

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В
УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНИЙ
ПРОЦЕС РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,
члена-кореспондента НАН України, заслуженого діяча науки і техніки України
Звєрякова М. І.*

Одеса – 2016

УДК 330:334.012.82 (477)

ББК 65.7 (4Укр)

Колектив авторів:

Зверяков М. І. (розділи 1, 2), Уперенко М. О. (розділ 3), Жданова Л. Л. (розділ 4, вступ, висновки), Матвєєнко В. К. (розділ 5), Скидан О. О. (розділ 6), Росецька Ю. Б. (розділ 7), Романенков І. Д. (розділ 8), Брагарник О. О. (розділ 9), Даниліна С. О. (розділ 10), Спаський І. Д. (розділ 11), Щербак А. В. (розділ 12), Макуха С. М. (розділ 13), Ластовенко М. Г. (розділ 14), Бондар Д. О. (розділ 15), Максименко С. В. (розділ 16), Сухова Т. Л. (розділ 17), Артеменко О. А., Несененко П. П. (розділ 18).

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора, члена-кореспондента НАН України Зверякова М. І.

Рецензенти: **Болдирєв І. А.**

доктор економічних наук, професор кафедри політичних наук
Південноукраїнського державного педагогічного
університету ім. К.Д. Ушинського

Горняк О. В.

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова

Теоретичні і методологічні основи дослідження економічних відносин в Україні в умовах інтеграції в глобальний процес розвитку: монографія / [М. І. Зверяков, М. О. Уперенко, Л. Л. Жданова та ін.]; за заг. ред. М. І. Зверякова. – Одеса: Атлант, 2016. – 389 с.

ISBN 978-617-7253-24-1

Монографію присвячено дослідженню проблем, які пов'язані з процесом інтеграції менш розвиненої країни в економічне співтовариство відносно більш розвинених країн.

У творі проводиться думка про плідність опори на власну економічну самобутність, орієнтацію на національну та цивілізаційну ментальну ідентичність у процесі теоретичних досліджень та розробці практичних пропозицій щодо економічної політики.

Дослідження адресовано економістам, суспільствознавцям, викладачам економічної теорії, аспірантам, студентам.

Рекомендовано до друку Вченою радою
Одеського національного економічного університету
Протокол №6 від 9 лютого 2016 року

ВСТУП

Включення економіки України до глобальної конкуренції, зростаючі зв'язки зі світовим ринком і залежність від нього актуалізують питання визначення тенденцій змін у економіці розвинутих країн та в економіці України. Євроінтеграція України означає по суті процес інтеграції менш розвинутої країни в економічне співтовариство відносно більш розвинених країн. Ця обставина викликає необхідність дослідження сутнісних процесів в сучасній економіці менш розвинутих країн, насамперед – України, і зіставлення їх з відповідними процесами у розвинутих країнах.

При такому зіставленні необхідно враховувати тенденції розвитку, які віддзеркалюють зміни у структурі економіці – у характері і формах власності, ступені розвитку конкуренції і промислового капіталу, специфіки монополії, тенденціях нагромадження капіталу, фінансових і кредитно-грошових відносинах. Особливого значення ці процеси набувають в умовах Третьої промислової революції, яка розгорнулася у розвинутих країнах світу і яка свідчить, що індустріальна економіка до сьогодення залишається основою економічного зростання та підвищення добробуту населення як у розвинутих країнах, так і у країнах наздоганяючого типу розвитку.

Інтеграція економіки України у європейський економічний простір передбачає приведення структури її господарського механізму, організаційних інститутів у відповідність з найважливішими тенденціями сучасного економічного розвитку. Така інтеграція неможлива без усвідомлення та широкого використання світогосподарських зв'язків, величезного досвіду, нагромадженого людством у раціональному використанні матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів. Тому роль історичного аспекту в системі економічних наук дуже велика. Адже досліджуючи ті чи інші суспільні явища, необхідно не тільки дати основні їх характеристики, але й передбачати їх еволюцію. Це можливо зробити тільки з врахуванням попереднього розвитку

даного явища, що базується на певних історичних закономірностях.

Метою даної роботи є аналіз економічних відносин в національній економіці в умовах її інтеграції у глобальний процес розвитку.

Першу частину дослідження присвячено розробці методологічних основ дослідження. Наданий твір є теоретичним дослідженням. Автори оперували категоріями економічної теорії, досліджуючи явища та процеси, властиві економіці сучасної України. Дослідження починається з розгляду питання щодо пізнавального потенціалу політичної економії, а саме – щодо розвитку її предмета і метода, її практичної функції.

Проблематиці розвитку економічних систем присвячено багато досліджень. Інтелектуальними зусиллям багатьох учених досягнуто розуміння сутності економічного розвитку, ролі у цьому процесі технічного прогресу, інститутів, змін у структурі виробництва. Але до сьогодні мало дослідженою залишається проблема інверсійності розвитку. У наданій роботі започатковано розробку саме цього напрямку досліджень.

Реальним змістом процесу становлення ринкової економіки є формування відносин промислового капіталу. Відповідно, дослідження відносин промислового розкриває тенденції розвитку сучасної глобалізованої економіки.

Другу частину дослідження присвячено характеристиці становлення системи ринкових відносин в умовах інтеграції економіки України в глобальний процес розвитку. Автори зосередились на визначенні економічного змісту та організаційних форм приватизації як початкового етапу ринкових перетворень, специфіці конкуренції та монополії, властивих цьому етапу.

Третю частину наданої роботи спрямовано на з'ясування змісту економічних процесів, які здійснюються у пост трансформаційній сучасній економіці України. З цією метою розглянуто підприємство у сучасній економіці, тенденції нагромадження капіталу, методи державного регулювання відтворення основного капіталу. Значну увагу приділено проблемам інноваційного розвитку економіки –

кластеризації, тенденціям розвитку фінансових, грошово-кредитних відносин, перетворенням на ринку праці.

Дослідження адресовано економістам, суспільствознавцям, викладачам економічної теорії, аспірантам, студентам.

Дослідження виконано авторським колективом, що складається з викладачів Одеського національного економічного університету під керівництвом доктора економічних наук, професора, член-кореспондента Національної академії наук України Зверькова М. І.

ЧАСТИНА І.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В
ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ

РОЗДІЛ 1. ПІЗНАВАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОЛІТИЧНОЇ
ЕКОНОМІЇ

1.1. Розвиток предмета і метода політичної економії

Протягом своєї чотирьохсотлітньої історії політична економія як суспільна наука не відчувала таких потрясінь як на рубежі минулого і нинішнього століть. Це відноситься як до її предметної області, так і до методу дослідження.

Сама проблема предмета політичної економії як системи суспільних виробничих відносин і її методу стає найвищою мірою дискусійною.

Суперечливий характер розвитку капіталізму відбивається і в суперечливому розвитку всіх форм людської діяльності, у тому числі і науки політичної економії, її відношення до практики господарювання.

Економічне знання, зумовлене безперервно зростаючими потребами і способами їх задоволення за допомоги розширення виробництва і світового ринку, включається до складу елементів капіталу і рухається за законами товарного ринку. Наукова творчість стає багато в чому прагматичною, оскільки ставиться в залежність від здатності перетворюватися на корисні капіталу способи його зростання. Прагматизм виступає визначальною формою відносин теорії та практики. Приймаються всі нововведення, які сприяють зміцненню технологічних і організаційно-економічних засад капіталістичних відносин. Не допускаються лише ті, які ставлять під сумнів існування самого капіталу як суспільної форми.

Таким чином, співвідношення науки і виробництва в рамках капіталістичної форми відносин має обмежений характер, оскільки

обмежується самими межами капіталу. У той же час, оскільки сам капітал зацікавлений у всебічній економії використовуваних факторів виробництва, він створює найбільші можливості для розвитку науки. Саме наука стає вирішальним фактором соціального процесу, а її застосування – головною умовою розвитку суспільного виробництва.

Як раз у формі цієї специфічно-історичної суперечності між наукою і виробництвом відбувається реальний розвиток науки як способу перетворення дійсності. Наука в рамках капіталістичної форми виробництва виходить з уявлення про здатність досягти найдосконалішого стану виробництва на основі ринкових відносин шляхом їх розвитку, трансформації, модифікації, але в рамках їхньої генетичної природи. Все це відноситься і до політичної економії.

Навіть у цьому випадку, коли економічна наука виходить свідомо з історичного аналізу, як це має місце в «історичній школі», вона залишається в межах капіталістичної форми господарства. Через призму історії розглядаються: розвиток обміну і обігу, потреби людей, їхнє ставлення до продуктів праці, але тільки не сам капітал. Представники «історичної школи» критикують класичну політичну економію за те, що у неї «всі закони господарства стоять поза умовами часу і простору», при цьому вони абсолютно забувають, що людина як істота суспільна є, перш за все, продукт цивілізації та історії і що її потреби, її освіта та її ставлення до речових цінностей, так само як і до людей, ніколи не залишаються одні й ті самі, а географічно та історично безперервно змінюються і розвиваються ...» [1, с. 19].

Як бачимо, Б. Гільдебранд як представник історичної школи під видом урахування історизму критикує класику за спробу проникнути в сутність об'єктивних економічних процесів, яка вела б до історичного розуміння самого капіталізму. Тому історична школа оголошує предметом політичної економії національне господарство, його своєрідність у конкретно-історичних умовах, тобто специфіку капіталізму в межах його сутності, а самі сутнісно-об'єктивні характеристики економічних відносин розчиняються в історичних формах національного господарства.

Виробничі відносини не розглядаються як предмет науки. Такими стають суспільні відносини, репрезентовані таким інститутом, як держава, яка «обіймає всю сукупність людських відносин і несе свою мету в самій собі» [1, с. 31].

Прагнення відійти від пізнання сутності об'єктивних економічних форм і перейти до дослідження ідеологічних правових інститутів указує на зростаючу практичну роль держави в ринкових національних системах. Як показує досвід розвитку економічної науки, «історичний метод» зберігається в сучасних її течіях, наприклад, в інституціоналізмі та ін.

Підміна дослідження власне економічних закономірностей соціально-правовими, як правило, надбудовними, призводить, зрештою, до зведення виробництва до технологічного процесу, а виробничі відносини – до правової регламентації відносин людей у виробництві. Саме правові форми, в яких зовні виявляються виробничі відносини і які піддаються безпосередній практичній дії, стають предметом економічної теорії. Вона починає вивчати питання економічної дійсності у площині практичних проблем регулювання різних груп суспільства.

Наприклад, проблема заробітної плати вивчається виходячи з своєрідного теоретичного уявлення, що вона має покривати обсяг предметів споживання найманих робітників, що склалися в певний історичний період, а прибуток – забезпечити певний обсяг нагромадження та винагороди власника капіталу за його підприємницькі зусилля.

Як можна помітити, відхід від класики йде в першу чергу шляхом відмови від категорій сутності. Про це писав ще К. Маркс, критикуючи С. Бейлі. Цей автор відходить від категорії сутності вартості, приймаючи її за зовнішню форму: «Та найбільш поверхнева форма, в якій мінова вартість проявляється як кількісне відношення, в якому товари обмінюються один на одного, і є, на думку Бейлі, їх вартість» [2, с. 141]. З'ясування питання, чому в міновому акті прирівнюються абсолютно різні товари і що лежить в основі цього прирівнювання, не цікавить Бейлі. Сама постановка такого питання і

відповідь на нього не потрібні з практичної точки зору, тобто з позиції учасника товарного капіталістичного виробництва. Для нього істотним є питання, що випливає з практики: скільки, тобто яку кількість інших товарів можна отримати замість свого.

Як підтвердження такої думки можна відшукати у практиці кількісні пропорції у сфері обміну, законом якого виступають, передусім, попит і пропозиція. Від кількісного відношення, тобто від поверхневої форми, в якій проявляється мінова вартість, пошуки теоретичного пояснення вартості переносяться у позаекономічну сферу, в область суб'єктивного – свідомості. «Бейлі, – писав Маркс, – переносить питання в область свідомості тому, що по частині теорії він зайшов у глухий кут» [2, с. 141]. У цей глухий кут він заходить свідомо, виходячи з практичних мотивів: відносин обміну, які самі по собі ніколи не відкривають своєї власної сутності. Якщо у прихильників визначення вартості кількісної пропорцій обміну, свідомість продавців і покупців ще не виступає в якості останньої причини вартості, то згодом вона стає такою у представників теорії маржиналізму.

Таким чином, можна виділити два етапи розвитку економічної теорії.

Перший етап характеризується рухом від спроб проникнути в сутність економічних процесів до все більш поверхневих форм їх прояву і до опори в пізнанні на практику обміну, законом якого виступає співвідношення попиту та пропозиції. Другий етап – це перехід від опису зовнішньої видимості економічних явищ (при збереженні цього останнього) до опису позаекономічних явищ, що вивчаються іншими науками. У пошуках аргументів економічна наука все частіше звертається до права, історії господарства, соціології, психології, етики, географії, математики, біології та до інших наук.

Підміну дослідження власне економічних закономірностей, закономірностями соціальними, як правило, надбудовних, деякі дослідники розглядають як найбільш тонку форму вульгаризації. Вона виражається, пише В. С. Афанасьєв, в різкому перебільшенні

реально існуючих залежностей економічних процесів від пов'язаних з ними соціальних явищ. Таким є, наприклад, правове тлумачення економічних процесів послідовниками соціально-правової школи, історична інтерпретація (у працях нової історичної школи), семантичне тлумачення, вульгарно-соціологічне трактування економічних процесів (інституціоналізм) [3, с. 289]. Укraj складно визначити міру перебільшення залежності економічних і соціально-правових явищ, бо вони справді тісно взаємопов'язані в рамках сучасного механізму господарювання. Але, як показує сучасна господарська практика, об'єднання економічних і соціально-правових явищ як об'єкта економічної науки забезпечує її близькість до практики і здатність безпосередньо на неї впливати.

При такому розумінні об'єкта теоретичного дослідження виробництво у представників соціально-правової школи виступає не як економічний, а як технологічний процес, а виробничі відносини – як правові норми, що регулюють відносини людей у виробництві. Виробничі відносини сприймають як правовідносини, тобто лише через зовнішні форми прояву. А оскільки норми права є відносинами надбудовними, ідеологічними, такими, що не відтворюються в господарському процесі, вони схильні до практичної зміни через скасування одних норм і затвердження інших. За такого розуміння предмета економічної науки остання починає вивчати практичні проблеми регулювання відносин різних груп, що беруть участь у господарському процесі. Наприклад, заробітна плата має покривати потреби у продуктах споживання, а прибуток – забезпечувати існування капіталіста.

Як показує історія розвитку сучасної економічної думки в розвинених країнах, остання ще більш чітко виявляє тенденцію до максимальної наближеності до практики. Саме практичними потребами суб'єктів господарювання зумовлена поява мікроекономічного рівня дослідження, диференціація економічного знання, поширення математичних методів аналізу господарських процесів. Основною предметною галуззю економічної науки стають кількісні функціональні залежності ринкового господарства, які

розглядають з точки зору або окремого капіталістичного підприємства, або галузі, або певної їх комбінації, що пов'язує господарські ланки єдністю практичної мети.

Увага дослідників зосереджена на виборі характеру виробничого процесу, типі та структурі вироблюваної продукції, ефективності функціонування вкладеного капіталу. Особливого значення набувають математичні методи, що створюють основу для глибшого пізнання ринкового механізму, створення статичних і динамічних моделей попиту і пропозиції тощо.

Дослідження такого роду дають знання безпосередньо придатні до застосування. Конкретні цілі практичного характеру збігаються з засобами пізнання. Якщо метою виступає визначення найприбутковішого функціонування підприємства, то цьому підпорядковані всі способи отримання такого знання. Локальний характер мети визначає засоби пізнання.

Практика ринкового господарювання потребує такої науки, яка була б здатна розв'язувати економічні та соціальні протиріччя на власній капіталістичній основі.

У цьому вбачається, з одного боку, антиісторизм економічної науки, а з іншого – особливий характер відносини теорії та практики. Локальний і

тимчасовий характер таких рішень очевидний. Разом з тим, він формує особливу прагматичну якість всього наукового знання, а не лише економічного. Але прагматичний характер науки не вичерпує всього її змісту, розвиненого саме в рамках капіталізму і має неминуще значення. Досягнення науки, насамперед природознавства, в умовах капіталізму величезні.

Проте соціально-економічна наука перебуває в особливому стані. Неупередженої соціальної науки не може бути в суспільстві, розділеному на соціальні групи, які отримують власні доходи у різні способи. Та все ж досягнення економічної науки в період становлення капіталізму і формування підприємницької верстви в особі класиків політичної економії від В. Петті до Д. Рікардо є прикладом неупередженого пошуку істини, створення теоретичної картини дійсності.

Теорії ж, пристосовані до практичного обслуговування існуючого стану речей, досягають єдності з практикою лише зовні. Між тим, саме таким чином ідея єдності теорії та практики, як її розуміють, уявляється єдино можливою формою їх зв'язку. У теорії, яку розуміють утилітарно, як керівництво з практичного обслуговування існуючого стану речей, ігнорується її суверенітет, розуміння сутності, поданої як наукової системи, значення якої не вичерпується практичним висновком.

Таким чином, специфічно-історичне ставлення теорії до практики не усуває реально існуючі відмінності між теоретичним підходом до дійсності на основі розуміння її сутності й емпіричним підходом, що має обмежену мету, підпорядковану конкретним потребам практики. Вузкий практицизм заперечує достоїнство всезагальності, яке має теоретичний погляд на речі. Емпіричний підхід обмежує наукову думку тими властивостями і характеристиками предмета, що вивчається, які є суттєвими для даних, але обмежених форм практики. Натомість розуміння сутності процесу, який відкриває теорія, дає можливість бачити те, що приховано за зовнішніми формами речей і процесів, а отже, пізнати глибше і різнобічніше практику.

Як відрив теорії від існуючої практики, від дослідження дійсності позбавляє теорію реально історичного предмета, а тим самим соціальної та наукової значущості, так і підпорядкування теорії формам практики, що склалися, робить їх занепалими через їх абстрактність. Зрештою, крайніми формами неісторичного розуміння відособленості теорії та практики виступають схоластика й емпіризм. Роз'єднаність теорії та практики веде до уявлення про ізолюваність предмета і методу самої теорії, фундаментальних і прикладних досліджень. З самого початку теорію і практику розглядають як роз'єднані види діяльності. За такого уявлення про співвідношення теорії та практики остання позбавляється головного: можливості бути усвідомленою, зрозумілою, осмисленою. Практична дія, якщо вона виходить безпосередньо з сутності предмета, на який спрямована перетворювальна дія, враховує всю сукупність умов, за яких

з'явиться ця дійсність або процес. У такому разі сутністю відносин теорії та практики є їх взаємодія, що розуміється як реальний конкретно-історичний процес їх розвитку.

Коли ж теорію розглядають як щось протилежне практиці, вона є позбавленою своєї суттєвої властивості: необхідності перетворитися на метод і способи практичних дій, мати достоїнства усвідомленої дійсності.

Якщо практика розглядає теорію як момент обслуговування її самої, то вона не здатна критично ставитися до своїх форм, тобто є позаісторичною.

Рефлексія такої практики набуває форми емпіризму. Сама природа емпіризму ґрунтується на уявленні, що сутність практичної діяльності може бути розкрита в описі економічних фактів, статистичних даних, господарських діяч, а не в їх критичному аналізі. Випускається з уваги те, що саме збирання фактичного матеріалу вже передбачає певне розуміння тієї ознаки, за якою здійснюється це збирання. Якщо дослідник не виходить з передумови, що в будь-якій простій пізнавальній операції присутня певна теоретична установка, певне уявлення про ту або ту можливість зв'язку явищ господарського життя, то сама дія з узагальнення фактичного матеріалу залишається не зрозумілою і тим самим довільною. Господарська практика, не пізнана теоретично, але проілюстрована прикладами, цифрами, таблицями, показниками, створює видимість її наукового дослідження. Така практика, подана в наукоподібній формі, не охоплена теорією, оскільки її засади і принципи не було проаналізовано критично. Тому така практика залишається не пронизаною теорією, якою вона була і до ілюстрації таблиць і показників.

Останнє підтверджують і виправдовують довільно прийняті передумови за збирання матеріалу. Причина цього в емпіричному характері методу дослідження, запозиченого з простого здорового глузду. Підсумком такого дослідження є предмет без визначення його сутності, тобто на рівні видимості, поданий в ілюзорній наукоподібній формі. Кількісна, описова характеристика предмета

залишається головною ознакою емпіризму в усіх його різновидах і сприяє його поширенню через безпосереднє його сприйняття здоровим глуздом. Емпіризм завжди прагне продемонструвати тісний зв'язок із практикою шляхом реєстрації фактів замість їх критичного аналізу. Але він не стає теорією, оскільки з'являється лише там, де немає свідомого прагнення проникнути в сутність досліджуваного предмета. Емпіризм ґрунтується на видимості як на своєму фундаменті.

Емпіризм зводить відмінність між теорією і практикою у площину рівнів абстракції. Проте ступінь теоретичного пізнання предмета не в рівнях абстракції, а в розкритті його природи, незалежно від кількості фактів, що потрапляють у поле зору науки. Якщо відбувається практичне перетворення дійсності виходячи з пізнаної сутності предмета, така дія має, по суті, теоретичний характер. У цьому разі спостерігаємо розвиток теорії та практики та їх конкретно-історичного співвідношення.

Навпаки, абстрактна теорія, яка узагальнює безліч фактів шляхом відшукування формально спільної ознаки, наприклад, питомої ваги приватної власності в різних національних економіках, не відкриває нічого нового, чого не містилося б у вихідних передумовах такого аналізу.

В тих випадках коли під суб'єктивно ухвалені рішення, які не ґрунтувалися на теоретичному баченні дійсності, наука підводила «теоретичні» підстави, вона діяла відповідно не емпіричним принципам, а принципам догодження, «освячення» теорією неусвідомлених практичних рішень.

У таких випадках наука позбавляється свого власного змісту, особливістю якого є критичне ставлення до існуючого стану речей. Завдання теорії зводиться до наукоподібної формі обґрунтування самої практики. Теорія, яка слідує покійно за практикою, не оцінює її критично не просувається на шляху пізнання дійсності. Наука не досліджує зміст самого предмета, яке пов'язане з критичним ставленням до будь-якого існуючого стану, до будь-якого досягнутого результату. А некритичний характер практики

обумовлений відсутністю в її складі теоретичного моменту. Таке положення теорії і практики породжує схоластику, сутність якої полягає у відсутності в науки реального предмета.

Коли наука позбавляється свого предмета, але зберігає методологічний інструментарій, вона починає шукати предмет у формах логізації та гносеологізації конкретних економічних проблем. Зовні це виглядає як підвищений інтерес дослідників до методологічних проблем економічної теорії. Завдання дослідження безпосередньо виробничих відносин відходить на другий план, натомість на перший виходить дослідження принципів і способів економічного аналізу як необхідної передумови вивчення виробничих відносин. Такий інтерес до методології зумовлений не змістом предмета і його особливостями, а його відсутністю. Економічна наука виводить практику з-під теоретичного, критичного аналізу, оскільки критиці піддається сам методологічний інструментарій, а не господарська практика. Відбувається підміна предмета теорії, ним стає метод дослідження, а економічна теорія об'єктивно виштовхується в царину філософської проблематики.

Предметом економічного дослідження є вже не реальність, а логічна форма, яка, як відомо, є предметом філософії.

Таким чином утворюється певний квазіпредмет, який замінює справжній аналіз фактів, що суперечать один одному. Справжнього наукового розвитку не отримує ні логічна форма, ні економічний матеріал, оскільки логічна форма є предметом філософії, а економічний матеріал стає предметом застосування цієї логічної форми.

Практична спрямованість економічної теорії реалізується, з одного боку, в чітко визначеному середовищі суспільної практики, стосовно якого теоретичні висновки мають безпосереднє прикладне значення – методів практичної дії на основі пізнаних внутрішніх суперечностей предмета. З іншого боку, економічна теорія є методологічною і теоретичною основою конкретного економічного знання, способом розуміння й аналізу економічних фактів через призму соціально-економічної природи існуючої господарської системи.

Відносини теорії та практики за своїм сутнісним визначенням –

це їх взаємодія; теорія завжди знаходить конкретно-історичну форму, тобто форму, залежну від характеру практики. Отже, сама ця взаємодія має системний характер, оскільки теорія відбиває системний характер практичної дії.

У рамках самої теорії її ставлення до практики набуває форми взаємодії предмета і методу науки. Усередині цієї взаємодії й відбувається розвиток науки, формування власне теорії, яка відрізняється від практики і забезпечує їх нерозривний зв'язок.

Відносини предмета і методу економічної теорії на перший погляд видаються досить простими і можуть бути подані як відносини протилежностей, що не зводяться один до одного. Предмет політичної економії – об'єктивна реальність відносин між людьми у процесі виробництва матеріальних благ. Предметом науки є певний аспект об'єктивної реальності. Метод розуміють як сукупність способів, прийомів пізнання, використовуваних для отримання необхідних знань про предмет, це суб'єктивний бік пізнання.

Проте процес пізнання не зводиться до набору пізнавальних засобів. Ці засоби не є заздалегідь відомими і готовими інструментами. Пізнавальні інструменти вперше знаходять себе у процесі дослідження предмета.

Тому зовнішній зв'язок предмета і методу політичної економії поданий як відношення об'єктивного і суб'єктивного, практичного і теоретичного. Якщо обмежити зв'язок предмета і методу лише цими зовнішніми характеристиками, то може скластися уявлення про метод як про щось привнесене в науку ззовні. А це вже веде до свободи у виборі методів пізнання або до їх довільного запозичення з інших наук, що, зрештою, призводить до втрати предмета науки.

Метод дослідження є своєрідним відбиттям предмета, внутрішніх закономірностей його розвитку і визначається його особливостями.

Саме внутрішній зміст предмета в його початково осмисленому вигляді є основою формування прийомів і правил, якими має керуватися дослідник у теоретичному відображенні закономірностей розвитку економічних відносин. Метод, виступаючи специфічним

«інобуттям» предмета науки, виражаючи суб'єктивний бік пізнання, у змістовному плані є об'єктивним.

Уже на першому етапі визначення предмета пізнання потрібен певний методологічний інструментарій, від змісту якого залежить характер його осягнення. Це означає, що на етапі створення предмета метод бере участь у формуванні початкового уявлення про нього і тому знаходить себе у предметі. Тільки так метод починає розвиватися разом із пізнанням предмета.

Особливість теоретичного пізнання полягає в тому, щоб у величезному світі фактів відшукати їх внутрішню єдність і в цій єдності виокремити їх відмінність. У межах цієї єдності, що являє собою «той особливий ефір, який визначає питому вагу того, що в ньому міститься» [4, с. 43], можна зіставити і пов'язати різні явища. Але цей процес передбачає виявлення того рівня, на якому можливе зіставлення і «виведення явищ». Проблема рівня – це проблема встановлення спільної для певного кола явищ субстанції, що складає реальність, у якій теоретичне пізнання рухається й орієнтуючись на яку, воно оцінює емпіричні факти. Успіх наукового пізнання залежить від того, що воно розглядає в якості подібної субстанції.

Становлення класичної політекономії історично і логічно пов'язане з формуванням предмета шляхом відмови від аналізу психологічного соціально-правового порядку. Наука кожного разу переходила до нового етапу свого розвитку залежно від того логічного простору, в якому було визначено її предмет. Так, уже у меркантилістів почав формуватися предмет політекономії: спочатку відносини обміну, в яких шукали джерело зростання багатства країни, а потім і виробництва (пізні меркантилісти). Але меркантилісти ще не звільнилися від питань економічної політики держави, і це є свідченням нерозвиненості економічної теорії.

Політична економія робить ніби логічний зріз економічної дійсності, окреслюючи тим самим контури власного специфічного предмета. Лише в рамках цього зрізу всі теоретичні положення мають сенс і доказову базу. Будь-який зсув предмета політичної економії в

бік права, моралі призводить до того, що її теоретичні положення втрачають сенс.

Теорія, як відомо, потрібна лише там, де дослідника цікавить істотне, що не збігається з оманливою видимістю речей. Спосіб існування науки відрізняється від способу існування буденного уявлення, оскільки сутність, яка цікавить теорію, – це системна, відмінна від іншого властивість. Розуміння сутності означає побудова, розгортання системи відносин, у якій і завдяки якій існує ця сутність. Отже, пізнати суть означає зрозуміти, як розгортається система відносин у цілісність. «У кожному суспільстві виробничі відносини створюють певне єдине ціле» [5, с. 133].

Емпіризм послідовно прийшов до заперечення об'єктивного значення категорії сутності, що знайшло своє відбиття у філософській течії позитивізму. Останній намагається виявити суттєве, виокремивши якийсь абстракт, властивий безлічі індивідів. Натомість пізнання сутності лежить на шляху конкретизації, «зрощення» окремих елементів у систему.

А чи кожна система виражає і репрезентує істину, сутність? Зовсім ні. Наприклад, урахувавши співвідношення попиту і пропозиції, можна побудувати систему, засновану на емпіричних фактах ринкового обміну.

Але ця емпірична система як сукупність взаємопов'язаних положень здатна давати практичні рекомендації, але вона не охоплює і не осягає в єдності протилежні визначення якоїсь дійсності, конкретності.

Отже, можна сказати, що в економічній науці подано два роди систем: емпіричні та теоретичні. Вони мають субординацію з позицій системної організації знання. Залежно від того, який предмет поданий у системі, таким є й її метод.

Економічну модель суспільства можна побудувати за будь-яким принципом: за інвестиційною логікою, системою податків, людським капіталом тощо. Але це фрагментне, а не універсальне відбиття дійсності. Теорія стає універсальною, коли охоплює і пізнає всі

аспекти дійсності. Цілісність і завершеність таких систем у філософії характеризують як тотальність. Теоретичне відтворення капіталістичного способу виробництва, подане системою «Капіталу», описує саме тотальність і конкретність.

Логіка економічного розвитку збігається з логікою побудови наукової теорії, а спосіб побудови останньої – з істотними характеристиками дійсності.

Тому діалектику вважають вищим способом теоретичного освоєння дійсності. Вона є одночасно і теорією пізнання, і теорією розвитку об'єктивної дійсності. Система теорій відбиває цілісний характер практики.

Коли економічна наука виробила свої основні поняття на підставі певного методу і застосовує їх для розуміння чинників, загальна методологія «знімається», лягає в основу.

Тільки-но наука стає на «свої ноги», досягається органічна єдність предмета і методу. Метод утілюється в певній системі, вся система стає методом подальшого руху, способом розв'язання практичних і теоретичних завдань. Уявляти факти, явища в їх внутрішньому зв'язку – це й означає уявляти їх діалектично.

Рух до практики набуває в теорії форми єдності предмета і методу. Ця єдність виступає як теоретичний спосіб реалізації практичної спрямованості економічній теорії й як шлях досягнення органічної єдності теорії та практики.

Бурхливий розвиток ринкових форм господарювання за капіталізму надає науці, насамперед, тій, що вивчає природу, можливість самостійного розвитку. Форми науки у вигляді релігійної схоластики, що існували за феодалізму, були не придатні для побудови індустріальної основи капіталізму. Для цього необхідні раціональні методи наукового пізнання. «Буржуазії, – писав Ф. Енгельс, – для розвитку її промисловості потрібна була наука, яка досліджувала б властивості фізичних тіл і форми прояву сил природи. До того ж часу наука була покірливою служницею церкви і їй не дозволено було виходити за рамки, встановлені вірою; з цієї причини вона була чим завгодно, тільки не наукою. Тепер наука повстала

проти церкви; буржуазія потребувала науки й узяла участь у цьому повстанні» [6, с. 307].

Суперечливий характер розвитку капіталізму відбивається й у суперечливому розвитку науки. З одного боку, саме капіталізм створює базу для всебічного розвитку науки, насамперед природознавства, формує умови застосування наукових знань у виробництві. Вперше наука свідомо розвивається і застосовується як чинник розвитку капіталістичного виробництва, перетворюється на безпосередню продуктивну силу. Наука стає професійною діяльністю вчених, найнятих капіталом.

З іншого боку, єдність промисловості та науки має однобічну форму, тобто відтворює абстрактне ставлення до природи – лише як засобу і матеріалу виробничих потреб. Ця однобічність може виявитися, наприклад, в ігноруванні об'єктивної необхідності врахування соціальних параметрів технічних рішень, у проблемі охорони навколишнього середовища, інших соціальних чинників, що не мають прямого стосунку до власне економічної ефективності. Саме в ігноруванні соціальних параметрів економічного життя капіталом подана форма конкретно-історичних відносин науки і виробництва як капіталістичного.

Наука, в тому числі економічна, має слугувати практиці, але при цьому слід розуміти, що для того, щоб бути потрібною практиці, теорія повинна мати таку властивість, якої не має практика. Відомим є вислів К. Маркса, що якби сутність і явище безпосередньо збігалися, то наука як така була б просто не потрібною. У цьому і полягає особливість теоретичного погляду на речі. Наука, що вивчає капіталістичну форму господарства, буде затребувана буржуазною практикою, якщо вона пропонуватиме рецепти досягнення найдосконалішого стану економіки на базі капіталістичного виробничих відносин шляхом їх розвитку, трансформації, модифікації, але в рамках їх власної капіталістичної природи

Практику ринково-капіталістичного господарства цікавить не сутність економічних явищ, а як практична наука, здатна давати корисні рекомендації.

Що ж до з'ясування сутності капіталістичного устрою, його історично обмеженого характеру, відкриття економічних законів його розвитку, зроблених Марксом, то така теорія є зовсім непотрібною з позицій капіталістичної практики. Соціальне замовлення з боку капіталістів, пред'явлене науці, абсолютно природно не приймає ні такого висновку, ні такої теорії, яка його обґрунтовує і доводить.

1.2. Економічна теорія в умовах нових історичних викликів

Багато високорозвинених країн світу, а також країни, що розвиваються, які виникли на пострадянському просторі, включаючи Україну, переживають складні економічні проблеми, породжені самою суперечливою природою господарського ладу, іменованого капіталізмом.

Криза світової господарської моделі, що склалася, є вираженням внутрішніх протиріч самого капіталізму як соціально-економічної системи, втратою його здатності вирішувати назрілі господарські й соціальні проблеми. Якщо абстрагуватися від історичного й логічного зв'язку, форми й змісту сформованого господарського ладу, то неможливо виробити тих конкретно-історичних понять, що відображають суть справи й розкривають протиріччя нинішнього етапу його розвитку. І навпаки, якщо ж дійти до суті цих понять, то зможемо зрозуміти історичний зв'язок сучасних моделей капіталізму із внутрішньою природою самого капіталізму як господарського ладу.

Все це є певним викликом економічній теорії, яка повинна знайти відповіді на ряд складних питань породжених суперечливим розвитком сучасного глобального та національного ринкового господарства.

Економічна теорія, розкриваючи сутність нинішніх протиріч сформованих господарських моделей капіталізму, може виявити суперечливу єдність цих моделей, а, отже, і суперечливу єдність самого капіталізму.

В історизмі форма капіталізму проявляє себе історизмом його змісту. І хоча такий прояв не завжди здійснюється адекватно, шлях до

пізнання внутрішніх протиріч сучасного капіталізму лежить через історію форми до конкретного історизму змісту. Адже не тільки форми історичні, але й історичним є зміст капіталізму. Сутність капіталізму не статична, вона історична. Цю сутність не можна створити, змоделювати, її як сутність можна тільки відкрити в реальній історії. Вона, сутність капіталізму, не визначена історією, а стає такою і розвивається в процесі історії. А сама історія капіталізму є процесом становлення його сутності.

Одним із важливих аспектів дослідження змісту й форм сформованих моделей господарювання є необхідність виділення різних рівнів їхньої організації. Як відомо, економічна дійсність усіх ринкових моделей господарювання є далеко не однорідною. Власне економічну сферу дійсності становить сфера матеріальних відносин виробництва це – сфера виробничих відносин і об'єктивних економічних законів. Оскільки розглянута сфера економічної дійсності утворює базис усіх суспільних відносин, остільки протиріччя, внутрішньо властиві їй, формують основу всієї системи протиріч, притаманних соціальним відносинам капіталізму. У той же час економічна дійсність не обмежується сферою виробничих відносин і економічних законів, що фіксують внутрішні стійкі причини й зв'язки цих відносин. Крім глибинних матеріальних відносин, економічна дійсність включає й сферу безпосередньо господарської діяльності, що, з боку свого змісту, являє собою сферу практичного використання об'єктивних економічних законів.

Ця сфера безпосередньої господарської діяльності відрізняється тим, що тут представлено не просто економічні відносини, а такі відносини, які опосередковані політикою, правом, іншими суспільними відносинами. Усі вони в сукупності утворюють відносини господарювання в межах певного суспільства. Хоча зміст цих відносин визначається, в остаточному підсумку, типом економічних відносин і властивих їм законів, національна господарська модель саме й відрізняється від інших тим, якою мірою усвідомлені й використовуються економічні закони в господарській практиці.

Не можна змішувати найбільш істотні характеристики капіталізму як соціально-економічної формації з певними конкретно-історичними формами його практичної реалізації, тобто формами господарювання. Ці форми можуть адекватно або, навпаки, ілюзорно відображати протиріччя економічних відносин. Кожна з цих форм нерідко випробовує на собі вплив випадкових обставин, зовнішніх впливів суб'єктивного характеру.

Коли об'єктом теоретичного аналізу стає лише зовнішня форма без дослідження сутності характеристик предмета, то виникає спокуса сконструювати ту або іншу модель розвитку господарства. Таке «модельне» мислення нав'язує історії свої сценарії розвитку. Потім конструктори цих моделей дивуються, що їхні проекти не втілюються в життя. Вони просто забувають, що мислення рухається через історизм форми до історизму змісту.

Про цей методологічний підхід доводиться нагадувати у зв'язку з аналізом безлічі моделей нової індустріалізації й модернізації економіки на базі впровадження інноваційних технологій. Якщо під модернізацією мати на увазі техніко-технологічні, структурні й інноваційні зміни в економіці, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності й конкурентоспроможності товаровиробників, то до такої проблеми треба підходити конкретно-історично. Це означає, що апіорі сконструйованої моделі модернізації для тої або іншої країни не існує. Кожна з пострадянських країн має набір конкретно-історичних умов економічного, соціального й політичного характеру, звідси виробити якусь універсальну модель модернізації економіки й суспільства навряд чи можливо.

При пошуку моделі модернізації промислової політики не може ґрунтуватися на певних, заздалегідь сконструйованих теоретичних моделях, а повинна враховувати єдність історичного розмаїття, коли факти господарського життя вибудовуються в певну логічну лінію. Світовий історичний досвід індустріалізації й модернізації економіки свідчить, що відправною точкою слугував прискорений розвиток споживчого сектора: сільського господарства, легкої й харчової

промисловості, транспортної інфраструктури, житлового будівництва. Так здійснювалося становлення індустріальної економіки в кінці на початку ХХ ст. в Україні. У радянський період у межах прийнятої нової економічної політики була спроба відродити індустріалізацію шляхом розвитку споживчого сектора. Однак згорання непу означало, що керівництвом країни був прийнятий курс на форсовану модернізацію за рахунок ресурсів аграрного й споживчого секторів економіки.

Нинішня, третя спроба нової індустріалізації, навіяна поверхневими уявленнями про інноваційний розвиток високорозвинених країн в умовах глобалізації. Здається, що якщо забезпечити форсоване впровадження інновацій, насамперед у сферу виробництва, то можна буде досягти вищого ступеня технологічного й економічного розвитку. Але, як справедливо відзначають деякі автори, «новели ХХІ ст. не приживуться в економіці, що не вирішила завдання ХХ ст., електронний капіталізм не створиш, минаючи ситцевий» [7, с. 16]. Інакше кажучи, вироблення підходів до процесу модернізації не повинне виходити з бажаного ідеалу, а враховувати ті конкретно-історичні обставини, у яких перебуває та або інша країна.

Якщо враховувати той факт, що світ сьогодні розділений, як і колись, але вже не ідеологією, а технологією, а здатність продукувати нові знання та трансформувати їх у нові технології й товари стала головною умовою економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки, то ці далекі орієнтири повинні стати головною метою на довгому й поступальному шляху модернізації країн, що виникли на пострадянському просторі.

Вихідним пунктом руху повинна бути та конкретна точка на історичних координатах, у якій перебуває та або інша країна. Визначивши цю точку, можна окреслити сукупність тих послідовних дій, спрямованих на модернізацію економіки конкретної країни. При визначенні вихідного пункту руху на шляху модернізації варто відмовитися від нав'язливих стереотипів і не переоцінити того місця, що посідає та або інша країна у світі.

Стосовно України не можна не враховувати економічні реалії, що виникли, насамперед, у матеріальному виробництві і його серцевині – машинобудуванні. Не маючи «машинобудівного ядра саморозвитку», тобто набору машинобудівних галузей, що забезпечують, з одного боку, самовідтворення, а з іншого боку – створення знарядь праці для всіх інших секторів економіки, неможливо ввійти до кола країн, що переборюють свою технологічну відсталість від лідерів сучасної глобальної економіки. Привертає на себе увагу той факт, що високорозвинені країни переводять деякі підприємства машинобудування в країни другого й третього рівнів індустріального розвитку, зберігаючи машинобудівне ядро всередині своїх виробництв. Зокрема, в обсязі продукції промисловості частка машинобудування й обробки в різних країнах становить 30-50%, у той час як в Україні – 12%.

Результатом відставання машинобудівної галузі є деградація виробничих фондів. Зношене й морально застаріле обладнання не тільки не здатне забезпечити виробництво конкурентних товарів, але й знижує продуктивність праці робітників. По виробництву ВВП на одного працівника, що демонструє продуктивність національної економіки, Україна приблизно в чотири-п'ять разів поступається США і в три рази – країнам Європи.

Нерозвиненість машинобудівного комплексу закриває перспективи переходу до інноваційного типу розвитку, оскільки інновації всередині країни не буде кому асимілювати. Зникають галузі, здатні втілити інновації в готову продукцію. У підсумку поступово формується технологічна несумісність вітчизняної економіки з індустріально розвиненими країнами.

Усі викладені вище обставини визначають вихідні умови передбачуваної модернізації. Якщо розвиток України й надалі буде здійснюватися відповідно до принципів ринкового фундаменталізму, то можна з великою часткою впевненості спрогнозувати, що назавжди буде упущений шанс реалізувати модернізаційний проект.

Зазначене вище аж ніяк не означає, що втрачено шанси для реалізації стратегії наздогоняючої неоіндустріальної модернізації.

Головне, на нашу думку, знайти внутрішні детермінанти подолання перманентної економічної кризи, що призвела до деградації високотехнологічних секторів. Якщо не виявити внутрішні фактори, які породжують кризу, то не можна виробити стратегію неоіндустріальної модернізації.

Визначення кризогенних факторів, на нашу думку, є можливим шляхом політико-економічного аналізу закономірностей суспільного відтворення.

Наприклад, відомо, що для безперервного процесу суспільного відтворення є необхідним постійний процес обміну продукцією підприємств, що виробляють засоби виробництва, і в класичній теорії відтворення називається «обмін капіталу на капітал усередині I підрозділу». Якщо такий обмін порушується, то відбувається не тільки згортання обсягів виробництва, але й гинуть цілі галузі.

В той же час, в Україні за 1991-2013 рр. виробництво металорізальних верстатів скоротилося з 37,7 тис. до 0,8 тис., тракторів – з 106 до 4,3 тис., вантажних автомобілів – з 25,1 тис. до 7,8 тис., легкових автомобілів – з 156 тис. до 46, автокранів з 3,7 тис. до 0 [8, с. 137-139; 9, с. 534]. Наведені дані свідчать про звужене відтворення, отже, про формування внутрішніх кризогенних факторів, які множилися різким і тривалим падінням інвестицій. Порівняно з кінцем радянської епохи обсяг інвестицій в основний капітал до початку нового сторіччя не перевищував чверті рівня 1991 р., що був одним із найнижчих наприкінці радянської історії.

Обсяги іноземних інвестицій були мізерними та спрямовувалися в основному в сферу послуг, а не виробництва. Інвестиційна криза, що виникла в процесі ринкових реформ, була обумовлена відсутністю коштів у підприємств. Основним джерелом інвестицій, приблизно 3/4 від загальної суми, становили їхні власні кошти. Протягом 2000-2010 рр. інвестиції в основний капітал зросли на 15%, утім таке зростання ніяк не могло відновити втрати 90-х років. Порівняно з іншими пострадянськими країнами темпи зростання інвестицій в основний капітал в Україні у два-три рази були нижчі та перебували приблизно на рівні Вірменії й Грузії.

Зростання цін на вуглеводні різко змінило платіжну ситуацію України. З 2006 р. збільшується дефіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу. Усе це означає, що у держави немає жодних ресурсів для вирішення завдання технологічного прориву.

Описана вище вкрай складна господарська ситуація й формує матеріал для підготовки сценарію модернізаційного проекту в Україні. Зрозуміло, що в даній історичній ситуації вибудовувати модернізаційний проект по всіх галузях економіки неможливо. Програма наздоганяючої неоіндустріалізації повинна будуватися з урахуванням порівняльних переваг національної економіки.

Тут надто важливою стає правильна оцінка намічених тенденцій економічного розвитку в світі й можливостей участі в тому або іншому перспективному напрямку. З огляду на свої порівняльні переваги, важливо зосередити зусилля на розвитку, насамперед, традиційних видів індустріальних виробництв на основі високих технологій. У цьому саме й складається зміст неоіндустріалізації.

Інакше кажучи, ми повинні виходити з можливих конкурентних переваг, тобто зі здатності продавати свою продукцію на зовнішньому й внутрішньому ринках за сформованими цінами ринку із суспільно-нормальним прибутком. Якщо внутрішній ринок заповнюється вітчизняними товарами й задовольняє внутрішній попит, це означає, що товари мають внутрішню конкурентоспроможність, тобто конкурують із вітчизняними товарами й з імпортом у межах певних галузевих ринків. Виробники товарів, реалізованих на внутрішньому ринку, покривають доходами свої витрати й отримують середній прибуток. Як правило, у нашій країні внутрішню конкурентоспроможність мають товари на ринках продовольчих товарів. Внутрішня конкурентоспроможність породжує розвиток експорту, є передумовою зовнішньої.

У системі міжнародного поділу праці українські підприємства є постачальниками сировинних товарів (металу, хімічних добрив, зерна й т.п.) на зовнішні ринки. Як би не хотілося мати іншу структуру експорту, що включає високотехнологічну продукцію, але такою є реальність, яка буде існувати ще багато років. Ці обставини повинні

враховуватися в процесі вироблення підходів до стратегії неоіндустріалізації. Товари, що йдуть на експорт, повинні мати більшу конкурентоспроможність за рахунок інноваційних технологій.

Отже, підвищення продуктивності праці в експортних галузях на основі неоіндустріалізації спричинить технологічне переозброєння сполучених галузей, створення нових сучасних робочих місць, що вимагають висококваліфікованих фахівців. У підсумку, зростання продуктивності праці стане умовою підвищення оплати праці до рівня, що дозволяє відтворювати працівників у нормальному, а не в пригнобленому стані.

Список використаних джерел

1. Гильдебранд Б. Политическая экономия настоящего и будущего / Б. Гильдебранд. – СПб. – 1980. – 282 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е издание. М.: Издательство политической литературы, – Том 26. – Ч III. – 1964. – 675 с.
3. Афанасьев В. С. Этапы развития буржуазной политической экономии: монография / В. С. Афанасьев. – М.: Экономика, 1985. – 344с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е издание. М.: Политиздат, том 46, часть I. 1968. – 612с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е издание. М.: Политиздат, том 4. – 1955. – 617с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е издание. М.: Политиздат, том 22, часть II, 1962. – 805с.
7. Шмелёв Н. П., Федоров В. П. Угрозы и прогнозы (к вопросу об их адекватности) / Н. П. Шмелев, В. П. Федоров. – М.: Институт Европы РАН, 2007. – Серия 203. – С. 7–44.
8. Содружество независимых государств 1991-2010. Юбилейный статистический сборник Статкомитета СНГ «20 лет Содружеству Независимых Государств 1991-2010». – М.: Межгосударственный статистический комитет, 2011. – 516с.
9. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики, – 2014. – 534 с.

РОЗДІЛ 2. ЦИВІЛІЗАЦІЙНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЯК КЛЮЧ ДО ЕКОНОМІЧНОГО УСПІХУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Гетеродоксальність економічної теорії та економічної політики

Минуло майже 25 років, як припинило своє існування найбільше державне утворення на євразійських просторах – Радянський Союз. Ці десятиліття були часом не тільки кардинальних змін в економічному та соціальному житті, але й радикальної перебудови фундаментальної економічної науки пострадянських країн. Це був надзвичайно болісний, складний та неоднозначний за своїми наслідками процес. Науковому співтовариству було дуже важко відмовитися від нагромаджених копівкою працею кількох поколінь досягнень вітчизняної науки. Проте перші роки метаморфоз в економічній теорії були позначені виразними тенденціями до мімезису: розробки західних науковців майже без застережень копіювалися та інкорпоровалися в лоно національної науки, а надбання багаторічних самобутніх досліджень було просто відсунуто на другий план або взагалі відкинуто.

На переконання реформаторів, проголошений курс на повну науково-освітню “вестернізацію” мав забезпечити органічне входження вітчизняних дослідницьких програм соціально-гуманітарного спрямування до світового наукового простору, їх трансформацію відповідно до домінуючої в країнах «золотого мільярда» ідеології. Проте залучення до мейнстріма західної економічної науки виявилось не настільки вдалим, очікування апологетів прискореної модернізації справдилися далеко не повною мірою. Тріумфальним був тільки процес форсованого впровадження в освітню практику методологічної платформи “економікс”, з одночасним набуттям політекономічною методологічною платформою андеграундних рис, але такий тріумф виявився ілюзорним.

Розробки західних науковців базувалися на зовсім різних економічних реаліях країн, розвиток яких відбувався в дещо інших історичних, географічних і кліматичних координатах, що зумовило формування автентичної саме для цих держав історичної пам'яті та особливого світосприйняття, домінанту специфічних для них моделей економічної поведінки тощо. Зрозуміло, що на ті самі економічні подразники економічні актори з нетотожними ментальними типами реагуватимуть по-різному. Отже, універсальними економічні рецепти можуть бути лише для впливу на “homo economicus”, який ніде та ніколи не існував. Справжні ж економічні суб'єкти адекватно реагуватимуть тільки на індивідуалізовані відповідно до їх власних ментальних карт впливи. Це не означає, що фундаментальна економічна наука повинна йти шляхом тотальної кастомізації, проте необхідність існування її цивілізаційних інваріантних аплікацій продиктована апріорною неможливістю звести все різноманіття проявів господарського життя до певного моностандарту. Курс на всебічну уніфікацію економічної теорії за умов неможливості аналогічної уніфікації реального економічного життя в глобальному світі заздалегідь приречений на фіаско. Найвитонченіші шедеври західної економічної думки, досконалі моделі, побудовані на сучасному математичному апараті, не спроможні дати вірну відповідь, якщо фундаментальні припущення базуються на нестійкому ґрунті, а сподівання щодо аксіоматичної реакції економічних акторів на певні впливи натикаються на її аплазію. Застосування таких шедеврів на практиці може бути фатальним, про що говорить далеко не завжди успішний досвід економічних реформ на теренах США.

Необхідність опори на власну економічну самобутність, орієнтація на національну та цивілізаційну ментальну ідентичність, її специфіку стають імперативами розвитку сучасної національної економічної науки. Враховуючи властивості притаманні тільки даній нації, а в ширшому розумінні – цивілізаційному утворенню, можна забезпечити адекватний контекст як економічній теорії, так і економічній політиці, що має проводитися на її основі. Більше того,

вимоги часу зумовлюють розвиток фундаментальної економічної науки навіть на національному рівні виключно як гетеродоксальної.

2.2. Про зміну моделі економічного розвитку

Та складна, а часом катастрофічна ситуація, в якій опинилася наша країна, стала результатом переплетіння різних соціально-економічних і політичних криз. Вони стали драматичним проявом глибоких суперечностей, які виникли і нагромаджувалися в економіці та соціальній сфері протягом всієї історії незалежної України. Тому існуючі специфічні українські проблеми в соціально-політичному та економічному житті потребують наукового осмислення і пошуку способів їх ефективного розв'язання .

Ігнорування завдання з вирішення проблем, зумовлених природою системної трансформаційної кризи, яка виникла ще наприкінці 1980-х років, привело нашу країну до числа невдах серед держав Центральної та Східної Європи, яким вдалося успішно перейти від економіки, якою управляють з центру, до ринкової. Але слід зазначити, що перед Україною стояли більш складні завдання, ніж перед нашими східноєвропейськими сусідами. Останні створювали нову економічну систему і змінювали державні інститути, а нам необхідно було побудувати нову державу з новою ринковою системою господарювання.

З огляду на наявні політичні та економічні обставин, біля керма нової держави і ринкових перетворень опинилися представники колишньої партійно-господарської номенклатури, спецслужб, колишні комсомольські, активісти. Ці люди проводили реформи в інтересах виниклого нового класу, представниками якого вони й були.

За досить короткий історичний відрізок часу сформувалося суспільство, в якому рушійною силою виступили не носії й творці високотехнологічних знань (працівники науки й освіти), не підприємці, які асимілюють ці знання в господарській практиці, а високооплачувані чиновники, які вилучають адміністративну ренту з

тих владних повноважень, які вони мають. Підсумком таких приватних, локальних дій на користь виниклих окремих адміністративно-господарських груп стало формування кланово-олігархічного суспільства, в якому боротьба кланів за владні повноваження як умова управління майном і фінансовими потоками набула форми масштабних політичних конфліктів. Еліта виявилася розколотою за базовими суспільними цінностями і способами розв'язання соціально-економічних проблем. Боротьба між різними частинами еліт перетворилася на безкомпромісну. Тут доречною буде аналогія з боротьбою різних політичних груп у 1930-х роках радянської епохи. З цього приводу Н. І. Бухарін писав, що «в той час, коли одна партія у владі, інша у в'язниці».

При цьому головна проблема – завдання створення економіки наздоганяючої модернізації – не тільки залишається, але і ще більше ускладнюється поглибленням раніше не розв'язаних соціально-економічних питань. Якщо порівняти середні темпи приросту ВВП України та сусідніх країн (Польщі, Румунії, Туреччини) за 2011-2014 рр., то у нас спостерігається дворазове відставання за даним показником. Щоб наздогнати своїх сусідів до 2030 р., Україні, за розрахунками експертів, слід демонструвати темпи приросту ВВП в середньому на рівні 7% на рік протягом усього періоду. У нинішніх соціально-економічних умовах це малоймовірно.

Крім проблем, зумовлених системною трансформаційною кризою (кризою структурно-технологічної моделі), в 2014 р. виникла криза «зовнішніх шоків» (військові виклики, енергетичні проблеми, падіння цін на експортні сировинні ресурси). Це ще більше погіршило соціально-економічне становище країни. При цьому держава не може задовольнити всі претензії суспільства на забезпечення певного обсягу соціальних благ. Тому ми спостерігаємо зниження державою своїх зобов'язань перед громадянами вольовим порядком, відмову виконувати цілий ряд з них, яка вилилася у скасування встановлених пільг, деяких видів пенсій, а в майбутньому – безкоштовної повної середньої та вищої освіти, підвищення пенсійного віку тощо. Ці адміністративні акти держави свідчать про її

слабкість, неможливість продовжувати забезпечувати соціально-економічні потреби на наявному, більш високому рівні. Іншими ознаками слабкості держави є бюджетна валютна криза, неефективне управління об'єктами державної власності, зростання інфляції та ін. Зовнішніми проявами завершення кризи «зовнішнього шоку» будуть зниження інфляції та збалансованість бюджету, а також призупинення девальвації національної валюти. Слід зазначити, що девальвація – це теж своєрідний дефолт держави на ринку грошей.

Розуміння природи криз передбачає вироблення різних рецептів дій уряду. Наприклад, коли в економіці має місце класична циклічна криза, доречним будуть кейнсіанські методи макроекономічного регулювання. У разі системної трансформаційної або структурно-технологічної кризи необхідно забезпечити зростання інвестицій за рахунок підвищення норми заощаджень та їх трансформації у зростання норми нагромадження.

Зовсім інші рецепти стануть у нагоді в разі кризи «зовнішніх шоків». Тут не обійтися без зниження видатків бюджету і держави як першорядного заходу з метою досягнення макроекономічної збалансованості. Але це лише перша і найпростіша задача. Набагато складніше налагодити господарський процес у такий спосіб, щоб було вигідно займатися нарощуванням національного виробництва за рахунок модернізації його складових елементів. Для цього необхідний ряд умов. По-перше, політична та економічна стійкість, яка дозволяла б бізнесу вибудовувати довгострокові стратегії. По-друге, відділення бізнесу від влади. По-третє, висока норма нагромадження, що є умовою сталого та динамічного розвитку. У країнах економіки наздоганяючої модернізації (Китаї, Південній Кореї, Тайвані та ін.), як відомо, щорічна норма нагромадження становить у середньому 35-40%. В Україні динаміка норми нагромадження безпосередньо залежить від норми заощаджень, яка неухильно знижується і за підсумками 2013 р. впала до рівня 6% ВВП, тобто за 10 років скоротилася в 5 разів. Така низька норма заощаджень свідчить про серйозні макроекономічні дисбаланси. Вона

не відповідає світовій середній нормі заощаджень (25%) і в 3-4 рази є нижчою за даний показник в країнах Західної та Центральної Європи.

У зв'язку з деіндустріалізацією реального сектора економіки, особливо в обробних галузях, країна втратила складні види виробництва, які забезпечували ланцюжки створення доданої вартості. Наслідком таких втрат стали зниження цілих галузей складного експорту та стагнація реального сектора економіки. Падіння промислового виробництва відбувається вже 11 кварталів поспіль, починаючи з III кварталу 2012 р. Таку ж негативну динаміку демонструє і український ВВП.

При пошуку рецептів виходу України з кризи слід враховувати, що кожна велика системна криза спричиняє появу нової моделі регулювання. Необхідно також привернути увагу до того факту, що ми не можемо стимулювати макроекономічні процеси подібно до того, як це роблять розвинені країни, борючись з рецесією. Нині вони обговорюють проблему, як не допустити дефляцію. У нас же принципово інша ситуація – стагфляція, тобто падіння виробництва та інфляція, яка накладається на нього. Тому макроекономічне стимулювання сукупного попиту (кейнсіанські методи) може призвести до зростання цін, а отже, до ще більшого розкручування інфляції. Але це не означає, що держава не в змозі створювати необхідні імпульси для економічного підйому.

Для зміни негативного вектора економічного розвитку необхідно усунути базисні конструкції, наявної в Україні політико-економічної моделі, яка ґрунтувалася на «освоєнні радянського спадку», а не на побудові нової цивілізованої архітектури ринкової системи. Одна з таких базисних конструкцій – зрощення бізнесу і влади. Таке зрощення на всіх рівнях владної вертикалі трансформувалося в своєрідний спосіб збереження та примноження бізнесу, перетворення влади на вигідну форму бізнесу. Саме таке зрощення у великих масштабах і призвело до формування надвеликої власності олігархів. Концентрація капіталу в руках окремих людей і, відповідно, високий рівень монополізації економіки істотно обмежують темпи зростання останньої.

Для оцінки ступеня впливу олігархічної влади на економіку різних країн був запропонований показник концентрації капіталу в руках окремих олігархів, що виражається кількістю доларових мільярдів, яка припадає на 100 мільярдів ВВП, розрахованого за валютним курсом центрального банку кожної з країн. Тоді, чим більше ця величина, тим вище концентрація в країні капіталу в руках олігархів (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Кількість доларових мільярдів в країнах з найвищим рівнем життя, деяких країнах Західної та Центральної Європи, країнах G7, БРІКС і Південній Кореї в 2012 р.

Країна	Кількість мільярдів	ВВП (млрд. дол.)	Кількість доларових мільярдів, яка припадає на 100 млрд. дол. США
Україна	11	176,3	6,2
Росія	110	2029,8	5,4
Швеція	19	523,8	3,6
Швейцарія	21	631,2	3,3
Чехія	6	196,4	3,1
Туреччина	24	789,3	3,0
Індія	56	1875,2	3,0
Бразилія	65	2254,1	2,9
США	442	16244,6	2,7
Німеччина	85	3426	2,5
Казахстан	5	203,5	2,5
Південна Корея	27	1129,6	2,4
Південна Африка	8	417,8	1,9
Великобританія	47	2471,6	1,9
Китай	152	8227,4	1,8
Норвегія	9	499,7	1,8
Канада	32	1821,4	1,8
Італія	35	2013,4	1,7
Франція	43	2611,2	1,6
Фінляндія	4	247,5	1,6
Польща	7	489,9	1,4
Нова Зеландія	2	167,3	1,2
Румунія	1	192,7	0,5
Японія	27	5960,2	0,5
Болгарія	0	51	0,0
Угорщина	0	124,6	0,0
Словаччина	0	91,30	0,0

Дані таблиці свідчать, що за рівнем концентрації частини національного багатства в руках олігархів Україна є світовим лідером. Іншими словами, українські олігархи сконцентрували у своїх руках найбільшу частину національного капіталу у світі. Вони володіють найвищою монопольною владою, яка породжує повсюдну корупцію і величезний розрив у доходах між надбагатими і рештою населення і, як наслідок, низький темп зростання ВВП в останні роки. Отже, за цим показником Україна обігнала багато передових країн світу. При цьому в розвинених країнах сумарний обсяг податків на доходи і нерухомість для надбагатих громадян становить 40-50%, тоді як в Україні розмір задекларованих доходів, з яких сплачуються податки, не перевищує 6% від їх загальних доходів [1, с. 71]. Щоб знизити кількість 45 доларових мільярдерів на 100 млрд. дол. ВВП з 6,2 до 1,4 (рівень Польщі), існує два варіанти вирішення проблеми. Необхідно або забезпечити щорічний темп зростання ВВП на рівні 7% протягом 8 років, при незмінній кількості доларових мільярдерів, або при слабкому економічному зростанні провести жорстку демонополізацію економіки з введенням прогресивної шкали оподаткування доходів і власності багатих і надбагатих людей, як це прийнято, наприклад, в США чи Західній Європі. Але для цього потрібні кардинальні зміни економічного порядку в країні.

Іншою базисною конструкцією існуючої політико-економічної моделі є масовий відтік капіталу, що знекровлює економіку. За експертними оцінками, він становить 20 млрд. дол. на рік. [2]. До офшорів вивозяться не тільки прибуток, включаючи природну ренту, а й частина необхідного продукту, який призначався для оплати праці, а також ресурси амортизаційного фонду. Стати офшорним бенефіціаром, тобто вивести свій капітал з під української юрисдикції, – мрія кожного олігарха.

Відсутність власних джерел інвестування, зумовлена впливом капіталу, ставить національну економіку в зовнішню залежність від світової фінансової системи. Їй підпорядкована і нерозвинена національна банківська система. У 2014 р українські банки втратили понад 120 млрд. грн. депозитів, або майже 40% усіх розміщених у

банках вкладів. Також відбулося суттєве скорочення банківських активів. За підсумками роботи, в 2014 р. банківська система отримала 53 млрд. грн. (3,3 млрд. дол.) збитків. Збитки діючих банків у I кварталі 2015 р. становили 16,2 млрд. грн. У банках «Надра», «Дельта Банк», «Імексбанк», де запроваджено тимчасові адміністрації, сукупний збиток наблизився до 60 млрд. грн. Понад третину банків зазнають труднощів з поверненням депозитів. Відплив вкладів в іноземній валюті, а також величезні валютні ризики, що виникли у зв'язку з виданими підприємствам валютними кредитами у розмірі близько 40 млрд. дол., не тільки призвели до зростання збитків банків, але і поставили їх на межу банкрутства. За I квартал 2015 р. відрахування до резервів на випадок можливих втрат від активних операцій у 7,2 рази перевищили їх обсяги у відповідному періоді минулого року. Відсутність припливу валюти, зростання сукупного зовнішнього боргу, необхідність формування резервів під проблемні кредити змушують владу вдаватися до активної емісії гривні. Так, темпи зростання емісії за 2011-2014 рр. склали 45,6%, а за останній 2014 – 16%.

Таке «кількісне пом'якшення» може призвести до прискорення інфляції та девальвації гривні, а найстрашніше – до запуску механізму самостримуваної інфляції. У зв'язку із зростанням тарифів на комунальні послуги у квітні 2015 р. інфляція склала 14%. Якщо цю тенденцію не зупинити, то її річний розмір може досягти 61%. Майже аналогічний рівень інфляції був тільки в 1996 р. – 63%.

Таким чином, повний розлад банківської системи, знецінення національної валюти і неконтрольована інфляція – істотні характеристики наявної політико-економічної моделі.

У цьому зв'язку пригадується епіграф американського економіста Г. Менк'ю, нащадка українських емігрантів, до розділу 6 «Інфляція» відомого підручника «Макроекономіка». Автор наводить такі слова Дж. М. Кейнса: «Кажуть, Ленін вважав, що розкладання системи грошового обігу – кращий спосіб знищення капіталістичного ладу ... Ленін був, безумовно, прав. Немає вірнішого і дієвішого способу повалення основ існуючого суспільного устрою, ніж підри-

грошової системи. Цей процес пробуджує всі руйнівні сили, приховані в економічних законах, а сама хвороба протікає так, що діагноз не може поставити жоден з багатьох мільйонів чоловік» [3, с. 231]. Ці слова Кейнса, як ніякі інші, правильно відображають ситуацію в грошово-кредитній сфері України.

Однією з ознак політико-економічної моделі є недофінансування економічного зростання. До кризи 2007-2009 рр. економічне зростання підтримувався щорічним приростом на 13-15% дохідної частини держбюджету, щорічним збільшенням на 10-15% обсягів кредитування підприємств реального сектора, у тому числі за рахунок припливу в країну іноземного капіталу, а також підвищенням норми нагромадження підприємств за рахунок збільшення їх прибутковості.

За нинішніх умов джерела фінансування економічного зростання в країні практично вичерпалися. Хоча доходи бюджету номінально й збільшилися, але переважна його частина спрямовувалася на соціальні потреби, а не на підтримку економічного зростання. Кредитування підприємств стало поступово скорочуватися через зрослі ставки за кредитами, знижувалася прибутковість від їх господарської діяльності та наростала збитковість. Ще однією ознакою політико-економічної моделі є прогресуюче старіння основних фондів, і насамперед їх активної частини – машин і устаткування. Їх знос перевищив у базових галузях української економіки 75-85%. Існуючий парк машин і устаткування з кожним роком потребує все більше коштів на своє обслуговування. Але головне – старі основні фонди обумовлюють низьку продуктивність праці, високу енерго- і матеріаломісткість, не дозволяють виробляти нову, конкурентоспроможну продукцію.

За роки незалежності економіка спонтанно змінювала свою структуру на користь сировинних галузей, первинного виробництва напівпродуктів і переробки матеріалів. Ці галузі поглинали більшу частину інвестицій, оскільки, наприклад, продукція металургії або сільського господарства (зокрема, зерно) володіла високою ліквідністю на зовнішніх ринках. Так поступово для України сформувалося своє власне «сировинне прокляття». Незважаючи на

це, після обвалу металургійного виробництва саме аграрний сектор оголошений владою пріоритетною галуззю, локомотивом економічного зростання [4]. У той же час галузі державного сектора, що виробляють готову продукцію, високотехнологічні та інноваційні товари, зокрема авіа- та ракетобудування, отримували за «залишковим принципом» все меншу частку інвестицій.

Однак подолати стагнацію і вийти на траєкторію економічного зростання неможливе без пошуку і форсованого нарощування інвестицій. Зрозуміло, що при існуючій економічній політиці вишукати джерела інвестування для масштабного технологічного переозброєння вітчизняних підприємств нереально. Але вже сьогодні можна здійснити ряд дій, які змогли б сприяти появі інвестиційних ресурсів.

По-перше, знизити податкове навантаження на підприємства, яка у нас в 2 рази вище, ніж у розвинених країнах, одночасно запровадивши прогресивну шкалу оподаткування для фізичних осіб (у розмірі 40% доходів). Такі заходи забезпечать зростання доходів бюджету і будуть відповідати тенденціям Західної Європи та США.

По-друге, збільшити норму амортизаційних відрахувань, інституційно забезпечивши їх цільове використання.

По-третє, реалізувати великі інфраструктурні проекти зі значним мультиплікаційним ефектом, особливо ті, в яких формуються національні ланцюжки створення доданої вартості. Для цього слід розробити механізми проектного фінансування, тоді грошова пропозиція, яка зростає не стане проінфляційним фактором.

Сьогодні нашій країні необхідні національні проекти енерго-, тепло- і газозбереження, а для цього потрібні інвестиції. У першу чергу мова йде про цільові державні внутрішні позики, як це було в післявоєнні роки в Європі та США. Таким чином, слід створити відповідні кредитні інститути, такі, наприклад, як Банк реконструкції та розвитку або німецький «KfW» (Kreditanstalt für Wiederaufbau – Кредитна установа для відродження). Як відомо, цей інститут став невід'ємним елементом «плану Маршалла», про який в Україні так

багато говорять, але мало роблять для створення інститутів розвитку в нашій країні.

Економічна динаміка являє собою сукупність факторів, що впливають на неї. Як показує успішний досвід країн наздоганяючої модернізації (а їх приблизно 50), всі вони зосереджували увагу на модернізації виробництва та інвестуванні в науку і освіту. На жаль, у нас спостерігається неузгодженість політики економічного зростання з кредитно-фінансовою, яка теж має бути підпорядкована завданню прискорення господарського процесу, а не тільки валютно-грошової і бюджетної збалансованості. Загальновідомо, що зниження державних впливань в загальнонаціональні інфраструктурні проекти завжди тягне за собою зниження економічної активності, що, у свою чергу, призводить до скорочення доходів бюджету і державних витрат. Політика економічного зростання неможлива без збільшення бюджетних витрат на довгостроковий інвестиційний розвиток. Сьогодні про приватні інвестиції можна говорити як про форму державно-приватного партнерства. Держава разом з бізнесом має брати участь в інфраструктурних проектах.

Таким чином, потрібна принципово інша бюджетна політика. Наприклад, в Україні існує жорстке правило, згідно з яким не можна збільшувати дефіцит бюджету. Але, як відомо, це один з найбільш швидких і ефективних методів знаходження додаткових ресурсів, що використовуються багатьма країнами для фінансування інноваційних державних програм. На прикладі країн – членів ЄС можна спостерігати, як складно додержуватися так званого «маастрихтського бюджетного критерію», відповідно до якого бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3% ВВП. Навіть країни «Старої Європи» не дотримуються цього правила, оскільки за рахунок коштів, що йдуть на покриття бюджетного дефіциту, фінансуються всі інноваційні загальнонаціональні проекти.

Сформована в країні фінансова політика орієнтована на фіскальні цілі, а не на стимулювання економічного зростання. Багато в чому це обумовлено домінуючим становищем Мінфіну у формуванні економічної політики країни. У нас, на відміну від

більшості інших держав, це міністерство не тільки саме розробляє бюджет, а й контролює його виконання, тоді як, наприклад, в Казахстані [5], який демонструє високі темпи економічного розвитку (2000-2013 рр. – 6-10% приросту ВВП), складання бюджету – функція Міністерства економіки і бюджетного планування.

Націлено не на стимулювання економічного зростання, а лише на виконання фіскальної функції й податкову систему. Вона не заохочує нарощувати інвестиції за рахунок прибутку підприємств, знижувати податки на малий і середній бізнес, який, як відомо, створюється і розвивається за рахунок власних коштів підприємця. За світовою статистикою, дві третини підприємств малого бізнесу закриваються, тому в багатьох країнах вони на перших порах не платять податки.

Як показує досвід розвитку податкових систем в передових країнах, приблизно половину податків держава отримує з населення у вигляді прогресивного податку, одночасно надаючи численні пільги на ті види витрат, які воно хоче заохочувати. У нас же переважна частина податків (85-90%) припадає на бізнес і тільки 10-15% на населення. Від непомірно високих податків особливо страждають виробники товарів з високою доданою вартістю. Чим вище в виробленому продукті частка доданої вартості, тим більше податкові відрахування і обов'язкові страхові внески. Все це гальмує розвиток підприємництва в Україні. Таким чином, цілком зрозуміло прагнення національного бізнесу вивести активи за кордон, звільнитися від високих податків і зборів, перетворитися на офшорного бенефіціара на українській території. У літературі неодноразово критикувалася існуюча система оподаткування населення, по якій ставка податку однакова для бідних і багатих. Вона зручна у використанні фіскальними органами, але нею перекладається на бідні верстви населення основна тяжкість податкового навантаження.

Поширення бідності на нові верстви населення, які мають фіксовані доходи, – ще один серйозний виклик існуючої політико-економічної моделі. У зв'язку зі значним зростанням тарифів з'явилися так звані «нові бідні». Це ті верстви суспільства, на які

припадає основна частина боргового навантаження через зростання тарифів на комунальні послуги і які отримують доходи менші 40% від середньої зарплати. Інакше кажучи, не виконуються вимоги Міжнародної організації праці (МОП) за розміром мінімальної оплати праці та пенсії, який повинен бути не нижче 40% від середньої зарплати. Нинішній мінімальний розмір зарплати і пенсії становить близько 30% по відношенню до середньої зарплати, що не відповідає вимогам МОП. Таким чином, необхідно принципово змінити фінансову і податкову систему в напрямку вирішення завдань економічного зростання та дотримання соціальної справедливості.

Подолання існуючих обмежень соціально-економічного розвитку можливе тільки в умовах стійких темпів економічного зростання, що формують передумови для збільшення інвестиційних ресурсів, підвищення доходів всіх господарюючих суб'єктів і населення. Для забезпечення зростаючих темпів економічного розвитку потрібно якнайшвидше істотно підвищити норму нагромадження. Середній темп її приросту повинен становити не менше 3% на найближчі 5 років.

Як уже зазначалося, докорінної технологічної модернізації в першу чергу потребує енерго- і теплопостачання країни. Отже, необхідно розробити національну програму зниження витрат на забезпечення теплом і електроенергією. Аналогічні програми повинні охоплювати всі види транспортної інфраструктури. Реалізація намічених проектів потребує ретельної підготовчої роботи протягом мінімум 2-3 років. Тому і темпи приросту інвестицій повинні наростати поступово і досягти максимуму До 2020 р. Враховуючи, що термін окупності інвестицій на технологічне оновлення становить приблизно 5-7 років, віддача від них у формі прискорення темпів соціально-економічного розвитку почне проявлятися вже через 5 років.

Що стосується масштабних структурних змін і розвитку нових виробничих галузей, тобто забезпечення розширеного відтворення за рахунок нових видів виробництва, то для цього потрібні значні інвестиції, термін окупності яких об'єктивно дещо довший (до 8-10

років), ніж при технологічному оновленні діючого виробництва. Дані проекти крім великих додаткових інвестицій вимагають запуску механізмів проектного фінансування. Для пошуку таких додаткових грошових вливань з тривалим терміном окупності необхідні спеціальні програми, які б припускали створення національних і міжнародних інститутів проектного фінансування. На завершення слід зазначити, що перехід до нової політико-економічної моделі національного розвитку не має альтернативи. Цього вимагає соціально-економічна ситуація в країні, яка безперервно погіршується. Отже, потрібні сміливі та рішучі дії із зміни негативної економічної динаміки і переходу до нової моделі економічного розвитку.

Список використаних джерел

1. Нигматуллин Р.И. Україна: ціна незалежності // Свободная мысль. – 2014. – № 2. – С. 59–82.
2. Роджер А. Риски, сценарии и прогнозы развития украинской экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polemika.com.ua/article-148994.html>.
3. Мэнкью Г. Макроэкономика. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
4. Самаева Ю. Реалии АПК: в тупике сырьевого проклятия // Зеркало недели. – 2015. – № 14. – 18 апреля.
5. Кузьмина Е. Социально-экономическая динамика постсоветского Казахстана // Российский экономический журнал. – 2013. – № 5. – С. 79–84.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМА РОЗРОБКИ ІНВЕРСІЙНО-ПОЛЬОВИХ УЯВЛЕНЬ ПРО РОЗВИТОК В ЕКОНОМІЧНІЙ ІСТОРІЇ

У сучасних економічних науках єдина загальноновизнана теорія розвитку економічних систем, підсистем, явищ і процесів все ще перебуває в стадії становлення. Її роль, певною мірою, виконують різні варіанти факторної теорії економічного зростання. Але остання має цілий ряд недоліків. Найбільш істотними з них є:

1. вузькопрагматична, утилітарна спрямованість, відтісняюча на задній план проблематику розробки теорії поглибленого, всебічного аналізу процесу розвитку економічних систем;

2. нездатність, як зазначає М. Блауг «пролити світло на фактичне економічне зростання в реальних економіках» [3];

3. певна методологічна «нестиковка» факторного та системного підходів, в результаті якої консервуються статичні уявлення про системи;

4. ігнорування неокласичного мислення, що виникло під впливом теорії термодинаміки і теорії відносності Ейнштейна – Лоренца – Пуанкаре, зокрема, уявлення про інверсійність розвитку. Негативними наслідками перерахованих недоліків стали малодослідженість інверсійних явищ, усунення з методології економічних досліджень її серцевини – наукового принципу розвитку і тривала криза історико-економічних і теоретичних знань. Подолання цієї ситуації і прискорення процесу створення міждисциплінарної теорії розвитку значною мірою пов'язане з інтеграцією інверсійних уявлень про розвиток в економічну історію, економічну теорію та інші гуманітарні науки.

Проблематиці розвитку економічних систем, підсистем, явищ і процесів присвячено безліч досліджень. Особливою змістовністю відрізняються твори І.А.Шумпетера [30], Р.Р. Нельсона і С.Д. Уінтера [16], М.К.Тодаро [21], Р.Ф.Харрода [26], Д.Форрестера [25], Д.Х. Медоуз, Д.Л.Медоуз і К.Рендера [15], О.Тоффлера [22], Д. Норта [17], Д.Хікса [27], Ф. Броделя [4], Р.Камерона [11], а також російських і українських учених: Ю.Н.Бажала [2], С.Ю.Глазьева [5],

С.С. Дзарасова [7], Г.М.Елфімова [8], Е.А.Ерохіной [9], Д.С. Львова [13], Попової В.В. [19], А.С.Філіпенко [24], В.К.Черняка [28] та інших. Завдяки зусиллям багатьох учених досягнуто суттєвих результатів у розумінні економічного зростання і процесу розвитку в цілому. Більш змістовними і чіткими стали уявлення про роль технічного прогресу, інститутів, змін у структурі виробництва. І хоча лінійні схеми розвитку не були повністю подолані, – воно предстало як складний, багатосторонній, суперечливий системний процес. Але дослідження механізмів і специфіки його внутрішньосистемних якісних змін істотно відставало. Зокрема, за межами уваги опинилась інверсійність розвитку. Тому питання як розрізнити якісні зміни в розвитку [29] і з чого починати розробку теорії динамічних змін в економічній науці [17] багато в чому залишалися відкритими.

Пропонована глава дається в якості відповіді на ці питання. Її мета – постановка і початок розробки проблеми інтеграції інверсійно-польових уявлень про розвиток в економічній історії та економічній теорії.

Віддаючи належне численному загону істориків та економістів, які досліджували динаміку економічних явищ, процесів, підсистем і систем, відвернемося на час від традиційних підходів і звернемося до малодослідженого класу явищ – незворотних якісних змін. Саме вони, на думку багатьох учених, лежать в основі розвитку. Сформулюємо вихідне проблемно-дослідницьке питання таким чином: які механізми внутрішньосистемних якісних змін? Відповідь, природно, доведеться шукати в масштабній історико-економічній дійсності, дещо змінивши ракурс бачення і уважно вдивляючись у, здавалося б, давно відомі, аксіоматичні факти. Отже, почнемо з підсистеми продуктивних сил. Загальновідомо, що в машинобудуванні періоду промислового перевороту недосконалі, ручні знаряддя праці та механізми були витіснені більш досконалішими – машинами. В результаті, в металообробці, приміром, почали переважати монофункціональні механічні верстати. Через певний час на зміну їм приходять багатофункціональні обладнання, яке виконує вже кілька виробничих операцій. Тобто, інверсія заміни однієї якості

іншою поєднувалося з інверсією з'єднання раніше не поєднаних функцій.

При цьому поле позитивних наслідків істотно розширювалося. Але процес якісних змін продовжувався. З часом з'явилися верстати-автомати. За ними послідували верстати з програмно-числовим управлінням. На цьому етапі якісні зміни в обладнанні все більше переміщалися з макро на мікро рівні. Поле інверсійних наслідків збільшувалося. Тенденція переходу від зовнішніх до внутрішніх інверсій почала переважати. Істотну роль в даному процесі відіграла мікропроцесорна революція і наступна мініатюризація основних блоків комп'ютерних систем. На цій основі, крім всіх інших наслідків, відкрилася можливість переходу від механічних до інтелектуальних роботів. Вони виникли в результаті зовнішніх інверсій: імітації, поєднання того, що раніше не поєднувалось, зміни місць і т.д. Але визначальною в їх структурі все ж була внутрішня інверсія і можливість здійснення інверсійно-інтелектуальних маніпуляцій. Слід підкреслити, що тенденція до внутрішніх інверсій не означала витіснення зовнішніх. У тому ж машинобудуванні, але вже в другій половині ХХ століття спостерігаються наступні явища. Виникли на базі електронного устаткування виробничі осередки об'єднуються з автоматичними транспортними лініями і системою комп'ютерного управління. В результаті цієї інверсії поєднання виникає якісно нове утворення – гнучка виробнича система. Звернемо увагу на наступне. Ця система так само має своє поле наслідків, що виникло в результаті інверсії. У його структуру входять: підвищення ступеня технологічної інтеграції, зміни в структурі та організації праці, зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції і т.д. Але в структуру поля входять також і похідні інверсії: нашарування, «підтягування» якостей суміжних ланок. Гнучка виробнича система вимагає гнучкості управління, нової якості робочої сили. У межах кожної підсистеми господарства, з плином часу, внутрішні і зовнішні інверсії взаємодіють, накопичуються і формують, таким чином, етапні рівні її розвитку. Інверсійно розвинені системи, як правило, виробляють внутрішньо інверсовані продукти [знаряддя, машини]:

ноутбуки, кухонні комбайни, сівалки-гелікоптери, комбайни сільськогосподарського призначення, що включають висів зерна, внесення добрив, збір і первинну обробку врожаю; орбітальні станції з численними дослідними модулями і т.д. У кожному класі об'єктів, явищ, процесів, інверсійність, крім загальних рис має і свої особливості. Візьмемо, приміром, еволюцію енергетичних двигунів. Винахід парового двигуна свого часу став підсумком цілого ряду зовнішніх інверсій. Але основною його відмінністю від попереднього водяного двигуна була все та ж внутрішня інверсія: перетворення теплової енергії в механічну. З цього часу внутрішні інверсії і в даному класі механізмів починають переважати, а в ХХ столітті стають домінуючими. Більше того, вони доповнюються інверсіями нового виду – переходом до якісно протилежних, нових джерел енергії. На цій основі, у свою чергу, виникає інверсія якісного «розгалуження», в ході якої двигуни діляться на електричні, паротурбінні, реактивні, магнітогідродинамічні, атомні, криогенні, водневі і т.д. Загальне поле їхнього базового впливу на енергетику, виробництво, транспорт та інші сфери господарства загальновідомо. Слід підкреслити, однак, що цей вплив як і результати функціонування верстатів-автоматів, гнучких виробничих систем та інших знарядь і структур, став можливим в результаті вихідної інверсії – інверсії вже здобутих знань і додаткової інтелектуальної праці в продукт виробництва. Природно, в цих умовах структура вартості продукту так само зазнає істотних інверсійних змін. Про це буде сказано пізніше. А поки, продовжуючи подальший розгляд питання, відзначимо, що інверсійність в цілому і тенденції переходу від простих до ускладнених інверсій характерні також для сфери праці і технологій. Традиційні матеріали поступово замінюються тут інверсійними матеріалами-композитами: металлопластиком, склопластиком, магнієво-літійовими сплавами, металокерамікою і т.д. При цьому в результаті інверсії поєднання того, що раніше не поєднувалось і в цій сфері, у кожному окремому випадку виникає мережа похідних наслідків, що утворюють інверсійне поле. Сукупність полів може мати ряд спільних рис. У розглянутому

випадку в структуру полів входять: витіснення звичайних предметів праці, нові технології їх отримання та обробки, зниження витрат виробництва, підвищення якості виробів, зміни в організації праці та ін. Аналогічні польові утворення виникають і в результаті інверсії поділу раніше єдиного в області виробничих технологій. До них відносяться: коксування вугілля, гідроліз деревини, флотація рудних компонентів, нафтопереробка, перетворення повітря в рідину з наступним поділом на азот, кисень, аргон та багато іншого. Інверсійно-польову структуру мають також технології, в основі яких лежать інверсії перетворення: графіту в алмаз, піску в кремній, азоту в кисень, господарських відходів – у будівельні матеріали, деревини в сировину для виробництва пального і т.ін. Подібна ситуація спостерігається і в інверсіях переходу до якісно протилежного – від старих механічних методів обробки металу до електроерозійних, електронно-іонно-променевих, ультразвукових, плазмових та іншим способам. У металургії до цього класу інверсій відноситься пряме відновлення металу з руд, біометаллургія міді, виробництво металів із заданими властивостями, отримання нових сортів сталі на основі добавок та ін. Інверсії не завжди суворо пов'язані з прямими динамічними діями (поділ, з'єднання, перетворення). Часто тут, як і в машинобудуванні, в результаті акумуляції виникає якісно нова ступінь, яка слугує умовою формування зовсім інших, ускладнених інверсій. У 80-х роках ХХ століття, наприклад, з'явився новий клас напівпровідникових матеріалів, так звані гетероструктури з широким спектром виробничого використання. На їх основі були створені лазери для систем далекого волоконного зв'язку. Виникла якісно нова сфера передачі інформації. Разом з тим, інверсія «розгалуження» самих лазерів на твердотільні, аргонові, рубінові та інші, дозволила істотно розширити поле їх застосування, включаючи лазерну різку, термозміцнення сталі, поєднання лазерних технологій зі штампуванням, лазерне друкування та ін. Таким чином, крім прямих чітко спрямованих інверсій можна говорити про східчасті інверсійні зв'язки, коли одна фундаментальна якість створює умови для творчо евристичного формування інших інноваційних якостей з широким

колом інверсійних наслідків. Такого роду інверсії, як правило, включають елемент невизначеності і невпорядкованості.

Інверсійність характеризує також і процеси якісних змін у сфері праці та його основного агента – безпосереднього виробника. Широко представлені тут інверсії переходу до протилежного: від простої праці до складної, від фізичної до інтелектуальної діяльності, від поділу до об'єднання робіт та ін. Спостерігається перехід від простих до ускладнених форм мотивації праці. В економічно розвинених країнах від відрядної і погодинної оплати праці поступово переходять до колективного підряду, фіксованої винагороди кожного робітника з преміальними доплатами за кінцевим результатом робіт. Що стосується безпосереднього виробника, то стара тенденція витіснення людини машиною зберігається. Постійна загроза звільнень підсилює процес психологічної дестабілізації зайнятих. Порівнюючи темпи і зміст інверсій в сферах знарядь, предметів праці і робочої сили можна помітити, що в структурі останньої переважають в основному адаптаційні інверсії. Внутрішні інверсії на рівні безпосереднього виробника уповільнені і помітно поступаються якісним змінам у засобах праці. Така асинхронність природно негативно впливає на організацію виробництва і являє собою серйозну теоретичну і практичну проблему. Особливо актуальна вона в країнах східної Європи. Система духовних продуктивних сил більшості працівників має тут істотну специфіку. Будучи інверсійно-кластерним утворенням, що включає сприйняття, пам'ять, мову, мислення, знання, почуття, вміння та навички, досвід, таланти, моральні установки, вона відрізняється певною перевагою образно-емоційного мислення над логічним. Це позначається на якості і функції кожного елемента системи, породжуючи тенденцію до ірраціональності, певної неорганізованості, спонтанності у думках і діях, непередбачуваності в реакціях і т.д. Поле цієї тенденції широке і поширюється також на соціально-економічні інститути. Їх якість і функціональний потенціал значною мірою визначаються розглянутою ментальною інверсією. Детальне вивчення і

регулювання цих процесів, як бачимо, особливо актуальне і безпосередньо пов'язане з необхідністю розробки інверсійно-польових уявлень в соціально-економічних науках. Цього настійно вимагає і ускладнення проблематики існування людини. Поряд із загрозливими їй зовнішніми інверсіями, такими, як мутація внаслідок акумуляції важких металів у середовищі виживання, автоматизація та інтелектуалізація знарядь праці, що знецінюють її творчі здібності та витісняють з виробництва, – істотно посилюються внутрішні негативні інверсії: відхід з природи і поступове перетворення в домашню тварину, розрив між професійними і гуманітарними знаннями, між працею і фізичним вдосконаленням, між моральними цінностями традиційної культури і цінностями спортивно-розважального характеру. На цьому ґранті тенденції до інверсійної дестабілізації людини нарастають. Тому і сьогодні цілком сучасно звучить пророчо-інверсійне застереження Аристотеля: «Природа дала людині в руки зброю – інтелектуальну моральну силу, але вона може користуватися цією зброєю і у зворотний бік, тому людина без моральних підвалин виявляється істотою і самою нечестивою і дикою...» [1].

Крім розглянутої підсистеми продуктивних сил, інверсійність широко представлена і в інших сферах господарської системи: техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносинах, науці, освіті, а також в області ринку. У сфері ринкових відносин, як і в інших підсистемах, інверсійність неухильно наростає, прискорюється і захоплює сутнісні основи взаємозв'язків попиту та пропозиції. Вже Д. Гелбрейт зазначав, що попит не визначається кон'юнктурою ринку, ціни адмініструються великими фірмами, а виробництво втрачає свою пряму залежність від ціни. Поряд з цими інверсіями, як свідчать сучасні дослідники, відбувається поступове зближення і навіть злиття виробничих комплексів і сфери обігу [14].

Паралельно функціонально-виробничим мережам створюються імітаційні мережі споживачів. Покупець залучається до участі в проектуванні майбутніх товарів. Формування бізнес мереж, в свою

чергу, викликає інверсію переходу від звичайного до міжнародного маркетингу та менеджменту. У сукупності ці процеси істотно підвищують рівень організації ринку і ефективності дій його основних агентів. У той же час, звичайно, відтворюються і негативні інверсії, такі, як гіпертрофія фінансового капіталу, посилення його відриву від промислового капіталу, періодична дестабілізація на цій основі всієї системи ринкових відносин та ін. У цих умовах, там, де інверсійність економічної дійсності не стала принципом соціально-економічного мислення, положення істотно ускладнюється. Це в першу чергу відноситься до пострадянських країн. Реформатори зустрілися тут з цілою низкою несподіваних для них інверсій: на їхніх очах попит з ринкоутворювального фактора перетворювався на дестабілізуючий фактор, лібералізація зовнішньої торгівлі – в придушення і розвал власного виробництва, податковий кодекс – в збірку розрізнених, мало інтегрованих законів [18]. Порушення якісних співвідношень самих законів часто суперечать їх підзаконним актам, вносить плутанину і хаос в поточні соціально-економічні процеси. Архаїчні, доіндустріальні форми мислення, які не включали інверсійних уявлень про розвиток, виявилися багато в чому безпорадними, а нерідко і просто шкідливими.

Абсолютно протилежні явища спостерігаються у високорозвинених країнах, де, при всіх труднощах і суперечностях, інверсійне мислення міцно впроваджується в структуру соціально-економічного життя. Від стихійних і мало впорядкованих форм розвитку тут давно перейшли до керованого економічному зростання та моніторингу якісних змін у науці, технології, соціальній сфері. Особливо чітко визначилася інверсія переходу від диференційованих до інтегрованих багатофункціональних виробничих систем. Основні виробничі ланки – транснаціональні корпорації, поступово перетворилися в інверсійні структури з високорозвиненими мозковими центрами, що регулярно продуктують внутрішні і зовнішні інверсії. ТНК, по суті, стали творчими інверсорами, що мають великі внутрішні і зовнішні інверсійні поля. У цьому ж напрямку еволюціонують кластери, технополіси, віртуальні

організації. В даний час розвиток всіх цих інверсійних структур здійснюється переважно шляхом розширення і поглиблення функціонально-мережевих зв'язків, мережевих об'єднань, стратегічних альянсів [20]. Виникнення мережевих структур являє собою новий, більш високий етап розвитку самої інверсійності. Результатом цього стає все більша координація зусиль бізнес структур, обмін досвідом, ноу-хау, здійснення спільних проектів і багато іншого. У цих умовах, як відомо, на зміну ефекту масштабу приходять мережевий ефект. У майбутньому, окреслюється етап активного формування саморегулюючих міжгалузевих, інверсійно-мережних трансформерів, в технологічному ланцюжку яких кожен проміжний продукт буде сировиною для подальших етапів виробництва.

На основі всього сказаного про інверсійність можна прийти до наступних висновків:

1. Континуум перерахованих історико-економічних фактів підтверджує інверсійний характер розвитку історико-економічних явищ, процесів, підсистем і систем.

2. Механізми внутрішньосистемних якісних змін підкоряються одним і тим же інверсійним принципам: поєднання того, що раніше не поєднувалось, поділ раніше неподільного, перетворення, зміна місць, модифікація, витіснення менш якісного більш якісним, нашарування, перехід в протилежне, вирощування, комбінування, перехід кількісних змін у якісні, посилення або розслаблення зв'язків, конфлікт, ворожість середовища, взаємозміни, скачки та ін. Тому процеси, динаміку яких визначають ці принципи, цілком правомірно іменувати інверсійними.

3. Загальними причинами інверсій є: тимчасовий характер носіїв якостей, їх фізична і функціональна граничність, зміни попиту і пропозиції, досягнення у галузі науки, техніки, освіти, ускладнення проблематики розвитку, високий ступінь внутрішньої інтегрованості і зовнішньої адаптивності соціально-економічних утворень, акумуляція нерегульованих маргінальних змін, негативний вплив прихованих довгострокових процесів і т.д.

4. Особливості інверсій проявляються у формі різнорівневих, різноякісних, різномасштабних змін. Вони можуть бути також базовими і локальними, складними і простими, явними і латентними, односпрямованими і різноспрямованими, позитивними і негативними, дискретними і безперервними, стихійними і керованими. Їм притаманні тенденції до взаємодій, нашарувань, ускладнень, взаємоперетворень і комбінувань.

5. За характером прояву інверсії можна поділити на ланцюгові, блукаючі, розгалужені, сублімаційні, деструктивні, маргінально-довгострокові, лавиноподібні та ін.

6. Необхідно розрізняти внутрішню інверсію, пов'язану з якісно-сутнісними основами даного об'єкту і її функціональні зовнішні, вторинні інверсії. Вторинні інверсії утворюють поле наслідків. У його структуру входять також вже існуючі явища і процеси. Тому вивчення польових наслідків повинно акцентуватися не лише на вторинних інверсіях, але й на їх взаємодії з іншими елементами поля, а також на виникаючих протиріччях і проблемах. У зв'язку з цим представляється необхідною розробка наукового поняття «ефект поля», що виражає результати співвідношення різноякісних інверсійних змін і вже існуючих компонентів. Зі сказаного випливає, що розглянуті явища, а значить, переважна більшість історико-економічних змін носять процесно-польовий характер. Тому відповідне йому наукове поняття повинно бути інтегроване в систему знань. Це означає, що інверсійно-польові уявлення не можна більше ігнорувати ні в економічній історії, ні економічній теорії.

7. Акцент на інверсійних якісних змінах не тільки не означає применшення кількісних аспектів розвитку, але навпаки, – ставить проблему їх співвідношення, взаємозв'язку і взаємопереходів на новий методологічний рівень. Вже сьогодні вимальовується необхідність дослідження дискретно-ключового характеру кількісного зростання по відношенню до цілого ряду взаємопов'язаних якісних інверсій, вивчення ролі кількісно-якісних розривів у розвитку, зв'язків збільшення популяції з її якісними змінами і збереженням виду в ускладнених умовах і багато іншого.

8. Більшість інверсій проходить три основних фази розвитку:

а) зародження,

б) здійснення інверсії і формування поля наслідків,

в) межа інверсійного потенціалу, пов'язаних з ним проблем і визрівання наступної інновації. Загальними тенденціями інверсійності в сучасних соціально-економічних системах є: прискорення, ускладнення зв'язків, підвищення ступеня евристичності якісних змін, формування інверсійних мереж, інверсійно-мережевих структур, а також інверсорів, які продукують інверсійні ідеї та евристичні рішення. У цьому світлі відсутність інверсійних уявлень в економічних науках повинно сприйматися як катастрофа, що вимагає негайних заходів.

9. Однією з істотних переваг інтеграції інверсійних уявлень в економічні науки є можливість модифікації сучасного розуміння системності економічних об'єктів. Дотепер загальне уявлення про внутрішньосистемну динаміку в теорії систем було пов'язано, в основному, з дослідженням взаємозв'язків їх компонентів з наголосом на протиріччя як визначальний фактор розвитку. Інтеграція ж інверсійно-польового підходу дає можливість вдихнути в систему науковий принцип розвитку, оживити її, деталізувати розуміння механізмів якісних змін, розробити нові підходи до їх дослідження, поряд з традиційними, ввести додаткові характеристики якості розвитку (польовий ефект, рівень суспільної корисності інверсій, рівень розвиненості духовних продуктивних сил та ін.). За допомогою інверсійності досягається також більш змістовне розуміння внутрішнього різноманіття, наступності, незворотності, етапності і рівня організації у розвитку систем. Крім того, нове осмислення зв'язків інверсійності, внутрішньосистемної структури і факторного підходу до економічного зростання, може стати основою розробки міждисциплінарної дослідницько-пошукової моделі господарської системи і, в результаті її використання, суттєво поповнити зміст економічних наук.

10. Інтеграція інверсійних уявлень про розвиток в економічну історію і економічну теорію істотно підсилює їх теоретико-

методологічні та практичні можливості, залучаючи одночасно в цей процес потенціал сучасної евристики, діалектики, нових інтелектуальних технологій і міждисциплінарних підходів. Розробка, на додаток до системного, інверсійного підходу істотно розширить можливості теоретиків та істориків-економістів. У результаті стануть можливими: істотний приріст нової інформації про процеси розвитку, постановка нетрадиційних наукових проблем, систематичне впровадження інновацій в систему економічних наук.

Що стосується приросту нової інформації і постановки нових проблем, то вже сьогодні на початковій стадії цього процесу, простий акцент на окремому виді інверсій дає певні пошуково-дослідницькі переваги. Візьмемо, приміром, ланцюгову інверсію. В економіці США 80-х років ХХ століття її початок був пов'язаний із ростом витрат бюджету. Це викликало зростання позик і облікових ставок. Вартість долара підвищилася. Подорожчав експорт і збільшився імпорт. Виникла необхідність підтримки експортних галузей. Витрати бюджету знову підвищилися. Ланцюг замкнувся. Розглянута інверсія, орієнтуючи дослідника на поглиблений аналіз даного явища, разом з тим, виконує і методологічну роль, підказуючи необхідність виявлення аналогічних ланцюгових механізмів гальмування або розвитку в економічних системах і підсистемах. Одночасно вона наводить на думку про близькість ланцюгових і вузлових процесів, теорія яких вже склалася в сучасній математиці і фізиці. У зв'язку з цим виникає необхідність міждисциплінарних досліджень в цілях можливої інтеграції знань. Її осмислення, крім того, дає підстави вважати, що наявні в дослідницькій літературі жорсткі розмежування функціонування і розвитку з твердженням, що якісно нові зміни пов'язані тільки з останнім, а функціонування постає, як щось «стале» – невірні. Задачі постійної раціоналізації структури розвитку вимагають поглибленого аналізу інверсійних змін і взаємин на обох рівнях.

Не менший інтерес з даної точки зору представляють і блукаючі інверсії. Вони виникають, в основному, внаслідок випадкових з'єднань раніше далеко віддалених явищ і процесів. У поточній

соціально-економічній дійсності до них можна віднести і проникнення провінціалів в давньоримський сенат, і інверсію в поглядах Мартіна Лютера на католицьку церкву після відвідин Риму і перетин скляного виробництва зі сферою зв'язку з подальшим поширенням оптико-волоконних систем. У бізнесі блукаючі інверсії часто пов'язані з невизначеністю і необхідністю постійного вибору найбільш оптимальних рішень в динамічних ситуаціях сучасного ринку. До цієї групи відносяться також мимовільні інверсії, що виникають на «стиках» різних інверсійних полів, в умовах стихійних лих, аномалій і назріваючих катастроф. Трагедія на Чорнобильській АЕС, наприклад, виникла на основі мережі негативних маргінальних явищ організаційного, техніко-технологічного та ментального характеру, в якій не тільки помилка оператора, але цілий ряд інших блукаючих випадковостей могли стати причиною вибуху. Теоретико-методологічні можливості даного виду інверсій вже в початковий період їх пізнання, виявляються в наступних основних фактах:

1. У бізнесі, науці, винахідництві блукаючі інверсії виступають у ролі одного з основних методологічних інструментів пошуку оптимальних інноваційних рішень. Вже тому їх використання в економічних дослідженнях цілком закономірне і перспективне;

2. Блукаючі інверсії розширюють існуючі уявлення про випадковості в розвитку економічних явищ, процесів і систем. Вони дають підставу говорити про те, що випадкове пов'язано не тільки з перетином незалежних причинних ліній, але і з інверсіями маргінального характеру і інверсіями на «стиках» полів. Ця інформація також має пряме відношення до методології та змісту економічних дисциплін;

3. У сучасному історико-економічному та теоретичному аналізі і, зокрема, в аналізі причинно-наслідкових зв'язків і динаміки інверсійних полів, врахування впливу блукаючих інверсій стає нагальною необхідністю.

Викладене впритул підводить нас до одного з основоположних питань: які ж конкретні шляхи детальної розробки інверсійно-польових уявлень про розвиток та їх інтеграції в економічну теорію і

економічну історію? Відзначимо спочатку, що одним з визначальних умов такої розробки є поглиблене теоретичне осмислення проблеми на рубежах теорії систем, економічної історії та теорії, філософії, економічної статистики та соціології, теорії конфліктів, управління та права. Його розширеною інформаційною базою повинні стати дисциплінарні та міждисциплінарні дослідження даної проблематики. З метою прискорення та підвищення ефективності цього процесу в економічних науках слід створити спеціальну пошуково-дослідницьку, інноваційну ланку – історико-економічну евристику. Зусиллями вчених Одеського Національного економічного університету та Одеського Національного університету імені І. І. Мечникова невелика спроба цього роду вже зроблена. Підготовлена монографія «Історико-економічна евристика: теоретико-методологічні проблеми» [23]. Але для повномасштабного вирішення питання цього далеко недостатньо. Необхідний широкий фронт досліджень. Тим не менш, вже сьогодні, та інформація, якою ми володіємо, дозволяє почати детальну розробку проблеми за допомогою пропонованого нового методологічного інструменту – інверсійного підходу. Поряд з системним підходом і на додаток до нього, він буде надійним дослідним засобом отримання нової інформації про якісні внутрішньосистемні зміни. Його конкретними завданнями стануть:

1. Дослідження інверсій, інверсійної-польових взаємозв'язків, інверсійно-мережевих утворень, інверсорів та їх впливу на структуру, функції і особливості економічного зростання.

2. Збагачення в ході досліджень теорії інверсійних полів як невід'ємної частини, виникаючої міждисциплінарної концепції розвитку соціально-економічних систем.

3. Створення на базі теорії інверсійних полів нових способів дослідження і проектування інверсій.

4. Формування надійної теоретико-методологічної бази верифікації теоретико-економічних знань, посилення міждисциплінарної інтеграції та творчих зв'язків з практикою.

Суттєвою особливістю інверсійного підходу є можливість

широкого використання новаторських здібностей дослідника, методологічного інструментарію інших наук, а також евристичних прийомів: уявного експерименту, морфологічного підходу, моделювання та ін. Що стосується моделювання, то в структурі виникаючого інверсійного підходу воно може зіграти істотну творчо-пошукову роль. Про це, на мій погляд, свідчать вже найпростіші графічні моделі локальних інверсій, подані в монографії «Міждисциплінарно-іноваційні проблеми історії економіки і менеджменту» (Одеса «Наука і техніка, 2015, стор.21-22).

Пропоновані варіанти історико-економічних, пошуково-дослідницьких моделей можуть вдосконалюватися і видозмінюватися відповідно до зростання інформаційного змісту теорії інверсійно-польових явищ і особистого творчого вкладу дослідника. Разом з тим, вже в цій початково-спрощеній формі вони свідчать про цілий ряд переваг в порівнянні з традиційним підходом:

1. Увага акцентується не на застиглому факті, а на якісній зміні інверсійно-польового характеру.

2. Якісна зміна постає як багатопланове, суперечливе, причинно-слідче явище, що включає духовну складову.

3. Аналіз динамічного поля інверсійних наслідків дає можливість отримати нову, історико-економічну інформацію, яка була мало доступною або недоступною в традиційному дослідженні [маргінальні якісні зміни, похідні інверсії, нашарування, випадковості пов'язані з блукаючими інверсіями, якість взаємозв'язків, собівартість і оцінка суспільної корисності інверсії та ін.].

В рамках інверсійного підходу і на додаток до розглянутих варіантів можлива, також, розробка моделі духовних продуктивних сил людини і відстеження на її основі тих інверсійних змін, які відбуваються в її структурі на різних етапах історико-економічного розвитку. Подібного роду пошукові моделі можуть розроблятися і в теоретико-економічних дослідженнях. Певну користь там можуть принести і спрощені історико-економічні моделі. Так, наприклад, вже названа модель духовних продуктивних сил людини, яка свідчить про нерозривну інверсійну взаємодію всіх її елементів [сприйняття,

пам'яті, мови, почуття, мислення, знань, умінь, навичок, талантів, досвіду], підказує думку про те, що ця інформація повинна бути врахована в сучасному розумінні людського капіталу, зокрема, у визначенні витрат на його відтворення.

Слід зазначити, однак, що моделювання інверсійно-польових явищ не є єдиним інструментом інверсійного підходу. У кожному явищі, підсистемі, системі ми зустрічаємося не тільки з одиничними, але і з багатьма різнорідними, взаємодіючими інверсіями. Природно, виникає необхідність отримати загальне уявлення про інверсійні особливості внутрішньої динаміки економічних об'єктів. В цих цілях може бути використана матриця інверсійного профілю, що містить інформацію про види, фази, тенденції, зв'язки, протиріччя їх внутрішніх макро полів [23]. Матриця, з'єднуючи системний і інверсійний підходи, дає інформацію про структуру, спрямованість, ефективність основних якісних змін. Ці нові знання про внутрішньосистемну якісну динаміку, треба думати, істотно доповнять традиційні уявлення про якість розвитку і його критерії. Одним з таких критеріїв стане рівень ефективності кластерного взаємозв'язку, та взаємозмін інверсійно-польових утворень.

В даний час структура потенційних можливостей нового підходу повністю ще не визначилася. Але вже сьогодні з певною долею ймовірності можна додати, що в умовах інверсійного підходу більш обґрунтованою і надійною стає історико-економічна верифікація окремих теоретичних положень і розробка методик оцінки інверсійно-мережевого ефекту в інверсійних економічних структурах (ТНК, альянси, кластери, віртуальні підприємства та ін.). Не менш важливий і наступний аспект. На рубежах економічної історії та теорії відкриваються ширші перспективи міждисциплінарних досліджень. Зокрема, окреслюється можливість розробки міждисциплінарного мікроаналізу. Початковий етап руху в цьому напрямку може бути пов'язаний з багатоликістю інверсій.

Якщо нас цікавлять інверсійні особливості сучасного товару, то ми спочатку виходимо з таких основоположних фактів. Інверсія децентрування, тобто, переходу від одного організуючого центру

структури до іншого, може виступати і розглядатися у формі інверсій зміни місць, співвідношення якостей, довгострокової інверсії. Виникнення спектру різногалузевих підприємств, що належать одній корпорації, в умовах переходу від спеціалізації до диверсифікації виробництва, можна представити у світлі інверсій розгалуження, співвідношення якостей, блукаючих або домінантних інверсій [10, 12]. Вже самі по собі ці факти змушують не тільки прискіпливо вдивлятися в об'єкт дослідження, а й враховувати можливе різноманіття його інверсійних проявів. В результаті за аксіоматичними фактами виявляються досить незвичайні феномени. Якість товару, наприклад, постає як підсумок двох взаємопов'язаних інверсій: перетворення сировини та інших матеріальних компонентів в кінцевий продукт та матеріалізації знань, що в основному і забезпечили його структуру, властивість і функції. При цьому реальність свідчить, що питома вага знань в товарах даного класу постійно зростає, а їх матеріаломісткість поступово знижується. Виниклий в результаті інверсій продукт сам є потенційно інверсійною структурою. З одного боку, як відомо, він піддається фізичному і моральному зносу, що, в кінцевому рахунку, приводить до інверсії анігіляції. З іншого – зберігаються реальні можливості здійснення якісних змін шляхом реконструкції внутрішніх зв'язків, структури, функцій. Інверсії цього роду дещо розширюють діапазон творчого пошуку між можливим і неможливим, подовжують термін існування товару на шляху до функціональної межі. Остання, як це не парадоксально, служить сполучною ланкою між кінцевістю даного продукту і класом або континуумом товарів, до якого він належить. За межею, в рамках нового діапазону між можливим і неможливим, в результаті вторинного витка матеріалізації нових знань і інверсії перетворення матеріальних компонентів, виникає новий товар з більш досконалішими властивостями і функціями. Але в цих інверсіях незримо присутній і старий зразок з його межею. Останній є точкою відліку і проблемним початком інновації. Слід зауважити, однак, що паралельно можливий і ймовірно-рядоположеність нетрадиційний варіант інтелектуально-евристичного рішення

безвідносно до старої структури. Пов'язана з ним інверсія створить якісно новий етап в еволюції даного класу виробів, розширюючи можливості їх подальшої інтелектуалізації та часткового перетворення в інверсори. Таким чином, з товаром як первинної економічної кліткою пов'язаний низку інверсій: інверсія перетворення основних і допоміжних матеріалів в кінцевий продукт, інверсія матеріалізації знань, інверсії раціоналізації та модифікації, інверсія заміни одного товару іншим шляхом повторення на новому рівні перших двох інверсій, включаючи евристичний варіант. Із сукупності наведених аксіоматичних даних, на мій погляд, слідують такі основні висновки:

1. Постійно зростаюча тенденція до матеріалізації знань в товарах (економічних процесах, інститутах) підтверджує вже висловлені теоретичні думки, про те, що саме знання все більше визначають їх споживчу вартість і вартість. Це означає, що ідея заміни теорії трудової вартості інформаційною теорією цілком правомірна.

2. Багатоінверсійність товару підказує, що сучасне економічне мислення від мікро до макроявищ має стати максимально багатонаправленим, інверсійним в своїх основах.

3. Оскільки знання, будучи інверсійною підсистемою господарства, визначають зміст, темпи і характер його розвитку, необхідний їх постійний моніторинг і, зокрема, зіставлення інверсій в природничих і гуманітарних науках з метою регулювання.

4. У понятійний апарат історико-економічного та теоретичного аналізу слід включити уявлення про інверсійно-польові явища, їх межі, співвідношення можливого і неможливого, роль інверсорів та інверсійних мереж.

5. З посиленням темпів, зростанням масштабів і поглибленням реальних інверсійних явищ, процесів, підсистем і систем, повинен ставати все більш рухливим і інверсійним зміст усіх економічних категорій.

6. Інверсійність не усуває, але відтісняє старе лінійно-етапне уявлення про економічну історію, стає її головною визначальною

рисую і одночасно невід'ємною глибоко інтегрованою частиною абстрактно-теоретичних побудов. Міждисциплінарні зв'язки історії економіки та теорії посилюються.

Істотні переваги інверсійного підходу закладені і в його практичному потенціалі. Мова йде не тільки про практику дослідження і навчання. Результатом його використання в економічних науках, управлінні і праві буде проектування інверсійно-мережних утворень з метою підвищення ефективності господарських, управлінських та правових рішень і структур. У державному і корпоративному управлінні стане можливим проектування антипроцесів, процесів сублімації деструктивної соціальної енергії, підвищення корпоративної культури, реконструкції духовних продуктивних сил організацій, створення нових гуманітарних, конкурентно-спрямованих і оборонно-економічних технологій. Творчі можливості інверсійного підходу поширюються також на пошук і регулювання прихованих внутрішньосистемних проблем, і рішення задач подальшого економічного зростання. За всім цим окреслюється ймовірність формування нового сегмента сучасного ринку – ринку інверсійних послуг. Що стосується прихованих і малоусвідомлених проблем, то в пострадянських країнах до них, в першу чергу, відноситься проблема корінної реформації духовних продуктивних сил суспільства. Саме в цьому інверсійному перетворенні полягає суть загальної, життєдайної, об'єднуючої, інтелектуально оновлюючої національної ідеї. Пора втілювати її в життя. Час не чекає.

Підводячи підсумки всього сказаного, можна прийти до наступних основних висновків:

1. Інверсійність являє собою об'єктивну, невід'ємну сутнісну основу розвитку історико-економічних явищ, процесів, підсистем і систем. Тому її теоретико-методологічне осмислення і подальша інтеграція в економічну історію, теорію та інші гуманітарні науки є актуальною міждисциплінарно-інноваційною проблемою.

2. Її вирішення можливе не тільки на основі широких міждисциплінарних досліджень, а й шляхом створення таких паралельних творчих інструментів, як інверсійно-спрямована історико-

економічна евристика та її серцевина – інверсійно-польовий підхід.

3. Пропонований інверсійно-польовий підхід доповнює й розвиває сучасні уявлення про системність економічних об'єктів, акцентуючи увагу на внутрішньосистемних механізмах та особливостях якісних змін. Його творче використання суттєво посилить методологію досліджень, зміст і практичну спрямованість економічних наук.

4. Інтеграція інверсійно-польових уявлень і інверсійного підходу в економічні науки є суттєвим кроком на шляху створення міждисциплінарно-інноваційної теорії розвитку економічних систем.

5. У світлі сказаного, всі теоретичні побудови, що продовжують ігнорувати інверсійні процеси розвитку, заслуговують недовіри.

6. Специфіка змісту, розмаїття, багатолікості, мінливості, евристичності, тенденції до прискорення і мережевих утворень, що характеризують інверсійно-польові явища, підказують необхідність кардинальних змін в сучасному економічному мисленні і, в першу чергу, в понятійно-категоріальному апараті економічних наук.

7. Інтеграція інверсійно-польових уявлень про розвиток актуалізує проблему перегляду традиційного розуміння співвідношення історичного і логічного.

8. Моделювання та розробка основ проектування інверсійно-польових явищ, процесів і структур можуть знайти застосування в загальнодержавному та регіональному управлінні, менеджменті, освіті, бізнесі, праві, сім'ї, організації, військовій справі і т.ін. У зв'язку з цим цілком вірогідним видається формування в майбутньому особливого сегмента сучасного ринку – ринку інверсійних послуг.

Список використаних джерел

1. Аристотель. Сочинения в четырех томах, т.4, М.: Думка, 1983. – 831 с.
2. Бажал Ю.Н. Економічна теорія технологічних змін. К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
3. Блауг М. Методология экономической науки. М.: Экономика, 2004. – 416 с.
4. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм 16-17 ст. – К.: Основи, 1995. – Т. 3. – 613 с.
5. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1980. – 282 с.

6. Гелбрейт Д. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969. – 467 с.
7. Дзарасов С.С. Г.А.Фельдман – основоположник теории роста. Теория капитала и экономического роста. – М.: МГУ, 2004. – 526 с.
8. Елфимов Г.М. Возникновение нового. – М.: Мысль, 1983. – 188 с.
9. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. – М.: Экономика, 2002. – 210 с.
10. Зверяков М.І. Шокова модель трансформації економіки України. Збірник «Ринкова економіка». – Одеса, 2000. – С. 14-41.
11. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. – М.: Роспэн, 2001. – 544 с.
12. Кузнецов Е.А., Волошина В.В. Транснациональные корпорации: экономика и менеджмент. – Харьков: Бурун Книга, 2008. – 320 с.
13. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: Экономика, 2000. – 412 с.
14. Мартыновский С.В. Экономическая политика: проблемы, достижения, цели. – Одесса: Пальмира, 2008. – 136 с.
15. Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рэндер К. Пределы роста. – М.: Экономика, 1991. – 298 с.
16. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Д. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 346 с.
17. Норт Д. Институти, інституційні Зміни та Функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
18. Осипов В.И. Украина XXI: как вирваться из трясины затяжного социально-экономического кризиса? – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2001. – 362 с.
19. Попова В.В. Факторная теория экономического роста и развитие. – К.: Заповіт, 2005. – 452 с.
20. Соколенко С. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
21. Годаро М.К. Экономическое развитие. – М.: МГУ, 1997. – 594 с.
22. Гоффлер Е. Третя хвиля. – К.: Всесвіт, 2000. – 476 с.
23. Уперенко Н.А., Кузнецов Е.А. Историко-экономическая эвристика. – Одесса: Наука и техника, 2008. – 112 с.
24. Філіпенко А.С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. – К.: Знання України, 2002. – 190 с.
25. Форрестер Д. Индустриальная динамика. – М.: Экономика, 1972. – 168с.
26. Харрод Р.Ф. Теория экономической динамики. – М.: Экономика, 1997. – 290с.
27. Хикс Д. Теория экономической истории. – М.: НП, 2003. – 224с.
28. Черняк В.К. Структура экономического развития. – К.: Наукова Думка, 1981.
29. Чешков М. Развитие: философская идея развития и конкретные исследования // Международная экономика и международные отношения. – 2004. – №8. – С 70-78.
30. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 496с.

РОЗДІЛ 4. ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ

4.1. Промисловий капітал як структуроутворюючий елемент індустріальної економіки

Реальним змістом процесу становлення ринкової економіки є виникнення та затвердження відносин промислового капіталу. Це ж відбувається і в процесі ринкової трансформації індустріальної економіки радянського типу. Хоча в сучасних умовах, судячи з досвіду країн Заходу, панівне становище в економіці належить вже не промислового, а фінансовому капіталу, проте промисловий капітал залишається першоосною, на якій базується капіталістична економіка.

Капітал, як найбільш абстрактна базисна категорія капіталістичної економіки конкретизується у економіко соціологічних дослідженнях поняттями економічний капітал, фізичний, культурний, людський, соціальний, адміністративний, політичний, символічний [1, с. 22-23]. Така конкретизація викликана розвитком сучасної економіки та наук, які віддзеркалюють цей розвиток. Як наслідок, соціологи відмічають, що «між формами капіталу виникає неабияка плутанина» [1, с. 20]. Однак, в економічній теорії плутанина між формами капіталу відсутня. Дослідження капіталу методом сходження від абстрактного до конкретного на основі єдності історичного та логічного дозволило побудувати струнку систему, у якій капітал є центральною категорією, його форми у виробництві і обороті обумовлені історією розвитку та логікою дослідження. Кожному рівню абстрагування у процесі побудови системи категорій властиві свої форми капіталу, істинні саме на цьому рівні, зіставні одна з одною саме на цьому рівні. При переході дослідження на інший рівень абстрагування розглядаються інші форми капіталу. Зіставлення їх з формами попереднього рівня, так само, як і з наступного – можливо лише з

урахуванням того, що це категорії різнорівневі, вслід чого вони віддзеркалюють різні економічні відносини. Стосовно економіки таку систему вже побудовано. Кожна форма капіталу в ній має своє місце, кожна форма капіталу обумовлена попереднім розвитком і дає поштовх для подальшого розвитку. Стосується це саме економіки та економічної теорії. При чому не лише її марксистської версії, як це може показатися з першого погляду, але і сучасних концепцій неокласики, кейнсіанства і інших. Так, наприклад, сучасна економічна теорія не оперує такою розповсюдженою у соціології категорією як людський капітал. У мікроекономіці виробнича функція, як головний методологічний інструмент пізнання, оперує категоріями капітал і праця. Так само і у макроекономіці – мова йде про капітал і працю. Визначити місце категорії людський капітал в системі категорій мікроекономіки та макроекономіки не вдається. Сказане відноситься і до таких понять, як культурний, соціальний, адміністративний, політичний, символічний капітал. При цьому названі поняття зовсім не можна віднести до ілюзорних. Навпаки, вони відображають сучасне суспільство, проте з погляду соціології, а не економіки. Класифікація цих категорій, систематизація, пошук взаємозв'язків між ними – це сфера дослідження саме соціології. Розмежування між категоріями економічної теорії та соціології дозволяє логічно послідовно вести дослідження, характеризувати процеси і явища категоріями, зміст яких чітко і однозначно визначений. Саме тому, теоретико економічне дослідження становлення та розвитку ринкової економіки пов'язано перш за все з дослідженням становлення та розвитку промислового капіталу.

Промисловий капітал – це особлива форма капіталу, якому притаманна особлива форма руху, кругообігу. У процесі свого кругообігу цей капітал послідовно проходить три стадії: придбання за гроші факторів виробництва – засобів виробництва і робочої сили; здійснення процесу виробництва; реалізація за гроші вироблених товарів. Через те, що кругообіг здійснює капітал, сенсом і *raison d'être* якого є самозростання, гроші, авансовані на придбання факторів виробництва, є грошовою формою промислового капіталу, фактори

виробництва, придбані для здійснення виробничого процесу, є продуктивною формою промислового капіталу, вироблені товари є носіями додаткової вартості, тобто товарною формою промислового капіталу. Ці форми промисловий капітал приймає і знову скидає, виконуючи в кожній з них відповідні функції: придбання факторів виробництва, створення додаткової вартості, реалізація додаткової вартості за гроші, знову перетворення грошей у фактори виробництва, знову створення додаткової вартості і т. д. Такий тип руху кругообігу є властивим капіталу, що інвестований не тільки в промисловість, але й в будь-яку галузь матеріального виробництва. Виходячи з того, що промисловий капітал є капіталом, авансованим для виробництва додаткової вартості, він відображає специфічний характер капіталістичного виробництва і обігу, які підкорюються процесу самозростання вартості. Виробництво додаткової вартості являє собою постійно відтворюваний процес, тому промисловий капітал знаходиться у безперервному русі, постійно здійснює кругообіг та існує одночасно в трьох названих функціональних формах, кожна з яких, у свою чергу, здійснює власний кругообіг. Панівною формою промислового капіталу є форма продуктивного капіталу, яку обслуговують грошова і товарна форми капіталу. Цим забезпечується безперервна повторюваність виробництва, тобто відтворення. «Промисловий капітал – це єдиний спосіб існування капіталу, при якому функцією капіталу є не тільки привласнення додаткової вартості, що відповідає привласненню додаткового продукту, але в той же час і її створення. Тому промисловий капітал обумовлює капіталістичний характер виробництва» [2, с. 65]. У своєму розвитку промисловий капітал підпорядковує собі і перетворює у відповідності зі своїми законами попередні, успадковані форми капіталу – купецький і лихварський, перетворюючи їх на торговий і позичковий.

Таке перетворення, тобто становлення капіталістичних форм виробництва відбувалося в умовах запеклої боротьби промислового капіталу як з купецьким, так і з лихварським за частку в додатковому продукті. Що стосується торгового капіталу, то його

прибуток повинен бути не нижчим від середнього прибутку. Економічним механізмом, який зіставляє прибуток торговельного капіталу з промисловим є міжгалузєва конкуренція, яка вирівнює рівень прибутковості сфери матеріального виробництва і сфери обігу.

Поряд із перетворенням купецького капіталу в торговий відбувається перетворення лихварського капіталу в позичковий. Лихварський відсоток, який поглинав весь (або майже весь) прибуток, робив недоступними позики для промислового капіталу, що перешкоджало його розвитку. Це призвело до боротьби торгово-промислової буржуазії з лихварством та до прагнення знизити відсоток і пристосувати кредит до потреб промислового капіталу. В результаті промисловий капітал витіснив лихварський та замінив його позичковим капіталом. Норма прибутку позичкового капіталу почала визначатися можливостями і потребами промислового капіталу.

Промислова революція завершила процес становлення промислового капіталу у якості основної форми капіталу. Подальший розвиток промислового капіталу характеризувався концентрацією, централізацією, формуванням крупних, домінуючих на ринку виробників, гігантських торгово-промислових комплексів, фінансового капіталу. Однак серцевиною цих комплексів, фінансового капіталу залишається промисловий капітал. Матеріальне виробництво, як і раніше, залишається основою життя суспільства. Про це свідчать статистичні дані про динаміку частки у ВВП матеріального виробництва, торгівлі, фінансового сектора за досить тривалі проміжки часу, наприклад, за 100 років ХХ століття. Дані таблиці 4.1. відображають цей процес.

З даних таблиці видно, що частка матеріального виробництва в структурі ВВП розвинених країн за 100 років ХХ століття дещо збільшилася: з 28,8% до 32,1%.

При цьому у ВВП США і Японії частка матеріального виробництва до середини століття знизилася у порівнянні з його початком, але до настання рубежу нового тисячоліття показники повернулися до рівня початку ХХ століття. У ВВП США частки

склали, відповідно, 30,6%; 23,0%; 30,7%. У ВВП Японії – відповідно, 31,3%; 23,9%; 31,2%. У розвинених країнах Європи частка матеріального виробництва в структурі ВВП протягом усього століття зростала.

Таблиця 4.1

Питома вага матеріального виробництва, торгівлі, фінансового сектора в структурі ВВП розвинених країн і Китаю за 100 років ХХ століття (млрд. дол. та %)

Країна, група країн, рік	ВВП, млрд дол.	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Торгівля		Фінансові послуги	
		млрд дол.	% від ВВП	млрд дол.	% від ВВП	млрд дол.	% від ВВП
Розвинуті країни							
1900 р.	1560,0	450,0	28,8	325,0	20,8	50,0	3,2
1950 р.	4585,0	1275,0	27,8	935,0	20,4	213,0	4,6
2000 р.	24500,0	7855,0	32,1	4845,0	19,8	1175,0	4,8
США							
1900 р.	475,0	145,5	30,6	100,0	21,1	20,0	4,2
1950 р.	2175,0	500,0	23,0	435,0	20,0	100,0	4,6
2000 р.	9875,0	3035,0	30,7	1875,0	19,0	480,0	4,9
Японія							
1900 р.	75,0	23,5	31,3	15,0	20,0	1,0	1,3
1950 р.	222,0	53,0	23,9	45,0	20,3	3,0	1,4
2000 р.	3350,0	1045,0	31,2	875,0	26,1	120,0	3,6
Західна Європа							
1900 р.	950,0	270,0	28,4	200,0	21,1	25,0	1,3
1950 р.	1945,0	665,0	34,2	400,0	20,6	110,0	5,7
2000 р.	9700,0	3300,0	34,0	1800,0	18,6	500,0	5,2
Німеччина							
1900 р.	215,0	54,0	25,1	40,0	18,6	10,0	4,7
1950 р.	430,0	139,0	32,3	85,0	19,8	20,0	4,7
2000 р.	2165,0	885,0	40,9	425,0	19,6	90,0	4,2
Великобританія							
1900 р.	260,0	73,0	28,1	52,0	20,0	17,0	6,5
1950 р.	455,0	175,0	38,5	90,0	19,8	25,0	5,5
2000 р.	1480,0	440,0	29,7	300,0	20,3	30,0	2,0
Китай							
1900 р.	210,0	72,0	34,3	60,0	28,6	3,0	1,4
1950 р.	280,0	120,0	42,9	75,0	26,8	5,0	1,8
2000 р.	4965,0	3290,0	66,3	1050,0	21,1	75,0	1,5

Джерело: складено на основі [3, с. 517-524]

По Західній Європі у цілому дані склали, відповідно, 28,4%; 34,2%; 34,0%. Найбільш яскраво вираженою є тенденція до зростання частки матеріального виробництва в структурі ВВП в економіці Німеччини. Там дані склали, відповідно, 25,1%; 32,3%; 34,0%. Таким чином, промисловий капітал, як капітал, що функціонує в сфері матеріального виробництва, не лише не втрачає своїх позицій в процесі формування фінансового капіталу, але й, навпаки, зміцнює їх. Досить показово виглядає в цьому сенсі економіка Китаю. Там частка матеріального виробництва у ВВП за аналізований період складала 34,3 % в 1900 році; 42,9% в 1950 році; 66,3% у 2000 році. З огляду на таку динаміку частки матеріального виробництва в економіці Китаю, можна зробити висновок, що період ринкового реформування був періодом формування і зміцнення позицій промислового капіталу.

Щодо торгівлі можна зазначити те, що за останні 100 років її частка у ВВП розвинених країн змінилася досить незначно, вона складала 20,8% у 1900 році, 20,4% у 1950 році, 19,8% у 2000 році. Частка торгівлі знизилася у ВВП США на 2,1 процентних пункти, у країнах Західної Європи – на 2,5 процентних пункти. Незначне зростання зафіксовано в Німеччині – на 1,0 процентний пункт, і Великобританії – 0,3 процентних пункти. Така тенденція змін частки торгівлі у ВВП свідчить про те, що торговий капітал функціонує як капітал, що пов'язаний з кругообігом промислового капіталу, та є підпорядкованим йому.

При цьому цікаво розглянути дані про частку торгівлі у ВВП Японії та Китаю. Так, в Японії частка торгівлі у ВВП складала в 1900 році 20,0%; в 1950 році – 20,3%; у 2000 році – 26,1%. У даному конкретному випадку немає підстав вважати, що торгівля набуває самостійного значення, що виходить за межі її зв'язку з кругообігом промислового капіталу. Проблема більшою мірою пов'язана з економічними труднощами, яких зазнавала японська економіка з другої половини 80-х років ХХ століття. Ці труднощі збільшили витрати, пов'язані з реалізацією товарного капіталу, внаслідок чого і зросла частка торгівлі у ВВП.

Зовсім інші тенденції панують в економіці Китаю, де частка торгівлі склала в 1900 році 28,6%; в 1950 році – 26,8%; у 2000 році – 20,3%. Найзначніше зниження частки торгівлі відбулося в процесі ринкової трансформації економіки Китаю, що свідчить про становлення промислового капіталу та зміну ним торгівлі, перетворенні функціонуючого там капіталу у форму, яка підпорядковується промислому капіталу.

За сто років ХХ століття у більшості розвинених країн виявилася тенденція сталого зростання сектора фінансових послуг. Так, частка фінансових послуг у структурі ВВП розвинених країн зросла з 3,2% у 1900 році, до 4,8% у 2000 році; в Західній Європі, відповідно – з 1,3% до 5,2%, в США – з 4,2% до 4,9%. В Японії – з 1,3% до 3,6%.

Проте вказана тенденція не спостерігалася у Китаї, де частка сектора фінансових послуг склала у 1900 р. 1,4%, а у 2000 р. 1,5 %. Ці дані свідчать про те, що в Китаї у період ринкових реформ до 2000 р. відбувалося становлення промислового капіталу в його класичній формі, як капіталу, який підкорює собі та видозмінює відповідно до потреб власного кругообігу капітал сфери обігу.

У розвинених країнах, хоча там і відбувається зростання сектора фінансових послуг, робити висновок про його переважання ще зарано.

Розширене уявлення про формування та тенденції розвитку промислового капіталу можна отримати, проаналізувавши галузеву структуру зайнятості (табл. 4.2).

З даних, що наведені у таблиці, видно, що абсолютна чисельність зайнятих зростає як у сфері матеріального виробництва, так і в торгівлі та фінансовому секторі, при цьому частка цих трьох секторів в загальній чисельності зайнятих змінюється: частка зайнятих у сфері матеріального виробництва в усіх розвинених країнах знизилася, тоді як частка зайнятих у торгівлі та фінансових послугах зросла.

Таблиця 4.2

**Питома вага зайнятих у матеріальному виробництві,
торгівлі, фінансовому секторі в структурі ВВП розвинених країн і
Китаю за 100 років ХХ століття (млрд. дол. та %)**

Країна, група країн, рік	Число зайнятих усього, млн чол.	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Торговля		Фінансові послуги	
		млн чол.	% від числа зайнятих	млн чол.	% від числа зайнятих	млн чол.	% від числа зайнятих
Розвинуті країни							
1900 р.	152,0	86,5	56,9	21,0	13,8	4,0	2,6
1950 р.	240,0	100,5	41,9	38,0	15,8	14,0	5,8
2000 р.	400,0	117,0	29,3	75,5	18,9	30,0	7,5
США							
1900 р.	28,0	20,0	71,4	2,4	8,6	0,4	1,4
1950 р.	61,7	25,5	41,3	9,6	15,6	1,8	2,9
2000 р.	135,0	31,5	23,3	28,5	21,1	7,8	5,8
Японія							
1900 р.	24,5	16,0	65,3	4,0	16,3	0,2	0,8
1950 р.	36,0	22,5	62,5	5,5	15,3	1,0	2,8
2000 р.	61,0	25,0	41,0	11,5	18,9	3,0	4,9
Західна Європа							
1900 р.	96,0	48,5	50,5	14,0	14,6	3,5	3,6
1950 р.	134,0	49,0	36,6	21,0	15,7	10,5	7,8
2000 р.	180,0	54,0	30,0	30,0	16,7	16,0	8,9
Німеччина							
1900 р.	18,5	10,0	54,1	2,0	10,8	0,5	2,7
1950 р.	29,0	12,5	43,1	3,7	12,8	1,3	4,5
2000 р.	38,5	13,0	33,8	5,2	13,5	2,2	5,7
Великобританія							
1900 р.	16,5	7,5	45,5	3,3	20,0	1,2	7,3
1950 р.	22,5	7,5	33,3	5,0	22,2	2,7	12,0
2000 р.	26,5	7,5	28,3	6,7	25,3	3,3	12,5
Китай							
1900 р.	220,0	195,0	88,6	12,5	5,7	-	-
1950 р.	325,0	290,0	89,2	15,0	4,6	-	-
2000 р.	710,0	455,0	64,1	47,0	6,6	3,0	0,4

Джерело: складено на основі [3, с. 517-524]

Ці дані цікаво порівняти з даними про питому вагу відповідних секторів у ВВП. Так, в цілому по розвинених країнах частка зайнятих у матеріальному виробництві знижалася, тоді як частка матеріального виробництва у ВВП за ці ж роки зростала. Аналогічне

співвідношення зайнятості та вартості ВВП, є властивим для економіки США, Західній Європи, Німеччини та Великобританії. Наведені дані свідчать про те, що протягом усього ХХ століття у матеріальному виробництві розвинених країн діяли дві протилежні тенденції: одна – до зниження зайнятості в цьому секторі, інша – до зростання вартості, що створюється цим сектором.

І якщо на початку ХХ століття частка зайнятих у матеріальному виробництві істотно перевищувала частку вартості, яка ним створювалася, то до кінця ХХ століття ситуація стала протилежною, тепер частка вартості, що створюється у секторі матеріального виробництва, дещо перевищує частку зайнятих у ньому. Це свідчить про випереджаюче зростання продуктивності праці в матеріальному виробництві в порівнянні зі зростанням продуктивності праці в економіці в цілому.

У торгівлі за розглянутий період зростала частка зайнятості при зниженні частки вартості, що створюється торгівлею. У результаті, як і в матеріальному виробництві, відбулося зближення показників, хоча тренд в різних країнах різниться. Цілком очевидно, що витіснення зайнятості зі сфери матеріального виробництва відбулося в результаті суттєвого зростання там продуктивності праці. У зв'язку з цим неминує виникає питання: чому не було відповідного зростання продуктивності праці в торгівлі? Швидше за все, торгівля втрачала свої позиції в розподілі вартості в результаті дії двох факторів – вирівнювання умов конкуренції та відставання від сфери матеріального виробництва за темпами зростання продуктивності праці.

У структурі зайнятості також звертає на себе увагу зростання зайнятості у фінансовій сфері за 100 років ХХ століття. Так, в цілому по розвинених країнах частка зайнятих у фінансовій сфері в загальній чисельності зайнятих з 1900 р. по 2000 р. зросла з 2,6% до 7,5%. При цьому частка вартості ВВП, що створюється фінансовим сектором, склала, відповідно, 3,2% і 4,8%. Отже, сектор фінансових послуг серйозно відстає по ефективності праці, крім цього, серйозний вплив здійснює і вирівнювання умов конкуренції. За цей же період в США частка зайнятих у фінансовому секторі зросла з 1,4% до 5,8%, тоді як

частка вартості склала, відповідно, 4,2 % і 4,9%. Отже, і в США в секторі фінансових послуг темпи зростання продуктивності праці відстають від темпів зростання продуктивності праці в секторі матеріального виробництва. У Японії за розглянутий період зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 0,8% до 4,9%, тоді як частка вартості, що створюється в цьому секторі, зросла з 1,3% і 3,6%. Такою ж є картина і в економіці Великобританії, де зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 7,3% до 12,5%, тоді як частка вартості, що створюється цим сектором, знизилася з 6,5% до 2,2%. У Німеччині зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 2,7% до 5,7%, тоді як частка вартості ВВП, що створюється цим сектором, дещо зменшилася, з 4,7% до 4,2%.

Таким чином, незважаючи на те, що друга половина ХХ століття ознаменувалася бурхливим зростанням інформаційних технологій, колосальним зростанням виробництва оргтехніки та їх застосуванням у тих сферах економіки, в яких саме ці технології та саме ця техніка були основними засобами підвищення продуктивності праці, тобто у сфері обігу, темпи зростання продуктивності там відставали від відповідних темпів, що властиві матеріальному виробництву. Така динаміка означає, що промисловий капітал не послаблює своїх позицій, він, як і раніше, залишається першоосновою сучасної економіки.

4.2. Промисловий капітал і промислова революція: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів

Промисловий капітал пройшов довгий шлях еволюції, конкуруючи з іншими формами капіталу. Найважливішим етапом на цьому шляху стала промислова революція та наступний за нею тривалий процес розвитку продуктивних сил суспільства на основі машинного виробництва. Саме завдяки машинному виробництву промислому капіталу вдалося перетворити і підпорядкувати собі допотопні форми капіталу. На думку Г. Кларка, «...пояснення промислової революції являє собою майже нездійсненне завдання»

[4, с. 293]. Багато дослідників погоджуються з таким розумінням проблеми, тому формулюють питання інакше: «Що зумовило фазовий перехід від світу дуже низьких або нульових темпів зростання до нового світу швидкого сталого зростання?» [5, с. 20]. Систематизувавши відповіді, дані багатьма дослідниками, можна зробити висновок, що це – інститути. Найважливішими з них, які сприяли промисловій революції, або сталому зростанню, вважають інституціональну стабільність, низькі податки, стабільність цін, недоторканність власності, недоторканність особистості, соціальну мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності [4, с. 210-237]. На противагу цим поглядам нобелівський лауреат Роберт Лукас вважає що «для успішної трансформації традиційної аграрної економіки в економіку із зростанням сучасного типу ключовим є накопичення людського капіталу» [6, с. 32-33].

Всі ці обставини щасливо збіглися в Англії XVIII століття. Порівнюючи розвиток Англії та Іспанії в процесі їхньої експансії після Великих географічних відкриттів, Д. Норт пише: «Засновані Англією та Іспанією в Новому Світі лінії так і не зблизилися одна з одною, незважаючи на “посередництво” загальних ідеологічних впливів. У першому випадку склалася така інституційна система, яка сприяє складному неперсоніфікованому обміну, необхідному для політичної стабільності та для реалізації потенційних економічних вигод від застосування сучасної технології. У другому випадку політичний і економічний обмін, як і раніше, визначається в основному персоніфікованими відносинами. Ці відносини є наслідком розвитку такої інституційної системи, яка не забезпечує політичну стабільність і не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал сучасної технології» [7, с. 150].

Таким чином, внаслідок дії цілої низки факторів відбувся перехід від переважно аграрної економіки до індустріальної, одночасно також трансформувалося і суспільство – аграрне в індустріальне. Перша хвиля індустріалізації, яка почалася в Англії у останній третині XVIII століття, розтягнулася майже на 100 років. У першій половині XIX століття індустріалізація охопила багато країн

Європи і Америки, прийнявши загальний характер. Зміни у виробництві та суспільстві були настільки радикальними, що цей період одержав назву промислової революції. Відомо, що революція – це радикальна, глибока, якісна зміна, поєднана з відкритим розривом з попереднім станом. Революція – це завжди якісний стрибок у розвитку, що характеризується швидкими суттєвими змінами, на відміну від еволюції, коли розвиток відбувається повільно, поступово. 100 років – досить тривалий період як для життя людини, так і для життя суспільства. Тим не менш зміни, що відбувалися протягом такого тривалого часу, трактуються не як еволюційні, а як революційні, внаслідок їх істотного впливу не тільки на сферу виробництва, але і на суспільство в цілому, внаслідок їх всеосяжного характеру. Характерною рисою промислової революції став розвиток продуктивних сил на базі великої машинної індустрії, що призвів до суттєвого підвищення продуктивності праці і темпів економічного зростання. Соціально-економічним наслідком промислової революції стало зростання рівня життя населення.

Дослідники проблеми звертають увагу на те, що промислова революція в Англії була підготовлена деякими попередніми інституціональними змінами. Причому саме цим інститутам надається вирішальна роль: «Надійність прав власності та розвиток державного і приватного ринків капіталу з'явилися не тільки факторами швидкого економічного розвитку Англії в наступний період, а й установлення її гегемонії в міжнародній політиці, а в подальшому і панування над світом» [7, с. 177]. Саме надійність прав власності необхідна для становлення відносин капіталу, для розвитку промислового капіталу. А далі ці відносини стають джерелом розвитку. Дуглас Норт пише: «Інститути визначають функціонування економік. Але що є джерелом виникнення ефективних інститутів?» [7, с. 175] і відповідає на своє питання: «Ефективні інститути виникають в суспільстві, яке має вбудовані стимули до створення і закріплення ефективних прав власності» [7, с. 178].

Таким чином, ретроспективно можна відзначити, що результати першої промислової революції не зводяться до технічних інновацій,

хоча при поверхневому погляді на проблему, видимими є саме інновації в техніці. Набагато важливішим є створення інститутів розвитку, перш за все інститутів, які гарантують права власності, а також високого рівня сукупного попиту. Промисловий капітал зорієнтований на постійне зростання виробництва і з цього погляду – зацікавлений у постійному зростанні попиту. Таким чином, розвиток промислового капіталу йде поруч з розвитком вимогливих покупців та зростанням їхнього попиту.

Ці фундаментальні, невід’ємні інституційні складові індустріалізації неможливо імпортувати разом з передовою технікою. Вони повинні формуватися в інституційному середовищі економіки, яка вступає на шлях індустріалізації. Без них політика наздоганяючого або випереджаючого зростання не зможе бути ефективною. Зі сказаного можна зробити висновок, що деякі проблеми розвитку, які вирішуються в період першої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Це відноситься як до інститутів розвитку і формування умов вільного підприємництва, так і до створення високого внутрішнього попиту, вимогливих покупців.

З другої половини ХІХ століття розгорнулася нова хвиля індустріалізації. Істотний, радикальний характер змін дозволив дослідникам трактувати її як Другу промислову революцію. Багато авторів називають її технологічною революцією у зв’язку з тим, що зміни торкнулися не просто техніки в окремих галузях, а технології виробництва в багатьох галузях. Новим технологічним принципом, що дозволив істотно підвищити продуктивність праці і отримати небачені до того часу темпи зростання, став конвеєр і потоковий метод виробництва.

Друга промислова революція тривала до початку ХХ століття. Потім світові війни і кризи перервали бурхливий технологічний розвиток, економіка швидше розширювалася на досягнутому раніше, ніж генерувала щось принципово нове.

Зміни торкнулися і первинної виробничої ланки. Найбільш поширеною її формою стає корпорація. Характерною економічною

ознакою другої фази промислової революції стало масове виробництво.

На відміну від першої промислової революції, коли розвиток виробничого базису відштовхувався від вдалих винаходів, заснованих на емпіричних знаннях та емпіричному експериментуванні, в період другої промислової революції розвиток економіки був заснований переважно на наукових досягненнях.

Значне підвищення продуктивності праці призвело до зниження цін на товари масового попиту та до підвищення рівня життя широких верств населення.

Нова хвиля індустріалізації розгорнулася в середині ХХ століття. Дещо пізніше її стали називати науково-технічною революцією. Дослідники характеризують НТР як якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх докорінну перебудову на основі досягнень науки, в результаті якої змінюються технічні основи матеріального виробництва, зміст і форми організації праці, структура зайнятості. НТР торкається всіх сфер життя суспільства, включаючи політику, культуру, освіту, охорону здоров'я, характер розселення, організацію побуту та дозвілля, психологію людей.

Науково-технічна революція у вузькому сенсі – це корінна перебудова технічних основ матеріального виробництва на основі перетворення науки в головний чинник виробництва, в результаті якого відбувається трансформація індустріального суспільства в постіндустріальне. Таке розуміння змін привело дослідників до трактування нової хвилі в розвитку продуктивних сил, як деякого самостійного явища, що виводить суспільство з ери індустріалізму в еру постіндустріалізму. Найважливішою зміною в продуктивних силах суспільства, що відзначається всіма дослідниками, є нова роль науки. Значення науки зросло настільки, що поширилося трактування науки як безпосередньої продуктивної сили суспільства, як нового фактора виробництва.

Наступною зміною, внаслідок впливу НТР на виробництво та суспільство, є зміна структури зайнятості, переміщення основної маси зайнятих зі сфери матеріального виробництва в сферу послуг, і

як наслідок – зміна змісту праці. При цьому, незважаючи на те, що трудові функції в сфері послуг відрізняються від таких у сфері матеріального виробництва, характер праці, а саме – найманий характер праці, залишається незмінним. Враховуючи це, можна констатувати, що сутність капіталу, який здійснює виробництво, НТР радикально не змінює, хоча вносить зміни у суспільство.

Основою виробництва залишається промисловий капітал.

Разом з тим не можна заперечити той факт, що роль науки в процесі розвитку НТР зростає. Наука втілюється у всіх факторах виробництва, в результаті чого виробництво стає наукомістким.

Однак, навіть в епоху НТР далеко не всі виробники зайняті наукомістким виробництвом або потребують наукового забезпечення свого виробництва. Лише два типи фірм, що діють на національних ринках, ведуть науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки. Мова йде про великих виробників у сфері масового виробництва і про фірми-новатори технічного прогресу.

На початковому етапі Другої промислової революції укрупнення виробництва йшло по горизонталі, тобто формувалися великі фірми в галузевому розрізі. В результаті конкуренція суттєво модифікувалася, а по суті, ринки були монополізовані. Ринкам з такою структурою властиве зростання цін на продукцію, а також низькі темпи технічного оновлення та модернізації виробництва. Горизонтально інтегровані виробники не зацікавлені в розширенні виробництва, навпаки, для підтримки цін вони практикують обмежувальні заходи щодо масштабів виробництва. Всі ці обставини були враховані антимонопольною політикою держави. Заходи, спрямовані на підтримку конкурентних засад і на обмеження монопольних тенденцій, а також внутрішні протиріччя у функціонуванні та розвитку великих виробників, привели до зміни характеру конкуренції та типу великих компаній. На зміну галузевим об'єднанням прийшли міжгалузеві, які охоплюють багато або навіть усі стадії виробництва від видобутку сировини і до випуску та реалізації готової продукції. В результаті сформувалися вертикальні об'єднання, внаслідок чого на ринках стали конкурувати виробники

готової продукції, тобто продукції диверсифікованої. Для таких ринків важлива конкуренція якості. Саме вона змушує виробників удосконалювати продукцію, що випускається, а також техніку, технологію, сировину, організацію, підвищувати кваліфікацію персоналу, поліпшувати збут і т.д. Все це вимагає значних інвестицій. Великі фірми, що здійснюють масове виробництво, мають для цього необхідні ресурси. Вони постійно фінансують НДДКР, без чого ризикують відстати від конкурентів, втратити свої позиції на ринку. Дослідження цих виробників носять, як правило, поліпшувачий характер, тобто народжуються як наслідок конкурентної боротьби між компаніями, які діють в одній і тій же галузі. Поширення таких інновацій пов'язано з провідною роллю попиту порівняно з пропозицією. Ринок легко сприймає такі новації, тому що менш досконалі аналоги таких продуктів, нових тільки в якійсь мірі, вже його завоювали. Дослідження не поліпшувачого, а проривного характеру, спрямованого на освоєння принципово нового, такі фірми ведуть не як правило, а як виняток. Фінансування проривних інновацій в новій для себе сфері великі виробники здійснюють у тому випадку, коли їх наукові відділи, займаючись профільними для себе дослідженнями, виходять на щось принципово нове, доведення якого до ринкового етапу обіцяє фірмі успіх. Проривними інноваціями в новій для себе сфері великі виробники можуть займатися ще й тоді, коли потенціал зростання ринку близький до вичерпання і фірмі буде загрозувати небезпека фінансових втрат.

По-іншому поведуться на ринку фірми-новатори технічного прогресу. Їх спеціалізацією є радикальні, проривні інновації. Як правило, вони унікальні. Такі винаходи істотно змінюють технології, однак завоювання ринку для них є складною проблемою. Шлях від відкриття нового принципу до його комерціалізації триває роками, іноді – десятиліттями. Принципові інновації народжують нові галузі та призводять до краху старі, в результаті змінюється галузева структура економіки. Головну роль у цьому типі інновацій відіграє пропозиція.

У фірм, зайнятих радикальними інноваціями, завжди є

доринковий етап, пов'язаний з відпрацюванням ідеї, її перевіркою, створенням зразкового екземпляру. Протягом цього періоду для творців проривних інновацій важливо перевірити ідею, почути відгуки, провести досліди та експерименти, для яких потрібна відповідна інфраструктура. Як правило, дрібним фірмам створення такої інфраструктури недоступно. Тим часом фірми-новатори технічного прогресу – це часто ентузіасти ідеї, які просувають її власними зусиллями і зусиллями однодумців. Створювати інфраструктуру для ведення власних НДДКР такі фірми не можуть. Виходом з цього положення є створення технопарків. Однак створення технопарків – досить витратне інвестування, нераціональне лише для однієї-двох або декількох фірм. Для того щоб інвестиції в технопарки були економічно ефективними, послугами технопарків повинні користуватися багато фірм. Отже, для створення технопарків необхідні як мінімум кластери фірм-новаторів технічного прогресу, а в кращому випадку – кластери різних фірм, які проводять наукові дослідження. Далі, після того як фірми-новатори технічного прогресу виведуть на ринок свій інноваційний продукт, необхідно розгорнути його виробництво. Радикальні інновації стають ефективними тільки при розгортанні масового виробництва. Цю задачу вирішують або самі фірми-новатори, якщо зможуть організувати фінансування масового виробництва свого продукту, або великі фірми, які бачать перспективи в просуванні на ринок даного продукту та вирішують організувати його масове виробництво [8, с. 268-290; 9, с. 65-106, 10, с.174-183, 190-194].

У цьому випадку велику роль відіграє венчурний капітал, який насамперед формується для фінансування нових інноваційних компаній, інвестиції в які пов'язані з високим ступенем ризику. Ця форма капіталу, що виникла у другій половині 40-х років ХХ століття, стала найбільш ефективною формою фінансування проривних інновацій, забезпечила високі темпи зростання піонерного бізнесу. Найбільш розвинута ця форма у країнах, яким властиві високі темпи науково-технічного прогресу.

Таким чином, характеризуючи НТР як етап у розвитку другої

хвилі індустріалізації, можна відзначити, що і цьому етапу властиві як зовнішні прояви змін в продуктивних силах суспільства, видимі на поверхні явища, так і внутрішні, сутнісні зміни, приховані від поверхневого погляду. Ці внутрішні сутнісні зміни знову, як і в першій промисловій революції, пов'язані з інститутами розвитку. Найважливіші інституційні складові НТР є, власне, і її причинами. До них відносяться, насамперед, зміни в характері великих виробників. Такими стали вертикально інтегровані фірми, конкуруючі на ринках готового, а не проміжного продукту. Не менш важливою причиною здійснення НТР є розвиток сектора фірм-новаторів технічного прогресу, формування кластерів таких фірм і створення для них дослідницької інфраструктури у формі технопарків, а також відповідних форм фінансування.

При такому трактуванні суті і причин науково-технічної революції цілком логічно трактувати інформаційну революцію не як самостійний, окремий процес у розвитку продуктивних сил суспільства, а всього лише в якості однієї зі сторін НТР. Інформаційну революцію пов'язують з формуванням та бурхливим розвитком особливої галузі економіки – інформаційної індустрії. Дана галузь включає три підрозділи: виробництво комп'ютерів і програмного забезпечення, їх обслуговування; зв'язок, включаючи супутниковий, телефонію, радіо, кабельне телебачення; інформаційне наповнення галузі, яку охоплює видавнича справа, інформаційні послуги, індустрія розваг. У галузях інформаційної індустрії зв'язок виробництва з наукою такий же, як і в інших високотехнологічних галузях. Немає ніяких економічних підстав вважати, що фактори виробництва та мотиви діяльності тут особливі і що вони відрізняються від усіх інших галузей. Здійснення інформаційної революції та розвиток групи галузей сфери інформаційних технологій цілком відповідає описаній вище логіці змін в типах фірм і характері конкуренції.

Сказане дозволяє зробити деякі висновки. Певні проблеми розвитку, які вирішуються в період другої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Вітчизняні великі виробники є, як правило, горизонтально інтегрованими

об'єднаннями, тобто знаходяться на рівні, який був властивий початковому етапу другої промислової революції. Сектор фірм-новаторів технічного прогресу як серія особливих кластерів, для яких створена дослідницька інфраструктура та відповідне фінансування, також ще перебуває на початкових стадіях формування.

У новому тисячолітті досить виразними стають зміни в матеріальних основах виробництва, що виходять за рамки другої хвилі індустріалізації. Все більше прихильників трактують такі зміни як Третю промислову революцію. Серед рис, пов'язаних з розвитком продуктивних сил, головною вважають радикальну зміну не просто основних ключових технологій, але і самих принципів їх побудови. Знову, як і в попередніх хвилях промислового розвитку, зміни торкаються промисловості, енергетики, транспорту, зв'язку та повсякденного життя людей.

Зміни, які вже відбуваються в розвинених країнах, характеризуються широким застосуванням адитивних технологій. Впровадження таких технологій супроводжується переходом на небачені раніше композитні матеріали. В результаті істотно зменшуються потреби виробництва в сировині та енергії. Справжні дива відбуваються в біотехнологіях. Розширюється «зелена енергетика», тобто перехід на відновлювані джерела енергії. Розширюється використання водневої технології у промисловості та транспорті. І знову зміни в галузевій структурі економіки супроводжуються змінами в сфері інститутів розвитку. Таким новим і перспективним інститутом дослідники вважають розподілене виробництво. Мова йде про створення невеликих фірм, які завдяки адитивним технологіям зможуть взаємодіяти та одночасно конкурувати з гігантськими корпораціями. Перспективною формою визнають і краудсорсінг, тобто розподілені по всій планеті мережі людей, що беруть участь у виробництві того чи іншого продукту. Майже всі, хто зайнятий у високотехнологічному бізнесі, прогнозують настання ери міні- і мікровиробництв. Лідери процесу роботизації виробництва – США та Японія – оголосили про початок масового виробництва міні- і мікророботизованих заводів.

Характерною відмінною рисою нової індустріалізації стає зміщення зусиль зі створення товару на фазу проектування, а також на фазу просування товару до споживача. Зі зміною структури економіки зміниться і структура потреб суспільства. Найважливішою частиною цих змін дослідники називають потребу в екологічно збалансованому виробництві. Точками зростання в перспективі дослідники називають виробництво продуктів та технологій, що забезпечують енергозбереження, очищення води, повітря, ґрунту. Розробка нових джерел енергії, створення нових видів транспорту, систем комунікацій знаходяться в центрі уваги не тільки науковців, а і керівників держав, урядів розвинених країн, низки країн наздоганяючого типу росту.

Виграють у конкурентній боротьбі ті виробники, економіки та країни, які встигають своєчасно підготуватися до майбутніх змін. Найважливішою частиною такої підготовки має бути знання того, як швидко поставити нові перспективні напрями розвитку науки і технологій на економічні рейки. Для цього необхідний клас підприємців, готових діяти в нових умовах. Американські дослідники, наприклад, вважають, що таких фахівців необхідно навчати. Навчання основам створення бізнесу, управління дозволяє підготувати широкий клас малих підприємців, який потрібен розподіленому виробництву. Для його розвитку в нових умовах необхідне подальше спрощення процесу створення та розповсюдження бізнесу, зниження державних бар'єрів, які заважають створенню нових фірм.

Третя промислова революція супроводжується новою хвилею індустріалізації у розвинутих країнах. Мова йде про повернення промисловості з Китаю, інших країн Азії в розвинені країни Європи і в США. Але це не повернення старих заводів. Інтенсивно розгорнувся процес створення в розвинених країнах нового виробництва, яке асимілює новітні технології і яке оснащене промисловими роботами і маніпуляторами, які створюють продукти на основі заданої програми. В результаті дешева робоча сила, дешева сировина перестають бути конкурентними перевагами країни. Разом з

цим зростає ймовірність зниження попиту на традиційну продукцію видобувних галузей. Нова хвиля індустріалізації, на думку дослідників, охопить весь світ, але позитивними її результатами скористаються тільки ті країни, економіки яких встигнуть адаптуватися до вже проявлених тенденцій розвитку.

Зміна технологічних та інституційних основ виробництва в процесі нової хвилі індустріалізації вплине і на вітчизняну економіку. Розуміння об'єктивного характеру змін повинно бути основою економічної політики держави. В даний час велику частину українського ВВП виробляють великі компанії. Використовують вони традиційні види сировини і виробляють стандартизовану продукцію кількох галузей металургії, хімії, видобутку і збагачення руди. Продаж цих товарів на світовому ринку забезпечує країну валютою, за яку на світовому ж ринку купуються технічно складні товари, необхідні вітчизняній економіці і споживачам. На перший погляд світовий ринок забезпечує еквівалентність обміну. Однак необхідно враховувати суттєві обставини, які вказують на те, що і при еквівалентності обміну, хтось у цьому процесі виграє, а хтось програє. Мова йде про специфіку конкуренції на тому чи іншому ринку. Відомо, що конкуренція на ринках стандартизованої продукції має ціновий характер, тобто для виграшу в ціні виробник повинен вдосконалити не продукт, а технологію його виробництва, що вимагає великих інвестицій і зупинки підприємства для його технічного переозброєння. Таке поєднання економічно складних обставин обумовлює можливість існування досить консервативного і навіть застарілого виробництва в названих сегментах ринку. На відміну від стандартизованої продукції, випуск диверсифікованої продукції вимагає постійних змін та вдосконалення перш за все самої продукції. Випуск технічно складної продукції, а тим більше – високотехнологічної, включає виробників в нецінову конкуренцію, яка націлює їх на постійні інновації. В результаті на світовому ринку здійснюється обмін стандартизованої продукції з відносно стабільними цінами на постійно оновлювану диверсифіковану

продукцію, в ціні якій є інтелектуальна рента. В такому обміні програш виробників стандартизованої продукції стає цілком очевидним. Пов'язаний він зі швидким моральним старінням високотехнологічної продукції, а також втратою нею вартості задовго до закінчення нормативного терміну її служби. В результаті валютної виручки експортера стандартизованої продукції не вистачає на закупівлю всіх необхідних товарів. Ця обставина змушує ставити питання про політику імпортозаміщення як найбільш просте та очевидне вирішення проблеми.

Прихильники ідеї імпортозаміщення вважають, що воно дозволяє змінити структуру вітчизняної економіки, відмовитися від сировинного експорту. Однак, політика імпортозаміщення орієнтує виробників на продукцію, яка вже існує на світовому ринку. Відтворення такої продукції в країні-реципієнті вимагає часу для розгортання виробництва, підготовки персоналу. За цей час творці даної продукції встигнуть її модернізувати, або навіть відмовитися від неї заради просування на ринок нової продукції. Роблячи ставку на імпортозаміщення, країна прирікає себе на вічну гонку за лідером і на вічне відставання від нього. Крім цього, така економіка виявляється ізольованою від світового ринку, внаслідок цього вона орієнтується на власні потреби та ресурси і не порівнює свою продукцію зі світовими аналогами, що таїть у собі небезпеку провінціалізму, відкриття вже відомого, все більшого і більшого відставання від лідерів.

Таким чином, на кожному етапі процесу індустріалізації вирішуються як техніко-технологічні завдання, так і інституційні. Найважливіші інституційні досягнення процесу індустріалізації – це створення інститутів розвитку. Стосовно до економіки України можна цілком обґрунтовано стверджувати, що найважливіший інститут першої промислової революції – система вільного підприємництва – ще чекає свого втілення. Серцевиною цього інституту є заявний (повідомний) принцип реєстрації фірми, який поширений у розвинених країнах, на відміну від дозвільного, властивого багатьом країнам, які відстали у своєму розвитку від лідерів світової економіки.

Не завершена перша промислова революція і в сенсі створення високого і постійно зростаючого сукупного попиту. У частині споживчого попиту важливий рівень доходів покупців, рівень заробітної плати та максимальне залучення працездатного населення у суспільне виробництво. З цієї точки зору для української економіки актуальна орієнтація не тільки на високотехнологічні галузі виробництва, які властиві другій, і тим більше третій хвилі індустріалізації. Не меншого значення мають і цілком традиційні галузі, що забезпечують зайнятість і дохід, заробітну плату виробникам. Орієнтація на розвиток таких виробництв також може збільшити зайнятість при мінімальних інвестиціях, що є надзвичайно важливим в умовах змінення ринку праці під впливом нової хвилі індустріалізації.

В інституційній структурі економіки України залишаються невирішеними і деякі інституційні завдання другої промислової революції. Відноситься це як до створення вертикально інтегрованих виробництв, так і до фірм-новаторів технічного прогресу, а також необхідної інфраструктури для їхнього ефективного функціонування. На відміну від завдань першої хвилі індустріалізації, які цілком можуть бути вирішені за рахунок мобілізації наявного економічного потенціалу, за рахунок власного фінансування зацікавленими виробниками і споживачами, завдання другої хвилі індустріалізації вимагають для свого рішення незрівнянно більших ресурсів. Вирішення цих завдань не обмежується фінансуванням, воно вимагає розробки цільових програм щодо створення необхідних кластерів в тих видах виробництв, які мають конкурентні переваги на світовому ринку.

Особливою проблемою є своєчасна адаптація до викликів, зроблених третьою промисловою революцією. Втілення в життя новітніх досягнень науково-технічного прогресу виявиться неможливим без інститутів розвитку, створених у період першої та другої хвиль індустріалізації, а також без комплексних державних програм підтримки та розвитку новаторського виробництва.

4.3. Рушійні сили індустріалізації

Ключовими елементами існування інституціональної системи, здатної до змін, є децентралізація влади і ресурсів, необхідних для вільного прийняття економічних, технологічних, організаційних рішень, у тому числі про експериментування відносно технології, продукту, організації; відсутність політичних і релігійних перешкод для цього; стимулювання новаторів, які мають можливість присвоювати прибуток, одержаний у випадку успіху, і ризикують збитками у разі провалу. Експерименти передбачають не лише суто теоретичний винахід нових продуктів, послуг, форм організації, але також апробацію запропонованих продуктів і послуг шляхом пред'явлення їх для публічного використання, а організаційних інновацій – шляхом їх використання в реальних підприємствах. Таке різноманіття винаходів породжує різноманітність у господарській системі і вимагає існування господарського сектора, захищеного від політичних втручань. Здатна до експериментів економіка стає джерелом багатьох технологічних нововведень, відчиняє простір для наукового впливу на технології, продукти, організацію. У результаті всіх цих змін зростає багатство суспільства та матеріальний добробут населення.

Розгортання промислової революції на першому її етапі характеризувалося тим, що економічно значущі технології з'являлися в результаті зусиль людей, які не були вченими, які керувалися здоровим глуздом, кмітливістю, своїми власними уявленнями про раціональність, зручність. До кінця XIX століття ситуація змінилася. До того часу розроблені фундаментальною наукою пояснення природних явищ стали зовсім недоступні здоровому глузду обдарованих, але необізнаних у науці винахідників. Наукові пояснення фізичного світу не були пов'язані з економічними потребами, виникали в автономній науковій сфері, в середовищі університетських та незалежних вчених, які працювали не заради багатства. Створення нових або удосконалення вже існуючих продуктів на базі фундаментальних наукових пояснень

перетворилося на особливу сферу діяльності – прикладну науку. Заняття у цій новій сфері стимулювалися оцінками можливої економічної значимості розробленого продукту. Таким чином, фундаментальна наука створила пояснення природних явищ, котрі мали величезний потенціал практичного застосування. Одночасно з цим процесом розвивався і доповнював його процес, що зв'язував науку з виробництвом, в результаті якого наукові досягнення втілювалися в економічному зростанні. Сфера прикладних досліджень спочатку розвивалася на рівні фірми, а згодом – на рівні всієї економіки в цілому. Найважливішим елементом цієї сфери є науково-дослідні лабораторії, створені фірмами з метою застосування наукових методів і знань для вирішення комерційних проблем. У період Другої промислової революції відбувається об'єднання під єдиним управлінням організацій наукового знання і традиційного бізнесу, з його функціями виробництва і збуту. Така структура з'явилася ефективним інструментом виявлення нових потреб і нових можливостей, в яких наука ставала корисною для споживачів та сама могла отримати від цього вигоду. Об'єднання в рамках звичайного підприємства вчених і менеджерів розширило обґрунтованість змін, зменшило ризик експериментування, відповідно, зросла прибутковість виробництва. В результаті динамізм, потреба в змінах і зростанні стали важливими цілями і стимулами господарювання. Право приймати рішення належить безлічі підприємств, різних за своїм розміром, власністю, внутрішньою структурою, цілям і розміщенням. Підприємства отримують винагороди і страждають від збитків, властивих учасникам інноваційних програм, на них лежить відповідальність за вибір ринків, визначення цін покупок і продажів, за встановлення заробітної плати, за найм і звільнення працівників і за інвестування капіталу. Їм дістається прибуток у разі успіху і збитки при невдачі.

У період розгортання Другої промислової революції у галузях масового виробництва за обсягами випуску продукції стали домінувати великі корпорації. При цьому малі підприємства не втратили своєї ролі. Гігантські корпорації стають основними

споживачами капіталу, тоді як малі підприємства – головними наймачами робочої сили. Усі типи фірм зацікавлені в інноваціях, проте у різних їх типах.

Інновації можна розділити на два типи. Перший – це часткові поліпшення, які народжуються як наслідок конкурентної боротьби між компаніями-виробниками однієї галузі. Їх розповсюдження пов'язане з активною роллю попиту у порівнянні з пропозицією. Ринок з легкістю сприймає такі інновації, тому що менш досконалі аналоги таких, лише частково нових продуктів вже його завоювали. В результаті нововведення легко сприймаються покупцями. Наслідком таких інновацій стає успіх компанії, яка першою виводить новий продукт на ринок, стрімке копіювання запропонованої новації конкурентами, поштовх до подальшого удосконалення продукту.

Другий вид інновацій – це проривні, концептуальні, які створюють принципово нові продукти. Такі винаходи суттєво змінюють технології, однак завоювання ринку є для них складною проблемою. Шлях від відкриття нового принципу до його комерціалізації триває роками, іноді – десятиліттями. Головну роль у цьому типі інновацій грає пропозиція. Такі інновації породжують нові галузі та приводять до краху старих, в результаті змінюється галузева структура економіки. Такі інновації становляться ефективними лише при розгортанні масового виробництва. Без потужної індустріальної бази цього зробити неможливо. Якщо в країні відсутня індустріальна база, як проривні, так і поліпшуючі інновації виявляються самотійним товаром. Однак забезпечити високу якість такого товару у відриві від індустріальної бази вкрай складно, тому що саме вона, індустріальна база, постійно вимагає свого вдосконалення. Поза зв'язку з виробництвом вгадати, що саме потребує вдосконалення, навряд чи можливо. Таким чином, хоча обидва типи інновацій потребують наукових досліджень, однак наука виявляється не самотійним фактором, що веде до інноваційного розвитку. Наука тут має бути поєднаною з виробництвом, з потужною індустріальною базою. Саме індустрія дозволяє отримати максимальний ефект від новацій. Проривні, концептуальні інновації

потребують для своєї перевірки тривалого експериментування на спеціальному обладнанні. Створення такого обладнання – справа дорога, окремим виробникам недоступна. Вирішенням цієї проблеми стає створення спеціальних центрів, або, як їх частіше називають – технопарків, призначених для ведення дослідницько-експериментальних робіт. Фірми, які зацікавлені у експериментах на відповідному обладнанні, можуть орендувати його на визначений час. Потім його орендують інші фірми. Таким чином забезпечується технічна можливість експериментувати та довести дослідження до етапу продукту. Підтримувати таку технологію ведення науково-дослідних та досвідно-експериментальних робіт, яка потребує спеціальних технопарків, можливо лише за умов існування досить великої кількості фірм, зацікавлених у експериментуванні у технопарках. Отже, економічно ефективна організація інноваційної діяльності потребує достатньо великої кількості фірм-новаторів технічного прогресу. Необхідний свого роду кластер фірм-новаторів. Таким чином, якщо в економіці країни є певна кількість фірм-новаторів, створення для них технологічних умов подальшого розвитку стає економічно доцільною і вигідною справою. В результаті у такій економіці зростають темпи науково-технічного розвитку, а сам цей розвиток у підсумку коштує суспільству менше, ніж країні, де існують лише поодинокі фірми-новатори, не згуртовані по галузях та напрямках дослідження і розкидані у просторі. У результаті економікам наздоганяючого типу розвитку вкрай складно досягти рівня вже розвинутих країн. Для того, щоб не відстати назавжди, їм потрібний індустріальний ривок, досягнення якого не просто повторюють те, що вже відпрацьовано розвинутими країнами, але й перевершують їх. Розробка політики індустріалізації та індустріального ривка можлива лише при розумінні сучасної економіки розвинутих країн як економіки індустріальної.

Проте в Україні з початку процесу реформування і протягом досить тривалого часу вважалось, що сучасна ринкова економіка переросла стадію індустріалізму, що це вже економіка постіндустріальна [11; 12; 13], інформаційна [14; 15], економіка знань

[16; 17; 18; 19]. Прибічники такої ідеї вважають, що сутність сучасної економіки змінилася і капітал перестав бути фактором, що обмежує виробництво. Тим фактором, що заступив його місце, стала інформація. Тому знання, втілені у робітника, мають первісне значення для розвитку у сучасних умовах. Виходячи з такого розуміння сутності сучасної економіки та тенденцій змін, у процесі реформування в Україні ставку було зроблено на розвиток та поширення освіти. В результаті загальна чисельність студентів зросла з 1638,3 тис. у 1990/1991 навчальному році до 2052,7 тис. у 2013/2014 навчальному році, тобто на 25%, при цьому частка студентів у закладах III-IV рівнів акредитації зросла з 54% у 1990/1991 навчальному році до 84% у 2013/14 навчальному році [20]. Таким чином, має місце зростання як загальної чисельності студентів вищих навчальних закладів, так і зростання частки студентів, які навчаються у ВНЗ III-IV рівнів акредитації, що свідчить про постійне підвищення рівня освіти молодих фахівців протягом усього періоду реформування економіки.

Такою же позитивною виявляється і динаміка підготовки фахівців вищої кваліфікації – випускників вищих навчальних закладів. З 1990/1991 року до 2012/2013 р. зростання склало 157,6%.

Ще більшими темпами зростає кожного року чисельність аспірантів та докторантів. В результаті постійно зростає чисельність наукових кадрів вищої кваліфікації в економіці України.

Чисельність кандидатів наук зросла з 57610 осіб у 1995 році до 90113 у 2013 році, тобто на 156,4%. Чисельність докторів наук в Україні зросла з 8133 осіб у 1991 році до 16450 у 2013 році, тобто на 202,3% [20].

Одночасно за останні 10 років кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, поступово зменшувалася: з 1510 у 2005 році до 1303 у 2010, 1208 у 2012 і до 1143 у 2013 р., а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 1996 до 2013 р. зменшилася з 1,36 до 0,81.

Залишається низькою і питома вага підприємств, що впроваджували інновації. У 2000 році їх було 14,8%, у 2013 – 13,6%.

Цей парадоксальний результат свідчить про те, що вітчизняні підприємства не мають фінансової можливості і не мають економічної необхідності в удосконаленні технологій, товарів, матеріалів. Таким чином, зростання чисельності висококваліфікованих фахівців зовсім не гарантує розширення масштабів виконання наукових розробок та впровадження їх у виробництво.

Так, у 2011 р. з 376 створених передових виробничих технологій принципово новими були лише 46 розробок, а 330 були новими тільки для України [20]. У 2013 р. підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких принципово новими були лише 13,6% [21]. Виходить, що сфера науки й освіти працюють ніби самі на себе.

Пов'язана така ситуація з тим, що попит ринку на висококваліфікованих фахівців, науковців формує високотехнологічне виробництво. Якщо виробництво не потребує таких фахівців, підвищення рівня освіти та кваліфікації персоналу відривається від реальних потреб економіки. Тобто штучно створити суспільство знань неможливо. Двигуном науково-технічного прогресу є суспільна потреба в ньому, перш за все – потреба самого виробництва. Висококваліфіковані кадри спеціалістів потрібні високотехнологічним галузям. Примітивізація галузевої структури вітчизняної економіки зменшує потребу у висококваліфікованих спеціалістах, перш за все у науковцях, безпосередньо пов'язаних зі сферою матеріального виробництва.

Якщо розуміти сутність сучасної економіки як економіки, де фактор капітал зберігає своє найважливіше значення, а знання, втілені в робітника, потрібні капіталу лише в міру розвитку самого капіталу, тоді зрозуміло, що підвищення рівня освіти найманого персоналу без підвищення науково-технічного рівня самого капіталу стає надлишковим. Цей надлишок неможливо застосувати у виробництві. Звідси ситуацію, яка склалася в економіці України з рівнем освіти сукупного робітника, можна пояснити помилками у розумінні сутності сучасної економіки і обумовленими цим

помилками у економічній політиці. Ідея про те, що сучасна економіка здатна успішно функціонувати у глобальному середовищі лише на продукуванні та використанні нових знань, яка домінувала майже увесь період реформування, не знаходить свого фактичного підтвердження.

Роблячи висновки з проведеного дослідження, важливо відмітити наступне. Для ефективного просування реформ, спрямованих на модернізацію економіки, необхідно розуміти сутність тієї економічної системи, яка існує зараз, і тієї економічної системи, яку передбачається створити. Уявлення про сучасну економіку високорозвинутих країн як таку, що вже переросла стадію індустріалізму, є значною мірою передчасним. Високорозвинуті економіки забезпечують високу продуктивність і спеціалізуються у світовому поділі праці на виробництві технічно складної продукції. Пострадянські економіки, технічно складна продукція яких виявилася неконкурентоспроможною на світовому ринку, зайняли нішу поставщиків енергоносіїв, сировини, товарів низького ступеня обробки. Перехід до розгортання в країні виробництва технічно складної продукції неможливий, базуючись лише на високоосвічених фахівцях. Розгортання сучасного індустріального виробництва потребує капіталу, технологій. А це означає, що розвиток промислового капіталу має бути центральною проблемою економічної політики.

Список використаних джерел

1. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*. – 2003. – № 2. – С. 20–32.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е издание. М.: Политиздат, том 24. – 1961. – 649 с.
3. *Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет* / Под ред. И.С. Королева. – М.: Юристъ, 2003. – 604 с.
4. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / пер. с англ. Н.Эдельмана. – 2-е изд. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 544с.
5. *Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Том 1: 1700-1870 [Текст]* / пер. с англ. Ю. Каптуревского под ред. Т. Дробышевской. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 464 с.

6. Лукас Р.Э. Лекции по экономическому росту [Текст] / пер. с англ. Д. Шестакова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 288 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с английского А.Н. Нестеренко, Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.
8. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
9. Портер М., Э. Конкуренция / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
10. Кньшш М.И. Конкурентные стратегии: Учебное пособие / М.И. Кньшш. – СПб: Издательство СПб университета, 2000. – 284 с.
11. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія і практика та їх значення для України / Чухно А. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
12. Білецький С., Ярова Н. Перспектива постіндустріальної світової економіки / С. Білецький, Н. Ярова // Стратегія розвитку України. – К.: НАУ, 2004. – №3-4. – С. 150–156.
13. Варич Ю. М. Визначальні чинники постіндустріального розвитку / Ю.М. Варич // Проблеми економіки. – 2008. – №2. – С. 29–32.
14. Антонова Н. Методолгічні засади дослідження інформаційної економіки / Н. Антонова // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 58–64.
15. Васильєва Н. Становлення економіки інформації та знань / Н. Васильєва // Економіст. – 2002. – №4. – С. 62–65.
16. Геєць В. М. Економіка знань та її перспективи для України / В.М. Геєць. – К.: НАН України. Інститут економічного прогнозування, 2005. – 168 с.
17. Гузар У.Е. Економіка знань та її перспективи для України / У. Гузар // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С.27–35.
18. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4–9.
19. Пескова Н.В. Про сутність економіки знань в умовах постіндустріалізації / Н.Пескова // Прометей. – 2010. – № 1. – С.33–36.
20. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013. Статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 289 с.

ЧАСТИНА II.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ

РОЗДІЛ 5. ПРИВАТИЗАЦІЯ ЯК ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

5.1. Реформування відносин власності - запорука ринкових перетворень

У побуті існує уява, що власність – це відношення людей стосовно речей; можливість людини володіти, розпоряджатися та користуватись матеріальними умовами свого існування.

Економічна наука розрізняє соціально-економічний зміст цієї категорії. Власність – це стосунки між людьми, які виражають певну форму присвоювання матеріальних благ, і, в особливості, форму присвоювання засобів виробництва.

Відношення власності визначають суспільно-політичний устрій, інтереси соціальних груп, можливості інтеграції у світову економічну систему.

Відношення власності утворюють базис соціально-економічної формації і формують адекватну собі систему виробничих відносин.

Від пануючих відносин власності залежить стан соціальних груп і класів у суспільстві, можливості їх доступу до факторів виробництва.

Важливо зрозуміти, що власність є результатом історичного розвитку. Її форми змінюються зі зміною способу виробництва, причому головною рушійною силою є зміна виробничих сил.

У кожний історичний період, в рамках кожної соціально-економічної формації існує головна специфічна для неї форма власності. Однак це не виключає наявності і інших форм власності, як старших, що перейшли від попередніх економічних формацій, так і

нових. Взаємодія всіх форм власності позитивно діє на весь перебіг суспільного розвитку.

Можливі два шляхи переходу від одних форм власності до інших: еволюційний та революційний. Перший припускає перехід на основі конкурентної боротьби поступового витиснення всього того, що вмирає, і посилення того, що доказує свою життєздатність у відповідних умовах. Другий припускає насильне панування нових форм власності.

Існує пряма залежність між формами власності і ефективністю функціонування ринкової системи. Вона знаходить відображення у наступних 4-х ефектах: стимулюючому, накопичення капіталу, гнучкості та гордості.

1. Стимулюючий ефект власності виявляється у випадках, коли підприємець сам керує власністю, коли право власності є непорушним. В цих випадках підприємець отримує істотні стимули у використанні своїх ресурсів у процесі створення матеріальних благ в інтересах зростання добробуту. Коли ж власністю володіє декілька осіб, стимули до зростання ефективності використання ресурсів проявляють себе не так виразно. Коли власність можна свавільно відібрати, то для створення нової вартості і її примноження буде мало стимулів.

Маючи це на увазі, легко можна відповісти на запитання, чому, наприклад, діяльність орендного підприємства менш ефективна, ніж діяльність підприємства з одним господарем.

2. Ефект накопичення капіталу полягає у прагненні власників до примноження своїх доходів. Звідси прагнення підприємств зберігати і реінвестувати частку своїх доходів. А коли відсутня тверда гарантія зберігання власності і привласнення результату від користування нею, то стимули до реінвестування знижуються. В умовах же достатнього захисту частка доходів, безумовно, буде спрямована на цілі накопичення. Це призведе до збільшення розмірів капіталу, посилить економічну могутність власників, розширить можливості зростання добробуту їх і суспільства в цілому.

3. Ефект гнучкості виникає за умов вільного володіння і користування власністю, можливості купівлі-продажу її об'єктів, зміна "портфеля" ресурсів, якими володіють власники. Оскільки ресурси, як правило, потрапляють у "портфель" того власника, який є згодним і в змозі заплатити за ці ресурси найвищу ціну, то він в змозі використати їх найбільш ефективно.

4. Ефект гордості виникає у результаті ефективного володіння і розпорядження своєю власністю. Гордість внаслідок успіху стимулює почуття задоволення від того, що людина сама розпоряджається своєю долею, і, крім того, дозволяє їй приймати активну участь у задоволенні суспільних інтересів. Така психологічна спрямованість звичайно перетворюється на почуття відповідальності за ефективне використання своїх ресурсів і ресурсів всього суспільства.

5.2. Шляхи і моделі приватизації. Світовий досвід

Роздержавлення у 70-80 роки стало загальносвітовим явищем. За цей період більш ніж 80 країн світу прийняли програми скорочення державного сектора.

Головною підвалиною економічних реформ у колишніх соціалістичних країнах є зміни у відносинах власності. Це зумовлено тим, що державно-соціалістична, а по суті державно-капіталістична монопольна власність на засоби виробництва, природні, і в певній мірі, трудові ресурси призвела до соціально-економічного занепаду, викликала високу вартість державних програм. Дуже різко виявились такі недоліки системи суспільного господарювання, як практика монопольного ціноутворення, вкрай низька пропозиція товарів та послуг, безправність покупців, занепад науково-технічного прогресу.

На початку 80-х років стало остаточно зрозуміло, що країни, яким вдалося знизити свою участь у вирішенні економічних проблем і зберегти конкурентоспроможний сектор, досягають у своєму розвитку значно вищих показників економічного росту і добробуту, ніж ті, які тримались протилежного курсу. У зв'язку з цим багато країн почали

пошук шляхів скорочення державних бюрократичних структур і підвищення ролі приватного сектора.

У теоретичному плані трансформація вимагала вирішення проблеми: до якого рівня повинна знизитися частка державної власності, якими темпами і способами піде це зниження, як і до кого повинна перейти державна власність. Слід підкреслити, що поняття "приватизація" близьке до понять «роздержавлення» і "денаціоналізація", але їх треба розрізняти.

Категорія роздержавлення за змістом ширша за категорію приватизації. Під роздержавленням розуміють, перш за все, процес перетворення державної власності на приватну або змішану, тобто процес зміни форм власності.

Приватизація означає продаж або безкоштовну передачу суспільної власності переміщення виробництва товарів та послуг від державного до приватного сектора, коли виникають нові власники або нові форми колективного володіння. Процес денаціоналізації означає повернення власності попереднім володарям. Приватизація є програмою упорядкованого виводу держави з тих сфер діяльності, де з більшим успіхом може функціонувати приватне підприємство. При цьому держава не перестає бути відповідальною за певні соціальні програми або загальний добробут громадян.

Головним завданням приватизації є зменшення фінансового тягаря уряду; конкуренції і підвищення ефективності державного сектора; прискорення економічного зростання шляхом залучення недержавних інвестицій викорінення державної монополії і дебіюрократизація; утворення повноцінного ринку цінних паперів, капіталу; розподіл відповідальності за зовнішній борг між урядом і підприємцями; зменшення ролі політичної мотивації у прийнятті економічних рішень; залучення трудящих до управління виробництвом і участі у залучення приватного капіталу у традиційно державні галузі – науку, охорону здоров'я, інфраструктуру; підвищення ефективності підприємств; соціальний захист населення і розвиток об'єктів соціальної інфраструктури за кошти, що їх надала

приватизація. Аналіз практики проведення приватизації у капіталістичних та колишніх соціалістичних країнах показує, що в її основу покладені різні принципи і підходи.

Так, у Великій Британії у 80-х роках було розпродано 16 з 51 державної корпорації. При цьому кількість зайнятих у державному секторі скоротилось з 2 мільйонів до 70 тисяч. Покупцями акцій, головним чином, були фінансові інституції (банки, страхові компанії). Індивідуальним власникам відійшло 20% усіх акцій.

У цілому, кількість акціонерів у Великій Британії зросла до 11 мільйонів дорослого населення. З точки зору підвищення ефективності, приватизація дала скромні наслідки, але все ж скоротила персонал, зросла продуктивність праці, отримали розвиток сучасні методи організації виробництва. Приватизація у Франції, яка почалась у 1986 році, мала фіскальний характер. Держава продавала свої акції по більш високих цінах у порівнянні до компенсаційних платежів при націоналізації. Внаслідок цього вона отримала 71 млрд. франків, значна частка яких пішла на гасіння державного боргу. Французька приватизація також призвела до зростання кількості акціонерів: до кінця 80-х років вона досягла 6 млн. осіб, тобто власником акцій став кожний шостий мешканець країни, старший 18 років. У Франції, на відміну від Великої Британії, приватизація охопила, перш за все, конкурентоспроможні галузі. Робітники приватизованих підприємств по пільговій ціні отримали лише 10% капіталу.

Цікавою є практика утворення "народних підприємств" у США. Головними причинами створення таких програм участі найманого персоналу у власності підприємств були:

1. Утворення додаткового доходу зайнятих.
2. Підвищення продуктивності праці.
3. Отримання фінансових коштів для розвитку компаній.
4. Розширення ринку для акціонерів компаній.
5. Послаблення тиску профспілок і попередження страйків.

Суть впровадженого у США методу полягає у поетапному викупі підприємств їх робітниками у розстрочку на строк не більш ніж 5 років за рахунок частки прибутку. Встановлена також одночасна сплата у розмірі 10-20% суми, що підлягає викупу.

Повчальною є практика приватизації у країнах Східної Європи. Так, у колишніх НДР та Угорщині був використаний варіант продажу підприємств за їх фактичною ринковою вартістю. Для здійснення цього виду приватизації створені спеціальні державні органи, головним завданням яких є підготовка до продажу підприємств, що мають приватизуватися, підвищення їх конкурентоспроможності, працевлаштування надлишкової робочої сили. При викупі державних підприємств припускалось кредитування. Половина суми вносилась зразу, а інша – у розстрочку з 15% річних.

Безкоштовний і зрівнювальний розподіл серед дорослого населення купонів, чеків (ваучерів) з наступною їх зміною на акції приватизованих підприємств був впроваджений у колишній Чехословаччині і частково у Болгарії, Румунії, Польщі.

Сильною стороною цієї практики є те, що вона позитивно сприймається народом, а також відносна швидкість розповсюдження ваучерів. Слабка сторона – держава не витрачає кошти, але не отримує коштів у скарбницю. Реальний стан підприємств, що приватизуються: вони не отримують реальних коштів для подолання технічної відсталості, модернізації виробництва. Ці недоліки притаманні і нашій вітчизняній приватизації.

Великі переваги для розвитку підприємств приніс досвід приватизації на засадах перетворення державних підприємств у закриті акціонерні товариства, наприклад, у колишній Югославії. Акції розповсюджувались лише серед робітників підприємств, у тому числі і серед тих, хто вийшов на пенсію. Кошти від викупу йшли не в державну скарбницю, а на потреби самого підприємства.

У Росії, як і в нашій країні, впроваджена ваучерна приватизація. Головне у цій системі приватизації – створити максимум

зацікавленості колективів підприємств в підвищенні ефективності виробництва на приватизованих підприємствах.

Таким чином, зроблений аналіз дозволяє зробити висновок, що приватизацію можна здійснювати трьома шляхами.

Перший шлях приватизації – відмова від володіння (дівеститура), при цьому державна власність чи права держави на керування підприємством передаються чи продаються іншим власникам. Новими власниками можуть бути приватні особи чи фірми, акціонери, робітники цього підприємства або комбінації цих варіантів.

Звернемо увагу на те, що способів передачі державної власності до приватних може бути декілька. Головними з них є:

- відкритий продаж (тендер) об'єктів приватизації (на аукціоні) з метою забезпечити конкуренцію покупців;
- викуп об'єктів приватизації спільнотами покупців, утвореними робітниками цих підприємств;
- викуп державного майна, що є зданим у оренду.

При цьому можна використовувати власні кошти, а також ваучери.

Другий шлях приватизації – це метод контрактів. Він використовується відносно тих видів діяльності, які є невід'ємною функцією держави і потребує контролю зі сторони суспільства. При даному методі уряд укладає контракт з фірмою, яка бере на себе постачання товарів і надання послуг чи здійснення того виду діяльності, який входить в коло державних функцій. Прикладом може бути прибирання сміття чи очистка стічних вод.

Переваги цього методу у тому, що у галузі державних послуг він вносить елемент конкуренції, яка, у свою чергу, знижує собівартість і підвищує якість послуг.

Третій шлях приватизації – це система ваучерів (документів, що свідчать про надання кредиту). Розглянемо, яким чином здійснювалась приватизація в Україні.

5.3. Приватизація в Україні та її протиріччя.

5.3.1. Приватизація за приватизаційні майнові сертифікати

Процес приватизації в Україні можна умовно поділити на два основних етапи:

1. сертифікатний;
2. грошовий.

Звернемо увагу на те, що головним принципом першого етапу приватизації було забезпечення «соціальної справедливості» у розподілі державної власності, яка полягла у тому, що громадяни України мали право на безкоштовне отримання частки державної власності у процесі приватизації. Цей принцип матеріалізувався у майнових приватизаційних сертифікатах (ПМС), які громадяни України безкоштовно отримували у відділеннях Ощадбанку України. Після цього власник сертифікату використовував його одним із наступних шляхів:

- змінював на акції підприємства, на якому він працював по номінальній вартості;
- вкладав у конкретне підприємство через систему сертифікатних аукціонів з подальшим отриманням акцій за аукціонним курсом.

Пізніше до приватизації за ПМС додалась приватизація за компенсаційні сертифікати (КС), що отримували вкладники, грошові заощадження яких "згоріли" внаслідок інфляції.

Сертифікатна приватизація носила чисто політичну спрямованість і не мала позитивних наслідків ні для держави, оскільки були відсутніми грошові надходження, ні для підприємств, оскільки не привела до формування в Україні ефективного власника.

Розглянемо сертифікатну приватизацію більш детально.

04.03.1992 року було прийнято Закон України «Про приватизацію державного майна», у якому відображено основні правові економічні та організаційні аспекти приватизації. До цього Закону протягом всього приватизаційного процесу здійснювались різні зміни і доповнення.

Законом України від 12.09.1997 року цей закон приймається у новій редакції.

Під приватизацією державного майна розуміють відчуження майна держави на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями цього майна.

Головними принципами, покладеними в основу приватизаційного процесу в Україні, були:

1. Законність.
2. Державний контроль.
3. Пріоритетне право громадян України на придбання державного майна.
4. Забезпечення соціального захисту і рівноправної участі громадян України у приватизаційному процесі.
5. Забезпечення сприятливих умов для залучення інвестицій.
6. Повне і своєчасне надання правдивих відомостей про об'єкти, що приватизуються.
7. Безкоштовне надання частки державної власності кожному громадянину України за приватизаційні папери.

Подивимось як були реалізовані ці принципи на практиці.

1. Принцип законності не міг бути реалізований у корумпованій країні. Зовні все виглядало "законно": у зазначений строк пакет документів на приватизацію об'єкту повинен бути наданий його потенційними покупцями в органи приватизації.

Але при цьому не слід забувати про труднощі в оформленні необхідної документації, додержання всіх формальностей їх подачі інвесторами-приватизаторами. Оскільки потенційні покупці, як правило, не фахівці у галузі приватизації, то вони потрапляли у повну залежність від чиновників і фінансових посередників, які за певне винагородження гарантували перемогу у конкурсі, вміло обминаючи законність цієї справи.

Закон було порушено і тим, що ПМС упродовж трьох років знаходились у вільному продажі хоча це було заборонено законодавством.

2. Принцип державного контролю. Держава у вигляді багатьох контролюючих органів не могла не знати, що населення продає за безцінь на базарах і під магазинами свої ПМС різного роду перекупникам. Тим більше, з мовчазної згоди держави, фінансовими посередниками були розроблені і реалізовані схеми знеособлювання і «законної» купівлі ПМС у їх володарів. Державні органи не заважали завищувати або знижувати вартість об'єктів, що мають приватизуватися, в залежності від справжніх мотивів приватизації: бажання дешевше купити об'єкт чи небажання його продати. Державні органи не здійснювали перевірку вірності визначення показників оціночної діяльності підприємств перед приватизацією. Що, по суті, визначило їх привабливість для інвесторів.

3. Принцип пріоритетності прав громадян України на придбання державного майна спростовувався самим же Законом про приватизацію, оскільки покупцями колишнього державного майна на одному рівні з громадянами України визначені громадяни інших країн, особи без громадянства і юридичні особи, що зареєстровані на території України. Фінансові можливості останніх значно вищі за фінансові можливості наших співвітчизників.

4. Принцип соціальної захищеності практично зводився нанівець реальними доходами громадян країни. Рівноправна участь громадян України у приватизаційному процесі порушувалась принципом надання пільг на купівлю держмайна членам трудових колективів і їх керівництву, які отримували акції на вартість своїх ПМС по номіналу, і на половину його вартості, також по номіналу за грошові кошти.

Усі ж інші громадяни країни не мали такої можливості і вимушені були купувати акції по аукціонній ціні.

5. Забезпечення сприятливих умов для залучення інвестицій – це не більше ніж лозунг. Інвестор про об'єкти, що приватизуються, міг дізнатися не раніше, ніж за місяць до кінця прийому документів на приватизацію. Оскільки інформація про об'єкт приватизації сповіщалась в дуже обмеженому обсязі, прийняти рішення стратегічному інвестору було важко. Особливо лякало інвесторів 20%

оподаткування податком на ПДВ інвестицій, а також нестабільність законодавства.

6. Повне і правдиве надання відомостей про об'єкт, що приватизується, інвесторам могло лише снитися. Реально до приватизації керівництво об'єктів "готувалось" заздалегідь: принижували чи завищували прибуток в залежності від бажання підвищити чи знизити вартість об'єкту на аукціоні, списували основні фонди і таке інше.

7. Безкоштовне надання частки державної власності кожному громадянину України за приватизаційні папери фактично було підмінене на видачу ПМС, майно по яких громадянин міг отримати у вигляді акцій. Шляхів було декілька:

Перший. Вкласти сертифікат у підприємство, на якому він працює, на пільгових умовах, в разі, якщо це підприємство приватизується.

Другий. Вкласти сертифікат на аукціоні за непередбачених умов, оскільки обмін здійснювався на невідому кількість акцій по невідомій на момент вкладення ціні у невідомий об'єкт.

Третій. Вкласти ПМС в інвестиційну компанію шляхом його обміну на сертифікат цієї компанії, стати володарем "немайнового" сертифікату замість свого майнового, з надією отримати дивіденди від групи осіб, що утворили компанію з однією ціллю: заробити на цьому громадянинові.

Четвертий. Надати свої ПМС у "довірливе" керування трастовим компаніям, які вже повністю себе дискредитували, "керуючи" грошима громадян,

П'ятий. Найпростіший і разом з тим нелегальний шлях – продати свій сертифікат на базарі за ту суму, яку йому давали. Розмір цієї суми коливався від 2 грн. до 20 дол. США.

За весь період сертифікатної приватизації через Центри Сертифікатних Аукціонів (ЦСА) до продажу були пропонувані більше ніж 8000 підприємств. Органами приватизації було проведено 47 сертифікатних аукціонів за ПМС і 28 спеціальних сертифікатних аукціонів за КС.

Громадяни України отримали 45.722.181 ПМС. З них у грошовому вигляді – 37624648 шт., у вигляді депозитарних рахунків – 8097533 шт. усіх сертифікатів, що були отримані, невикористаними лишилось близько 3380 тис. шт. (7,4%). У тому числі фінансові посередники не використали – 380 тис. шт., а фізичні особи – 3 тис. шт.

Треба підкреслити, що процеси приватизації в Україні стримувались як економічними, так і політичними обставинами. Небажанням керівного корпусу випустити з своїх рук державну чи колгоспну власність. Для пом'якшення соціально-політичних колізій роздержавлення пройшло стадію сертифікатних аукціонів колективної оренди і корпоратизації. Ця стадія у більшості випадків не створила ефективних власників. Подальший розвиток приватизації гальмувався цією соціальною верствою, яка підтримувалась її представниками у державному апараті, відсутністю легальних крупних національних капіталів, політично мотивованим небажанням віддати господарські об'єкти іноземним власникам.

Суттєвим гальмом надходжень капіталу як вітчизняного, так і іноземного є відсутність права на купівлю – продаж землі. Без землі в Україні недостатньо господарських об'єктів, які можуть зацікавити приватних інвесторів.

Не обійшлося при приватизації і без кримінальних моментів. За оцінками експертів, приблизно 2/3 загальної кількості ПМС, що були видані громадянам, було продано за готівку. Крім того, за даним СБУ близько 200 тисяч "ваучерів" було викрадено з Ощадбанків. Слід врахувати і ту обставину, що статистику виписки приватизаційних сертифікатів на «мертві душі» (як мертвих у прямому розумінні, так і тих, що переїхали в інші регіони країни), робітники Ощадбанків не проводили.

Криміналізація приватизаційного процесу, як це не дивно, в цілому для країни мала позитивне значення:

1. Залучена значна кількість іноземної валюти в країну, що дозволило знизити темпи інфляції.

2. Значна кількість збиткових підприємств приватизована і не обтяжує державний бюджет.

3. Населення країни отримало хоч якусь частину у вартості державного майна в грошовому вигляді.

4. Здійснений приватизаційний процес взагалі, внаслідок якого виникли приватна і акціонерна форми власності в промисловості.

Що дала сертифікатна приватизація громадянам України?

При тому тяжкому фінансово-економічному стані, в якому знаходилась значна більшість українських підприємств, мріяти про дивіденди просто не приходилось. І тільки ті акціонери, яким пощастило придбати акції за пільгових умов, а потім продати їх, змогли одноразово підтримати бюджет своєї сім'ї.

Щодо ствердження керівництва Фонду Державного Майна України, що масова приватизація стала для українських громадян школою ринкової економіки, то, схоже, це якраз випадок тільки уявного успіху. Справедливим буде признати, що масова приватизація фактично пройшла повз мілких інвесторів і нічого їм не принесла.

Що дала сертифікатна приватизація українським підприємцям?

Мільйони не підкріплених реальними грошима "папірців", що потребують, однаке, видатків на їх виготовлення, реєстрацію, зберігання і таке інше. Розпорошення власності, виникненням на підприємствах так званих "портфельних інвесторів", які більше зацікавлені як вигідно перепродати акції підприємств, ніж вкласти їх у розвиток реальних капіталів. Можливість витиснення з ринку підприємства, шляхом скупки у громадян його акцій багатим конкурентом.

Незважаючи на все, є і позитивний підсумок сертифікатної приватизації: вона дала кошти для створення в Україні ринку корпоративних цінних паперів, на який зараз покладають надії по відтворенню економіки.

5.3.2. Приватизація за грошові кошти

Підсумки сертифікатної приватизації свідчать, що ніяких завдань, крім політичних, вона не вирішила, та й не спроможна була вирішити. Її наслідком стала видимість створення для всіх громадян України "рівних" стартових умов. Юридично всі громадяни України отримали свою частку у державному майні і стали власниками акцій збиткових підприємств. Але на інше не треба було й мати надію. Хибно було б мати надію на дивіденди від підприємств, більш ніж 70% статутного фонду яких сформовано за рахунок приватизаційних сертифікатів і лише близько 30% – за рахунок реальних грошових коштів. Та й на ті 30% ще треба знайти. В силу історичних умов розвитку нашої країни основна частина населення не має коштів для придбання нерухомості. Тому стратегічного інвестора, тобто інвестора з реальним капіталом, достатнім для "оживлення" підприємства треба було шукати за кордоном, але бажаючих вкладати свій капітал в економіку України не так вже і багато. Причин тому декілька. Одна з них – інвестиційна непривабливість вітчизняних підприємств. Так, за оцінками експертів, пакетів акцій "блакитних фішок", тобто інвестиційно привабливих підприємств, в Україні на той час було не більше 7-10% від їх загальної кількості.

Низький рівень попиту на акції українських підприємств був обумовлений одночасним вирішенням взаємовиключних завдань: отриманням значних сум для бюджету від продажу державного майна і реалізацією програм сертифікатної приватизації.

Крім того, на курс акцій негативно вплинула фінансова криза 1998 року і, відповідно, погіршення макроекономічних показників, девальвація гривні, зниження кредитного рейтингу України.

Загальна інвестиційна політика держави до сих пір не відповідає вимогам сучасного ринку, що прискорило вихід з нього нерезидентів. Інвестори не бажають вкладати капітали в цінні папери вітчизняних акціонерних товариств, а якщо таке і відбувається, то це лише заради фондових спекуляцій.

Існують і інші моменти. В першій половині 1998 року відбулось підвищення дисконтної ставки, внаслідок чого зросла прибутковість державних облігацій. Тому питання: куди вкласти гроші – в корпоративний ринок, або в державні папери, вирішилося на користь останніх. Краще позичити гроші на короткі строки і під гарантію уряду, ніж вкладати в довгострокові інвестиції, тим більше в збиткові і нерентабельні підприємства.

Наступна причина – недосконалість вітчизняного законодавства, яке регламентує діяльність закордонних інвесторів в Україні.

Гарантії закордонним портфельним інвесторам встановлені Законом України "Про режим іноземного інвестування", але Законом "Про оподаткування прибутку підприємств" окремі його положення не приймаються до уваги.

При визначенні оподаткування доходів від портфельних інвестицій прийнята базова ставка податку незалежно від того, підписана Україною угода про запобігання подвійному оподаткуванню або ні (під виглядом того, що цей даток є внутрішнім податком на прибуток підприємства) Така ситуація негативно відбилась на стані вже здійснених закордонними компаніями інвестицій (кошти вилучались і вже більше не реінвестувались) і, відповідним чином, вплинула на рішення потенційних портфельних інвесторів.

Також інвесторами після оплати податків і інших обов'язкових платежів був гарантований безперешкодний і швидкий переказ за кордон доходів та інших коштів в іноземній валюті, які були отримані на законних підставах внаслідок інвестування.

Однак внаслідок адміністративних заходів НБУ по регулюванню валютного ринку в період розвитку фінансової кризи 1998 року були обмежені можливості конвертування отриманих доходів і переказу їх за кордон у повному обсязі. Хоча ця ситуація і була викликана форсмажорними обставинами, проте вона не сприяла зміцненню віри іноземних інвесторів у захищеність своїх інвестицій на українському фондовому ринку. І, тим більше, не сприяла

залученню нових інвесторів. Тому правове забезпечення портфельних інвестицій і виконання нормативно-правових актів є важливим критерієм оцінки інвестиційної перспективності України.

Не пішло на користь Україні також введення з 01.07.1997 року в дію Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", який відмінив пільги підприємствам з іноземними інвестиціями, встановлені в 1994 році строком на п'ять років, з метою створення для бюджету додаткового джерела коштів. Оцінивши сьогодні всі "за" і "проти" цього рішення, слід сказати, що введення його в дію принесло мало користі Україні: деякі інвестори згорнули свою діяльність, що негативно відбилося на інвестиційному кліматі в країні.

Наступна причина, що і досі перешкоджає вкладу в крашу іноземних інвестицій - відсутність права на купівлю-продаж землі. Без землі в Україні недостатньо господарчих об'єктів, які б могли зацікавити приватних інвестори.

Потрібно відзначити, що сподіватися на реальну віддачу від приватизації можна лише в тому випадку, якщо розглядати її це як суто політичний, а як соціально-економічний процес. Оживлення української економіки потребує вкладу; в неї реальних грошових коштів. Тому подальше здійснення приватизації об'єктів державної власності повинно відбуватись за грошові кошти на конкурентній основі. При цьому держава повинна створювати відповідний клімат, що сприяв би надходженню як вітчизняних, так і зарубіжних капіталів.

5.4. Результати та перспективи приватизаційного процесу в Україні

Зосередимо увагу на тому, що процес приватизації в Україні став одним з головних напрямків реформування економіки, який супроводжувався цілою низкою соціально-економічних і політичних

проблем. Від їх своєчасного і кваліфікованого вирішення залежали наслідки приватизації.

Приватизацією досягнуті певні політичні цілі, але хоча роздержавлених підприємств більше, ніж державних, вони лише організаційно змінили форму власності. Корінних зрушень в їх діяльності не сталося. Більшість з них свого ефективного власника так і не знайшла і, таким чином, критична маса підприємств для дійсно ринкових перетворень в економіці поки не створена.

Якщо в процесі масової приватизації пріоритетними були темпи, то відносно стратегічних об'єктів важливо, перш за все, забезпечити індивідуальний підхід, що базується на ретельній підготовці до продажу, пошук найбільш вигідних інвесторів, які мають довгострокові інтереси до об'єкту.

Відзначимо, що на результативності проведення масової приватизації негативно відбилися затягування строків видачі майнових сертифікатів, нестабільність умов їх погашення, що порушило право громадян на рівноправну участь в масової приватизації, а також недостатня увага до використання грошових форм викупу державного майна.

Розпорошеність акцій стратегічно важливих підприємств серед великої кількості акціонерів призвело до того, що підприємство не має реального володаря.

Поява ефективного власника реально можлива на базі конкурентних умов приватизації.

Але при проведенні некомерційних конкурсів економічні інтереси їх учасників, і, в першу чергу тих, хто програє конкурс, можуть призвести до серйозних політичних наслідків через значну корумпованість економіки.

Враховуючи тенденцію збільшення кількості підприємств, що приватизуються, які займають монопольне місце на ринку (електроенергетики, нафтопереробки, цивільної авіації, зв'язку), продаж пакетів їх акцій слід здійснювати з дотриманням умов

антимонопольного законодавства і суворих заходів відповідальності покупців за фінансово-господарчі результати діяльності підприємств.

Ефективним засобом приватизації великих підприємств мають бути відкриті торги по продажу пакетів акцій, процедура їх проведення повинна бути детально відпрацьована відповідно до світових стандартів.

Слід ширше використовувати аукціонний продаж на фондових біржах пакетів акцій приватизованих підприємств. Це найбільш прозорий спосіб приватизації. Крім того, досвід показує, що аукціонний продаж виключає будь-які конфлікти і проблеми під час укладання і виконання угод.

Потрібно відзначити, що суттєвою проблемою є відсутність системного підходу до приватизації в Україні. З самого початку процесу приватизації відводилося більш політичне, ніж економічне значення. Безкоштовний розподіл власності на сумнівних "рівноправних" умовах, при різних ефективності, функціональному стані і перспективності засобів виробництва, що приватизуються загострили наступні проблеми, які притаманні приватизації:

- при продажу державного майна не враховувалась майбутня ефективність володіння майном, а лише законність прав його придбання;
- внаслідок "роздачі" державного майна громадяни отримали суттєво диференційовані за цінністю "шматки державного пирога", що стало додатковим чинником розшарування суспільства і підсилення соціальної напруги;
- колишня, зовсім знеособлена, державна власність в більшості випадків була змінена на таку ж саму масову і знеособлену індивідуальну власність.

Досвід приватизації запевнив, що при продажу державного майна не слід послуговуватись лише принципом швидкості приватизації. Досвід більшості країн свідчить, що в багатьох випадках державна власність спроможна вирішувати певні завдання більш ефективно, ніж приватна. Державну власність доцільно

передавати у приватні руки лише за умов, якщо ця передача буде вигідна з макроекономічної точки зору, і коли будуть гарантії того, що новий власник організує справу краще, ніж попередній.

Треба налагодити нормальні стосунки між емітентом та інвестором. Останній погодиться вкладати свої гроші лише за умов гарантії певних прав на керування акціонерним товариством. До цього часу при розробці умов продажу акцій підприємств стратегічним інвесторам враховувались пропозиції директорського корпусу, галузевого міністерства, але тільки не покупця.

Важливим завданням у післяприватизаційний період має стати широке інформування номінальних володарів акцій про можливі форми фондових операцій з цінними паперами. При цьому заздалегідь мають бути закріплені у законодавчому порядку відповідні гарантії захисту інтересів мілких інвесторів.

Потребує удосконалення діюче приватизаційне законодавство у частині, що регулює діяльність інвестиційних посередників, яке дозволяє їм при відносно невеликих статутних фондах залучати велику кількість приватизаційних цінних паперів і купувати, таким чином, державне майно майже безкоштовно. Ніякої відповідальності перед вкладниками приватизаційних цінних паперів і державою посередники фактично не несуть. Від такого «механізму» приватизації втрачають і держава, і суспільство.

Існує загроза контролю над українськими підприємствами через систему інвестиційних фондів з метою витиснення потенційного конкурента на світовому ринку. Це досягається шляхом переорієнтації приватизованих підприємств виключно на внутрішній ринок з одночасним скороченням обсягів виробництва. Це безпосередньо відбивається на економічній безпеці країни, оскільки в недалекому майбутньому в недержавному секторі економіки України може домінувати капітал, що не зацікавлений ні в розвитку української економіки, ні в зміцненні позицій своїх потенційних конкурентів на українському і міжнародному ринках.

Підбиваючи підсумки; можна зробити такі висновки.

Приватизація є однією з форм зміни відносин власності і їх структури і знайшла своє використання в багатьох країнах світу, в різних моделях і засобах здійснення.

Цілі приватизації в різних країнах можуть бути різними, але сама приватизація не може бути кінцевою метою поновлення економіки, вона є лише засобом здійснення більшості економічних, соціальних і політичних цілей.

Приватизація у транзитивній економіці суттєво відрізняється від аналогічних процесів в розвинутих країнах, як за механізмом і строками здійснення, так і за своїм змістом.

Приватизацію слід розглядати як цілеспрямований і регульований процес зміни чи удосконалення форм і структури власності шляхом відчуження (через продаж або безоплатну передачу) державної власності на користь приватних осіб у відповідному правовому чи інституціональному середовищі соціально-економічних відношень.

При проведенні приватизації критерій економічної ефективності повинен бути пріоритетним по відношенню до яких-небудь інших критеріїв, в тому числі політичного чи соціального характеру.

Лише за таких умов приватизація стане дійсно рушійною силою ринкових перетворень в економіці України.

РОЗДІЛ 6. СТРУКТУРНО-ГЕНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

6.1. Монополія і конкуренція – їх єдність та протидія

У ході соціально-ринкових перетворень в Україні формування конкурентного середовища виступає як необхідна умова розвитку й функціонування ринкових відносин. Конкуренція є однією з головних рушійних сил розвитку економіки й суспільного прогресу; це необхідний елемент ринкового механізму, якщо її немає в реальності, те немає й ринку як суспільної форми економічних зв'язків. Теорія й практика сучасного ринкового господарства переконливо демонструють, що конкуренція нерозривно взаємодіє з монополією, разом з нею становить суперечливу єдність.

Перехід до ринкових відносин з їх «природним» економічним механізмом і загальноісторичними принципами функціонування об'єктивно обумовлює необхідність аналізу прикладних питань розвитку конкуренції й регулювання монополій у нових умовах господарювання.

Зниження рівня монополізації економіки, формування й підтримка конкурентного середовища, якісне проведення антимонопольної політики залишаються ключовими завданнями економічної політики на сучасному етапі. Особливу актуальність здобуває проблема забезпечення прийняттого для суспільства сполучення конкуренції й монополії, що визначає умови й ефективність господарювання, мотивацію господарюючих суб'єктів, формування й розподіл доходів, а, в остаточному підсумку, темпи й рівень соціально-економічного розвитку.

Постановка проблеми в загальному виді виражається в співвідношенні монополії й конкуренції, яка завжди займала важливе місце в економічній теорії й привертала увагу дослідників, починаючи із класиків економічної думки. Заслуга теоретичного обґрунтування розглянутої проблеми належить ще А. Сміту, що виділив вихідні умови існування конкуренції, разом

з тим протиставив конкуренцію й монополію. Формуванню неокласичної концепції конкуренції й монополії, як протилежних ринкових структур сприяли дослідження А. Курно, Ф. Еджуорта, Л. Вальраса, В. Парето, А. Маршалла й ін. Подальший розвиток аналіз процесів монополії й конкуренції одержав у роботах Дж. Робинсон, П. Сраффа, Э. Чемберліна, Й. Шумпетера й ряду інших учених, які досліджували механізм ринкового функціонування монополій, їх негативні й позитивні наслідки для суспільства, динамічні аспекти й ефективність монополій у порівнянні з конкурентними ринками. Фундаментальні дослідження проблем конкуренції й монополії, їхньої діалектичної єдності й співвідношення в рамках капіталістичного способу виробництва представлені також у працях К. Маркса, Ф. Енгельса, В. І. Леніна. Особливий погляд на проблему конкуренції й конкурентної політики знайшов відбиття в роботах представників неоліберального (Ф. Хайек, В. Ойкен, Л. Эрхард) і інституціонального (Дж. Гэлбрейт, Ф. Перру) напрямків економічної думки.

Конкуренція, як і будь-який стимул суспільного прогресу, супроводжується протиріччями, економічними й соціальними витратами (нестабільність підприємництва й пов'язана з нею безробіття; банкрутство окремих бізнесменів; збільшення диференціації доходів у суспільстві й т.д.). Суперечливість ситуації в тім, що сама конкуренція, відбираючи кращих і найбільше ефективно діючих у ринковому господарстві, сприяє створенню монополій, коли конкурентні переваги якого-небудь із виробників здобувають стійко довгостроковий характер. Проте, конкуренція зовсім необхідна в нерозвинених і перехідних суспільствах, тому що створює потужні стимули для прискореного соціально-економічного прогресу. Це єдиний метод подолання тотальної фальсифікації інформації, що не дозволяє, не тільки побудувати «планове господарство», але й налагодити найпростішу координацію економічної діяльності.

Історія економічної думки свідчить, що питання про співвідношення конкуренції й монополії завжди було предметом

дискусії, у якій проглядаються реальні проблеми регулювання в рамках сучасної економічної структури, проблеми оптимального співвідношення державного регулювання й стихійних чинностей ринку.

Незважаючи на розходження методологічних позицій в економічній літературі, як вітчизняної, так і закордонної, довге час конкуренція й монополія розглядалися як антиподи. Але сучасна ринкова економіка спростовує це. Капіталістичний господарський механізм із анархічного монополізованого поступово трансформувалася в регульований, конкурентний і соціалізований під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів (створення всеохоплюючої системи державного економічного регулювання з метою забезпечення відносної стабільності й рівномірності росту і його структурної спрямованості, системи підтримки підприємництва, створення гарантій вільної конкуренції, розвиток і диференціація відносин власності від націоналізації до розсіювання акціонерного капіталу, розвиток системи соціального страхування, зміни характеру науково-технічного прогресу й т.д.).

Проблеми розвитку конкуренції, подолання монополізму й створення конкурентного середовища в умовах трансформації соціалістичної системи господарства нові як у теоретичному, так і практичному плані. У радянський період поняття «монополія» і «конкуренція», їхнє співвідношення розглядалися вітчизняною економічною наукою тільки із критичних позицій. У роки здійснення радикальних реформ у пошуках шляхів становлення й удосконалювання нової системи господарювання, що базується на ринковому механізмі, російські вчені одержали можливість підійти до вивчення даної проблеми з якісно інших методологічних позицій.

Багато представників у західній економічній теорії, розуміючи умовність передумов моделі зробленої конкуренції, прагнули врахувати вплив, що модифікує, монополій на структуру ринку. Так, у системі поглядів А. Курно монополія й вільна конкуренція розглядалися як крайні випадки ринкових ситуацій.

Більшу цінність являє собою внесок Э. Чемберлина в теорію функціонування й розвитку ринків, формування витрат і цін, закономірностей взаємодії попиту та пропозиції на основі синтезу конкуренції й монополії [1,с.150]. Э.Чемберлін показав, що кожний конкурент, прагнучи виділитися на ринку, намагається диференціювати свій товар, що приводить до створення субринку, на якому він виступає як частковий монополіст, що регулює ціну. Це означає, що продуктова диференціація, а разом з нею й ринкова влада фірми, являє собою природне слідство конкуренції. Тому невірно, думає він, щоб монополія й конкуренція розглядались як антитези й взаємовиключні початки, вважаючи, що облік обох є в більшості випадків неодмінною умовою раціонального пояснення цін. Чемберлін розглядає елемент монополії як природну, нормальну рису конкурентної системи.

У теорії Дж. Робинсон [2,с.230] зберігається дихотомія монополії й конкуренції як двох взаємовиключних понять. У всій проблематиці, що стосується монополії, Робинсон надає вирішального значення концентрації, появі гігантських компаній здатних здійснювати регулюючий вплив на ринок. Робинсон трактує монополію як негативний фактор, що утрудняє й перешкоджає дії ринкового механізму, що деформує нормальні економічні й соціальні відносини. Із цього випливає необхідність і добродійність посилення державного регулювання ринку.

Австро-американський економіст Й. Шумпетер [3,с.180] на противагу неокласичному принципу протиставлення конкуренції й монополії як двох взаємовиключних початків і полярно протилежних ринкових ситуацій запропонував ідею позитивної взаємодії чинностей конкуренції й монополії. Він увів поняття «ефективна конкуренція» і «ефективна монополія», зв'язавши обидві ці категорії із процесом нововведень, з функцією підприємницького новаторства.

Ефективною Шумпетер вважає конкуренцію, засновану на зниженні витрат виробництва й підвищенні якості продукції за рахунок технічних, організаційних і управлінських новацій.

Найкращими умовами для здійснення таких новацій володіють найбільші компанії і їхні монополістичні об'єднання. Монополію, що є слідством нововведень, Шумпетер іменує ефективною, оскільки вона формується в умовах активної конкуренції. Ефективна монополія – добродійний результат конкуренції й невіддільна від її. Надприбуток ефективною монополією – справа тимчасова. Вона зникає в міру поширення нововведень, здійснення нововведень конкурентами, монополіями-суперниками.

Точку зору Шумпетера про співвідношення олігополістичних форм і прискорення темпів науково-технічного прогресу розділяє й Дж. Гелбрейт, що вважає, що фінансування технічних розробок найкраще забезпечать великі монополні об'єднання, а вплив на ціни й існування бар'єрів для вступу в галузь дає менеджерам великих олігополістичних фірм упевненість у гарантованому прибутку й можливість фінансування наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок.

Ф.Хайек, як і інші представники австрійської школи, говорить про конкурентний порядок, зміст якого укладається в тім, щоб змусити конкуренцію працювати. Як елемент конкурентного порядку сама конкуренція трактується як процес навчання, координації, відкриття. Таким чином, використовуване представниками австрійської школи поняття «динамічної конкуренції» має на увазі, що конкуренція являє собою процес, а не структуру ринку.

У наш час проблеми конкуренції й монополії досліджуються головним чином під кутом зору ефективності дії господарського механізму в цілому з урахуванням соціальних потреб і умов. Саме такий підхід став переважним. Механізми й межі ринкового регулювання ефективності протягом багатьох років вивчаються в західній літературі. Однак ці дослідження й підходи до проблеми монополії й конкуренції склалися в умовах або вільній конкуренції, або в умовах розвиненої ринкової економіки, їхні висновки й рекомендації не можуть бути повною мірою використані в умовах перехідної економіки. Найважливішим підсумком вищевикладеного є висновок про незавершеність, незакінченість досліджень проблем

конкуренції й монополії, зокрема в умовах переходу до ринкових принципів організації економіки.

Ринкові відносини в сучасних умовах являють собою складний механізм, у якому сполучаються монополістичні структури, конкуренція й регулюючі чинники. Співвідношення монопольного й конкурентно-ринкового регулювання, прямих (адміністративних) методів господарського розпорядження й товарно-грошових методів виступає вирішальним фактором, що визначає зацікавленість виробників у тих або інших економічних варіантах, кінцеву ефективність господарювання.

Для ринкової економіки характерно діалектична єдність конкуренції й монополії. Конкуренція й прагнення до монопольної позиції закладені в самому суверенітеті товаровиробників з їх індивідуальними економічними інтересами, у їхній економічній волі, господарській самостійності, прагненні до максимізації прибутку.

6.2. Конкурентні переваги малих підприємств і корпорацій

Діалектична єдність монополії й конкуренції проявляється через поляризацію структури економіки. В епоху НТР кожна велика, середня й дрібна організація виконує свої специфічні функції. Тому їхнє співіснування й тісна взаємодія – необхідна умова для ефективного функціонування сучасної економіки. У США й інших західних країнах дрібний і великий бізнес сьогодні не виключають, а доповнюють один одного.

Мале підприємництво – істотна складова й масова суб'єктна база цивілізованого ринкового господарства, невід'ємний елемент властивого йому конкурентного механізму. Сьогодні в багатьох промислово розвинених країнах мале підприємництво забезпечує: 1) виробництво основної частини ВВП (до 70% у середньому по країнах ЄС, 61% у Японії, 40% у США); 2) створення робочих місць для більшості працездатного населення (72% у середньому по країнах ЄС, 78% у Японії, 54% у США); 3) здійснення більшої частини всіх інновацій, що сприяють розвитку науково-технічного прогресу;

4) формування «середнього класу», виявляючи собою найважливіший фактор соціальної й політичної стабільності суспільства [4].

Однак питання про справжню роль малого бізнесу в сучасній ринковій економіці зовсім не настільки простий і однозначний (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

**Порівняльні конкурентні переваги
малих підприємств і корпорацій**

Фактори конкурентних переваг	Малі підприємства	Корпорації
Оперативність реагування на зміни ринкової кон'юнктури	+	-
Накладні витрати, віднесені на собівартість продукції	+	-
Витрати на утримання персоналу	+	-
Можливості оперативного відновлення	+	-
Швидкість здійснення інновацій	+	-
Доступність адресних підтримок	+	-
Можливості відновлення основних фондів	-	+
Доступ до позикових фінансових ресурсів	-	+
Можливості системних маркетингових досліджень і активної реклами, стимулювання збуту	-	+
Здатність використати ефект масштабу	-	+
Можливість інвестування НІОКР	-	+

У сучасній економіці очевидні обмеженість і неуніверсальність малого підприємництва, зв'язані насамперед з його неієздатністю у відношенні великих і капіталомістких проектів і розгортання масштабних НІОКР, а також з його нестійкістю (до 90% малих фірм розоряються в перший рік свого існування)¹. Так, у США й Великобританії в компаніях із числом зайнятих більше 10 тис. чоловік проводиться 80% всіх НІОКР, у той час як на підприємствах із числом зайнятих до 1 тис. чоловік – менш 5%. Аналогічна ситуація спостерігається й у Японії, де великі фірми з капіталом більше 1 млрд. ієн здійснюють 86% всіх НІОКР.

У капіталомістких, наукомістких і «природоємних» галузях всіх розвинених країн домінуюче положення займають великі й надвеликі корпорації. Саме вони в основному забезпечують практичне застосування досягнень науково-технічної революції, у тому числі впровадження результатів фундаментальних НІОКР, фінансованих державою, і інновацій, створюваних венчурним капіталом [5,с.84].

Діалектичне протиріччя конкуренції й монополії виступає як єдність і боротьба протилежностей, що припускають існування й розвиток один одного й одночасно деякою мірою заперечливих, взаємовиключних один одного, що є джерелом економічного розвитку при товарному виробництві. Конкуренція й монополія, у певному змісті заперечуючи один одного, у реальному житті нерозривні, перебувають у діалектичній єдності як протилежні процеси. Особливості діалектики взаємин монополії й конкуренції проявляються в тім, що, виникаючи в результаті конкурентної боротьби, монополія повністю не скасовує конкуренцію, а модифікує її, привносячись монополістичний компонент.

Адекватною господарською основою сучасного науково-технічного прогресу є конкурентно-ринковий механізм руху. Досвід розвинених країн свідчить, що розумним сполученням монополії й конкуренції є олігополістичний тип організації галузі, що включає конкуренцію великих компаній (не менш трьох, як правило), навколо яких формуються мережі малих підприємницьких структур. Це створює умови вільної конкуренції для ефективного функціонування малого бізнесу (довгострокові замовлення, гарантія збуту продукції й т.д.) і одночасно відповідає інтересам монополізованих великих компаній (дозволяє скоротити виробничі витрати, підвищити «ринкову гнучкість», позбутися нераціональних накладних витрат, забезпечувати стабільність поставок, перекладати ризик від тих або інших операцій на своїх "малих партнерів"). Але саме в цій області чітко проявляється незавершеність процесу формування системи ринкових відносин в економіці України. Із другої половини 1990-х років структуру українського ринку можна кваліфікувати як суміш з елементів залишкового радянського монополізму та елементів

примітивного атомізованого ринку. Таке сполучення, як показує практика, є найменш ефективним і недостатньо дієздатним. Ми вважаємо, що конкурентна олігополія саме і є найбільш конструктивною й послідовною альтернативою тому структурному монополізму, що характерний для російської економіки.

Роль і перспективи розвитку малого підприємництва, як показує практика, багато в чому визначаються його інтеграцією в різноманітних формах із великим підприємництвом, що становить базис національних економік розвинених країн. Великі корпоративні структури, концентруючи вирішальну частину активів і виробленої продукції, виступають як локомотиви народногосподарського розвитку, забезпечують стабільність національної економіки і її конкурентоспроможність на світовому ринку. Саме тому держава в розвинених країнах бореться не з монополіями, а із проявами монополізму.

6.3. Принципи антимонопольної політики

За останні десятиліття принципи антимонопольної політики перетерпіли помітну еволюцію: у цілому акценти змістилися від засудження монополії як такої до об'єктивного визначення економічних наслідків монополізації ринків, методів цінової й нецінової конкуренції й т.п. Конкурентна політика й антимонопольне регулювання все більше враховують наслідки прийнятих рішень в аспекті міжнародної конкурентоспроможності учасників ринку. Це проявляється у використанні «правила зваженого підходу» в антимонопольній політиці, коли навіть потенційно небезпечні для конкуренції угоди або форми контрактів між учасниками ринку можуть допускатися, якщо вони супроводжуються очікуваним ростом ефективності.

Особливо гострою проблема забезпечення достатньої гнучкості й дієвості антимонопольної політики виявляється в умовах інноваційного типу економічного розвитку. При загальному негативному відношенні до будь-яких угод, які можуть привести до

посилення монополізації ринку, з «чорного списку» заборонених угод виводиться усе більше таких, які пов'язані з науково-дослідною роботою, генеруванням нововведень, використанням патентів.

Сучасний економічний аналіз і світова практика державного регулювання підтверджують, що для досягнення стійкого економічного росту, заснованого на нововведеннях, необхідно забезпечити збалансовану реалізацію конкурентної й промислової політики. Розходження тих механізмів, які використовують ці два види політики, дозволяє розглядати їх як взаємодоповнюючі важелі впливу на економічну ситуацію, доступних державі.

Коли ми говоримо про спосіб господарювання, конкуренція представляється динамічним, оновлюючим, руйнуючим початком. Навпроти, монопольні механізми – це консервативне, обмежуюче, що впорядковує початок. Конкуренція породжує рух, розвиток, монополія вводить його в організаційні береги, охороняє його плоди, забезпечує стабільність нового рівня багатства й споживання. Зазначені початки універсальні; їхній синтез формує будь-який рух в економіці. Інакше кажучи, якщо господарська динаміка при товарному виробництві породжується, підштовхується конкуренцією, то підтримується вона лише взаємодією конкуренції й монопольної організації, де роль обох почав однаково важливий.

Конкурентна боротьба здатна нормально функціонувати тільки в органічній єдності з її монопольними механізмами, що впорядковують, обмежуючи суперництво рамками економічної доцільності, монополія виступає обов'язковим, невід'ємним від конкуренції організаційним інструментом ринкового механізму.

6.4. Альтернативний підхід до аналізу конкурентних відносин

Альтернативний підхід до аналізу конкурентних відносин у методологічному відношенні відрізняється від розглянутих підходів насамперед своїм генетичним характером. Якщо структурний підхід фіксує увага насамперед на співвідношенні монополії й конкуренції в

даній економічній системі, то генетичний підхід ставить у центр уваги проблему історичного співвідношення ринкової й творчої конкуренції.

Визначне місце в сучасних дослідженнях генетичних залежностей займають роботи В.Л. Іноземцева про постеконічну трансформацію. Концепція постеконічної трансформації виходить із того, що сучасна високорозвинена економіка рухається в напрямку до постеконічного суспільства, тобто до суспільства, основаному вже не на праці, а на творчості [6, с.423]. Із цього видно, що сучасна ринкова конкуренція виступає як перетворена форма творчої конкуренції.

Творча конкуренція припускає певну замкнутість, індивідуальну відокремленість її учасників одне від одного, що виступає в той же час як основна перешкода на шляху становлення зрілого, конкретно-загального міжособистісного спілкування. Тому навіть творча за своїм характером конкуренція є протилежністю творчому спілкуванню в його вищому, конкретно-загальному виді. Ця протилежність проявляється й у тім, що на відміну від творчої конкуренції безпосереднє міжособистісне спілкування не породжує перетворених форм людської діяльності. Творча природа людської діяльності тут, на цьому рівні розвитку виявляється безпосередньо на поверхні явищ, які в цьому змісті безпосередньо збігаються зі своєю сутністю. Це й означає тотожність сутності й існування.

Як відображає Грималюк А.В. на сучасному рівні історичного розвитку між сутністю й існуванням з необхідністю вклинюється цілий ланцюг перетворених форм. При цьому відбувається не просто перетворення, а подвійне «перетворення перетворення», що має двох'ярусну структуру [7, с.270].

По-перше, воно опосередковується самою творчою конкуренцією, тобто боротьбою за визнання індивідуального пріоритету творчої особистості.

По-друге, воно опосередковується ринковою конкуренцією, але ця ринкова конкуренція виступає вже не тільки як класична конкуренція товаровиробників, але і як перетворена форма творчої

конкуренції. Мало того, що творча конкуренція сама виступає як генетична перетворена форма безпосереднього спілкування. Вона ще й виступає у свою чергу в перетвореній формі ринкової конкуренції. Тим самим відбувається подвійне перетворення – «перетворення перетворення», що опосередковує в сучасному суспільстві складний зв'язок між творчою природою людської діяльності й ринковою конкуренцією.

Таким чином, у сучасному високорозвиненому суспільстві елементи творчої конкуренції переплітаються з пануючими поки відносинами ринкової конкуренції, що, як відомо, теж є автономним, незалежним від творчої конкуренції потужним джерелом перетворених форм. Тим самим структура перетворених форм істотно ускладнюється й розібратися в ній у міру цього переплетення стає усе сутужніше.

Сьогодні сама ринкова конкуренція усе більше виступає як перетворена форма творчої конкуренції. Тому й перетворені форми, безпосередньо народжувані ринковою конкуренцією починають усе більше виступати сьогодні в остаточному підсумку як перетворені форми не тільки товарного відношення, але й тих елементів творчості, які поступово ростуть і розвиваються в сучасному суспільстві. Відбувається перетворення самого перетворення й насамперед – самого його джерела. Сама ринкова конкуренція як джерело перетвореного характеру економічних форм товарного виробництва стає у свою чергу перетвореною формою зовсім іншого, чужорідного, творчого початку, протилежного по своїй суті абстрактно-абстрактно-знеособленому способу визнання праці товаровиробника. Саме в цій протилежності, а не в монополістичному усупільненні праці кореняться справжні джерела підриву товарного виробництва.

Той спосіб, яким творча діяльність включається в термін «загальної праці», кардинально протилежний розглянутому Марксом ринковому способу визнання індивідуальної праці товаровиробника як структурної частини суспільної праці. Маркс показує, як у процесі ринкового визнання одна зі сторін конкретної праці відчужується від

нього. Тепер уже не вона є частиною конкретної праці, а, навпаки, конкретна приватна праця повинна довести, що він дійсно є частиною суспільної праці, що виступає як абстрактна праця, відчужена від конкретної праці й підпорядковуючий собі його. Джерела товарного фетишизму пов'язані із цим відчуженням абстрактної праці від конкретного, оскільки стосовно безпосередньо приватної праці товаровиробника опосередковано суспільна праця виступає як абстрактно-загальна праця стосовно конкретної праці.

Творча діяльність принципово позбавлена того двоїстого характеру, що Маркс відносив до праці товаровиробника. Вона включається в термін «загальної праці» безпосередньо у своїй конкретній авторській формі. Ринкового відчуження абстрактної праці від конкретного при цьому не відбувається. Безпосереднє визнання творчої діяльності виступає, з одного боку як конкретно-загальне, а з іншого – як конкретно-особистісне. Творча діяльність виступає як «праця» конкретно-загальна саме в тому розумінні, що загальне визнання аж ніяк не вимагає його знеособлювання й відомості до якісно однорідної абстрактної праці.

Саме внаслідок цієї протилежності товарного виробництва й творчої діяльності стає двоїстою, внутрішньо суперечливою сучасна ринкова конкуренція. З одного боку, вона є іманентною формою руху товарного виробництва. З іншого боку, вона виступає як зовсім неадекватна, перетворена форма, у якій виступає на поверхні явищ господарського життя творча конкуренція [8, с. 244].

Цей двоїстий, внутрішньо суперечливий характер сучасної ринкової конкуренції одержав своєрідне вираження в зіткненні двох протилежних методологічних підходів до її теоретичного аналізу, один із яких характерний для класичного й неокласичного напрямку, а з іншого боку – для австрійської й неоавстрійської школи.

Формою руху цієї протилежності стає, наприклад монополістична конкуренція, пов'язана із продуктовими інноваціями. Ця протилежність розвертається на противагу монополістичної й конкурентної сторін монополістичної конкуренції. Протилежність цих сторін виявляється в тім, що інноваційні можливості й

конкуренція роблять прямо протилежний вплив на стан економічної системи щодо її загальної рівноваги. Якщо інновації, які згідно Й. Шумпетера, віддаляють систему від стану загальної економічної рівноваги, то конкуренція, навпроти, прагне наблизити систему до цього стану. Ринковій економіці як системі чисто економічної діяльності іманентна тенденція до загальної рівноваги. Однак коли в економічну систему проникають елементи або результати творчості, починає протидіяти прямо протилежна тенденція, що прагне виштовхнути її зі стану загальної рівноваги.

Ця боротьба двох протилежних початків особливо характерна для сучасного виробництва. У міру все зростаючого впливу науки елементи творчості поступово починають усе більше проникати навіть у самі таємні «надра» сучасного виробництва. Зростає складність праці, збільшується значення людського капіталу, підсилюються творчі елементи в самому утримуванні праці й взагалі будь-якої економічної діяльності, включаючи підприємництво. Така діяльність вимагає вже не тільки знеособленого, але й певною мірою особистісного визнання.

Таким чином, елементи особистісного визнання не обмежуються внутріфірмовими відносинами. Вони виходять за межі підприємств і проникають на ринок, причому, не тільки на ринок праці, але й на ринок продуктів. Творчий потенціал фірми в кінцевому рахунку вливається в її інтелектуальний капітал, що включає не тільки людський капітал, але й так званий структурний капітал: патенти, ліцензії, фірмові знаки й торговельні марки, тобто все те, що надає продукту фірми індивідуалізований характер і відрізняє його від продуктів інших фірм. Завдяки такій диференціації продукції ринок даної фірми теж «індивідуалізується». Він відносно відокремлюється від ринків інших фірм і від галузевого ринку в цілому. Тим самим диференціація продукції сприяє посиленню монополістичного характеру конкуренції.

Завдяки відносній відокремленості свого мікроринку монополістичний конкурент на відміну від зробленого конкурента одержує деяку владу над ціною. Цю владу фірма використає для того,

щоб підтримувати ціну своєї продукції на рівні, що перевищує середні витрати, і одержувати тим самим економічний прибуток. Такий розрив між ціною й витратами монополістичного конкурента означає, що його витрати визнаються суспільством уже не просто як частина абстрактно-знеособлених витрат, не розчиняються в їх «сірій масі», а принаймні певною мірою «індивідуалізуються». При цьому економічний прибуток виступає як кількісна міра елементів «індивідуалізованого» визнання економічної діяльності фірми. Таким чином, наука «експортує» елементи іманентного й особистісного визнання в сферу економічної діяльності як індивідів, так і цілих фірм.

Більше того, елементи «індивідуалізованого» визнання можуть підніматися на рівень цілих держав, насамперед найбільш високорозвинених, і виходити на світовий ринок. Мова йде, наприклад, про те, що світовий ринок може визнавати сам факт американського, західноєвропейського або японського виробництва в певній мері як свідоцтво високої якості й технічного рівня продукції, свідомо відрізняючи її від продуктів інших країн.

Таким чином, відкривається можливість доповнити переважний у сучасній економічній теорії структурний аналіз конкуренції генетичним підходом. Загальні методологічні основи сполучення структурного й генетичного підходу в економічній теорії були розроблені А.К. Покританом [9,с.35].

Основний висновок із цієї статті носить методологічний характер. У цій статті ми спробували лише поставити проблему застосування деяких із цих методологічних принципів до аналізу конкурентних відносин. Тому головний методологічний висновок складається в існуванні можливості синтезувати генетичний підхід до аналізу конкуренції зі структурним підходом.

При цьому треба враховувати, що перетворення ринкової конкуренції у форму творчої конкуренції відбувається нерівномірно у різноманітних галузях навіть в умовах високорозвиненої економіки. Найбільшою мірою це торкає промисловість, причому, насамперед її високотехнологічні галузі, у меншому ступені – галузі

інфраструктури. Звідси випливає методологічна необхідність дослідження галузевої специфіки конкуренції. Це означає, що треба розглядати не тільки абстрактну конкуренцію взагалі, а конкретно – конкуренцію в тій або іншій галузі економіки на даній сходинці її історичного розвитку.

Структурно-генетичний похід до аналізу конкурентних відносин пов'язаний із принципом відповідності методу предмету дослідження. Система теоретичних знань, включаючи й систему категорій економічної теорії, є складеним моментом розвитку суспільної практики людини. Саме тому проблема її методу не зводиться до пошуку певних логічних примов і операцій для пізнання реальної дійсності. У такому виді метод економічної теорії претендував би на роль абстрактної логічної відмички. У дійсності ж сутність методу економічної теорії полягає в розвитку системи категорій, а, отже, у практичному оволодінні і пристосуванні людиною закономірностей свого власного розвитку. Економічна теорія, розглянута як певна форма оволодіння людиною своєю власною природою, не може мати в собі істотної розбіжності між методом і предметом.

Відповідно до цього ключового принципу методи аналізу конкурентних відносин повинні визначатися, виходячи з особливостей тих галузей, у яких ці відносини розглядаються. Наприклад, неінституційна методологія може виявитися більше плідною при аналізі традиційних галузей інфраструктури, тоді як генетичний похід краще застосовувати для аналізу високотехнологічних галузей промисловості, що стоять по шляху постеконічної трансформації. Таким чином, структурно-генетичний підхід відкриває нові методологічні можливості теоретичного дослідження конкурентних відносин у різних галузях сучасної економіки.

Список використаних джерел

1. Чемберлін Е. Теорія монополістическої конкуренції (Реорієнтація теорії стоимості). Пер. с англ. / Под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М.: Економіка, 1996. – 360 с.

2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., 1986. – Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости). Пер. сангл. / Под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М.: Экономика, 1996. – 360 с.

3. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.

4. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий. – Москва, апрель 2003 г. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2003. См.: [http: www. summit, siora.ru/control 04/ sbornik](http://www.summit.siora.ru/control 04/ sbornik).

5. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2003 г. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2003. См.: [http: www. summit, siora.ru/control 04/ sbornik](http://www.summit.siora.ru/control 04/ sbornik).

7. Іноземців В.Л. До теорії постеконіомічної суспільної формації. – М: Наука, 1995 – 640 с.

8. Грималюк А.В. Сверхпредпринимательство (Методологічні особливості концепції дворівневої ринкової економіки). – О.: Авриво, 2007. – 548 с.

9. Покритан А.К. Економічна структура соціалізму: функціонування й розвиток. – М.: Економіка, 1985 – 264 с.

РОЗДІЛ 7. СПЕЦИФІКА МОНОПОЛІЙ РАДЯНСЬКОГО ТИПУ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ВІДМІННОСТІ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ

7.1. Особливості монополій радянського типу

Протягом усього радянського періоду термін „конкуренція” мав ознаки, що суперечили інтересам населення радянської держави, устоям радянського життя. Він був відсутній навіть у законодавстві. Однак зовсім відмежуватися від принципів, що покладені у конкуренті відносини, було цілком неможливо. У зв'язку з тим у радянську дійсність був введений такий механізм як соціалістичне змагання.

Дане поняття хоча й протистояло категорії конкуренція, однак своїми результатами прагнуло мати ті ж самі, що і конкуренція. Як свідчить постанова ЦК КПРС „Про подальше покращення організації соціалістичного змагання” головними напрямками соціалістичного змагання мали стати: всебічне підвищення продуктивності праці, ефективності суспільного виробництва, зниження витрат праці, раціональне використання та економія сировинних та матеріальних ресурсів, підвищення якості продукції, покращення використання виробничих фондів та капітальних вкладень [1,с.285]. Окрім того, соціалістичне змагання мало сприяти впровадженню нових технологій, швидкому досягненню нових потужностей, вивченню та покращенню задоволення попиту, підвищенню культури обслуговування [2,с.24].

Проте, мета соціалістичного змагання досягнута не була. В економічній літературі виділяють такі причини. По-перше, в ході змагання передбачалося використання засобів, неприйнятних для досягнення поставленої мети, наприклад досягнення мети за допомогою „комуністичного відношення до праці”. По-друге, у нормативних актах, що регулювали соціалістичне змагання, зустрічались й достатньо вірні пропозиції: вказувалося на необхідність використання договірних начал; говорилось про необхідність використання матеріальної зацікавленості; в

економічній літературі того часу обґрунтовано вказувалось на те, що „підприємства-виробники виступають на ринку як диктатори цін, виробництва та споживання”. Однак, за відсутністю реальних ринкових механізмів створити відносини суперництва задля досягнення поставлених результатів було неможливо [2, с. 24].

Замість досягнення результатів соціалістичного змагання, радянська економіка досягла всеосяжного характеру монополізму. На початок 80-х років ХХ століття він охопив усі сфери життєдіяльності суспільства – економіку, політику, культуру; всі рівні економічної організації суспільства – загальносоюзне господарство, територіальні та галузеві утворення, об'єднання і підприємства. Негативні наслідки монопольної будови організаційних структур проявилися як у суспільній, так і в економічній сфері. У суспільному житті вони супроводжувалися деформаціями природного ходу розвитку суспільства, боротьбою проти радикального оновлення існуючого порядку та спроб знайти альтернативи традиційним формам організації життя, посиленням стандартизації, уніфікації та одноманітності ідей. В економіці наслідки монополізму проявилися у хронічному дефіциті асортименту та обсягів продукції, встановленні монопольних цін, стагнації розвитку НТП та значній технічній відсталості виробництва, низькій якості та конкурентоспроможності товарів, перевазі відомчих і регіональних інтересів над народногосподарськими та приватними [3,с.56-57].

Характерною особливістю радянської економіки став високий рівень монопольності виробничих структур: довготривала організаційна та структурна політика, спрямована на концентрацію і спеціалізацію виробництва, визначила домінування в народному господарстві виробників-монополістів: „підприємства з кількістю зайнятих понад 1000 чол., складаючи 16,4% їх загальної кількості, концентрують у себе 73,4% промислово-виробничого персоналу та 73,9% вироблюваної продукції. При цьому на найбільших (10000 і більше працюючих) підприємствах сконцентровано 21,6% персоналу і виготовляється 20,2% обсягу промислової продукції. Жодна країна світу не знає такого рівня концентрації” [3,с.57].

Слід зазначити, що радянські монополії суттєво відрізнялися від тих монополій, що мали місце в розвинених країнах. Відмінності склалися у коренях походження та ефективності функціонування. Так, радянські монополії не мали навіть тих позитивних рис, що має капіталістична монополія, зокрема [2,с.22-23]:

1. Капіталістична монополія виникає знизу у результаті конкурентної боротьби, радянська, навпаки, насаджується зверху. У зв'язку з цим, монополістом при капіталізмі стає підприємство-лідер, яке використовує передові технології, має значний науково-технічний та виробничий потенціал. При соціалізмі, навпаки, монополія дуже часто виникає на застарілій технологічній базі.

2. Капіталістична монополія базується на власній економічній потужності, а радянська заснована на організаційно-адміністративній системі керівництва. Капіталістична монополія діє в умовах жорсткої конкуренції, соціалістична, навпаки, діє у тепличних умовах.

3. Капіталістична монополія бере участь у міжнародному поділу праці, чим досягається покращення якості виробництва, підвищення його конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Радянська не приймає участі у міжнародному поділу праці, або обмежується регіональними рамками, наприклад СЕВ.

4. Радянське підприємство було не лише обмежено у можливостях удосконалення своїх товарів, що підвищує конкурентоспроможність, але й не прагнуло цього. Якщо західні підприємства повинні були постійно рахуватися із втратою клієнтів, то радянське не турбувалося про це. В умовах постійного дефіциту та відсутності вибору у кого придбати продукцію, підвищення ціни, скорочення асортименту та будь-яке інше погіршення характеристик товару не відбивалося на зміні попиту на нього. Підприємство не страшилося за збут своєї продукції.

У результаті дії цих факторів у радянській економіці монополія стала розумітися як привілей певного органа або організації, який надавав широкі можливості діяти на свій розсуд та не накладав ніяких зобов'язань, пов'язаних з необхідністю удосконалення товару або продукції, що вироблялися. На відміну від економічних

монополій країн розвиненої ринкової економіки, радянський монополізм обумовлювався не економічними чинниками, а тотальним одержавленням економіки та централізацією її управління. Привілейоване становище виробників в адміністративно-командній системі створювалося засобами адміністративного характеру, підтримувалося політичною силою держави, а сам монополізм підприємств був багато в чому вимушеним.

Таким чином, з одного боку, виробнича структура виступала в якості об'єктивного чинника монополізації економіки, а з іншого – монополізм у виробництві став наслідком системи адміністративного управління, яка стимулювала надспеціалізацію у галузях з високим технічним рівнем виробництва, обмежуючи господарську ініціативу інших галузей і деформуючи природні взаємозв'язки виробників і споживачів.

7.2. Етапи процесу демонополізації економіки України

На початку 90-х років ХХ століття Україна встала на шлях ринкової трансформації. Створення конкурентного середовища було визнано одним з першочергових завдань транзитивної економіки. З цього моменту стало зрозуміло, що для розвитку здорової конкуренції необхідні, передусім, інституційні та організаційно-структурні передумови, наявність на ринку достатньої кількості конкуруючих виробників, як вітчизняних, так й іноземних, а також поступове формування елементів ринку. Це дозволило зробити наступні висновки стосовно періоду переходу від "перебудовних" економічних ілюзій до перших спроб практичного реформування радянської економіки [3,с.62-63]:

1. Очікувані результати у сфері демонополізації можуть бути досягнуті лише при відмові від принципу організації народного господарства на відомчій основі, реорганізації системи відомчого підпорядкування підприємств галузевим міністерствам і перетворення останніх на органи державного управління, позбавлені

функцій господарського керівництва, тобто демонополізація управління.

2. Для подолання негативних наслідків монополізації економіки необхідна серйозна зміна структури виробництва, створення організаційних передумов для розвитку конкуренції між виробниками і становлення ефективних взаємовигідних ринкових зв'язків між виробниками та споживачами, тобто демонополізація виробництва.

3. Процес демонополізації має підкріплюватися відповідним інституційним регулюванням з боку держави, насамперед, антимонопольним, що здатне забезпечити збалансування економічних і адміністративних важелів управління та їх адекватність рівню розвитку і характеру економічних перетворень.

У зв'язку з цим першочергового значення серед інститутів конкуренції набуло саме антимонопольне законодавство. Найважливішим його напрямком у 90-х роках ХХ століття стала демонополізація економіки, тобто комплекс заходів, у тому числі примусових, спрямованих на зниження рівня монополізації ринків.

Слід зазначити, що умови, в яких відбувалося створення інститутів конкуренції, зокрема антимонопольного законодавства, в нашій країні суттєво відрізнялися від традиційних умов їх формування. Основні відмінності полягали в тому, що інститути конкуренції в Україні почали формуватися: по-перше, за відсутністю ринкових відносин; по-друге, за відсутністю конкуренції; по-третє, за наявністю сформованої державної монополії; по-четверте, за надмірної концентрації виробництва, вузької спеціалізації підприємств та географічної обмеженості ринків [2,с.22].

Інституційні перетворення, спрямовані на формування системи захисту економічної конкуренції і обмеження монополізму в Україні, було започатковано ще у 1990 р. Постановою Ради Міністрів СРСР „Про заходи щодо демонополізації народного господарства”. Закон СРСР „Про обмеження монополістичної діяльності в СРСР”, прийнятий у 1991 р., увібрав усі елементи властиві антимонопольному законодавству розвинених країн.

Ринкові засади управління економічними процесами а також принципи повної господарської самостійності та свободи підприємництва у рамках законів України встановлено Законом України «Про економічну самостійність Української РСР».

Правовою базою для розвитку інститутів конкуренції в Україні став Закон України „Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” від 18 лютого 1992 р. Цим законом було визначено правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності і здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства.

Державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства був покладений на Антимонопольний комітет, що створювався в складі Голови і десяти державних уповноважених, які призначалися Верховною Радою. Структура, компетенція, організація діяльності та підзвітність Антимонопольного комітету України були визначені Законом України „Про Антимонопольний комітет України” від 26 листопада 1993 р. Формування системи органів АМК України було завершено на початку 1995 р., після створення територіальних відділень в усіх регіонах країни.

21 грудня 1993 р. Верховна Рада України прийняла Постанову „Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції”, а Указом України від 21 березня 1995 р. було створено Міжвідомчу комісію з питань демонополізації економіки, що до 2001 р. була постійним діючим органом, спеціально створеним для координації дій міністерств, відомств, інших державних органів та органів місцевого самоврядування.

Найвизначнішим кроком розвитку інститутів конкуренції у транзитивній економіці нашої країни стало закріплення статтею 42 Конституції України основних принципів розвитку і захисту конкуренції у 1996 р.

Указом Президента України від 26 лютого 1999 р. №219/99 було визначено основні завдання органів Антимонопольного комітету, інших державних органів, органів місцевого самоврядування а також

заходи, спрямовані на забезпечення реалізації напрямів конкурентної політики в усіх галузях і сферах економіки. Надалі такі завдання було послідовно визначено Указом Президента України від 19 листопада 2001 р. №1097/2001 «Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки».

Прийнятим у лютому 2000 р. Законом України „Про природні монополії” визначено правові, організаційні та економічні засади державного регулювання діяльності суб’єктів природних монополій. У березні 2002 р. набрав чинності базовий Закон України „Про захист економічної конкуренції”, який визначив правові засади підтримки і захисту конкуренції.

Таким чином, процес створення інституційних передумов для подолання монополістичних об’єднань та розвитку економічної конкуренції в трансформаційній економіці України може бути поділений на два, якісно відмінних між собою етапи, див. табл.7.1.

Перший етап, що тривав з 1991 по 1999 р. та був позначений нами як „депресивний”, збігається у часі з періодом подолання інфляційної кризи та припиненням спаду виробництва, а тому його визначальною особливістю було застосування заходів обмежувального характеру. При здійсненні антимонопольних заходів на цьому етапі пріоритет віддавався обмежувальним інститутам конкуренції, що були спрямовані на обмеження проявів монополізму. Це створило умови для практичної реалізації положень Конституції, внаслідок чого на загальнодержавних і регіональних ринках з’явилися десятки тисяч самостійних суб’єктів господарювання, що стало передумовою для подальшого розвитку конкуренції.

Наведені обставини спричинили у 1999-2001 рр. перенесення акцентів у державній економічній політиці зі здійснення заходів демонополізації на забезпечення розвитку й удосконалення конкурентних відносин. З цього моменту пріоритет віддавався сприяючим інститутам конкуренції, тобто таким, що спрямовані на поживлення конкуренції. Інституційні перетворення були спрямовані в цілому на подолання структурної кризи та посилення конкурентної активності у транзитивній економіці України.

Етапи процесу демонополізації економіки України

ЕТАП ДЕПРЕСИВНИЙ (1992-1998 рр.) (подолання інфляційної кризи і спаду виробництва)	ЕТАП СТАБІЛІЗАЦІЙНИЙ (з1999 р.) (подолання структурної кризи і посилення конкурентної активності)
Визначено основні принципи антимонопольної політики держави, що полягають у комплексному впровадженні заходів демонополізації економіки й розвитку конкуренції у взаємозв'язку з іншими напрямками економічних реформ	Конкретизовано правове становище антимонопольних органів в Україні. Визначено місце Антимонопольного комітету України в системі органів державної влади, уточнено мету і завдання Комітету.
В основному сформовано антимонопольне законодавство України, структура якого включає до себе правові акти різної юридичної сили	Антимонопольне законодавство трансформовано в законодавство про захист економічної конкуренції.
Створено систему органів Антимонопольного комітету України та визначено їх правове становище, зокрема структуру, компетенцію, організацію діяльності та підзвітність	Державна політика у сфері обмеження монополізму та захисту конкуренції остаточно набула рис політики конкурентної.
Встановлено коло державних органів, які повинні виконувати функції у сфері демонополізації, обмеження монополізму, захисту і розвитку конкуренції, визначено завдання цих органів	Переважаючий розвиток експортоорієнтованих високотехнологічних виробництв та організація конкурентоспроможних вертикально інтегрованих структур
Перебудова або ліквідація організаційних структур монопольного типу зі створенням на їх основі асоціацій, об'єднань, концернів та інших добровільних утворень	Забезпечення співіснування великих та дрібних організаційних структур з метою підвищення ефективності функціонування національної економічної системи
Завершено приватизацію державних підприємств з одночасною їх демонополізацією	Органічне поєднання в економіці підприємств різних форм власності (з домінуванням приватних)і
Проведено конверсію підприємств ВПК з формуванням на їх базі нових конкурентоспроможних суб'єктів господарювання	Адаптація підприємств промислового комплексу до роботи у конкурентно-ринкових умовах з дотриманням ними антимонопольних вимог
Вжито заходи щодо розвитку і стимулювання малого і середнього підприємництва з метою створення дійового конкурентного середовища	Державна допомога та вибіркова підтримка пріоритетних і перспективних виробництв
Пошук шляхів залучення іноземного інвестування, спрямований на організацію дієздатних спільних підприємств	Збільшення мережі спільних підприємств, лібералізація законодавства щодо іноземних інвестицій та у зовнішньоекономічній сфері

На сучасному етапі конкурентна політика передбачає здійснення комплексу заходів щодо формування ефективного конкурентного середовища, зменшення частки монопольного сектора в економіці України, удосконалення правил конкуренції, впровадження сучасних методів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, зменшення частки монопольного сектора у внутрішньому валовому продукті, розвитку інституційного забезпечення конкурентної політики.

Таким чином, завдяки інституційним перетворенням, спрямованим на подолання проявів монополізму та розвиток конкурентного середовища, сьогодні в трансформаційній економіці нашої країни в цілому створено основні елементи інституційного середовища, що покликані захистити та підсилити розвиток конкуренції.

7.3. Інституційне середовище сфери конкурентних відносин

Сукупність інститутів та організацій, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на конкурентне середовище в нашій країні, ми пропонуємо структурувати наступним чином [14,с.57-60].

До формальних правил, що безпосередньо або опосередковано чинять вплив на конкуренцію, на нашу думку можуть бути віднесені:

1. Конституція України, що проголошує та гарантує підтримку конкуренції. Зокрема ст. 42 наголошує, що „держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускається зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом. Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів”.

2. Конкурентне законодавство України, до якого належать Закони: „Про захист економічної конкуренції”, „Про захист від недобросовісної конкуренції”, та інші нормативно-правові акти

Кабінету Міністрів України та Антимонопольного комітету України, де конкуренція розглядається як безпосередній об'єкт правового регулювання.

3. Нормативні акти, що регулюють діяльність природних монополій, зокрема Закон України „Про природні монополії”.

4. Нормативні акти, що визначають права та обов'язки органів, відповідальних за розвиток конкурентних відносин. В Україні таким органом визначено Антимонопольний комітет України, який у своїй діяльності керується Законом „Про Антимонопольний комітет України”.

5. Положення нормативних актів інших сфер законодавства, які впливають на розвиток конкурентних відносин: законодавство про захист прав споживачів, про ціноутворення, митне регулювання і т.п.

6. Нормативні акти, що створюють основу для розвитку підприємницької діяльності, та безпосередньо впливають на розвиток конкурентних відносин. Це, у першу чергу, законодавство, що регулює положення нових структур, ФПГ, торгових домів та нових форм торгівлі а також малого та середнього бізнесу, законодавство щодо процедури реєстрації нових підприємств, системи надання дозволів щодо заняття підприємницькою діяльністю, системи ліцензування, законодавство щодо підтвердження відповідності та процедури перевірок.

7. Нормативні акти, спрямовані на демонополізацію економіки. Заходи щодо демонополізації економіки нерозривно пов'язані з приватизацією державних та муніципальних підприємств. Отже, ряд нормативних актів, що регулюють приватизацію, у тій мірі, в якій вони впливають на розвиток конкурентних відносин, також відносяться до формальних правил конкуренції.

8. Акти різного правового рівня, що створюють основу для практичного застосування тих чи інших положень законів про конкуренцію. На досягнення цієї мети направлений ряд розпоряджень та методичних вказівок Антимонопольного комітету України, що стосуються питань визначення меж та об'ємів товарних ринків,

домінуючого становища господарюючих суб'єктів, виявлення монопольних цін і т.п.

Набагато складніше виявити неформальні правила конкуренції. Адже протягом усього радянського періоду, як вже було зазначено вище, термін „конкуренція” мав ознаки, що суперечили устоям радянського життя.

До неформальних правил конкуренції загально прийнято відносити правила, торгові та інші чесні звичаї у конкуренції. Вони є відображенням соціальних, економічних та морально-етичних принципів суспільства, які можуть відрізнятися одне від іншого не лише у різних країнах, але, іноді, й всередині однієї країни. Крім того, з часом вони можуть змінюватися.

На сьогодні будь-яких чітких законодавчих визначень торгових та інших чесних звичаїв не існує. Вони встановлюються судовою практикою або емпіричним шляхом та залежать у кожному конкретному випадку від обставин справи [4, с.22-28].

Торгові звичаї мають ряд характерних ознак, серед яких П. Харченко виділяє складність, стійкість а також широту застосування [5,с.28-33]. Про складність торгових звичаїв можна говорити у тому випадку, коли ці звичаї встановлюють чіткі та зрозумілі правила поведінки, якими суб'єкти господарювання керуються у своїй діяльності. Стійкість передбачає перевірку торгових звичаїв часом. Тобто, необхідний певний проміжок часу, який би закріпив за відповідним правилом поведінки у підприємницькій діяльності статус торгового звичаю. Ознака широти застосування торгового звичаю передбачає, що дане правило поведінки регулярно застосовується та оцінюється суб'єктами господарювання як ефективно та таке, що не суперечить підприємницьким цінностям у веденні справи.

Що стосується механізмів примусу до виконання правил конкуренції, то, відповідно сучасній конкурентній практиці України, до них слід віднести органи Антимонопольного комітету України, які відповідають за правопорушення конкурентного законодавства, в особі Адміністративних колегій АМК України. Також, з метою

захисту інтересів держави, споживачів та підприємців АМК України у зв'язку з порушенням антимонопольного законодавства державними органами, юридичними та фізичними особами подає заяви до суду або Вищого арбітражного суду України.

До політичних організацій, на нашу думку, необхідно віднести тих суб'єктів законодавчої та виконавчої влади, які безпосередньо або опосередковано впливають на стан конкуренції на товарних ринках. Законодавчо визначено, що суб'єктами демонополізації, антимонопольного регулювання та застосування антимонопольного законодавства є: Верховна Рада України, яка приймає законодавчі акти з питань демонополізації економіки і розвитку конкуренції; Президент України, який приймає рішення з питань демонополізації економіки і розвитку конкуренції в межах своїх повноважень; Кабінет Міністрів України, що приймає рішення з питань забезпечення процесу демонополізації та антимонопольного регулювання; встановлює його найважливіші показники і параметри; Антимонопольний комітет України; органи, які здійснюють приватизацію майна державних підприємств; інші центральні та місцеві органи державної виконавчої влади, які розробляють і реалізують заходи щодо демонополізації економіки та розвитку конкуренції.

Особливе місце серед організацій займає, на нашу думку, Антимонопольний комітет України. Антимонопольний комітет – це центральний орган виконавчої влади із спеціальним статусом, метою якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності. Основними завданнями АМК України сьогодні залишаються: здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства; запобігання, виявлення та припинення порушень антимонопольного законодавства; контроль за економічною концентрацією; сприяння розвитку добросовісної конкуренції. Комітет має право:

- визначати межі товарного ринку та монопольне становище суб'єктів господарювання на ньому;
- видавати суб'єктам господарювання обов'язкові для

виконання рішення про припинення порушень антимонопольного законодавства, про відновлення початкового становища, про примусовий поділ монопольних утворень;

- видавати органам влади, органам місцевого самоврядування, органам адміністративно-господарського управління та контролю обов'язкові для виконання рішення в межах своєї компетенції;
- забороняти або дозволяти створення монопольних утворень;
- вносити обов'язкові для розгляду подання щодо скасування ліцензій, припинення зовнішньоекономічних операцій у разі порушень антимонопольного законодавства;
- накладати штрафи, застосовувати інші санкції у випадках, передбачених законом;
- приймати нормативно-правові акти відповідно до його компетенції.

До соціально-економічних організацій в Україні сьогодні можна віднести громадські організації з питань захисту конкуренції, профспілки та об'єднання промисловців, зокрема Союз промисловців та підприємців України, а також об'єднання споживачів.

7.4. Характеристика інституційного середовища в Україні.

7.4.1. Особливості формальних правил

Характеризуючи інституційне середовище в Україні слід відзначити його надзвичайну слабкість. Це підтверджується не лише українськими, але й зарубіжними дослідженнями [6]. Так, згідно Звіту про глобальну конкурентоспроможність, що публікується Всесвітнім економічним форумом вже понад 35 років, за рівнем розвитку суспільних інститутів вже більше 10 років (з 2004 по 2015 рр.) Україна посідає останні місця серед країн світу, див. табл. 7.2. Джерелом такого низького показника є наявність проблем практично у кожному сегменті інституційного середовища.

Візьмемо, наприклад, формальні правила. Незважаючи на те, що приймається велика кількість законів, не всі вони призводять до очікуваних результатів. Такий стан речей обумовлюється, на нашу

думку, тим, що у період функціонування планового економічного порядку сформувалися певні інститути та традиції щодо регулювання господарських відносини.

Таблиця 7.2

**Оцінка конкурентоспроможності України за даними Звіту
Всесвітнього економічного форуму за 2004-2015 рр.**

Рік	Кількість досліджуваних країн	Індекс зростання конкуренто зданості	Місце в рейтингу	Індекс технології	Місце в рейтингу	Індекс суспільних інститутів	Місце в рейтингу
2004	104	3,27	86	3,15	83	3,29	97
2005	117	3,3	84	2,82	85	3,56	90
2006	125	3,89	78	2,71	90	3,14	104
2008	134	4,09	72	3,4	65	3,3	115
2009	133	3,95	82	3,4	80	3,1	120
2010	139	3,9	89	3,4	83	3	134
2011	142	4	82	3,5	82	3	131
2012	144	4,1	73	3,6	81	3,1	132
2013	148	4,1	84	3,3	94	3	137
2014	144	4,1	76	3,5	85	3	130
2015	140	4	79	3,4	86	3,1	130

Рік	Кількість досліджуваних країн	Індекс макро-економічного середовища	Місце в рейтингу	Індекс бізнес конкуренто здатності	Місце в рейтингу	Індекс розвитку інновацій	Місце в рейтингу
2004	104	3,39	76	х	69	х	х
2005	117	3,52	78	х	75	х	х
2006	125	4,27	74	х	81	х	х
2008	134	4,6	91	3,9	80	3,4	52
2009	133	4	106	3,6	91	3,2	62
2010	139	3,2	132	3,5	100	3,1	63
2011	142	4,2	112	3,5	103	3,1	74
2012	144	4,4	90	3,7	91	3,2	71
2013	148	4,2	107	3,7	97	3	93
2014	144	4,1	105	3,7	99	3,2	81
2015	140	3,1	134	3,7	91	3,4	54

Джерело: [6].

За більш, ніж сімдесят років, була створена надцентралізована господарська система, в якій ідеальний економічний суб'єкт повинен

був виконувати роль „гвинтика” у безперервно працюючому механізмі. Ринкові реформи, особливо у перші роки незалежності, були спрямовані на порушення надмірної централізації.

Проте, застосування інституційного підходу до аналізу економічних трансформацій дозволяє отримати висновки про те, що поведінкові моделі основних господарюючих суб'єктів не можуть бути змінені за короткий проміжок часу у зв'язку з дією ефекту інституційної інерції. Рівні інституційної структури змінюються з різною швидкістю. Це потребує урахування при аналізі перехідних процесів впливу інституційного „генотипу” передуючого економічного порядку. Інституційний генотип, перш за все, відображується в існуванні сталих неформальних правил, звичаїв, традицій, які формують стереотипи економічної поведінки та економічну культуру в цілому.

Також, згідно результатів статистичних опитувань, проведених Міжнародною Фінансовою Корпорацією у 2004 році, часті зміни нормативної бази є перешкодою для 80% підприємств України [7,с.18]. Нажаль подібна ситуація в Україні практично не змінилася за більш, ніж 10 років [6].

З одного боку, зміни та доповнення нормативної бази, що залишилася після СРСР, є нормальним процесом становлення суспільства при переході від командної до децентралізованої системи взаємовідносин. З іншого боку, часті зміни правил поведінки не дозволяють підприємцям прогнозувати свою роботу на довгострокову перспективу, уможливають неоднозначну інтерпретацію цих правил і сприяють корупції.

7.4.2. Корупція – як основна неформальна норма

Незважаючи на те, що прийнято ряд формальних правил, спрямованих на обмеження та подолання корупційних явищ в транзитивній економіці України, слід визнати, що саме корупція залишається головною неформальною нормою, яка заважає вдалому функціонуванню економіки нашої країни. Так, згідно даних

Всесвітнього економічного форуму найбільшим ризиком для ведення бізнесу в Україні вже протягом 10 років залишається корупція. Результатом корупції є неефективне функціонування економіки, та, відповідно, зниження потенціалу економічного зростання. Проявів корупції та непорядності в економіці країни – чимало. Нерегулярні платежі в значних обсягах поширюються у багатьох сферах, а витрати бізнесу на корупцію є одними з найбільших у світі. Особливу тривогу викликають хабарі, пов'язані з імпортом та експортом товарів, а також зі щорічною сплатою податків.

До вітчизняних особливостей корупції слід віднести [8].

Корупція в Україні успадкована від часів партійно-радянської номенклатури. Нове дихання корупції відкрилося на усьому пострадянському просторі з початком поділу майна – приватизації – процесу невіддільного від різного роду злочинних діянь.

Корупція має схильність до самозбереження, самовідтворення та мімікрії, коли ухвалюються рішення в центрі й на місцях щодо різних преференцій та винятків, обмежень та пільг, дозволів та заборон, створення різноманітних фондів при державних структурах. Це означає, що чиновники постійно намагаються залишити для себе можливість для корупційних змін.

Це особливе корупційне мислення, адже часто хабарі, кумівство, зловживання владою сприймаються громадськістю деформовано – як норма. Влада як така – спотворена у свідомості багатьох так, ніби для того і існує, аби нею зловживати й розпоряджатися в корисливих цілях.

Сформувався певних прошарок, що не уявляє своєї діяльності поза корупційними схемами, які є чудовим засобом конкурентної боротьби і в результаті – встановлення привілейованого становища.

Отже, висновок очевидний – у межах вдосконалення інституційного середовища боротися з проявами корупції треба у першу чергу. Проте, слід зазначити, що корупція є настільки закоренілою, що її надзвичайно важко позбутися. Відповідно, боротьба з корупцією не може відбуватися шляхом революційних змін, а тим більше не слід очікувати миттєвих змін, тому що цей

неформальний інститут має значну схильність до мутації, самовідтворення та збереження.

7.4.3. Недосконалість судової системи – як важлива перешкода на шлях розвитку конкурентних відносин

Ще однією важливою проблемою є судова влада в Україні, яка й досі, на жаль, залишається залежною від політичного впливу. Це знижує стимули для інвестування й ділової активності. Крім того, організована злочинність призводить до значних витрат бізнесу, що є ще однією очевидною перешкодою економічній конкурентоспроможності країни.

Як свідчать дані Звіту про глобальну конкурентоспроможність у 2015 році Україна посіла 132 місце серед 140 країн світу за рівнем незалежності судової системи [6]. Через свою недосконалість система санкцій може підтримувати й неефективні неформальні інститути, зокрема корупцію.

Суди в транзитивних економіках були і поки ще залишаються багато в чому не здатними до правового забезпечення відносин власності і договірних відносин. Як наслідок, народилася власна система захисту інтересів, що призводить до зростання трансакційних витрат, слабкості в ініціюванні інновацій, збереження „тіньової діяльності” [9, с. 97-111].

Внаслідок цього має місце дефіцит права а також дефіцит довіри, що підтверджується даними соціологічних опитувань. У таблиці 7.3. наведено результати опитувань щодо міри довіри громадян України та ЄС політикам та політичним партіям.

Як видно з таблиці 7.2, українці менше ніж будь-які європейці довіряють політичним партіям, політикам, судам та державі в цілому. Зокрема, у 2006 р. за Міжнародним Індексом Прав Власності (IPRI), який вимірює значення прав матеріальної та інтелектуальної власності та їх захист для економічного благополуччя, серед 70 країн світу, які представляють 95% світового ВВП, Україна зайняла лише 58 місце [11].

Рівень довіри в Україні та країнах ЄС

Країна	Європарламенту			Парламенту своєї країни		
	2005	2007	2009	2005	2007	2009
Україна	4,83	3,89	3,58	4,8	2,32	1,66
Великобританія	3,55	3,49	3,6	4,29	4,2	4,32
Данія	4,83	4,96	5,05	6,29	6,4	6,5
Германія	4,18	4,07	4,3	4,21	4,22	4,65
Польща	4,26	4,08	4,52	2,4	2,68	2,97
Україна	3,74	2,04	1,51	3,61	2,31	1,66
Великобританія	3,59	3,41	3,56	3,68	3,53	3,63
Данія	5,59	5,61	5,61	5,65	5,67	5,66
Германія	3,23	3,26	3,53	3,18	3,28	3,49
Польща	1,92	2,1	2,26	1,89	2,13	2,3

Джерело: Складено автором [10].

7.4.4. Адміністративні бар'єри – та їх вплив на вільний рух конкуренції

До основних інституційних обмежень, що формуються політичними організаціями, на нашу думку, можна віднести адміністративні бар'єри, що чинять політичні організації на шляху розвитку підприємництва, а також державну допомогу певним галузям економіки України.

Дійсно, як підтверджують Звіти про глобальну конкурентоспроможність, Індекс бізнес конкурентоздатності в Україні практично не зростає, що дозволяє нам посідати місця в останній чверті країн, див. табл. 7.2. Це дає уявлення про те, наскільки важким є середовище для здійснення бізнесу в нашій країні. Очевидно, що задля створення більш сприятливих умов для роботи приватного сектору та розвитку конкуренції, слід спростити й зробити більш прозорим регулятивне середовище.

Слід відмітити, що адміністративні бар'єри входу на ринок відображують інституційні обмеження суспільства, що покликані захистити споживачів від неякісної продукції, знизити можливості опортуністичної поведінки підприємців, забезпечити ефективну конкуренцію. Такими є вигоди суспільства від встановлення певних

правил входу на ринок. Проте, перевищення цих оптимальних меж адміністрування призводить до зниження ступеню конкурентоспроможності ринкового середовища та формує схильність підприємців до подолання бар'єрів неринковими методами [12,с.67-73].

Адміністративні бар'єри на шляху розвитку підприємництва – це акти та дії органів влади різного рівня, що суттєво перешкоджають створенню та розвитку підприємницьких структур. До них відносяться бар'єри, пов'язані з ліцензуванням, реєстрацією, системою дозволів, підтвердженням відповідності, системою перевірок та санкцій за порушення, дублюванням функцій контролюючих органів, зниженням доступу до державних та муніципальних приміщень та інші.

В цілому уся сукупність адміністративних бар'єрів, хоча й має у своєї основі творчі мотиви, проте на практиці часто чинить зворотне – дестимулюючий вплив на конкурентне середовище. Адміністративні бар'єри створюють додаткові бар'єри для входу у галузь нових фірм, збільшують монопольну владу діючих виробників, сприяють появі та розширенню інститутів тіньової економіки а також є обмежуючим фактором на шляху створення галузевих структур в економіці.

Дійсно, розширення сфер державного регулювання є однією з основних перепон на шляху ефективного розвитку конкурентного середовища й, відповідно, конкурентних відносин в Україні. Створювані державою інституційні адміністративні бар'єри відволікають ресурси, необхідні для повноцінного розвитку бізнесу, що призводить до зростання трансакційних витрат, породження рентоорієнтованої поведінки та зниження ефективності функціонування економіки в цілому.

7.4.5. Державна допомога – причина викривлення умов конкуренції

Що стосується такого типу інституційних обмежень як державна допомога, то стаття 15 Закону України „Про захист економічної конкуренції” встановлює загальну заборону на рішення органів влади щодо надання окремим суб'єктам господарювання пільг або інших

переваг, ставлячи їх, тим самим, у привілейоване становище відносно інших конкурентів, що призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження або викривлення конкуренції.

Отже, можна констатувати факт, що державне втручання призводить до порушення рівності ведення конкурентної боротьби. Державна допомога надається лише деяким підприємствам або групам підприємств, а субсидії, що надають за рахунок державних коштів, поспіль призводять до зміни конкурентних умов. Існує ще одна проблема – державна допомога часто є неефективною з економічної точки зору та служить засобом відмивання грошей. Таким чином, потрібно докласти зусиль, щоби негативний вплив від державного втручання в економіку був мінімальним, а користь для суспільства – максимальною. Одним зі шляхів досягнення окресленої мети є упорядкування процедури надання та використання державної допомоги суб'єктам господарювання у відповідності з вимогами ринку. Світова практика показує, що саме соціально-економічні організації можуть успішно представляти інтереси малих та середніх підприємств, виступаючи посередниками в діалозі між фірмами та політичними організаціями. На жаль, роль об'єднань підприємців в Україні, так само як й об'єднань споживачів, у цьому процесі незначна. Незважаючи на несприятливий вплив органів влади, який відчуває на собі більшість підприємств України, лише невелика частина з них намагається відстоювати свої інтереси шляхом об'єднання в асоціації. Так, рівень участі українців у суспільних організаціях наведений у таблиці 7.4. З таблиці видно, що українці на відміну від європейців практично не приймають участь у суспільних організаціях. А майже 80% підприємств, які не є членами ділових асоціацій, не вважають, що подібне членство буде їм на користь. [13, с.163-164].

Отже, інституційні відмінності переходу України до конкурентного ринку обумовлюються особливостями переходу від планової до ринкової системи господарювання. У постсоціалістичних країнах система інститутів конкуренції була сформована „революційним” шляхом, тобто скопійована з більш вдалих західних

економік. Через це західні формальні зразки не приживаються на перехідному ґрунті, вступаючи в конфлікт з неформальними та формальними правилами, що залишилися від попереднього планового режиму.

Таблиця 7.4

Членство в політичній або суспільній організації

Країна	Політичній партії			Суспільній організації		
	2005	2007	2009	2005	2007	2009
Україна	3,1	5,2	3,3	2,2	1,4	2,4
Великобританія	2,4	2,6	2,4	8,0	9,1	6,6
Данія	6,3	7,0	8,9	23,6	25,2	24,7
Германія	2,9	4,1	3,4	20,5	20,2	25,8
Польща	1,0	1,1	1,0	5,7	4,3	5,9

Джерело: Складено автором [10]

Недосконалість інституційного середовища, яка виявляється в сталому існуванні пережитків радянських часів, призводить до різного роду викривлень у конкурентному середовищі, створює нерівні правила гри для різних суб'єктів господарювання, викликає зростання трансакційних витрат в транзитивній економіці нашої країни. Відповідно до запропонованої класифікації, нами виділено п'ять блоків проблем інституційного середовища України [14,с.67].

1. Надзвичайна нестабільність системи формальних правил. З одного боку, у формальних правилах недостатньо визначено права власності, що призводить до зростання трансакційних витрат, з іншого – формальні правила не завжди доповнюють вже існуючі формальні та дуже часто вступають у конфлікт з неформальними правилами. Також, формальні правила конкуренції часто не отримують підтримки широких верств населення. Отже, можна констатувати факт невиконання принципу компліментарності та легітимності інститутів конкуренції, через що спостерігаємо конфлікт між різними рівнями правил.

2. Викривлення системи неформальних правил. З одного боку правила професійної етики конкуренції ще не встоялися, з іншого – серед неформальних правил чільне місце займає корупція.

3. Недосконалість системи санкцій за невиконання правил. Система санкцій за невиконання правил, що у розвинутих країнах представлена судами, також не виконує своїх функцій контролю. По-перше, вона не здатна до правового забезпечення відносин власності та договірних відносин, по-друге, – залишається залежною від впливу політичних організацій.

4. Проблеми політичних організацій. З одного боку, створювані державою інституційні адміністративні бар'єри відволікають ресурси, необхідні для повноцінного розвитку підприємництва. З іншого – державна допомога певним галузям економіки призводить до порушення рівності ведення конкурентної боротьби, часто є неефективною з економічної точки зору і служить засобом відмивання грошей.

5. Нерозвиненість соціально-економічних організацій. Недостатньо розвинуті профспілки підприємців і покупців, що не захищають права ринкових учасників від свавілля неформальних правил і впливу політичних організацій.

Окреслений стан речей обумовлює нерівність умов конкуренції в економіці України. Отже, комплекс заходів щодо покращення конкурентного середовища та поживлення конкурентних відносин, у першу чергу, повинен бути спрямований на покращення інституційного середовища, що діє в трансформаційній економіці нашої країни.

Список використаних джерел

1. Политэкономический словарь. Под ред. Е.Ф. Борисова и др. – Изд.2-е. – М.: Политиздат, 1972. – 367 с.

2. Варламова А.Н. Правовое регулирование конкуренции в России. – М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 2000. – 275 с.

3. Нестеренко О.П. Демоніополізація та антимонопольне регулювання в умовах трансформаційного періоду економіки України: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 1998. – 214л. – Бібліогр.: л. 202-207.

4. Еременко В.И. Пресечение недобросовестной конкуренции во французском праве // Вопросы изобретательства. – 1990. – №4. – С. 22–28.
5. Харченко П. Г. Критерії добросовісної конкуренції // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2004. – № 4(13). – С. 28–33.
6. Звіти про глобальну конкурентоспроможність (2004-2015). Електронний ресурс: <http://www.weforum.org/reports>
7. Бізнес-середовище в Україні 2004 // Міжнародна Фінансова Корпорація. – К., 2004. – 100 с.
8. Л.Кучма Боротьба з корупцією – життєво необхідна справа. – Київ.: ІАЕ УААН – 2004 – 36 с.
9. Либман А. Между "клановым капитализмом" и управляемой демократией. Взаимосвязь экономической и политической систем в современной России // Свободная мысль. – 2004. – № 6. – С. 97–111.
10. Євген Головаха, Андрій Горбачик. Тенденції соціальних змін в Україні та Європі: за результатами «Європейського соціального дослідження» 2005-2007-2009. – К.: Інститут соціології НАН України, 2010. – 118с.
11. Інститут конкурентного суспільства. Міжнародний індекс прав власності. Режим доступу: <http://www.ics.org.ua/ua/news.php?id=236&start=0>
12. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – №2. – С. 67–73.
13. Стратификация и средний класс в Восточно-Европейском Пограничье / Коллектив авторов под ред. Сорочан О.П. – Вильнюс: ЕГУ, 2015. – 200 с.
14. Росецька Ю.Б. Інституційні засади розвитку конкурентних відносин в економіці України. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – 167с.

ЧАСТИНА ІІІ.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ

РОЗДІЛ 8. ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

8.1. Основні підходи до характеристики підприємства в економічній теорії

Господарська організація підприємства (фірми) є найважливішою ланкою економічної системи. Визначимо рамки дослідження: підприємство розглядається як елемент суспільної кооперації в умовах вирішення техніко-технологічної проблеми. Ця відмінність виражає особливості співіснування техносфери, біосфери і антропосфери в сьогоденному світі.

Зробимо огляд основних підходів до характеристики підприємства.

У марксизмі підприємство розглядається системно і ємно. Коротко можна сказати, що воно виступає ланкою суспільно-економічної структури, що історично розвивається, де кооперація і розподіл праці визначені значною мірою техніко-технологічними змінами. Це необхідно мати на увазі, ставлячи питання про підприємство з погляду кооперації в посттехнічному суспільстві.

Ф.Найт у своїх роботах розглядав невизначеність як одну з найважливіших характеристик економічної діяльності. При цьому він відрізняв особливий вид невизначеності, який і лежить в основі його пояснення феномена фірми. Така невизначеність «недоступна вимірюванню, а значить і усуненню. Саме ця істинна невизначеність додає економічній організації характерну форму «підприємства» і пояснює існування специфічного доходу підприємців» [1,с.26].

Як вже було показано, одне з важливих пояснень існування фірми – підхід з погляду транзакційних витрат. Даний підхід реалізований в першу чергу Р.Коуз, потім О. Вільямсоном та іншими інституціоналістами. Оскільки фірми дозволяють економити

транзакційні витрати, їх існування обґрунтовано. Тут береться до уваги, що чисто ринкові відносини не виконують цю задачу так ефективно, як фірми.

Особливе значення в подібному поясненні має інформація. Ринок не є найефективнішим способом обробки інформації; підприємство-ієрархія володіє в цьому сенсі достатніми перевагами.

Інакше дивляться на проблему ринок-фірма в теорії агентських угод. До її представників відносять А.Алчяна і Г.Демсеца відповідно до статті 1972 р. «Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація» (у більш пізніх роботах, зокрема, цитованої раніше, можна вбачати зміни у підходах Г.Демсеца). У даній статті названі автори пишуть: «Дуже поширений погляд на фірму, що характеризує її з владних позицій - як інструмент вирішення проблем за допомогою наказів, авторитету і дисциплінарних впливів, переважаючих засоби, доступні для звичайного ринку. Це помилка. Нічого подібного в фірмі немає. У ній не міститься ні директивної влади, ні авторитету, ні дисциплінарного впливу, які хоча б в малому ступені відрізнялися від звичайної ринкової контрактної взаємодії між двома людьми» [2,с.127]. З цього можна зробити висновок, що економіка виробляє звичайну ринкову контрактну взаємодію; накази, авторитет і т.д.; однак фірму не виробляє, і тому фірм немає. (Згадаймо, як ретельно визначався продукт в моделі загальної рівноваги, однак там все ж не абстрагувалися від фірми). Можливо, ситуація описана занадто перебільшено; але важливо бачити, що відмінність транзакційного підходу і теорії агентських угод відображає дуже істотну проблему економічної організації.

При характеристиці підприємства з погляду структурного підходу використовуються в першу чергу функціональна і конфліктна моделі. У функціональній моделі підприємство розуміється як адаптивна соціальна система. В ній існує стійкий структурний порядок ролей, очікувань і норм, що визначають дії індивідів; перевагою даного підходу є увага до зовнішнього середовища та адаптації до неї.

У конфліктній моделі господарська організація розглядається як

структура влади. Тут складається певний баланс сил між пануючими і підлеглими групами. У кінцевому рахунку, організаційна структура фірми визначається владними структурами макрорівня.

З погляду теорії дії можна звернути увагу на три основні підходи.

1. У першому випадку підприємство розглядається як система узгодженого порядку, де в наявності постійні взаємодії та узгодження. Їх рамки постійно переглядаються, і структура організації видозмінюється в процесі соціальної дії.

2. Другий підхід визначає господарську організацію як сукупність управлінських практик. Різні групи використовують механізми і техніки, що вибудовують ієрархії і затверджують правила.

3. Третій підхід характеризує підприємство в першу чергу як символічну конструкцію. Вона стає результатом культурно-символічних інтерпретацій, що створюють цінності і норми. Організація складається з безлічі реальностей, в ній взаємодіють різні культури - пануюча і конфронтуюча, і т.д.

В рамках уявлень про «дезорганізований капіталізм» обговорюються різні аспекти «постмодерністської організації». Такі автори як С. Леш і Д. Уррі підкреслюють збільшення гнучкості поділу праці і зменшення визначеності організаційних правил. Вони стають більш однозначними. Господарська організація стає більш відкритою, а кордони підприємства розмиваються. Протиставлення ринок-фірма втрачає строгу визначеність, в наявності риси якоїсь гібридності взаємодій.

Досить близькі до такого підходу спроби оновити уявлення про підприємство і його організації за допомогою звернення до досягнень синергетики. Ідеї «фрактальної фабрики» прямо спираються на досягнення математики. «Прорив вдався в математиці – пише Х. Варнеке – з її допомогою був відкритий інструмент для структури з добре розвиненою комплексністю: фрактал» [3,с.150]. Визначаючи фрактальну фабрику, Х. Варнеке підкреслює такі властивості, як багатопрофільність, самоорганізацію і самооптимізацію. Фракталом

він називає самостійно діючу організаційну одиницю підприємства, цілі і досягнення якої піддаються однозначному визначенню.

8.2. Протиставлення: особистість – ієрархія

Одним з важливих аспектів, навколо яких розгортається обговорення проблеми підприємства як певної організаційно-господарської одиниці, є протиставлення: особистість – ієрархія. Г. Лівітт пише досить образно: «... як сказав один заслужений керівник, виступаючи перед моїми студентами МВА, «всі організації – це в'язниці. Просто в одних годують краще, ніж в інших». Студентам не сподобалася ця метафора. Вони не хотіли думати, що готуються до кар'єри в каталажці» [4,с.20]. Можливо, студенти були більш розташовані до розумових схем мережевого виробництва (але без петократії) або наноекономічного (мікро-мікроекономічного) підходу (але такого, де в якості наноодиниці розглядається «неподільний» індивід чоловік).

Саме по собі жорстке протиставлення одиниці та організації у випадку з людиною – велике спрощення. Про це вже говорилося. Організація, ієрархія – безумовно, архетип. Тут особливо доречно згадати одне з визначень архетипів, що застосовувалося К. Юнгом – колективне несвідоме. Так ми уточнюємо протиріччя, але не позбавляємося від нього.

На конкретному рівні дане протиріччя може бути визначено, як це зробив Лівітт, у вигляді протиставлення «гуманістичного» і «систематизуючого» підходу до людських організацій. «Гуманісти» концентруються на людській стороні організацій і зазвичай виступають проти ієрархій. «Системники», навпаки, концентруються на фактах, вимірах і системах, вважають ієрархії ефективними структурами і зазвичай підтримують їх.

Лівітт пише: «Мені здавалося, що занадто багато з нас стали жертвами власної пропаганди. Ми почали вірити у те, у що хотіли вірити – в те, що час цих нелюдських, неефективних авторитарних ієрархічних організацій пройшов. Ми говорили світові, що організації

ось-ось відмовляться – або вже відмовилися – від старих багаторівневих конструкцій, побудованих зверху вниз, на користь нових мереж, спільнот, федеративних систем, внутрішньоринкових структур та інших більш егалітарних форм» [4,с.9]. Проблема в тому, що можна «гуманізувати» ієрархії або вдосконалити їх якою-небудь іншою зміною, але навряд чи можна повністю позбутися від них. Навіть при тому, що «як ми постійно шукаємо альтернативу ієрархіям, ієрархії завжди намагаються знайти альтернативу нам. Вони хапаються за будь-яку нову технологію, яка допомогла б їм позбутися нас – ненадійних, вічно створюють проблеми «людських ресурсів» [4,с.38].

Фактично в організаційній практиці спостерігається те або інше сполучення розглянутих крайнощів. Це рухливе поєднання, коли співіснують деякі підстави для думок про непотрібність ієрархій в сьогоденному суспільстві, «побудованому на знаннях» – і думки про те, що сучасні технології часто тільки зміцнюють ієрархії.

Ключовою причиною існування таких економічних ланок, як підприємство-організація-ієрархія (або «чорний ящик» як зазвичай таку ланку називають від імені неокласиків багато економістів інших напрямків) є їх ефективність. На конкретно-практичному рівні цілком обґрунтовані слова Лівіттом: «Якби конкуренти знайшли інші, більш ефективні неієрархічні форми, більшість ієрархій вже не були б ієрархіями» [4,с.53].

Ієрархії в даному випадку розглядаються в досить вузькому сенсі – в першу чергу як якісь організації з різними рівнями повноважень. Більш широке розуміння ієрархічності передбачає в якості протилежності щось зовсім неієрархічне і одномірне – найсильнішу абстракцію, яку зазвичай пов'язують з ринком. У даному протиставленні чимало парадоксальності. Розглянемо її з погляду економічної динаміки.

Будь-які діючі в економіці системи парадоксальні. Найбільш помітно і проговорено (з різним ступенем красномовства) цю властивість у випадку з державою. Наприклад, А.Є. Шаститко, посилаючись на роботу Д. Норта «Структура і зміни в економічній

історії», пише: «Один з фундаментальних парадоксів економічної історії полягає в тому, що держава є не тільки невід'ємною умовою економічного розвитку (що передбачає розширення системи знеособлених обмінів), але й одним з найбільш фундаментальних перешкод такого розвитку» [5,с.6].

Зазвичай економічна теорія розглядає державу досить поверхово, проте в даному випадку це не зовсім так, оскільки увага повернута до суперечливості економічного органу. У тому, що визначена парадоксальність застосована в першу чергу для держави, немає нічого дивного. Хоча ліберали в своїй волелюбності ніколи не наближались до марксистів з їх думкою про відмирання держави, вони зробили пристойним вважати державу чимось на зразок судді на полі (передбачається вічна гармонія світу у вигляді напівдворового футболу столітньої давності) або нічного сторожа (тут чи то недооцінка новітніх технологій освітлення, чи то надія потіснити сторожа приватним світлом).

Так чи інакше, сформульована в наведеній цитаті парадоксальність відноситься до будь-якої економічної ланки – галузі, підприємству, індивіду, і т.д. Досить просто поставити питання таким чином, щоб побачити його риторичність. Перед нами специфічна «єдність дифференції». Можливо, вона полягає у розвитку.

Н. Луман пише, що «проблема того, що ж є єдністю дифференції індивідуума і суспільства, навіть і не розпізнається як проблема, бо разом з усією попередньою традицією продовжують виходити з того, що суспільство нібито складається з індивідів» [6,с.18]. Нагадуючи, що «ні в суспільстві, ні поза ним сучасний індивід не може знайти надійної підстави для самоспостереження, самореалізації або – як би модно це не звучало – для його «ідентичності» (там же), він назвав «одного філософа, одного фізика, одного біолога і одного соціолога», які не відкидають передумову, що «соціальні системи складаються з людей». Добре що він не став називати економістів.

Слова про «всю попередню традицію» кілька необачні – наприклад, К.Маркс приділив багато уваги тому, що «людина ...

тільки в суспільстві і може відокремлюватися» [7,с.18]. Проте роботи Н. Лумана в багато чому здатні додатково освітити проблему існування економічної системи та її ланок. Зокрема, це стосується проблеми ринковості в сучасній економіці.

Такий індо-англо-американський гумор співіснує з власними спробами А. Сена прояснити поняття ринку і ринковості.

«Принципово антиринкова позиція – пише А. Сен – щось настільки ж абсурдне, як заборона на будь-які бесіди між людьми ... Свобода обмінюватися словами, товарами або дарами не потребує захисту і виправдання тієї користі, яку вона здатна принести; вона – частина життя суспільства і спосіб його членів взаємодіяти один з одним (якщо цією свободою можна безперешкодно користуватися). Значення ринкового механізму для зростання економіки, зрозуміло, величезне, але для суспільства куди важливіше, насамперед, усвідомити безпосередню цінність свободи взаємообміну – словами, товарами або дарами».

Намальована даними метафорами картина мало відрізняється від попереднього прямого позначення «простору ринковості». Тут будь-який обмін прямо розглядається як ринковий, причому наведені надзвичайно ємні в соціально-історичному сенсі приклади мови і дару, поставлені в один ряд з товарами.

Про суспільство, в якому відсутній обмін, говорить не тільки А. Сен. Наприклад, Ф. Визеру належить одне з рідкісно плутаних висловлювань, що включають і цю дивну думку: «Господарство Робінзона і господарство вільної соціалістичної держави жодною мірою не стають прозоро ясними через те, що відсутній обмін і мінова вартість, але як перше, так і друге таїть у собі одну і ту ж проблему, яка готує справжні труднощі теорії цінності в економіці».

Строго кажучи, визначення ринку, яке можна углядіти в наведеному висловлюванні А.Сена, вимагає послідовного перегляду переважної більшості підходів, категорій і більшої частини інших складових науково-дослідної практики в економічній науці. Послідовне прийняття до уваги найрізноманітніших властивостей того, що виробляється економікою – дуже ємна задача, яку легше

поставити, ніж вирішити. При цьому для посттехнічного суспільства вона досить актуальна – занадто багато тут виглядає парадоксальним і поставленим з ніг на голову. (Не множачи приклади, згадаємо вже порушене питання про транзакційні витрати – чи є вони мастилом для виробничого механізму, або ж, навпаки, цей останній необхідний як засіб, що забезпечує протікання транзакцій).

У всякому разі, в такій постановці питання про «споживчу вартість» мови, товару і дару міг би стати, принаймні, евристичним. У цьому випадку треба було б багато чого змінити, зокрема, в ліберальному підході, який розділяє А.Сен. Наприклад, уважніше розглянути ринок заборон і їх виробництво з погляду «організації свободи», відрізняючи декларації класичних або палеолібералів від реального їх існування в сучасному середовищі.

А. Сен цього не робить. У багатьох відносинах він міркує як людина епохи переходу від феодалізму до капіталізму, причому досить європейська людина. Він всіляко вітає зняття докапіталістичних обмежень, вбачаючи в цьому шлях до свободи. Це не завжди дивно для економіста, що десятиліттями вивчав бідність в країнах – «виникаючих ринках», а також «співвітчизника Будди». Але це і занадто наївно для такої людини. У деяких відносинах ми зустрічаємося з ілюстрацією положення, коли певна епоха і певна цивілізація виявляються усіма епохами і всіма цивілізаціями. І є соціально-економічні причини погано бачити в цьому яскраво реставраторський сенс.

8.3. Вільна конкуренція і вільна особистість

У випадку з А. Сеном ми зустрічаємося з цікавими відповідниками проблематики ринку і свободи в уявленні даного автора і в роботах К.Маркса. Ці відповідності наочно будуть представлені в ракурсі розгляду проблеми в цілому, але перед цим наведемо зауваження А.Сена про «кріпосництво»: «Відомо, що заборона на вільну участь на ринку праці стає одним із засобів утримання людей в кріпацтві, і боротьба з такою несвободою важлива

для сучасних країн «третього світу» з тих же причин, з яких вибухнула Громадянська війна в Америці. Сама по собі свобода виходу на ринок забезпечує вагомий внесок у розвиток, при цьому не настільки важливо, сприяє ринковий механізм економічному зростанню та індустріалізації суспільства чи ні. Похвала капіталізму з вуст Карла Маркса (в цілому не самого великого шанувальника капіталізму) і характеристика, дана їм (в «Капіталі») Громадянській війні в Америці як «найвеличнішої події в сучасній історії», безпосередньо пов'язані з необхідністю вільного укладання трудових угод, що протиставляється рабству та насильницькому недопущенню на ринок праці».

Тут вільне укладання трудових відносин не відрізняється від свободи ринку праці, а остання дорівнює свободі особистості. (Чим ця особистість відрізняється від підприємства?). При цьому допускається думка, що не сприяючий економічному зростанню господарський механізм здатний зберегти свободу в економіці (тобто ніякої конкуренції за відсутності «кріпацтва» не існує). Мала ймовірність останнього в сучасних умовах зрозуміла багатьом. З приводу ж свободи в посттехнічному суспільстві нагадаємо: якщо є прагнення до свободи, наприклад, особистості (що б під цим не розумілося), то саме дану свободу і необхідно організувати або виробити, не змішуючи її зі свободою ринку праці, свободою підтримувати вільні малі підприємства, свободою розміщення реклами або ще з чимось.

Образом, що викликає деякий подив, у більшій частині критиків теорії вартості К.Маркса поєднуються два переконання:

- 1) У виробництві зайнята не тільки жива праця, а фактор + фактор + ... (нагадаємо наведений раніше вислів П. Самуельсона).
- 2) Вільна конкуренція (або вільний ринок) – це свобода особистостей (а не свобода комплексу фактор + фактор + ...).

Тут буде доречним зробити дуже абстрактне і формально-логічне зауваження. При вільній конкуренції вільна конкуренція, і саме вона.

Тепер підемо слідом за Марксом. Першому пункту цілком відповідає наступна спрощена схема: зайняті у виробництві складові

співіснують в діалектичній ієрархічній взаємодії, де живій праці належить особлива роль.

До другого пункту можна віднести вельми певне висловлювання Маркса: «В умовах вільної конкуренції вільні не індивіди, а капітал» [7,с.156]. Свобода індивіда у Маркса досить органічно розміщується в просторі, позначеному його теорією вартості, а остання, як уже говорилося, є в першу чергу людським виміром економіки. У наведених раніше двох переконаннях таку органічність виявити важко.

Вільна конкуренція і вільна індивідуальність розглядаються Марксом історично: «До тих пір поки спочиваюче на капіталі виробництво є необхідною і тому найбільш придатною формою для розвитку суспільної продуктивної сили, рух індивідів у рамках чисто капіталістичних умов виступає як їх свобода, яка, однак, при цьому догматично прославляється в якості такої шляхом невинних посилок на межі, знищені вільною конкуренцією» [7,с.156]. Для Маркса було ясно, що ілюзія щодо конкуренції як нібито абсолютної форми вільної індивідуальності зникає.

Закінчується чотирьохсторінковий уривок з рукописів 1857-1861 років висловлюванням, яке має пряме відношення до різних теорій сучасного суспільства, серед яких представлені ідеї кінця історії і постісторичності: «Твердження, що вільна конкуренція рівносильна кінцевій формі розвитку продуктивних сил, а тому й людської свободи, зводиться до того, що панування буржуазії означає кінець всесвітньої історії – безсумнівно, приємна думка для позавчорашніх вискочок» [7,с.158].

Щось схоже можна сказати і про інші речі і для інших людей. Кінцевою формою розвитку продуктивних сил і людської свободи цілком може вважатися загальна рівновага. Згадка цієї абстрактно-математичної моделі доречна тому, що історично їй найближче саме виробництво ХІХ століття – можливо, приємна думка для шанувальників того часу.

До того спрощеного розуміння свободи, яке використовує Амартія Сен, необхідно додати деякі зауваження. Свобода легко

переходить в покинутість, якщо індивід має слабке уявлення про оточуючий його світ, свої у ньому дії та їх наслідки. У цьому сенсі «суспільство знання» пред'являє чималі вимоги в галузі проблематики свободи і розвитку.

8.4. Вільна конкуренція і ринок

Розглянемо традиційне перерахування принципів, що визначають досконалу конкуренцію. Використаємо найпоширеніший їх набір:

1. Наявність безлічі покупців і продавців.
2. Однорідність товарів і послуг.
3. Відсутність цінової дискримінації.
4. Повна мобільність всіх ресурсів.
5. Володіння повною інформацією.

З вузькоекономічного погляду перед нами ситуація, коли виробництво якого-небудь продукту ніяк не впливає на господарський процес. Або тут такий вплив, межа якого – ця сама досконала конкуренція? Напевно, тут можна знехтувати думкою, що в системі жодна зміна не може не торкнутися всієї сукупності елементів? Як впливає на це середовище, його зміни?

В принципі справедливе твердження, що виготовлення будь-якого продукту по-своєму узагальнює і змінює всю систему. Те ж саме можна сказати і про споживання будь-якого продукту, проте, це дещо інше питання, по якому в економічній теорії занадто багато «суверенітету споживача». Обидва ці висловлювання дуже абстрактні. Однак тут дозволено визначення, що стосується впливу такого мікровиробництва і мікроспоживання. Зі зміною середовища (причому два названих мікроявища з ним взаємодіють) такий вплив не може залишитися незмінним. По мірі зростання різноманіття і тісноти соціально-виробничих взаємодій в економіці даний вплив виявляється більш істотним, хоча і тут неможливий всезнаючий демон Лапласа. В багато чому зворотна картина – при руйнуванні і скороченні таких взаємодій. В економічній теорії багато аспектів

даного питання висвітлені під рубрикою «усуспільнення виробництва» (точніше – усуспільнення процесу виробництва); процеси усуспільнення споживання розглянуті значно менше.

У цих міркуваннях ми знаходимося на такій ступені абстракції, коли цілком припустимо просто перерахування абсолютно різних продуктів, будь-яких явищ, до існування яких причетна економіка. (Тут навіть можлива постановка питання про економіку як спостерігачеві; «сліпій плямі» спостереження. І тут нагадаємо назву «Капіталу»: «Критика політичної економії»). Зрозуміло також, що використовувані для опису досконалої конкуренції принципи більш конкретні. (А що більш конкретно – множина в математичному сенсі або ринок?)

Наприклад, ми говоримо про такий продукт, як форми координації, у які інвестуються чималі витрати. Ми можемо зіставити такий продукт з будь-яким продуктом, зазвичай представленим в економічній теорії, скажімо, звернутися до традиційного наприклад кінського ринку. На цьому абстрактному рівні між ними немає різниці.

«Досконалий ринок – пише Н. Біггарт – той, в якому економічні сторони не вступають в соціальні відносини» [8,с.256]. Це вірне зауваження. Соціальними відносинами є відносини, в яких люди виступають представниками соціальних груп. Роз'єднання соціальних та вузькоекономічних аспектів у визначенні ринковості і конкуренції, зрозуміло, не подолано простим перерахуванням в одному ряду коней і соціальних форм, навіть якщо це викликає в пам'яті нумерацію Геделя. Це складна проблема, у вирішенні якої необхідно, крім іншого, уникнути логічної помилки змішування явищ різних рівнів абстракції (нагадаємо про сумніви в існуванні однакових рівнів абстракції). При цьому, зокрема, інвестиції в конярство цілком можуть розглядатися і як інвестиції в форми; а інвестиції в форми – як інвестиції в конярство, в верстатобудування або науку. Зрозуміло, що та чи інша технологія вимагає відповідних суспільно-організаційних форм. Однак ця вимога реалізується в системі соціуму. Для послттехнічного суспільства така вимога, загалом,

опосередковано сильніше, ніж в умовах більшого дефіциту технічних можливостей. Тут зростає роль свідомого визначення аспектів цілей і шляхів їх досягнення.

При цьому корисно звернути увагу на два важливих моменти. Перший – проблема поєднання відносин між людьми і відносин людей до речей. Л. Тевено зазначає: «Ми ж хочемо виробити поняття координації, яке враховувало б взаємодію з речами в такій же мірі, як і взаємодію з людьми» [9,с.24]. У цій роботі, відзначимо, термін «інвестиції в форми» (investment in forms) застосовується широко й обґрунтовано. Тут перед нами деяка конкретизація взаємодії в економіці техніки і людини. Другий аспект – особливості погляду на людину в пануючій економічній теорії та соціології.

П. Вайзе малює двобарвну картину: «Опортуніст – це Homo economicus: він метушливо видивляється, де і що можна вхопити. У той же час Homo sociologicus є абсолютною посередністю; знаєш його – знаєш систему, в якій він живе. Homo economicus відразу ж переступає норму, якщо це виправдовує себе з точки зору його внутрішньої функції корисності; Homo sociologicus ніколи не виходить за рамки норми, оскільки він тим самим зменшив би видобуту їм корисність» [10,с.129]. Автор цього висловлювання справедливо заперечує проти такого спрощеного та малопродуктивного погляду, що отримав в соціальних науках помітне поширення.

П. Ульріх використовує більш підходящий термін: Nomunculus oeconomicus. Він приводить справедливе зауваження К. Хоманна: «Homo economicus» і його «егоїзм» мають ... в дослідницькій програмі економічної теорії статус аксіоми, а не гіпотези. (...) Фраза «актори максимізують свою вигоду» це не емпіричне твердження, а до-емпірична пояснювальна схема економічної теорії» [11,с.50]. Такою є одна з характеристик однієї з важливих абстракцій економічного мейнстріму; зазначеним методом і досягнуто якість цієї абстракції.

З урахуванням вищесказаного можна перейти до важливого питання, пов'язаного з визначенням економічних категорій і

структурою господарської системи. Йдеться про вибір. При певній теоретичній установці, характерною, насамперед для неокласичних підходів, проблема вибору виявляється ключовою для господарської діяльності. Саме у випадку з вибором ми стикаємося з механістичним в першу чергу підходом «ступеня свободи». (Він цілком може також бути названий геометричним). При цьому неможливо заперечувати, що елемент вибору існує в будь-якій ситуації в економіці, навіть коли ми цілком усвідомлюємо, що перед нами не стільки вибір споживача або виробника, скільки капіталу.

Коли ми цілком беремо до уваги такі визначаючі вибір фактори, як культурно-цивілізаційне та економічне середовище, оборотність, незворотність, та багато інших умов.

В умовах досконалої конкуренції, в абсолютно ринковій ситуації можна говорити про «чистий вибір». У цьому випадку перед нами такий обираючий суб'єкт, який не є частиною якоїсь системи і повністю відокремлений у своєму русі. Так можна розглянути споживача або виробника. Виробник буде тоді характеризуватися в першу чергу альтернативними в повному розумінні витратами і відповідним доходом. Зазвичай таким чином характеризується фірма, але дані моменти цілком можна віднести і до галузі або до окремої людини. У цьому випадку індивідуальні (приватні) витрати дорівнюють соціальним. Як вже зазначалося, такий висновок з теореми Коуза робив Дж. Стіглер. Можна стверджувати, що те ж стосується і доходів. Правда, в ситуації «чистого вибору» суспільство взагалі не простежується. Якщо міркувати послідовно, в чистому виборі не простежується і сам чистий вибір. Для того, щоб оперувати цими рубриками, слід не випускати з уваги протиріччя між відособленістю і взаємодією; але тоді чистота вибору перестане бути досконалою. Тому визначення ринку як форми зв'язку відокремлених виробників – необхідне і дуже ємне.

Коли ми говоримо, що приватні витрати виробництва коня рівні соціальним (наприклад, X гривень), ми припускаємо наявність системи визнання суспільством індивідуальних витрат. Це настільки важливий аспект проблеми, що ми не говоримо про неї нічого, якщо

упускаємо його з виду. У ряді відносин існування такої системи визнання просто означає існування як соціуму, так і окремих підприємств.

Чи можливі якісь інші види витрат і доходів, крім індивідуально-альтернативних? Можна сформулювати закономірність: наявність стійкої різновигідності є моментом заперечення індивідуальності витрат і доходів суб'єкта вибору і вказує на існування суспільних витрат і доходів. Підприємство саме по собі не в змозі зробити вибір; його витрати і доходи набувають, крім чистої альтернативності, додаткові якості. У цьому сенсі будь-яке порушення досконалості конкуренції обмежує індивідуальність будь-яких економічних параметрів обираючого суб'єкта. Таким чином, ми стикаємося з проблемою організації свободи вибору, яку здійснює рука різного ступеня видимості.

Ось конкретно-економічна інтерпретація теореми Геделя: чи передбачає вона зміщення уваги від прибутку до ренти?

У зв'язку з теоремою Геделя можна думати про розрізнення одиниць; про вихід за межі чисел. Вона – про неможливість чистої кількості? Чи можна розрізнити чисту кількість?

Не де-небудь, а в своїй Нобелівській лекції Самуельсон сказав: «Проте в економіці, як казав Шумпетер, сам предмет дослідження виступає в кількісній формі: приберіть чисельні значення цін або пропорції бартерних обмінів – і у вас просто нічого не залишиться» [12,с.185].

Абсолютно невидима рука в досконалій конкуренції. Надзвичайно часто повторюваний протягом останніх десятиліть вислів Адама Сміта про невидиму руку можна порівнювати із занадто частим повторенням класиками і неокласиками слова «природний». «Анонімна функціональна логіка конкурентної системи – пише П. Ульріх – розуміється не як проблема, а якраз навпаки, як рішення (майже) всіх етичних проблем у суспільстві: сам ринок, відповідно до цього погляду, служить кращим «гарантом» того, що в етичному відношенні все обстоїть щонайкраще» [11,с.60]. Це справедливо, особливо якщо віднести дане висловлювання не тільки до етики, а до

культури, політики і, звичайно, до економіки. Для економічної теорії це саме проблема, хоча її часто-густо намагаються обійти. Відзначаючи, що Сміт говорив про невидиму руку один раз у «Теорії моральних почуттів» і один раз в «Багатстві народів», П. Ульріх нагадує, що ця ідея запозичена у Монтеस्क'є, який висловив її в контексті прагнення до слави і політики; у нього, у свою чергу, могли бути попередники. Монтеस्क'є писав у «Про дух законів»: «Так кожен вносить щось в загальне благо, думаючи, що він слідує тільки особистому інтересу» [11,с.75]. Фактично положенню про невидиму руку ринку властиві елементи релігійності. У всякому разі, у своєму історичному розвитку уявлення про гармонійність вільного ринку пов'язано з відповідними особливостями протестантизму і, особливо, кальвінізму. За А.Смітом «Управління величезною системою універсуму, турбота про загальне щастя всіх мислячих і відчуваючих істот – це спадок бога, а не людини»; а «Природний хід речей не може бути повністю підпорядкований слабким людським силам» [13, с. 253].

Описуючи зрушення в сучасному виробництві від чисто технічних навичок до інтелектуальних, Дж. Ходжсон пише, що «сценарій зменшення «машинно-інтенсивності» і збільшення «знання-інтенсивності» протилежний ходу подій, описаних в «Капіталі». Маркс успадкував від Сміта акцент на фізичному і ручному аспектах праці. Виняткова або надмірна концентрація на матеріальному, видимому характері роботи та на відчутності факторів виробництва була притаманна і багатьом економістам після Маркса. Ця стандартна концепція праці ігнорує найважливіший момент: трудова діяльність людини не обов'язково полягає в фізичному контакті з машинами, інструментами і сировиною, вона вимагає і взаємодії з іншими інтелектами, будь то розум інших людей або його комп'ютерний сурогат » [14,с.35].

Вважати розгляд Марксом праці «стандартної концепції» – незвично. Найтипівішим є те, що ігнорується увага Маркса саме до людських (виробничих) відносин. Можна також нагадати, що чимало економістів сумніваються в тому, що Маркс, намагаючись все

пояснювати працею, приділив достатньо уваги техніці і був досить «машиноцентричен». Нарешті, до машинно-інтенсивності і знання-інтенсивності корисно додати, щонайменше, «симулякр-інтенсивність».

Ще через кілька рядків цитований автор додає: «Праця вимагає вироблення власних суджень, а будь-яке судження має на увазі поширення як явних, так і неявних знань» [14,с.35]. У Маркса це описується, зокрема, як розвиток дрімаючих у власній природі людини сил і підпорядкування гри цих сил своїй владі. Можливо, міркування про явне і неявне знання – в першу чергу звернення до концепцій Ф. Хайєка і М. Поланьї. З відомою і невідомою явністю ми стикаємося в цьому випадку також з явним і неявним індивідом. На відстоювання явності останнього хайєковська концепція в кінцевому рахунку і спрямована.

У просторі інформації і знання корисно бачити особливо складну структуру взаємодії громадських ланок. Не менш корисним було б визначити, що таке явне знання. Наприклад, чи багато в чому воно відрізняється від абсолютної істини.

Економічна артикуляція знання (в першу чергу через ефективність) може виглядати вельми значущим критерієм; але і в ньому, як легко вбачити, дуже багато незрозумілого.

Явне знання, мабуть, це знання, обмежене у своєму зростанні тим чи іншим чином. Можливо, воно існує «у вигляді якоїсь несподіванки». Н. Луман так описує ситуацію: «Традиція винесла інтерес до безпомилкового опису зовні, а відповідну позицію назвала Богом. Бог міг все, що завгодно, але тільки не помилятися. Згодом, однак, все-таки довелося визнати, що судження священників про судженні Бога могло бути й помилковим, і що правильний опис, істинний перелік гріхів буде оприлюднений лише в кінці часів на Страшному Суді, а саме – у вигляді якоїсь несподіванки» [6,с.93]. Взагалі дуже важко поєднати уявлення про розвиток з абсолютно явним, безпомилковим, зовсім не розсіяним знанням. Можна відзначити, що такий ідеал відповідає механічним системам в більшій мірі, ніж органічним. Чим більш ємною є теоретична система, в

основі якої лежить зміна і розвиток, тим більше неявиності і їх розкриттів вона і розкриває, і виявляє.

Суспільний розвиток у плані індивідності ув'язується Марксом з багатством відносин особистості. Таке багатство загалом визначає особистісний розвиток. Це ясне і вірне положення фактично втрачається з виду (стає неявним, розсіяним і неартикульованим) завдяки шуму, що піднімається навколо свобод ринковості і конкуренції. З шумом з приводу цих «дискавері-процедур» досяг успіху Ф. Хайек. Як вже говорилося, можливі такі ситуації, у порівнянні з якими навіть «вільна конкуренція» є меншим злом (менше обмежує «багатство відносин»). Бюрократизації та тоталітаризми легко створюють такі ситуації; в Європі ХІХ століття свобода конкуренції найбільш доречна; такі дуже хиткі підстави для захоплень з приводу цієї свободи в сучасній економіці.

8.5. Інформація і знання в економічній теорії

Розглянемо тепер основні особливості звернення до інформації та знання у більшості поширених сьогодні напрямів економічної теорії. «Тваринообразні інстинктивні форми» представлені не тільки у А.Сміта, який вважає: «Ніякий капітал не приводить в рух більшої кількості продуктивної праці, ніж рівний за розмірами капітал фермера. Бо не тільки його робітники-наймити, але і його робоча худоба є продуктивними працівниками» [15]. Наприклад, А.Маршалл пише, що «підприємець будує свою діяльність, керуючись зазвичай не строгими розрахунками, а натренованим інстинктом» [16,с.96]. Такі висловлювання дозволяють краще зрозуміти властивості розгляду знання в ближчі до нас часи.

В одній з перших робіт мейнстриму, спеціально присвячених інформації та знанню, Дж. Стіглер каже: «Навряд чи треба нагадувати вченим, що інформація є цінним ресурсом: знання – сила» [17,с.507]. Цю дрімаючу силу, з самого початку підкреслимо, слід відрізнити від інформації. Ж.Сапір вбачає недолік вузькоінформаційного підходу, що не бере до уваги інтерпретацію інформації, у використанні моделі

сигнал-реакція, яка «представляє собою гідну жалю позитивістську апорію» [18,с.24]. Дж. Ходжсон справедливо підкреслює, що «знання – продукт використання інформації. Знання не є щось таке, що знаходиться «десь поблизу» і що треба просто «зробити його доступним» або «відкрити». Багато пізнавальних процесів є неявними. Знання невіддільні від соціального чи іншого контексту. Застосування та поширення знань істотно залежать не тільки від технології, але і від соціальних інститутів» [14,с.34]. Можна навести й інші висловлювання подібного роду, але не забудемо поставити в заслугу Ж.Сапіру застосування слова «апорія»; воно тут надзвичайно доречно.

Неокласика розглядає саме інформацію; притому інформація навіть досконала, або, принаймні, розподілена рівномірно. У даній звичайній ринково-конкурентній моделі вивчається, насамперед, цінова інформація.

Джордж Стіглер розглянув питання пошуку інформації. Застосувавши традиційний принцип максимізації, він зіставив витрати її пошуку і пов'язані з ним вигоди. Вибір в умовах невизначеності виявився зведеним до вибору в умовах визначеності. З погляду реальної поведінки на ринку модель виявилася занадто обмеженою.

У статті «Ринок« лимонів»: невизначеність якості та ринковий механізм» Дж. Акерлоф розглянув проблему інформації більш послідовно. Він пише, що «важкість визначення якості внутрішньо властива світу бізнесу; цей факт дозволяє пояснити природу багатьох економічних інститутів і, можливо, є одним з найбільш важливих аспектів невизначеності» [19,с.103]. В цілому в його викладі асиметрія інформації неминуха.

Дж. Стігліц пише: «Я сподіваюся показати, що в рамках інформаційної економіки відбувається фундаментальна зміна домінуючої економічної парадигми» [20,с. 4]. Вважаючи, що в моделі Стиглера інформація виявляється просто вартістю угоди, Стігліц справедливо стверджує, що сама поведінка ринкових агентів не може не викликати інформаційну асиметрію, якщо ми беремо до уваги

знання. Ринки не є ефективним способом обробки інформації, оскільки не з економічних, а з технічних і іншим причинам реакція на сигнали здійснюється з різним ступенем жорсткості.

Ж. Сапір має підстави написати: «... ми можемо услід за Акерлофом і Стігліцем стверджувати, що парадигма недосконалої інформації є і більш потужною, і більш реалістичною, ніж парадигма конкуренції. У цьому відношенні теоретики інформаційної асиметрії досягли своєї мети – показати протиріччя і логічні парадокси в доказах, заснованих на постулаті рівноваги (загальної або часткової), що виникають, як тільки вводиться реалістична гіпотеза. Таким чином, науковій критиці піддаються і вальрасіанська традиція, і міф про «невидиму руку» [18,с.17]. Однак питання економічної інтерпретації знання досить складний.

Вказаний автор застосував схему прийняття рішень економічними агентами на основі інтерпретації інформації, що характеризує деякі важливі аспекти «евристичності» економічної поведінки, яка, загалом, несуперечливо включає в себе досить звичайну думку, що прозвучала в економічній теорії як щось нове. Г. Саймон пише: «У світі, де інформації відносно мало і проблеми, які необхідно вирішувати, нечисленні і прості, інформація майже завжди – безперечне благо. У світі, де головним обмеженим ресурсом є увага, інформація може бути дорогим предметом розкоші, тому що вона здатна перемикає нашу увагу з важливого на несуттєве. Ми не можемо собі дозволити приділяти увагу інформації тільки тому, що вона існує» [21,с.34]. Процедура відкриття раптом стає процедурою закриття, відкривши свою історичність і діалектичність. Тут надлишок інформації створює невизначеність (хоча зазвичай інформацію визначають як протилежність невизначеності) і в загальному призводить до негативної віддачі для приймаючого рішення.

Обмежений ресурс – увага (за Саймоном) або, ширше, пізнавальні здібності підприємця – достатня сама по собі причина виходу за рамки моделі «сигнал-реакція». У цьому сенсі підхід Саймона більш реалістичний, ніж гіпотези зростаючої віддачі від

придбання інформації (Р. Раднер і Дж. Стігліц) і спадної віддачі в моделі Стиглера, на що вказує Ж. Сапір.

Проведений розгляд характеризує багатовимірність шляхів індивідуалізації в суспільстві підприємства і, ширше, будь-яких економічних ланок. Необхідно більш конкретний опис цих шляхів.

О.І. Вільямсон наводить порівняно цікаве висловлювання Б. Холмстрома і Дж. Робертса зі статті 1998 «Перегляд кордонів фірми». Воно свідчить, що «в економічній теорії транзакційних витрат функціонуючий ринок є таким же чорним ящиком, як фірма в неокласичній економічній теорії» [22,с.190]. Оскільки безліч разів про деякі напрямки економічної теорії (в першу чергу про неокласику) говорилося, що для них фірма – чорний ящик, наївно було б сумніватися – хто-небудь обов'язково висловить подібне і про ринок, навіть без особливих на те підстав. Вільямсон справедливо заперечує наведеному вислову. Дійсно, неокласичний розгляд функціонування ринку навряд чи переважає деякі погляди, що розвиваються інституціоналізмом.

Наведена цитата підштовхує до думки, що для якихось підходів ринок зовсім не є чорним ящиком; можливо, те ж відноситься і до підприємства. Однак таку думку розділити важко. Занадто багато чого в природі обміну, підприємства і особливо їх взаємодії залишається неясним.

8.6. Підприємство як ринкова одиниця

Питання про підприємство та ринок багато в чому є питанням про те, що є «ринкової одиницею». Звернемося до таких варіантів його озвучування: чому все виробництво не здійснюється однією фірмою?; чому все виробництво не здійснюється тільки ринком? Останнє фразування припускає, мабуть, окремих людських індивідів з одного боку, і якусь їх спільність, пов'язану зі «всім виробництвом» – ймовірно, все суспільство, з іншого. Ми припускаємо, що неможливі будь-які «проміжні» кооперації? Або в них немає нічого економічного? Або вони не можуть бути описані економічно?

Які підприємства будуть взаємодіяти при відсутності підприємств? Ймовірно, індивіди. (Нагадаємо про ретельно визначені одиниці в теорії загальної рівноваги).

Думка про повну відсутність підприємств виглядає досить дивною. Свою недоладність вона може втратити при правильному визначенні її місця як специфічної абстракції. Тут передбачається наявність – протиставлення індивіда і суспільства і нічого іншого. Економічні причини кооперуватися, створюючи інші структури і співвідношення, відсутні.

Наскільки уявлена економічна нейтральність різних кооперацій по сімейним, географічним, національним та іншими ознакам і нахилам? Можна спорудити економічний опис, відповідний даним уявленням, але при цьому буде необхідно дуже мало звертати увагу на реальність.

Мінімальний вихід за рамки такої абстракції припускає, принаймні, наявність багатьох ринків: наприклад, ринків географічних або психологічних відмінностей; відмінностей вільних асоціацій громадянського суспільства або уявлень про громадянське і масове суспільство; і т.д. і т.п.

Все сказане може бути віднесено і до іншої абстракції – коли не існує ринків, а є одне підприємство (або одні підприємства), що заміняє ринки у виробництві вищеперелічених відмінностей.

Отже, що є господарською одиницею? Тільки те, що одиницею не є, оскільки може бути доведено до стану ще більш досконалої одиниці. Практично це означає, що підприємство може підвищити свою спеціалізацію у виконанні своїх функцій (що рівносильно твердженням – раніше в ньому було щось, що обмежує спеціалізацію і властивість бути одиницею). Так само може бути і зі «специфікацією прав власності» – може бути підвищена її точність, визначеність, відповідність якимсь принципам. Може бути «удосконалений» і ринок.

Одним словом, важливою причиною перерахування декількох підходів при обґрунтуванні існування підприємства (організації), зробленого раніше, є вказівка на непоодинокі властивості такої

одиниці. Кожен з названих підходів відображає абсолютно реальні властивості підприємства.

Представляє інтерес питання: яка ступінь реалізації підприємством своїх функцій (властивостей)? Підприємство – якийсь об'єкт, їм не рівний. Так вироблені специфічні зіставлення. Наприклад, підприємство – транзакційні витрати (їх економія); підприємство – ступінь його організаційної жорсткості; підприємство – невизначеність, адаптивність, символізація; місце, де по-різному годують, і т.д. Можливо увагу до одній властивості, можливий розгляд поєднання цих властивостей, причому не у вигляді такого несистематизованого набору, який тут представлений.

Це дуже загальний розгляд питання. Дані зіставлення накладаються на зіставлення індивід – суспільство. При цьому не можна забувати не тільки про відмінність окремої людини або групи від їх спеціалізації, а й про те, що не рівні своїм функції також і сировина, обладнання або паливо.

Фактично перед нами питання про комбінування праці та інших факторів виробництва. У ньому поєднуються громадські та індивідуальні властивості. Тут виникають виробничі можливості, які можуть бути використані. Зокрема, можна говорити про ефективність виробництва певної продукції. У кінцевому рахунку, така мета діяльності підприємства, до прояснення можливостей якого в сучасній економіці мають відношення розглянуті теоретичні проблеми.

Список використаних джерел

1. Найт Ф. Поняття ризику і невизначеності. THESIS, 1994, №5, с. 26.
2. Радаєв В.В. Економічна соціологія. М., 2000, С. 127.
3. Варнеке Х. Революція в підприємницькій культурі. Фрактальне підприємство. – М, 1999. – 150 с.
4. Лівітт Г. Д. Зверху донизу. – СПб., 2005.
5. Шаститко А.Є. Сигнали і дерегулювання економіки. – М., 2003.
6. Луман Н. Суспільство як соціальна система. – М., 2004.
7. Маркс К. Економічні рукописи 1857-1861 г. – Т.1.
8. Біггарт Н. Соціальна організація і економічний розвиток. В кн.:

Економічна соціологія. Нові підходи до інституціонального і мережевого аналізу. – М., 2002. – 256 с.

9. Тевено Л. Організаційна комплексність: конвенції, координації і структура економічних перетворень. Там же, с. 24.

10. П. Вайзе «Homo economicus и Homo sociologies: монстри соціальних наук». – THESIS, 1993.

11. Ульріх П. Критика економізму. – М., 2004.

12. П. Самуельсон THESIS, 1993, вип. 1, с. 185.

13. Сміт А. Теорія моральних почуттів. С. 253, 397

14. Дж.Ходжсон. Соціально-економічні наслідки прогресу знання і нарощення складності // Питання економіки. – 2001. – №8. – с. 35.

15. Сміт А. Багатство народів. Кн. II, гл.V.

16. Маршал А. Принципи економічної науки. Т.2, с. 96.

17. Стіглер Дж. Економічна теорія інформації. Теорія фірми. – СПб, 1995.

18. Сапір Ж. Економіка інформації: нова парадигма та її границі // Питання економіки. – 2005. – №10. – с. 24.

19. Дж. Акерлоф «Ринок «лимонів»: невизначеність якості і ринковий механізм» THESIS, 1994, №5, с.103.

20. Питання економіки. – 2005. – № 10. – с. 4.

21. Саймон Г.А. Раціональність як процес і продукт мислення. THESIS, 1993, №3, с. 34.

22. Oliver E. Williamson. The Theory of the Firm as Governanse Structure: From Choice to Contract Journal of Economic Perspectives, 2002, v.16, 3, p.190.

РОЗДІЛ 9. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ КАПІТАЛУ: ГЕНЕЗА І СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК

9.1. Різні підходи до визначення капіталу

Різні види капіталу є предметом вивчення як економістів, так і соціологів, що призводить до різноманіття визначень як самої категорії «капітал», так і його форм і видів.

Одна з причин появи в науковій літературі різних видів «капіталу» пов'язана з «економічною інтервенцією» в соціологію і поширенням серед соціологів економічної термінології. Як наслідок виникає плутанина, пов'язана зі змішанням форм капіталу.

На сьогоднішній день в літературі найбільш поширені теорії, які розглядають капітал як сукупність благ або активів, здатних принести дохід у майбутньому його власнику, включаючи речові, і людські елементи:

- капітал – це те, що здатне приносити дохід або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг, вкладений у справу, функціонуючий джерело у вигляді засобів виробництва [1, с. 271];

- капітал – це будь-який ресурс, який створюється з метою виробництва більшої кількості економічних благ [2, с.318, 537];

- капітал – це особливий спосіб вживання чого-небудь, будь це фізичні або нефізичні субстанції, що утворюють певний запас [3, с. 20];

- капітал – це накопичений господарський ресурс, який включений в процеси відтворення і зростання вартості шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм [4,с.20].

Розуміння капіталу постійно розширюється, і відповідно розширюється коло форм капіталу, збагачуючи саме поняття капіталу. Різноманіття різних підходів і точок зору робить практично неможливим вивести єдину класифікацію, що об'єднує всі форми капіталу.

Найбільш загальним є розподіл капіталу на дві основні форми,

такі як речовинний (або фізичний) і нематеріальний (нефізичний) капітал [3,с.319; 5,с.11; 6,с.3, 4-5; 7 с.138].

Ряд авторів виділяє такі форми капіталу як: економічний, культурний, людський, соціальний, адміністративний, політичний, символічний. [4,с. 22; 8,с.60]. Поштовхом для подібних міркувань стали роботи відомих дослідників П. Бурдьє і Дж. Коулмена, а також російського вченого В.В. Радаєва, який зробив спробу побудувати єдину схему класифікації економіко-соціологічної інтерпретації поняття капіталу.

Деякі вчені виділяють такі форми капіталу як інституційний [5,с.11-12; 9,с.25-27; 10,с.23; 11; 12,с.36;] і інформаційний [7,с.137-139].

Також різні автори аналізують капітал за такими ознаками: сфери застосування (промисловий, торговельний, позичковий), значення у створенні та перерозподілі доходу (реальний і фіктивний), роль у відтворювальному процесі (капітал-власність і капітал-функція), джерела формування (власний і позиковий), інноваційна спрямованість (не ризиковий і ризиковий – венчурний), форми функціонування (індивідуальний, суспільний), організаційно-правові форми. Деякі з перерахованих вище форм вивчає не економічна теорія, а різні суміжні соціально-економічні науки (соціологія, фінанси, фінансовий менеджмент та ін.).

Капітал є породженням суспільства і тому об'єктивно диктує необхідність і логіку економічних дій людей, але при цьому залежить від їх економічної поведінки та соціального становища. Різні форми капіталу є адекватним вираженням товарно-грошових, інституційних і соціально-економічних відносин. Слід зазначити, що кожна форма капіталу характеризується структурно-функціональною складністю, може містити в собі інші форми, а у своєму функціонуванні передбачає наявність інших видів і форм капіталу.

З усіх перерахованих вище форм капіталу тільки сутність речового (фізичного) капіталу всебічно вивчена і не викликає розбіжностей серед вчених. Тому розглянемо ті форми капіталу, з приводу сутності яких дослідники не прийшли до єдиної думки, а

саме: людський, інтелектуальний, інформаційний, соціальний та інституційний.

9.2. Концепція людського капіталу

Концепція людського капіталу відноситься до неокласичного напрямку економічної теорії і полягає в застосуванні неокласичної концепції капіталу до процесу формування здібностей людини до праці. Відповідно до цієї теорії, людські ресурси аналогічні, з одного боку, природним ресурсам, а з іншого – речовому капіталу, тобто лише після суттєвої обробки людина набуває якості капіталу, у міру зростання витрат на відтворення робочої сили і на поліпшення якісного стану робітника, її здатність до праці поступово перетворюється на людський капітал. [13,р.153]. Представляється можливим зробити висновок: в даний час істотно змінилася структура заробітної плати, велика частина якої стає тепер продуктом людського капіталу, а не тільки праці. Заробітну плату, одержувану працівником, можна розглядати як "поєднання ринкової ціни живої праці і рентного доходу від вкладень у людський капітал" [14,с.15].

Однозначного визначення людського капіталу не існує. Прихильники даної концепції розглядають його у вузькому і широкому ракурсі: з одного боку, як сукупність виробничих здібностей сучасного працівника, а з іншого – як витрати держави, підприємства і самої людини на формування та постійне вдосконалення цих здібностей [15, с.107-119; 16,с.86-104].

Безперечна заслуга теоретиків людського капіталу у визнанні першорядної ролі людини в суспільному виробництві. Перетворення людського фактора на провідну продуктивну силу по відношенню до матеріального фактору пов'язано з тим, що в сучасних умовах середній період оновлення техніки і технології в розвинених країнах становить 4-5 років (у той час як раніше радикальні технічні зміни в суспільному виробництві відбувалися через 35- 40 років, тобто знань, отриманих у вузах вистачало на весь трудовий стаж працівника), а ефективність сучасного виробництва у вирішальній мірі залежить від працівників підприємства. Кожен з них повинен постійно

вдосконалюватися, шукати нові технічні, організаційні та економічні рішення.

Багато російських вчених вважають, що людський потенціал Росії (а це в рівній мірі можна віднести і до нашої країни), її високоосвічена робоча сила виступають більш цінними продуктивними ресурсами, ніж застарілий і зношений основний капітал і, з позицій концепції людського капіталу, обґрунтовують заходи по збереженню та збільшенню інтелектуального потенціалу країни для якнайшвидшого виходу її з кризового стану [17,с.48].

У США, за деякими оцінками, частка інвестицій в людський капітал складає більше 15% ВВП, що перевищує «чисті» валові інвестиції приватного капіталу в заводи та устаткування. Таким чином, з великою часткою впевненості можна констатувати, що високі показники рівня вкладень в людський капітал безпосередньо пов'язані з високими показниками розвитку економіки [15]. Інвестиції в освіту, охорону здоров'я та соціальне забезпечення в США до 1980 р. втричі перевищувало приватні і державні вкладення в основні фонди, а до 2000 р. це перевищення стало майже чотириразовим [18,с.78].

Однак, незважаючи на широке поширення, теорію людського капіталу не можна назвати загальноприйнятою. Ще в 60-70-ті роки вона викликала різку критику з позицій марксистської теорії.

Економічна категорія «людський капітал» відбила глибинні зміни у виробничих відносинах, які відбулися в ХХ столітті в розвинених країнах світу. Для подолання поверховості підходу до розкриття її сутності необхідно з'єднати методологію неокласичного і марксистського підходів. Ключова складова поняття «робоча сила» у Маркса і у теоретиків людського капіталу одна і та ж – людські здібності. Прихильники концепції людського капіталу допустили змішання двох різних категорій та підміну поняття «кваліфікована робоча сила» терміном «людський капітал». Ряд важливих властивостей, пов'язаних з людськими здібностями до праці в їх нинішньому високорозвиненому стані, приписується людському капіталу. Ясність у цю проблему вносить констатація Маркса: «ми

повинні проводити наступні відмінність: робоча сила в руках робітника є товаром, а не капіталом; нею обумовлюється дохід для нього лише остільки, оскільки він може постійно повторювати її продаж; в якості капіталу вона функціонує після продажу, в руках капіталіста, під час самого процесу виробництва». Саме купівля і продаж робочої сили увічнює її в «якості елемента капіталу; внаслідок цього капітал представляється творцем товарів »[19,с.428]. Звичайно, Маркс не прийняв би сучасне трактування поняття «людський капітал», тому вона базується на з'єднанні різнорідних категорій «робоча сила» і «капітал». Таке трактування не враховує соціально-економічні відмінності між самостійними і найманими працівниками, між останніми та роботодавцями [17,с.59]. Але, і Маркс недооцінював творчу роль підприємців, їх відтворювальні функції, інтелектуальну і організаторську діяльність.

Вдалим можна вважати визначення людського капіталу С. Дятловим, який розглядає його як «сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці і ефективності виробництва і тим самим впливають на зростання заробітків (доходів) даної людини »[20,с.10].

Незважаючи на єдність і нерозривність людського і речового капіталу в рамках продуктивного капіталу, провідна роль належить першому з них. У сучасних умовах людський капітал є головною цінністю суспільства і головним чинником економічного зростання, тому саме людський капітал створює речовинний капітал, зберігає і переносить вартість споживаного фізичного капіталу на товари, створює нову вартість, яка відшкодовує вартість робочої сили, і приносить прибуток підприємцям. На думку Т. Стоун'єр, багатство створюється людьми. Підприємство повинно мати «кваліфікований апарат менеджерів різного рангу і кваліфіковану робочу силу ... інакше, найдосконаліша техніка не дасть бажаного ефекту» [21,с.243].

Спільним для всіх авторів є розуміння під людським капіталом

накопиченого працівником науково-освітнього потенціалу, запасу його знань і здібностей, тобто мова йде про сучасний людський потенціал. Для нормального відтворення такого потенціалу підприємцям і державі треба виділяти частину відповідного капіталу. Однак, у нашій країні заробітна плата часто нижче еквівалента вартості робочої сили, тобто реальна оплата праці не відповідає потенціалу працівника і тому поки у нас людський капітал виступає лише як якась можливість коли-небудь стати людським капіталом. Щоб людський капітал став діючою силою, необхідна кардинальна зміна системи заробітної плати, доведення її частки в нашому ВВП до рівня розвинутих країн при величині мінімальної заробітної плати не нижче прожиткового мінімуму [14; 17,с.61].

9.3. Інтелектуальний капітал та його особливості

Деякі вчені розглядають людський капітал не як самостійну форму, а як частина інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал визначається як інтегроване утворення, складовими частинами якого є: людський капітал, структурний капітал (все, що залишається на підприємстві після відходу персоналу додому, пов'язане з інтелектуальним потенціалом – інтелектуальна власність, інформаційні системи, інструкції, стандарти і т.д.), споживчий капітал (відносини організації із споживачами її продукції) або, в інших авторів, клієнтський капітал (відносини із замовниками, покупцями, ділові зв'язки з постачальниками) [22,р.69; 23,с.340; 24,с.115].

Дослідженню категорії «інтелектуальний капітал» присвячені роботи відомих зарубіжних і вітчизняних авторів, таких як Е. Брукінг, Т. Бьюзен, Д. Шнайдер, Річард Р. Нельсон і Сідней Дж. Унтер, Д. Моррісон, Л.Шаховська, Б.Леонт'єв, В. Іноземцев, С.Ленська та ін.

Дуже близькі точки зору В. Іноземцева та Б. Леонт'єва – вони базуються на визначенні, сформульованому Л. Едвінсоном: інформація і знання, ці специфічні за своєю природою і формам участі у виробничому процесі фактори, в рамках фірм приймають

вигляд інтелектуального капіталу [23, с.340]. Головна функція інтелектуального капіталу – прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань і відносин, які, в свою чергу, забезпечують його високоефективну господарську діяльність. Зокрема, інтелектуальний капітал підприємства визначає якість його системи управління [24, с.102].

На думку інших авторів, інтелектуальний капітал – це система інтелектуальних переваг даної фірми на ринку [25, с.115], саме він задає темп і характер оновлення технології виробництва та продукції, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку.

Таким чином, сутність інтелектуального капіталу можна визначити як систему відносин різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, вирішення проблеми нерівномірності світового та регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів. [25, с.188].

Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їхні основні властивості і одночасно має власний зміст, яке визначається специфікою його функцій:

- наявність і прогресивний розвиток інтелектуальної власності;
- креативний тип мислення працівників, підприємців, керуючого персоналу, що формує і реалізує основні моделі відтворення кожної конкретної економічної системи і їх сукупності;
- формування в даній системі капіталу інтелектуального центру, що охоплює поступово всю сукупність факторів виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Формами матеріалізації інтелектуального капіталу є патенти, ліцензії, ноу-хау, програми і т.і., що знаходять зростаюче застосування у всіх сферах життєдіяльності суспільства і його суб'єктів.

Інтелектуальний капітал, як і інші форми капіталу, може існувати тільки в ринковій економіці, коли здатність до праці є

товаром, що приносить не тільки вартість, але і додаткову вартість. Дж. Гелбрейт зазначав: "Долар, вкладений в інтелект людини, часто приносить більший приріст національного доходу, ніж долар, вкладений в залізні дороги, греблі, машини та інші капітальні блага ... Освіта стає високопродуктивною формою капітальних вкладень" [26, с.49].

Людський та інтелектуальний капітал як особливі форми капіталу також схильні до зносу, але процес зносу і знецінення цих нематеріальних форм капіталу протікає інакше, ніж у матеріально-речових факторів. На думку економістів, у перші роки функціонування інтелектуального і людського капіталу за рахунок фізичного дорослішання працівника, а також за рахунок накопичення ним виробничого досвіду, економічна цінність запасу його знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а, навпаки, зростає. Спостерігається процес підвищення цінності капіталу.

У речових засобів виробництва амортизаційний процес будується зазвичай таким чином, щоб до кінця терміну служби повністю списати їх вартість. Закінчення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений їм запас знань і навичок зазнав повного зносу і знецінення. Однак, також необхідно враховувати, що все більш прискорюється процес старіння знань протягом життя одного покоління, тому є необхідність їх постійного оновлення в ході безперервної освіти і навчання.

9.4. Інформаційний капітал – як результат розвитку інформаційно-комунікативних технологій

Тісно пов'язані з інтелектуальним капіталом питання теорії інформаційного капіталу, які все частіше піднімаються серед вчених-економістів різних країн. Про появу нової форми капіталу – інформаційного капіталі, дозволяє говорити зростання інформаційно-комунікативних технологій та інших видів інформатизації.

Один з постулатів концепції інформаційної ефективності

капіталу, закладеної Х. Робертсоном ще в 1959 р. [27,р.2-4] і розвинений пізніше Ю. Фама і А. Воронцовським [28, р.382-407; 29,с.50-53] полягає в тому, що на ринкові ціни може вплинути володіння інформацією, тобто це впливає на ефективність капіталу. Оскільки саме володіння інформацією дозволяє отримувати додатковий дохід, то правомірним є використання терміна «інформаційний капітал». Властивість приносити прибуток є ознакою капіталу, а значить робить обґрунтованими твердження про формування нової інформаційної форми капіталу. У теж час деякі автори вважають, що «в особі інформації аж ніяк не виник принципово новий вид капіталу» [30].

Розвиток інформаційного капіталу впливає на трансформацію інших форм капіталу (грошового, продуктивного, людського).

Організаційні структури підприємств модифікуються, його територіально відділені підрозділи, постачальники і споживачі об'єднуються в єдине ціле комп'ютерними мережами, все більше операцій здійснюється через Інтернет. Досвід США показує, що створення віртуальних підприємств дозволяє значно знизити виробничі та трансакційні витрати і дати економію від 2 до 29% [31,с.24]. У продуктивному капіталі зростає питома вага інформаційних засобів виробництва (комп'ютери, програмне забезпечення, комунікаційне обладнання та ін.). Інформаційно-комунікативні технології впливають на функціонування грошового капіталу, надаючи грошей вид віртуальної реальності. Відбувається трансформація форми грошей, які обслуговують процеси обміну, перехід до електронних платежів. Так, в США приблизно 50% користувачів з щорічним доходом більше 75 тис. дол. І 19% з доходами менше 30 тис. дол. Укладають в Інтернеті фінансові угоди і управляють через мережу своїми банківськими рахунками [32,с.12].

Інтернет дає можливість необмежено переміщати грошові потоки, скорочуючи трансакційні витрати. Так, щодня за допомогою глобальної мережі по всьому світу переміщається понад 1,5 млрд. дол. [33,с.115]. Зростання інформаційно-комунікативних технологій призводить до бурхливого розвитку електронних ринків і розширенню електронної

комерції. Швидкість переміщення грошового капіталу за допомогою мережі підсилює відрив фінансового капіталу від товарного, реального сектору економіки – від фінансового. Як наслідок цього, вкладення у виробництво, як і саме виробництво, стають не вигідними на тлі обороту фіктивного капіталу на біржі.

9.5. Соціальний капітал – як різновид капіталу

Ще однією нематеріальною формою капіталу є соціальний капітал. Все частіше в науковій літературі стверджується, що соціальний капітал лежить в основі діяльності та розвитку підприємства. Спочатку це поняття було введено П. Бурдьє у статті «Форми капіталу» для позначення соціальних зв'язків, які можуть виступати ресурсом отримання вигод. [8,с.62]. Інша концепція була запропонована Дж. Коулманом у статті «Соціальний капітал у виробництві людського капіталу» [35,с.122-138]. Послідовники Дж. Коулмана розглядають соціальний капітал як атрибут індивіда, що дає йому серйозні переваги в досягненні життєвих цілей, кар'єрі. Економічне значення соціального капіталу в тому, що він зменшує витрати на координацію спільної діяльності, замінюючи контракти, формальні правила і бюрократичні процедури відносинами довіри і т.і. На рівні підприємства до одержуваних вигод соціального капіталу відноситься зниження плинності кадрів, спадкоємність персоналу, неформальні можливості кваліфікації, колективний приріст знань, наступність організаційної поведінки.

Учені поки не прийшли до єдиної думки, що являє собою соціальний капітал підприємства – одні роблять акцент на складових його елементах, інші – на джерелах формування соціального капіталу, треті – на результатах соціального капіталу. Часто соціальний капітал прирівнюється до соціальної структури [36]. Ряд учених в якості елементів соціального капіталу виділяють довіру, а також сформовані в процесі спілкування загальні системи норм і цінностей. Однак, соціальні структури – це лише основа, завдяки якій може формуватися соціальний капітал, а ресурси, що досягаються

завдяки соціальним структурам, також не можуть бути соціальним капіталом, тому що це – користь, що отримується завдяки соціальному капіталу чи засіб отримання певної користі. Необхідно зазначити, що різні концепції соціального капіталу не є альтернативними, а лише визначають різні погляди на проблему. Однак, більшість дослідників визнають соціальний капітал як один їх факторів ефективної діяльності підприємства, який як і інші форми капіталу, приносить прибуток лише у разі його активного використання. Теорія соціального капіталу прагне пояснити, як соціальні структури та їх взаємодія пов'язана з результатами діяльності підприємства і як зв'язки соціальних структур і суб'єктів впливають на здійснення цілей підприємства.

Для соціального капіталу характерний ряд властивостей, якими він схожий на інші форми капіталу, зокрема на людський капітал. У зв'язку з цим деякі вчені визначають соціальний капітал, як частина людського капіталу [7, с.140]. Однак, між соціальним та іншими формами капіталу є істотна відмінність. Соціальний капітал втілюється в соціальних відносинах суб'єктів і тому не є власністю суб'єкта, що його використовує. Як і інші форми капіталу, соціальний капітал являє собою довготривале майно, для збереження або відновлення якого необхідні інвестиції. Як і людський капітал, соціальний капітал множитья в процесі його використання, але практично неможливо кількісно виміряти інвестиції в його розвиток.

9.6. Специфіка інституційного капіталу

Однією з найбільш маловивчених та дискусійних форм капіталу є інституціональний капітал.

Деякі автори відносять інституційний капітал до однієї з форм людського капіталу, тобто вважають, що інституційний капітал представлений інститутами, що сприяють ефективному формуванню, накопиченню, відтворення та використання всіх видів людського капіталу [11; 12,с.42]. Однак з такою точкою зору не можна погодитися, якщо проаналізувати процес формування та взаємодії

інституційного капіталу з іншими формами капіталу.

Капітал можна розглядати як спосіб з'єднання та ефективного використання факторів виробництва, що утворюється при взаємодії учасників виробничого процесу як власників факторів виробництва. В умовах вільного вибору економічна поведінка кожного ринкового суб'єкта, що продає і купує економічні ресурси, підлягає обов'язковій інституціоналізації, завдяки якій виникають різні (ринкові і неринкові) механізми захисту економічних інтересів сторін.

Розглянемо, як складається і як працює такий механізм на ринку праці, тобто в одному з процесів перетворення грошей у капітал. В умовах вільного вибору на ринку праці капіталістом і найманим робітникам купується і продається не стільки робоча сила, як за часів К. Маркса, скільки норма прикладання праці і норма застосування капіталу. Ці норми фіксують дві основні обставини: по-перше, право капіталіста і обов'язок робочого використовувати свої здібності до праці за призначенням і належним чином, по-друге, право робітника на застосування в процесі праці засобів виробництва, що належать капіталісту, і обов'язок капіталіста забезпечувати безперебійну роботу всього виробничого процесу.

Свої обов'язки перед робітниками капіталіст, який створив підприємство, частково виконав ще до свого вступу на ринку праці в інституційні економічні відносини з конкретною фізичною особою.

Ціна однієї соціально-економічної підстави складається під впливом цін інших соціально-економічних підстав і розміряється з цінами аналогічних за змістом соціально-економічних підстав. При цьому кожне з таких підстав може і не мати внутрішнього економічного змісту. Воно виникає тільки в процесі взаємодії багатьох підстав, безпосередньо взаємопов'язаних між собою.

У нормах договору найму обумовлюються всі умови з'єднання праці з фізичним капіталом, таким чином, процес перетворення грошей у капітал приймає інституційно встановлену форму.

Отже, на ринку праці економічними суб'єктами як контрагентами продаються і купуються не тільки людські здібності, а й індивідуальні виробничі відносини, як робочого, так і капіталіста,

регламентовані нормами і закріплені договором найму. Суб'єктами ринкових відносин продаються і купуються певні правомочності на ресурси так, щоб від їх продуктивного використання кожен з цих суб'єктів витягував певну частку економічної вигоди і дотримувався загальні правила гри.

Р. Коуз вважав, що «перерозподіл прав власності відбувається на основі ринкового механізму і веде до збільшення вартості виробленої продукції». Тому «кінцевий результат, який максимізує цінність виробництва, не залежить від правового рішення щодо первісної специфікації прав власності» [37,с.142]. Спираючись на це висловлювання, О. Олійник так формулює теорему Коуза: «Якщо права власності чітко специфіковані і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то структура виробництва залишатиметься незмінним незалежно від змін у розподілі прав власності, якщо відволіктися від ефекту доходу. Іншими словами, первинний розподіл прав власності не впливає на структуру виробництва, так як в кінцевому рахунку кожне з правомочностей опиниться в руках власника, здатного запропонувати за нього найвищу ціну на основі найбільш ефективного використання даного правомочності". [38, с.140-141].

На ринку продаються і купуються не стільки ресурси, скільки права на їх ефективне використання, а придбання прав не перетворює автоматично ресурси в ефективно функціонуючі фактори виробництва, не змінює їх структуру, але має суттєвий вплив на реальну вартість товарів і послуг, якщо, звичайно, відволіктися від того доходу, який, визначаючись знову ж ринком, виникає після реалізації цих товарів і послуг. Природно, цей дохід формується під впливом попиту та пропозиції на ресурси, які залежать від цілого комплексу чинників, тобто індивідуальна вартість більше залежить від умов реалізації прав власності в конкретному виробничому процесі, ніж від фактичних витрат праці.

Якщо на ринку ресурсів купуються і продаються права на їх ефективне використання, то на ринку споживчих товарів і послуг відбувається зворотне – купуються і продаються результати

ефективного використання ресурсів, на основі набутих прав на них, які наділяють людей реальними об'єктами власності і відтворює їх і як економічних суб'єктів, і як власників норм. Тому ринок ресурсів вважається вторинним, залежним від ринку споживчих товарів і послуг.

Така взаємодія означає довіру саме до тих, кого залучають як найманих робітників, а значить, в суспільстві повинні існувати відношення не стільки примусу і покарання, скільки обопільного розуміння того, що потрібно від кожного економічного суб'єкта, які економічні функції він виконує в процесі виробництва. Цей незаперечний факт свідчить про те, що на момент перетворення засобів виробництва у фізичний капітал в суспільстві повинен набути широкого поширення капітал соціальний, капітал самих виробничо-економічних зв'язків і відносин.

9.7. Взаємодія різних форм капіталу

Історично формування соціального капіталу передувало виникненню капіталу фізичного в його індустріально-промисловому розумінні і найбільш плідно відбувається в умовах цехової організації праці на етапі трансформації в просту кооперацію праці, а потім в мануфактуру. В умовах цехової організації праці суб'єктами економічний відносин, втілених у соціальному капіталі, були майстри і підмайстри, які підкорялися єдиному статуту, що інституційно закріплював і регулював всі внутрішньовиробничі відносини. Тому головна площина внутрішньоцехових відносин як несформованого соціального капіталу тієї історичної епохи проходила по лінії розподілу і закріплення в певних інституціях прав і обов'язків, надаючи відносинам упорядкований характер, який знімав багато протиріч між працівниками і направляв виробничий процес на збільшення економічної ефективності. Іншими словами, розвиток соціального капіталу супроводжувалося формуванням і накопиченням інституційного капіталу. Ці види капіталу спочатку багато в чому дублювали, але завжди взаємодоповняли один одного.

Отже, соціальний капітал, історично передуючи капіталу як переважаючою в суспільстві формі виробничих відносин, обумовлює і передбачає розвиток різноманітних неофіційних правових норм і, будучи ставленням тісної співпраці, береться за основу кожним наступним поколінням людей, формуючи певний тип особистості економічної людини і перетворюючи ці норми в інституційний капітал.

Історично і логічно засоби виробництва тоді є капіталом, коли вони забезпечують певне прирощення продукту над норма-витратами ресурсів, що функціонують у процесі виробництва, коли на основі генезису і розвитку інституційного та соціального капіталу поступово виникає, формується і отримує загальне економічне визнання промисловий капітал, який, охоплюючи капітал лихварський і купецький і проникаючи в сільське господарство, перетворює капітал взагалі в панівне виробниче відношення.

Вітчизняному капіталу цього не дано. Можна вважати, що всі його соціально-економічні види і форми в Україні будуть виникати і розвиватися не послідовно, а паралельно, що і знаходить підтвердження в реаліях сьогодення.

Типова для ринкової економіки купівля-продаж правочинів на економічні ресурси свідчить про те, що жоден з цих ресурсів не розриває зв'язок зі своїм власником, а передається їм, як правило, в правовому порядку іншому економічному суб'єкту в тимчасове користування за певну плату. Причому, на відміну від інших економічних ресурсів капітал може входить в цю процедуру двічі, виступаючи спочатку в грошовому, потім – матеріально-речовому вигляді, у вигляді основного капіталу або майна. Економічні ресурси, залишаючись у власності своїх повноправних власників, здаються ними в оренду, яка набуває інституційно впорядкованого вигляду в договорі, в якому обумовлюються основні права учасників угоди та умови припинення її дії.

Капітал починає свій економічний рух у формі заощаджень, які, перебуваючи і залишаючись в повній власності фізичних або юридичних осіб, трансформуються в інвестиційний ресурс як тільки

потрапляють на депозитний рахунок у банку або надсилаються на покупку цінних паперів. Вже на цьому етапі руху грошових коштів, тобто до моменту їх безпосереднього перетворення в капітал, інституційно утворюється два власника-розпорядника: власник заощаджень і власник інвестиційного ресурсу, власник, який має виняткові права на гроші, і власник, який має на них відносні права і виконує функції посередника, покликаного з'єднати свої інтереси з інтересами, з одного боку, власника заощаджень, з іншого, їх реального користувача, одноосібного або асоційованого капіталіста, в руках якого інвестиційний ресурс перетворюється на авансований капітал, а потім – у фактори виробництва.

Дії людей, спрямовані на утворення капіталу, включають в себе чотири основних етапи. До моменту перетворення грошових заощаджень, розташованих на депозитних рахунках у банку в авансований капітал, закінчується перший, підготовчий етап, в результаті якого утворюється позиковий капітал. Другий, проміжний етап, охоплює формування авансованого капіталу як суми позикового капіталу і прямих інвестицій, також підлягають поверненню своєму власникові з певним відсотком. Третій етап включає в себе процес придбання економічних ресурсів і пучка правомочностей на їх продуктивне використання. На цьому етапі авансований капітал трансформується в інституційний капітал і реальні фактори виробництва, в результаті з'єднання яких настає четвертий етап – продуктивне використання у виробничому процесі, коли створюється продукт як результат взаємодії всіх факторів виробництва, що підлягає пропорційному розподілу між їх власниками. Початок формування матеріальних і соціальних основ капіталу збігається з його реальним освітою як сукупності капітальних благ та інших факторів виробництва, необхідних для створення будь-якого підприємства.

Узагальнюючи викладене можна зробити висновок, що саме ринкове середовище в залежності від конкретних економічних умов визначає структуру власності і капіталу, з яких виникають їх іманентні форми. Все це служить причиною відтворення адекватних

ринковим умов матеріально-технічних, соціальних, інституційних та організаційних засад як існуючих, так нових підприємств. Як відомо, існує три функціональні форми індивідуального капіталу: грошова, товарна і продуктивна. Щоб забезпечувати безперешкодний перехід однієї функціональної форми капіталу в іншу, на кожному підприємстві об'єктивно виникають інфраструктурні форми капіталу, до яких, і відносяться соціальний, інституційний і, як єдність їх взаємодії, організаційний капітал. Саме ці форми капіталу утворюють інфраструктурну основу загального обороту сукупного капіталу підприємства. З виділенням додаткових форм капіталу можна стверджувати, що їх кумулятивний потенціал зростає на частку участі цих форм у загальному обороті сукупного капіталу підприємства. Іншими словами, інфраструктурні форми капіталу сприяють зниженню альтернативних витрат і забезпечують їх загальну економію, що перевищує зростання трансакційних витрат, які йдуть на підтримку цих форм капіталу. Це є джерелом ефективності інфраструктурних форм капіталу. Інфраструктурні форми капіталу, персоніфікуючися в управлінському персоналі, зберігають цілісність підприємства, а уособлюючися в його керівному складі, ведуть до рутинізації рішень останнього, гальмуючи розвиток усього виробничого процесу, але утримуючи його від розпаду. У цих умовах спостерігається старіння управлінського персоналу, перетворення інфраструктурних форм капіталу із суб'єктивного в об'єктивний фактор життєдіяльності підприємства, зведення всіх новацій в комбінуванні факторів виробництва до мінімуму, наявність надлишкової регламентації господарських дій, шаблонного типу прийняття управлінських рішень. Ці процеси свідчать, що підприємство входить у застой, і буде орієнтувати свою економічну поведінку на пошук і створення таких умов, які будуть утримувати виробництво «на плаву» і забезпечувати його виживання.

Отже на різних етапах життєвого циклу підприємства інфраструктурні форми капіталу відіграють різну роль, але їх сутність залишається тією ж – забезпечити безперешкодний перехід з однієї традиційної форми капіталу в іншу, надати виробництву синхронний

характер і зберегти цілісність всієї господарської системи даного підприємства. Слід зазначити, що кожна традиційна форма капіталу наращує в процесі свого обороту значну інерційну масу і без впливу інфраструктурних форм капіталу слабо стикується з його іншими традиційними формами.

Список використаних джерел

1. Экономическая энциклопедия. / Гл. ред. Абалкин Л.И. – М., 1999. – 952 с.
2. Капитал в трансформирующемся экономическом пространстве. / Под общей ред. д.э.н. профессора А.И. Тяжова. – Кострома: КГТУ, 2006. – 124 с.
3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для вуза. – М., 2002 – 576 с.
4. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – с. 20–32.
5. Щедриков Р.А. Индивидуальный капитал: сущность, формы и закономерности развития. Диссертация на соискание ученой степени кандидата наук. – Саратов, 2003.
6. Чекмарев В.В. Нефизические объекты экономической науки: к вопросу о новой политической экономии. – Кострома, 1998 – 35 с.
7. Дятлов С.А., Селищева Т.А. Трансформация форм капитала в условиях роста информатизации экономики. // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Выпуск 103-1. – с.137–143.
8. Бурдые П. Формы капитала // Общественные науки и современность. – 2002. – № 5. – с. 60–74.
9. Johnson H. Towards a Generalized Capital Accumulation Approach to Economic Development. // Economic of Education. – 1972. – № 5. – p. 40–45.
10. Капитал в трансформирующемся экономическом пространстве. / Под общей ред. д.э.н. профессора А.И. Тяжова. – Кострома: КГТУ, 2006. – 124 с.
11. Сорочайкин А.Н. Проблемы оценки человеческого капитала // Русский Гуманитарный Интернет Университет. Библиотека учебной и научной литературы. <http://www.i-u.ru>
12. Скоблякова И.В. Социальная сфера как институциональный капитал инновационной экономики // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3. – с. 23–25.
13. Education, Income and Human Capital. – N.Y. – 1970. – 213 p.

14. Долгин А.И. Формирование и использование человеческого капитала в условиях рыночной экономики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата наук. – Москва, 1998.
15. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11. – с. 107-119.
16. Версии политической экономии. Основы экономической теории. Коллективная монография. / Под ред. проф. Наровлянского Н.Г. – М., 2001. – 267 с.
17. Щетинин В. Человеческий и вещественный капитал: общность и различие. // МЭ и МО. – 2003. – №8. – с. 55–61.
18. Экономика России на пути от стабилизации к росту. – М., 2002. – 126с.
19. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т 25. Ч II. М., 1962.
20. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Курганский С.А. Методология человеческого капитала // Экономика образования. Международный периодический журнал. Кострома. – 1999. – №1. – с.9–15.
21. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики. – в кн. Новая технократическая волна на Западе. – М.: «Прогресс», 1986 – 367с.
22. Stewart, T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – N.Y. 1997. – 169 p.
23. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. – М.: «Academia - Наука», 1998, 640 с.
24. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002 – 200 с.
25. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений и современной российской экономике. – М.: Республика, 1999. – 368 с.
26. Гелбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Под ред. акад. Н.Н. Иноземцева. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
27. Roberts H.V. Stock market “Patterns” and financial Analysis: methodological Suggastions // Journal of Finance. –1959. –March. – p. 1–10.
28. Fama E. V. Efficient Capital Market: a Review of Theory and empirical work // Journal of Finance. – 1970. – May. – p. 383–417.
29. Воронцовский А.В. Современные теории рынка капитала. В 2т. Т. 1: Информационные и равновесные концепции рынка капитала, теория рынков облигаций, теория рынков производных финансовых инструментов. – СПб. – 2004 – 453 с.
30. Курнышева И.Р. Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. – М.: Наука, 2005. – 346 с.

31. Mann C. L. Global electronic Commerce. DC: institute for International economics. Washington, 2000. – 216 p.
32. Шляхтина С. Интернет в цифрах и фактах. – Компьютер пресс, 2005. – 146 с.
33. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. – М., 2003. – 465 с.
34. Бурдые П. Формы капитала // Общественные науки и современность. – 2002. – № 5. – с. 60–74.
35. Дж. Коулман «Социальный капитал в производстве человеческого капитала» // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – с. 122–138.
36. Gabbay S.M., lenders R. ThAJ. The Structure of Advantage and Disadvantage corporate Social Capital and Liabality / Ed. by R. ThAJ. Lenders, S.M. Gabbay. – USA: Kluwer Academic Publishers, 1999 – 462 p.
37. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – 142 с.
38. Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики. – 1999. – №5. – с. 140–145.

РОЗДІЛ 10. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

10.1. Економічна природа нагромадження капіталу

Перехід від адміністративно-командної економічної системи до ринкової зумовив надзвичайно високу актуальність проблем економічного зростання, соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності та формування ефективної економічної політики. Забезпечити зазначені процеси неможливо без нагромадження капіталу, що інтегрує відтворення фізичного капіталу.

Комплекс проблем, пов'язаних з необхідністю переорієнтації економіки України на підвищення конкурентоспроможності, загострюється внаслідок того, що вітчизняна економіка відчуває складні трансформаційні перетворення. Невирішеність цих проблем позбавляє ще слабкий національний капітал можливості активної участі в сучасному глобальному перерозподілі матеріальних і фінансових ресурсів. Гострою проблемою є обмеженість ресурсного, технологічного та інноваційного потенціалу вітчизняних товаровиробників, що гальмує розвиток національної економіки.

Важливість дослідження проблем нагромадження капіталу пов'язана з необхідністю вивчення тенденцій і змін у механізмі його здійснення та державного регулювання трансформаційної економіки України, з'ясування ролі та місця нагромадження капіталу при виході економіки з кризи, забезпечення її сталого зростання та підвищення конкурентоспроможності.

Цю проблему досліджували представники різних економічних шкіл, серед них можна виділити ряд українських вчених: В. Базилевича, О. Болховітінова, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценко, Н. Дучинську, П. Єщенко, Б. Кваснюка, С. Кіреєва, І. Крючкову, С. Мочерного, Ю. Ніколенко, А. Поручника, Н. Редіну, А. Чухно та ін.

Метою дослідження є виявлення закономірностей цих процесів та їх економічного змісту для формування ефективної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності та економічне зростання.

Нагромадження капіталу як економічна категорія відбиває всю складність суспільного виробництва і являє собою сукупність економічних відносин, складну економічну систему, певним чином структуровану, сферу економічної діяльності, економічний процес і т.п. Воно є основою розширеного суспільного відтворення, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, у тому числі відносин власності. Воно забезпечує формування інтенсивного типу суспільного відтворення, в процесі якого здійснюється ефективне відтворення ВВП, основного і оборотного капіталів, запасів матеріальних оборотних коштів, резервів, навколишнього середовища.

Зміст нагромадження капіталу виявляється в декількох формах, а саме: як процес збільшення всіх елементів капіталу у розширеному відтворенні і формуванні економічних умов існування капіталу; як інституалізований процес, представлений сферою діяльності економічних суб'єктів, а також як результат розширеного відтворення, як сума суспільно значущих економічних ефектів.

Як і будь-яка економічна категорія, нагромадження капіталу несе в собі протиріччя, що проявляється як протиріччя інтересів економічних суб'єктів, які нагромаджуються, розвиваються, загострюються і вирішуються в процесі суспільного розвитку.

Суспільне виробництво має створювати надлишок засобів виробництва і предметів споживання порівняно з кількістю, необхідною для задоволення поточних виробничих і невиробничих потреб. Тільки в тому випадку, коли суспільство здатне виготовляти більше, ніж воно споживає, здійснюється нагромадження.

Нагромадження капіталу відбувається у всіх фазах суспільного відтворення, пронизуючи систему відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання. У виробництві виготовляються додаткові засоби виробництва, які через сфери розподілу та обміну надходять

підприємствам і споживаються ними на цілі розширеного відтворення. Це означає, що для того, щоб безпосередні учасники нагромадження могли його здійснити, необхідно виготовити, розподілити і обміняти додаткові засоби виробництва на грошові заощадження.

Тому основним об'єктом дослідження є не просто нагромадження капіталу як окреме явище, не ізольовані форми економічної взаємодії, а цілісна система розширеного відтворення зі своїми можливостями та напрямками розвитку, тому еволюція нагромадження капіталу пов'язується зі зміною умов розширеного відтворення.

Процес розширеного відтворення представляє собою зміну натуральної, вартісної та функціональної структур створюваного продукту, пропорцій між підрозділами, галузями і сферами народного господарства, інституційного середовища і т.п. Ці зміни відображають постійне поглиблення суспільного розподілу праці, зрушення в складі споживчого і, відповідно, виробничого попиту, структурі потреб і робочої сили, соціальної структурі і т.п.

Розширене відтворення неможливе без нагромадження капіталу, з точки зору соціально-економічної форми воно само є нагромадженням, яке охоплює всю сукупність соціально-економічних структур і зумовлює різні за масштабами та темпами зрушення в кожній з них. При такому підході дослідження розвитку нагромадження капіталу істотно ускладнюється, оскільки саме розвиток представляє багатовимірний процес і виступає як результат взаємодії різноспрямованих факторів та інтересів.

Нагромадження капіталу є важливим структурно-функціональним елементом економічного зростання, технологічна і соціально-економічна ефективність якого в значній мірі визначає динаміку і збалансованість економічного розвитку суспільства.

Еволюція і розвиток суспільного капіталу, проявляється, зокрема, у появі його нових форм, ускладненні функціональних форм промислового капіталу та ін. У процесі розвитку окремі елементи капіталу все більше підпорядковуються цілому і обумовлюють

існування процесу нагромадження капіталу як форми розширеного відтворення.

У сучасних умовах з'явилася велика кількість різноманітних трактувань форм нагромадження капіталу, наприклад, на думку Дж. М. Кейнса, валові інвестиції так само є економічною формою нагромадження капіталу, яка здійснюється не тільки за рахунок капіталізації додаткової вартості, а й за рахунок використання нагромаджених амортизаційних відрахувань. Таке положення було висунуто вперше, на відміну від класичної політекономії, яка розглядала інвестиції на відшкодування і розширення основного капіталу в єдності. Теорія Дж. М. Кейнса стала основою для формування амортизаційної політики, у його попередників подібного не було.

Особливе значення в післявоєнний період в якості прихованої форми податкових пільг і фактичного субсидування монополій, щоб прискорити нагромадження капіталу, посіла державна амортизаційна політика.

Амортизаційний фонд за своєю природою є інвестиційним ресурсом, а амортизаційні відрахування являють собою капітальну вартість, що відділяється від свого матеріального носія і як авансований капітал може надходити в кругообіг і обіг підприємств. Використання амортизаційних відрахувань з метою забезпечення процесу нагромадження капіталу є способом збереження капіталу в якості функціонуючого у виробництві. У світовій практиці амортизаційні відрахування виступають основним джерелом фінансування інвестицій, на їх частку припадає 60-70% інвестицій в основний капітал [1].

У сучасній економіці амортизаційні відрахування перетворилися в найефективніший інструмент інвестиційної діяльності і, як наслідок, сприяють прискоренню розвитку економіки. В силу свого цільового характеру і через домінування в інвестиціях вони стали потужним стимулятором розширення як пропозиції на ринку, так і попиту. Прогресивна амортизаційна політика стала одним з атрибутів «нової», а по суті – неоіндустріальної економіки розвинених країн.

Аналізуючи сутність амортизаційних відрахувань можна простежити перехід від класичної до компенсаційної концепції амортизації. Головною відмінністю (рис. 1) є той фактор, що в рамках класичної концепції розглядається оновлення основних фондів, тоді як в рамках компенсаційної концепції розглядається формування інвестиційного потенціалу. При цьому не заперечується використання останнього на нові інвестиції в основні фонди [2, с.187].

Система прискореної амортизації сприяє зростанню концентрації капіталу і виробництва і полягає в тому, що держава дозволяє великим компаніям списувати на витрати виробництва амортизацію основного капіталу у більших обсягах, ніж цього вимагає фізичний і моральний знос. В результаті прискореної амортизації збільшуються витрати виробництва і зменшується видимий, тобто книжковий, прибуток. Слово «книжковий» має на меті підкреслити, що реального процесу виробництва таке списання амортизації не змінює, але так як підприємець сплачує податки з книжкового прибутку, то прискорена амортизація, знижуючи ці прибутки, створює умови, за яких великі виробники сплачують менше податків, ніж вони повинні були б сплатити при звичайних амортизаційних нормах. Несплачені, таким чином, податки прямують на розширення виробництва, тобто капіталізуються, різко прискорюючи процес концентрації капіталу і виробництва.

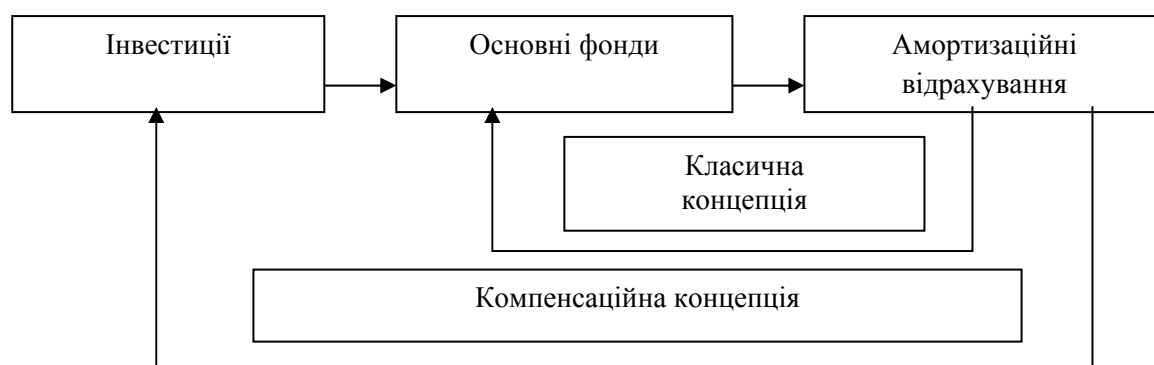


Рис. 10.1 Концепції амортизації

Прискорена амортизація по суті є прихованим непрямим методом централізованого фінансування інвестиційної діяльності з

боку держави і отриманням на цій основі серйозних конкурентних переваг по відношенню до тих країн, які її не використовують. Проводячи таку політику, держава не сама здійснює інвестиційну діяльність, а надає кошти для цієї діяльності шляхом скорочення своїх надходжень з податку на прибуток, одночасно зменшуючи податкове навантаження на виробника.

Частка амортизаційних відрахувань в інвестиціях більшості промислово розвинених країн переважає і продовжує збільшуватися. У цьому плані вони помітно потіснили прибуток підприємств і позикові кошти, яким ще до середини минулого століття відводилася провідна роль у здійсненні інвестиційної діяльності. Процес зростання ролі амортизації в економіці тісно пов'язаний з розвитком науково-технічного прогресу. Амортизаційні відрахування виступають свого роду каталізатором, підстобують розвиток науки і техніки [3, с. 36]. Якщо до середини минулого століття амортизація повсюдно трактувалася як вираження вартості зносу основних фондів, то сьогодні під впливом прискорення строків списання основних фондів її обсяг, що нараховується, істотно відірвався від вартісної величини зносу основних фондів. Обсяг амортизації, що нараховується, став набагато більше, ніж необхідно для їх оновлення за первісною вартістю. Таку різницю можна назвати надлишком амортизаційних відрахувань над фактичними витратами з оновлення основних фондів. Цей надлишок став активно використовуватися в якості чистих інвестицій на розширене відтворення.

Поступово грань між чистими інвестиціями і інвестиціями на відновлення зносу фондів стерлася. У сучасній економіці амортизаційні відрахування одночасно стали виконувати функції цільового джерела фонду нагромадження і фонду відшкодування. З пасивного податкового інструменту вони перетворилися на один з основних інструментів регулювання розширеного відтворення і вирішальний фактор економічного зростання. Отже, фонд амортизації може бути джерелом нагромадження капіталу, що пояснює появу величезних грошових сум на вторинному ринку. Але такого роду диспропорції неминучі, тому що їх породжує НТП.

У той час, коли в більшості країн основним джерелом фінансування науково-технічного прогресу та інноваційних проектів є власні амортизаційні фонди, в Україні амортизаційна політика як основне джерело інвестиційних проектів, не працює.

Основні фонди, що залишилися від радянських часів, знецінюються під впливом інфляції, крім цього вони були проіндексовані за заниженим коефіцієнтом, тому амортизаційні відрахування не сприяють навіть простому відтворенню основного капіталу, а проблеми активізації оновлення виробничих потужностей стають все актуальнішими. Головна передумова оновлення – наявність у підприємства дешевих і довгострокових ресурсів, джерелом яких є амортизація. Амортизаційну модель, яка використовується сьогодні в Україні, не можна розглядати як фактор нагромадження капіталу. Основний капітал споживається швидше, ніж відшкодовується, списання первісної вартості основних фондів відбувається повільно, зростає рівень зносу основних фондів, а динаміка балансової вартості придбала негативний характер.

У нашій країні амортизація розглядається як пасивний видатковий елемент, яким можна маніпулювати в інтересах нинішнього поповнення державного бюджету, що в свою чергу призвело до різкого зниження амортизаційних відрахувань і відтворювального потенціалу України в цілому [4, с. 669].

Фізичний і моральний знос основного капіталу ставить Україну перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційної діяльності. Реалізація такої діяльності за рахунок коштів державного бюджету викликає сумніви у зв'язку з їх недостатністю. Формування критичної маси інвестицій в українську економіку сьогодні під силу лише приватному та акціонерному капіталові і тільки в разі їх концентрації. Важливість цієї тези пояснюється з'єднанням недостатньої інвестиційної привабливості України як реципієнта прямих іноземних інвестицій і розпорошеності національного капіталу, який тільки в останні роки набув тенденції до концентрації та інтеграції.

Вітчизняна економіка характеризується низьким рівнем нагромадження капіталу. Практично всі галузі мають суттєву

проблему, пов'язану з недостатністю інвестиційних ресурсів не тільки для розширеного відтворення, а й навіть для підтримки в робочому стані виробничого потенціалу. Прямі іноземні інвестиції з-за високих політичних та економічних ризиків, недостатньої прибутковості надходять дуже повільно у вітчизняну економіку. Ці причини спонукають до дії фактори нагромадження капіталу, які гальмують процес його здійснення економічними суб'єктами. А внутрішніх джерел недостатньо для здійснення модернізації економіки і підвищення продуктивності праці. Це пов'язано з кризовими явищами в економіці, нестабільністю її розвитку, не виваженою політикою державного регулювання і з наявністю тіньової економіки [5, с. 115].

Для оновлення виробничих фондів підприємству необхідно шукати джерела фінансування за рахунок диверсифікації своєї діяльності, тобто створювати у своєму складі такі структури, які при меншій фондомісткості забезпечили б найбільш високу рентабельність по відношенню до основних фондів. Адже за рахунок диверсифікації промислові підприємства повинні підтримувати принцип безперервності діяльності, дії якого вимагають національні стандарти.

Нагромадження капіталу у формі виробничих фондів вимагає одночасного нагромадження грошового капіталу, який забезпечує можливість обороту промислового капіталу. Найбільш важливою і історично першою формою нагромадження грошового капіталу для забезпечення розширеного відтворення є кредит.

Функціональна роль лізингу у виробництві визначена необхідністю збереження і збільшення функціонуючого капіталу в натурально-речовій формі, відтворення його на новій технічній основі і в зростаючих масштабах, тобто процесом виробничого нагромадження. Лізинг сприяє формуванню статусу нового підприємця, до якого переходить ряд прав з управління процесом нагромадження капіталу, необхідного для забезпечення оптимального функціонування підприємства [6, с. 77].

Венчурне фінансування здійснюється на основі венчурного капіталу, відображає його нагромадження, перш за все, в інноваційній

сфері, в якій існують дуже великі ризики при здійсненні інноваційних проектів. У сучасній економічній думці венчурний капітал пов'язують з розвитком фінансового капіталу.

Якщо нагромадження капіталу розглядати як додаткове виробництво з параметрами більшої ефективності, яке засноване на безперервному кругообігу фонду нагромадження в процесі розширеного відтворення, то трактування венчурного фінансування як форми нагромадження капіталу правомірна. Воно забезпечує, насамперед, накопичення знань, людського капіталу, інновацій та розширення виробничих можливостей в інноваційній сфері, мультипліциює зростання в економіці [7, с. 11].

Отже, з точки зору реальних продуктивних сил, інноваційне виробництво характеризується нагромадженням капіталу, а з точки зору виробничих відносин – процесами формування фіктивного капіталу, які є лише відображенням реальних процесів. Зростання курсу акцій, який на багато разів перевищує вартість реального капіталу, не відображає нагромадження фіктивного капіталу, а носить ірраціональний характер. Грошовий капітал перетворюється в фіктивний, а каналів для зворотного руху немає, тому сучасне виробництво є заручником цього процесу [8, с. 285].

10.2. Перетікання капіталу з реального сектора у фінансовий

У другій половині ХХ ст. в країнах з розвинутою ринковою економікою відбулися істотні структурні і функціональні перетворення, сформувалися нові механізми розподілу і використання ресурсів, а також факторів виробництва. Науково-технічний прогрес супроводжується зрушеннями не тільки в галузевій структурі господарства, у загальній інформатизації систем менеджменту та економіки в цілому, але і в кругообігу функціонуючого капіталу при нерівномірності його динаміки і серйозних диспропорціях. У підсумку, зростаюча частина сукупного капіталу, що не знаходить адекватних умов функціонування в реальному секторі економіки, шукає інші сфери застосування. Ця

тенденція проявляється у змінних структурах реального і позичкового капіталів. У другій половині минулого століття загальний обсяг функціонуючого капіталу значно зріс, а його структура помітно змінилася.

Починаючи з XIX століття загальною закономірністю капіталістичної еволюції є випереджаюче нагромадження сукупного позичкового капіталу порівняно з дійсним. Ця тенденція ще більше посилилася у XX ст., особливо в другій його половині, коли за абсолютними розмірами позичковий капітал набагато перевершив суму основних активів. Таку тенденцію формують умови функціонування ринкової економіки. Перш за все, вони пов'язані з особливостями кругообігу і нагромадженням основного і оборотного капіталів.

Як свідчить практика, амортизаційні відрахування, обсяг яких по мірі розвитку швидко наростає (внаслідок розширення їх абсолютних розмірів і скорочення термінів амортизації), виступають одним з головних чинників випереджального нагромадження позичкових капіталів. Те ж треба мати на увазі і щодо оборотного капіталу (як джерела тимчасово вільних кредитних ресурсів), хоча і в значно менших розмірах порівняно з амортизаційними відрахуваннями. У цьому ж напрямку діють такі фактори, як динаміка особистих заощаджень і розвиток кредитно-банківської системи, включаючи її спеціалізовані страхові та пенсійні фонди, що супроводжуються тенденцією до підвищення загальної ефективності їх функціонування.

Таким чином, диспропорційний, нерівномірний розвиток головних компонентів суспільного капіталу – результат характеру відтворення. Це принципова закономірність, не виправна як в рамках вільної ринкової конкуренції, так і регульованої капіталістичної економіки. Інакше кажучи, еволюція ринкового господарства невіддільна від неминучих структурних перекосів і протиріч.

Потреби реального виробництва в основному і оборотному капіталах залежать від рівня економічного розвитку, технологічних параметрів функціонування капіталу, а також від масштабів і

структури ринкового платоспроможного попиту (або інакше, від пропорцій розподілу чистого і кінцевого продукту на фонди капіталонагромадження та споживання – особистого і державного). Тим часом визначення таких пропорцій в ринкових умовах далеко небездоганно і характеризується значними відхиленнями від положення рівноваги. Це відбувається через те, що в країнах з трансформаційною економікою у виробників немає стимулів до інвестування і велика частина отриманого доходу витрачається ними на особисті потреби.

Зрушення в технологічній структурі були прямим наслідком випереджаючого зростання інвестицій, насамперед у пасивні елементи основного капіталу, хоча в абсолютних розмірах капіталовкладення в активні елементи також зростали, нехай і меншими темпами порівняно з пасивними, але випереджували порівняно з оборотними коштами. Такий стан було обумовлено низкою тенденцій. По-перше, мова йде про великомасштабну модернізацію й нарощування основного капіталу, які викликані науково-технічною революцією. По-друге, випереджаюче нагромадження пасивних елементів основного капіталу супроводжувалося підвищенням якості машин і устаткування, що, власне, і лежало в основі уповільнення процесу їх нагромадження за вартістю. По-третє, підвищувалася ефективність функціонування кредитно-банківських систем завдяки впровадженню в них новітньої інформаційної техніки; саме вона дозволила прискорити оборотність кредитних ресурсів, за рахунок яких забезпечується функціонування всього оборотного і частини основного капіталів.

Таким чином, випереджальний розвиток пасивної частини основного капіталу – нова закономірність, супутня науково-технічному прогресу та супроводжується зростанням інвестицій в інформаційні структури і виробничу інфраструктуру в умовах загального підвищення ефективності машин і устаткування [9, с. 74-75].

Відбуваються і інші приховані процеси подальшого погіршення пропорційності. Так, зосередження в оптовій торгівлі і посередництві

в торгівлі паливом та продовольчими товарами близько третини загальної кількості підприємств, що впроваджують практику трансфертного ціноутворення, впливає на скорочення частки у виробництві валової доданої вартості сільського господарства і харчової промисловості і перетіканні їх у торгівлю.

Діалектика суперечностей глобальної монополізації капіталу зводиться до єдності та боротьби протилежних за своєю суттю і векторною спрямованістю економічних явищ і процесів і знаходить свій вияв у наступному. Перш за все, в поглибленні антагонізму між глобальною експансією монополій і національним економічним суверенітетом країн світу.

Наступним протиріччям процесів глобальної монополізації капіталу є посилення глобальної конкуренції у сфері виробництва і збуту товарів і послуг. Ця конкуренція виявляється як на рівні монополій, так і між підприємствами немонополізованого сектору. Так, ефективність реалізації міжнародними монополіями глобальних стратегій у визначальній мірі залежить від конкурентних позицій в найбільш прибуткових галузях економіки з високою продуктивністю суспільної праці, інноваційною озброєністю виробництва, сучасними методами його організації і управління та відносно низькими виробничими витратами. Не випадково, що саме ці галузі світової економіки сьогодні найбільшою мірою залучені до процесів глобальної монополізації капіталу, в результаті чого загострюються протиріччя між самими монополіями-гігантами і між підприємствами монополізованого і немонополізованого секторів.

Наступний вузол протиріч, породжених глобальної монополізацією капіталу, – це поглиблення нерівномірності нагромадження виробничого та фіктивного капіталів. Підтвердженням цього є, зокрема, сучасні процеси злиттів і поглинань, до яких найчастіше долучаються міжнародні монополії з метою зміцнення своїх позицій на глобальному ринку. При цьому злиття і поглинання накладають на суспільство величезні витрати, пов'язані, насамперед, із загостренням конкуренції на ринку цінних паперів, де «торгують» корпораціями, а також з погіршенням

функціонування монополій в умовах недружніх або захисних поглинань [10, с. 40].

Однак найбільш деструктивний вплив угод злиттів і поглинань проявляється в тому, що протягом останніх десятиліть вони стали важливим каналом відтоку капіталу зі сфери виробничого нагромадження, адже колосальні фінансові ресурси, що витрачаються на ці цілі, замість того, щоб втягуватися у розвиток виробництва і прискорення науково-технічного прогресу, фактично вилучаються з виробничої сфери.

По суті, злиття та поглинання нерідко означають рух фіктивного капіталу і забезпечують не стільки зростання виробництва, скільки ринкову перекапіталізацію¹ монополістичних структур та отримання ними надприбутків. Яскравим прикладом цього є, зокрема, високотехнологічні галузі [11, с. 118].

Крім того, спостерігається поглиблення розриву між сумарною ринковою вартістю акцій цих фірм і вартісним обсягом їх щорічного прибутку: якщо раніше він становив 4-6 разів, то в останні п'ять років – 25-40 разів, а за деякими високотехнологічними компаніями – сотні разів. Більше того, для багатьох американських ТНК, що працюють у сфері високих технологій, характерна абсолютно унікальна ситуація, коли на тлі їх збиткової фінансово-господарської діяльності спостерігається швидке зростання курсів їхніх акцій [12, с. 32].

Величезний фінансовий сектор, що сформувався останнім часом, перетворюється у відносно самостійне і самодостатнє явище. Він зростає темпами, які суттєво випереджають динаміку капіталу в сфері реального виробництва. З одного боку, як панівна форма капіталу, що спирається на владу гігантських корпорацій, зрощених з найпотужнішими державами світу, фіктивний капітал знайшов набагато більшу стійкість. З іншого боку, він ще більше відірвався від своєї матеріальної основи, капіталу тих сфер, де створюється вартість, і став віртуальним. Нагромадження капіталу набуло характеру нагромадження фіктивного капіталу, зник механізм

¹ Перекапіталізація - це збільшення акціонерного капіталу за допомогою перебільшеної оцінки речових вкладів, надмірного випуску акцій і т.п. з метою підвищення засновницького прибутку капіталіста.

зворотного перетікання грошового капіталу в реальний сектор. Аспект аналізу змістився зі сфери реального виробництва в сферу фіктивного капіталу. У світовій економіці з'явилася гігантська надбудова, в якій відбувається відносно самостійний рух фінансового капіталу [13, с. 73].

Пріоритетний розвиток даної сфери став наслідком фундаментального перенагромодження капіталу в реальному секторі і ще більш інтенсифікував це перенагромодження. Криза перевиробництва виникає в тому випадку, коли концентрується така кількість надлишкових обсягів капіталу (який не приносить середній прибуток або взагалі не може бути прибутково застосований внаслідок закону тенденції норми прибутку до зниження), що значна частина підприємців опиняється на межі банкрутства. Нові технології, що ведуть до зростання продуктивності праці, припускають пріоритетний розвиток людських якостей і творчого змісту праці, змінюють динаміку органічної будови капіталу і, отже, норми прибутку. Перенагромодження посилюється пріоритетним розвитком фінансового сектора. Найбільш продуктивні ресурси переливаються зі сфери матеріального виробництва в інші сфери, де не створюються матеріальні блага. У галузях фінансового сектора створюються лише мінливі форми багатства, у яких при незмінному матеріально-речовому змісті зростає курсова оцінка вартості, що багаторазово перевищує реальний капітал суспільства і створює ілюзію багатства. Загострення кризи перенагромодження виразилося в тому, що основна частина акумульованих коштів пішла у фінансовий сектор, що призвело до появи великих фінансових "бульбашок" [14, с. 23].

Загальні світові фінансові активи за останні 25 років зросли майже в 30 разів і більш ніж в три рази перевищують світовий ВВП (у США – в 4 рази). Фінанси в світовому масштабі вже давно перестали виконувати тільки обслуговуючу роль для виробничої сфери. Фінансова система перетворилася в самостійну одиницю, яка тільки побічно пов'язана з процесами в реальному секторі економіки. Ефективність операцій на фінансових ринках багаторазово перевищує

ефективність вкладень у виробничу діяльність. Щоденне переміщення фінансів на міжнародних фінансових ринках перевищує ВВП всіх країн світу [15, с. 9].

Невідповідність у розвитку реального та фінансового секторів економіки виражається у надмірному збільшенні обсягу обороту цінних паперів та їх похідних (деривативів), в мультиплікації фіктивного капіталу, в різкому скороченні вартості цінних паперів під час криз, яке не можна порівняти з падінням виробництва в реальному секторі і т.п. Деривативи настільки ускладнюють сучасну фінансову систему, що інвестор не в змозі оцінити ризики. За останні п'ять років ринок деривативів розрісся з 114 до 591 трильйонів доларів. [16]. Сьогодні частка віртуальних фінансових цінностей перевищила 90% від загального обороту світового ринку, а в середині ХІХ століття ця частка становила менше 50%. Наприклад, оборот валютних бірж перевищив \$ 1100 трлн., ринок похідних фінансових інструментів – \$ 860 трлн., у той час обсяг сукупного світового ВВП становить лише \$ 65 трлн. Обсяг фінансових ф'ючерсів на нафту, перевищує обсяг фізичної нафти (у ціновому вираженні) в сотні разів [17].

Основним видом використання вільних коштів стала не інвестиційна діяльність, а придбання активів і акцій на біржі. Ціни на них починають зростати, корпоративний сектор починає проводити політику «надування» своїх прибутків, у тому числі за рахунок скорочення амортизаційних відрахувань, для збільшення привабливості своїх акцій. Покупці таких акцій байдужі до реальної прибутковості активів, власниками яких вони стають. Їх цікавить лише динаміка курсової вартості акцій, а значить, можливість спекуляцій. Розрив між реальними можливостями корпорацій здійснювати ефективне виробництво, продукувати прибуток і їх капіталізованої вартістю породжує феномен фіктивного капіталу. Очікування, пов'язані з високою віддачею, яка чи не на порядок вище, ніж при традиційних засобах заощадження, залучають на фондовий ринок величезні кошти, у тому числі дрібних індивідуальних інвесторів. Спокуса примножити капітали настільки велика, що на

фондовий ринок нерідко перекачуються і кредитні ресурси, причому не тільки домашніми господарствами.

Результатом всього цього стає перевищення фіктивного капіталу над реальним. Інвестори вважають, що попит на об'єкти торгівлі буде зростати, займають гроші і купують, щоб з вигодою продати. Покупки і справді викликають підвищення цін, що створює стимули для подальших спекуляцій. Глобалізація синхронізує очікування і тим самим сприяє виникненню бульбашок. Але рано чи пізно приплив грошей припиняється, ціни перестають зростати, оптимістичні очікування змінюються песимістичними, всі поспішають продати, і процес з неймовірною швидкістю розкручується у зворотному напрямку, викликаючи численні банкрутства [18, с. 141-142].

Адже фінансовий капітал як такий створює лише фіктивне багатство, а під час кризи дана фіктивність виявляється з жахливою швидкістю. Вкладення у фінансові активи і самі ці активи стають тим, що вони є насправді – папером або віртуальною реальністю. Матеріальна основа – рух громадської абстрактної праці, вартості – виявляється настільки далекою від безпосереднього процесу оцінки фіктивного капіталу, що вже грає незначну роль. Різке падіння котирувань акцій, спад на фондовому ринку і т.п. – все це говорить про фіктивність даного капіталу. Такий капітал не може бути визначений ні кількісно, ні якісно [19, с. 149].

Таким чином, в сучасній капіталістичній економіці існує суперечність між виробництвом реальної вартості і рухом її грошових і фінансових форм. Це протиріччя реалізується через цілу систему фінансово-економічних протиріч, головними з яких є протиріччя між вартістю і грошима, між попитом і пропозицією, між доходами і фінансовими зобов'язаннями. Саме ці протиріччя служать спусковим механізмом криз, через них розгортається ціла система протиріч як всередині руху реальної вартості, так і між нею і формами її подання у фінансовій сфері.

Змінюється характер суспільного відтворення, що відбивається на нагромадженні капіталу, яке концентрується не у сфері виробництва, а в сфері обігу як нагромадження грошового капіталу.

Гроші створюють додаткові гроші поза сферою виробництва, яка випала з кругообігу капіталу. Тим самим здійснюється нагромадження грошового капіталу, а реальний сектор економіки не отримує необхідних коштів.

Таким чином, нагромадження капіталу вимагають практично всі галузі виробництва товарів та послуг вітчизняної економіки через існування морально і фізично застарілого обладнання. Ці галузі виробляють неконкурентоспроможну продукцію з високим рівнем енерго-і матеріаломісткості. Високі транзакційні витрати, порушення формальних і неформальних правил ведення бізнесу, низький рівень припливу прямих іноземних інвестицій означають, що процес нагромадження капіталу не відповідає потребам економічного зростання та розвитку. Держава самоусунулася від вирішення інституційних проблем нагромадження капіталу, а ринковий механізм нагромадження ще не сформувався і не може це зробити в силу відсутності відповідних інституційних умов, тому спостерігається нагромадження капіталу в тіньовому секторі економіки, в офшорних зонах.

Тільки використання відтворювального потенціалу нагромадження капіталу вирішить велику кількість існуючих проблем, тому що даний процес може сприяти формуванню інноваційної моделі розвитку економіки України, перш за все, завдяки інвестуванню капіталу в нові фундаментальні дослідження та впровадження їх результатів у виробництво. Нагромадження капіталу так само може сприяти створенню нових робочих місць, зростанню конкурентоспроможності і т.п. Так, нагромадження реального капіталу забезпечує економічне зростання на новій технологічній основі, структурну перебудову суспільного виробництва, вирішення соціальних проблем. Воно створює економічну основу розвитку останніх, формує умови економічної зацікавленості суб'єктів нагромадження в безперервному його процесі, тобто розширеному відтворенні.

Існуюча сучасна фінансова система фактично не виконує свої прямі функції – забезпечувати стабільне грошове звернення,

формувати потоки інвестицій і страхувати їх від фінансових ризиків. Вона сама більше виробляє ці ризики, ніж рятує від них. Основні інститути цієї галузі – великі банки і фінансові корпорації – це універсальні фінансові концерни, які захопилися підприємництвом і грою на фінансових ринках і забули про своє головне завдання: формувати і направляти потоки капіталу і фінансових ресурсів у потрібному для суспільства напрямку. Значна частина цих ресурсів або взагалі не потрапляє в реальний сектор економіки, а перетікає від однієї фінансової компанії до іншої, нарощуючи по дорозі обсяги їх доходів до неймовірних розмірів, або виявляється в тих галузях, які задовольняють штучно роздутій за допомогою фінансів попит і споживчі інстинкти найбільш заможної частини суспільства. Індикатори фінансової системи спрямовують реальний сектор економіки по хибному шляху, викликаючи великі структурні перекоси тепер вже у сфері виробництва і споживання. Тому необхідно істотне вдосконалення регулювання співвідношення виробництва та грошово-фінансової системи, пошук таких форм і методів управління цими системами, які були б адекватними сучасним умовам соціально-економічного розвитку і забезпечували відповідність між ними.

Список використаних джерел

1. Геєць В. Ринкова трансформація: здобутки, труднощі, уроки [Електроний ресурс] / В. Геєць. – Режим доступу: <http://www.vesnik.kiev.ua>.
2. Бойко В.В., Руденко О.М. Світовий досвід формування амортизаційної політики підприємств // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – с. 185-189.
3. Соколов М. Роль амортизации в накоплении капитала // Экономист. – 2010. – №7. – с. 36-57.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Дучинська Н.І. Нагромадження капіталу в умовах трансформації економіки України: Монографія. – К.: ННЦ ІАЄ, 2007. – 400 с.
6. Биковенко Л.М. Економічна сутність лізингу // Фінанси України. – 2001. – №11. – с. 75-77.

7. Поручник А.М., Антонюк Л.Л. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
8. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 512 с.
9. Игнацкая М. Диспропорциональность структуры общественного капитала- неустранимая закономерность рыночного хозяйства // Экономист. – 2001. – №6. – с. 71-81.
10. Пахомов Ю., Пахомов С. Мировой финансовый кризис: цивилизационные истоки // Экономист. – 2009. – №2. – с. 37-42.
11. Бураковський І.В., Плотніков О.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. / Худож. – оформлювач Л.П. Вировець. – Харків: Фоліо, 2009. – 299 с.
12. Юсим В. Первопричина мировых кризисов // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – с. 28-40.
13. Дзарасов С. Российский кризис: истоки и уроки // Вопросы экономики. – 2009. – №5. – с. 69-85.
14. Шимаї М. Виклики для посткризової глобальної системи // Економіка України. – 2010. – №4. – с. 22-29.
15. Пахомов Ю., Пахомов С. Глобальные истоки и вероятные последствия мирового финансового кризиса // Економічний часопис – XXI. – 2008. – №11-12. – с. 8-11.
16. Ослунд А. Кризис: причины и последствия [Электронный ресурс] / А. Ослунд. – Режим доступа: <http://www.washprofile.org/ru/node/8204/>
17. Дж. Сорос. Кризис мирового капитализма [Электронный ресурс] / Дж. Сорос. – Режим доступа: <http://www.forex.ua/classics/sor/sor6.shtml>
18. Дж. Сорос О глобализации / Пер. с англ. А. Башкирова. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 224 с.
20. Лавровский Б. К вопросу о природе современного кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – №4. – с. 145-153.

РОЗДІЛ 11. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ

11.1. Місце основного капіталу в системі економічних відносин

Структура та склад основного капіталу визначають як виробничі можливості, так особливості та ступінь залученості людини в процес виробництва. Особливості процесу відтворення основного капіталу та його напрями багато в чому визначають тенденції суспільного прогресу. У відносинах техніка-людина знаходяться великий резерв не тільки підвищення продуктивності та високих темпів економічного розвитку, а й вирішення багатьох як соціальних та й екологічних проблем.

Існують дослідження на підставі яких можливо суттєво підвищити ефективність використання техніки на підставі цілеспрямованого регулювання відтворення основного капіталу. У господарчій практиці може бути використано досить великий перелік інструментів, за допомогою яких можливе здійснення регулювання відтворення основного капіталу. До таких інструментів належать: регулювання економічної активності населення, ділової активності підприємців, управління наукової та винахідницької діяльністю та економічна політика.

У сучасній економічній науці широко відображені дані, що відображають застосування таких інструментів економічної політики як імпортно-експортна, кредитна, податкова і амортизаційна політика. І набагато менше інформації щодо застосування усіх інших методів.

Категорія основний капітал розглядається в економічній літературі вже кілька століть. Одним з перших Франсуа Кене розділив капіталовкладення на ті, які робляться відразу і окупаються поступово, і на ті, які щорічно входять складовою частиною в кожен урожай, тобто розділив капітал на основний і оборотний (хоча такого терміну у нього і немає, а він використовував поняття "аванси")

[1,с.21-22]. Так як для Кене єдиним продуктивним капіталом був капітал, що застосовується у землеробстві, то і ці відмінності ставилися до капіталу хліборобів. У міру подальшого розвитку вчення фізіократів, вони стали переносити їх і на промисловий капітал. Різниця між двома видами авансів, по Кене виникає лише тоді, коли авансовані гроші перетворені в елементи продуктивного капіталу. Тому йому не приходило в голову зараховувати гроші ні до первинних, ні до щорічних авансів. Одним з основних досягнень у цьому питанні Адама Сміта було те, що він надав зазначеним категоріям загальний характер. Саме у А. Сміта аванси перетворюються за своєю економічною суттю в основний і оборотний капітал [2,с.387].

Таким чином, можливо спостерігати відповідні особливості функціонування різних частин капіталу, класифікованих за критерієм участі в процесі виробництва. Такий поділ відбувається, в результаті відмінностей у процесі обігу окремих частин капіталу, що є наслідком особливостей системи товарного виробництва. У процесі виробництва різні частини капіталу функціонують по-різному. Одна його частина повністю споживається і залишає сферу виробництва, остаточно переходячи у створений продукт. Інша, навпаки, потрапивши в сферу виробництва, не покидає її у процесі кругообігу, а функціонує протягом тривалого часу. Ця частина капіталу споживається частково. Різниця у перенесенні вартості обумовлює і розходження у способі звернення окремих частин капіталу. Вартість тієї частини постійного капіталу, яка повністю переноситься на продукт праці, обертається повністю. Часткове ж перенесення вартості означає і часткове звернення.

Збереження засобами виробництва своєї натуральної форми протягом процесу праці призводить до того, що частина їх вартості, що переноситься на продукт після його реалізації, не перетворюється відразу ж в нові засоби праці, а накопичується увесь той час, протягом якого засоби виробництва втрачають свою вартість і споживчу вартість. Необхідність перетворення останньої в нові засоби праці визначається часом життя елементів основного капіталу.

Таким чином, оборот розглянутої частини капіталу є своєрідним. Вона обертається тільки за вартістю, причому поступово, частинами, у міру перенесення її на товар. Тому протягом усього часу функціонування цієї частини постійного капіталу, деяка частка її вартості залишається фіксованою в ній і зберігає свою самостійність стосовно виробленої продукції. При аналізі основного капіталу та його відтворення не можна абстрагуватися від складових його матеріальних елементів і їх природних властивостей, оскільки без них неможливе його існування. Очевидно, що особливість основного капіталу визначається не природними властивостями засобів праці, а характером їх використання, за своєю природою вони не є капіталом. І лише при капіталістичному способі виробництва засоби праці і предмети праці стають капіталом і їх відмінність, що впливає з природи трудового процесу, предстає у новій формі – у формі відмінності основного і оборотного капіталів.

Таким чином, те, що надає частині капітальної вартості, витраченої на засоби праці, характеру основного капіталу полягає виключно у своєрідному способі її обороту. "Основний капітал – це вартість, яка переноситься на продукт не відразу, а частинами в процесі зносу та амортизації натуральної частини основного капіталу. Основний капітал розглядається як у вартісній, так і в натуральній формах" [3,с.177]. Структура основного капіталу визначає більшість виробничих процесів, таких як залучення виробничих ресурсів, персоналу, відходи виробництва, асортимент і якість продукції, що випускається. Тому безперечна роль основного капіталу у виробничій діяльності.

Таким чином, підхід до дослідження визначається необхідністю виявлення того впливу, який надають засоби виробництва на сучасні економічні та виробничі процеси і знаходженням можливостей його регулювання відповідно до економічних, екологічних та соціальних цілей. Тому виникає необхідність у дослідженні особливостей процесу відшкодування основного капіталу і його напрямку. З цього приводу радянський економіст А.Н. Цигічко вважає, що: «Основний капітал – це не тільки продукт праці, що володіє вартістю, але і

сукупність засобів праці з певною споживчою формою, що характеризується виробничою потужністю, здатністю виробляти конкретний продукт. Завдяки цій властивості така сукупність засобів праці перетворюється в тривалі матеріальні умови виробництва додаткового продукту. Тому підприємець зацікавлений не тільки у відшкодуванні витрат на придбання засобів праці, а й у відшкодуванні конкретної фізичної форми елементів основного капіталу: верстатів, машин, механізмів, будівель і т.д. Коли знаряддя праці зношуються або їх застосування не приносить капіталісту прибутку, він замінює їх новими, більш досконаліми» [4,с.6].

Моделі «матеріалізації», точніше прогресу знань відображених у відтворенні основного капіталу, розроблені Р. Солоу та іншими економістами, які використовують математичний апарат виробничих функцій. Вони ставлять питання не тільки класифікації, а й змісту цих процесів. Згідно передумовам цих моделей, при зниженні середнього віку капіталу, відношення середньої якості (здатності брати участь у виробництві) капітальних благ до якості нових капітальних благ підвищується, тоді, як при збільшенні середнього віку дане відношення падає. У результаті виник темп вдосконалення нових видів основних засобів. Приріст або витрати, пов'язані зі зміною вікової структури основного капіталу, можна виміряти безпосередньо, і дослідники цієї проблеми були змушені звертатися до непрямих і вельми спірних методів розрахунків.

Суперечки ведуться навколо спроб встановити розміри наступних величин: 1) тієї долі внеску прогресу знань, яка привноситься у виробничий процес шляхом "матеріалізації" в капітальних благах; 2) впливу зміни середнього віку на показник середньої якості основного капіталу; змін в середньому віці, які мали місце в дійсності і які могли статися. За існуючими оцінками, загальний внесок прогресу знань в економічне зростання становить приблизно $\frac{3}{4}$ від загального числа факторів. Таким чином, очевидна роль прогресу знань, що втілилася в обладнанні, для економічного розвитку і вирішення багатьох, пов'язаних з цим, проблем.

11.2. Відтворення основного капіталу

Відтворення основного капіталу – це циклічний багатогранний процес, на який впливає велика кількість факторів. У процесі відтворення основного капіталу відтворюються не тільки його натурально-речові форми, а і економічні відносини, властиві вартісним формам основного капіталу. "Заміна засобів праці нерозривно пов'язана з проблемою ефективності капітальних вкладень як з точки зору впливу цього процесу на результативність витрат в основний капітал, так і з точки зору економічного обґрунтування заходів технічного переозброєння виробництва" [4,с.9].

Отже, для здійснення виробничого процесу в будь-якій галузі необхідні наявність і застосування трьох видів ресурсів (живої праці, засобів праці та предметів праці), з'єднання усіх ресурсів в пропорціях з урахуванням особливостей виробничого процесу в кожній галузі. При цьому величина вартості авансованого (застосованого) капіталу не збігається з величиною вартості спожитого капіталу (фактично використаного). Величина першого визначається розмірами авансованих капіталовкладень. Мірою споживання основного капіталу виступає знос, грошовим вираженням якого є амортизаційні відрахування, що є частиною вартості основного капіталу, яка переноситься на готовий продукт у кожному виробничому циклі. "В останні роки відзначається новий підйом інтересу до осмислення ролі науки в процесі світового економічного розвитку. Це пов'язано з безліччю причин, серед яких варто особливо відзначити нерівномірність темпів економічного зростання в різних країнах, загострення глобальної конкуренції на ринках наукомісткої продукції, бюджетний дефіцит, що обмежує в ряді країн можливість державного фінансування НДДКР, і, нарешті, що з'явилися нові теоретичні підходи до пояснення економічної динаміки" [5, с.40-51].

Оновлення основного капіталу в сучасну епоху означає докорінні зміни у засобах праці внаслідок застосування науково-технічних досягнень. Відтворення основного капіталу – складний процес, що має

ряд особливостей. Ці особливості зумовлюються тим, що обіг основного капіталу за вартістю і його обіг в натуральній формі як би відірвані один від одного. Тому, коли ми говоримо про відтворення основного капіталу, ми повинні мати на увазі, що мова може йти, по-перше, про відшкодування авансованої в основний капітал вартості, яка поступово переноситься на продукт, вироблений за допомогою цього основного капіталу протягом терміну його служби (в цьому випадку під відтворенням основного капіталу розуміють амортизаційні списання, що компенсують його знос), і по-друге, про відшкодування конкретної фізичної форми елементів основного капіталу – верстатів, споруд, апаратури тощо. Коли знаряддя праці зношуються або їх застосування не приносить виробнику великого доходу, він замінює їх новими, більш досконалішими. Ці дві сторони відтворення основного капіталу найтісніше взаємопов'язані. Тому процес відтворення основного капіталу необхідно розглядати в нерозривній діалектичній єдності цих двох сторін.

Наявність двох аспектів процесу відтворення основного капіталу породжує ряд проблем, що стосуються його натурального і вартісного відтворення і їх взаємозв'язку. Наприклад, про відповідність термінів амортизації та строків зносу основного капіталу, про співвідношення амортизації і вибуття основного капіталу, про роль амортизаційного фонду як грошового джерела фінансування розширеного відтворення основного капіталу, про рівномірність зносу засоби праці протягом терміну їх служби або, навпаки, про нерівномірність, про причини їх зносу. Величезне значення в процесі виробництва має не тільки вартісна, а й натуральна форма основного капіталу в контексті відносин техника-людина. Саме вона, її якість і надійність в більшості випадків обумовлює ефективність використання засобів виробництва і внаслідок цього перенесення їх вартості на продукт.

Як б не була ступінь довговічності засобів праці та ступінь, з якою вони передають свою вартість, завжди здійснюється пропорційно загальній тривалості часу їх функціонування. Тому зупинимося спочатку на питаннях, що стосуються відтворення

основного капіталу в натуральній формі і тісно пов'язаною з нею проблемою інтенсивного і екстенсивного відтворення. Відтворення основного капіталу в натуральній формі носить переважно інтенсивний характер. Устаткування в умовах технічного прогресу замінюється дедалі досконалішими зразками. В умовах сучасного науково-технічного прогресу це положення отримує свій подальший розвиток. "Нове обладнання, яке прийшло на зміну старому, значно продуктивніше й досконаліше" [6, с. 71-76].

Нове технологічне обладнання звичайно перевершує попередні зразки за якісними параметрами. Воно, як правило, більш продуктивне, має менші габарити, вагу, часто навіть принципово нову конструкцію. У сучасних умовах, таким чином, має місце оновлення активної частини основного капіталу якісно новим обладнанням. Мається на увазі саме інтенсивне відтворення основного капіталу на відміну від відшкодування вибуття на колишньому технічному рівні. Умови заміни засобів праці ті ж, що і при заміні ручної праці машинами, тому в тому чи в іншому випадку виникає ефект пов'язаний з подальшою економією витрат на робочу силу. Таким чином, заміна старої техніки набуває для підприємця сенс лише за певних умов. Так як він сплачує вартість вживаної робочої сили, то для нього застосування обладнання доцільно лише в межах різниці між вартістю обладнання і вартістю замінної нею робочої сили. Чим менше розмір заробітної плати, тим менше стимулів для підприємця заміщати робочу силу машиною. Це вірно і для випадку заміни менш продуктивного устаткування більш продуктивним. Чим вище надлишок праці та нижче рівень його оплати, тим менше у підприємця спонукальних мотивів для заміни старої техніки, тим сильніше прагнення розширити виробництво на колишній технічній основі. В залежності від конкретних економічних умов та чи інша тенденція починає домінувати. Переважання тенденції інтенсивного відтворення обумовлено постійним подорожчанням кваліфікованої робочої сили, яка необхідна для обслуговування сучасної складної техніки, конкурентною боротьбою і деякими іншими факторами.

Оскільки в процесі відтворення основного капіталу з ним відбуваються якісні та кількісні зміни, яким необхідно дати відповідну оцінку, остільки важливим питанням відтворення основного капіталу в натуральній формі є проблема вимірювання цього процесу. Якщо має місце екстенсивне відтворення, то ніякої складності ця проблема не викликає, просто порівнюється число введених та вибулих одиниць обладнання. Але при інтенсивному відтворенні нове обладнання має якісно інший технічний рівень. Тому процес заміни старої техніки новою вже не можна вимірювати в одиницях, оскільки вони вже не ідентичні одна однієї. Але тоді виникає проблема виміру відтвореного основного капіталу. З даного питання в економістів немає єдиної думки. Деякі з них беруть такий критерій як потужність основного капіталу. Інші, наприклад, А.Н. Цигічко [4, с.61-74] навпаки, вважає такий підхід неприйнятним. На його думку, потужності – це не сам капітал і не його обсяг, це якість, властивості його матеріальної форми. Тому зміни потужності і фізичної величини засобів праці в ході їх вдосконалення можуть не збігатися за темпом і напрямком. Єдиною доступною, на його думку, мірою обороту основного капіталу є його вартість без урахування зносу. Найбільш точно динаміку фізичного обсягу основного капіталу відображає його повна відновна вартість, коли всі елементи основного капіталу, введені в дію в різні роки, показані в цінах одного року. Якщо повна відновна вартість зростає, то має місце зростання маси техніки, тобто розширене відтворення основного капіталу в натуральній формі. На нашу думку, в умовах інтенсивного відтворення повна відновна вартість не може служити мірою динаміки фізичного обсягу основного капіталу. Вимірюючи динаміку інтенсивного відтворення основного капіталу в фізичних одиницях, необхідно абстрагуватися від того, що стоїть за ними. Такий підхід повторюється при вимірюванні динаміки інтенсивного відтворення по повній відновній вартості. При такому підході ми абстрагуємося від того, що стоїть за величиною вартості нового обладнання. В умовах інтенсивного відтворення достовірним мірилом фізичного обсягу обладнання може бути лише одна величина – його потужність.

Адже підприємця цікавить не кількість одиниць обладнання, не їхня вага або об'єм, а їх вартість і те, щоб споживча вартість була не нижче, ніж у замінних ними примірників основного капіталу – тобто їх потужності. Повна відновна вартість засобів праці відображає втілені в них витрати, виходячи з умов певного періоду відтворення. Але відношення її до фізичному обсягу основного капіталу вельми умовно і може достовірно відображати динаміку останнього лише в умовах екстенсивного відтворення. В умовах же інтенсивного відтворення динаміка повної відновної вартості і фізичної величини основного капіталу може не збігатися. Якщо ж нове обладнання має більшу потужність при тій же вартості одиниці потужності, то можна з упевненістю казати, що має місце розширене відтворення основного капіталу в натуральній формі, так як для досягнення такої ж потужності необхідно було б збільшення кількості елементів вихідного основного капіталу. Наприклад, в ході реконструкції підприємств, не бажаючи збільшувати потужність свого підприємства (наприклад, через великий резерв виробничих потужностей) набуває в три рази менше одиниць нового обладнання, продуктивність якого в три рази вище, ніж у старого, а повна відновна вартість у два рази більше. У розглянутому прикладі кількість одиниць засобів праці скоротилася в три рази, сумарна потужність залишилася колишньою, при цьому зростає відновна вартість. Чи правомірно буде, виходячи з цього, стверджувати, що сталося розширене відтворення основного капіталу в натуральній формі? На наш погляд, немає. От якщо ще збільшилася і його потужність в порівнянні з базовим варіантом, тоді ми могли б говорити про розширене відтворення основного капіталу в натуральній формі. Збільшення тільки повної відновної вартості дає нам право говорити лише про розширене відтворення основного капіталу за вартістю.

Важливе значення має співвідношення відшкодування та вибуття засобів праці – відбувається воно до, одночасно або після вибуття. Відповідь на це питання не може бути однозначною. Вона залежить від того, на якому рівні відбувається розглянутий процес.

Для цього слід розглянути його на мікро- і макро рівнях. На окремо взятому підприємстві відшкодуванню нової техніки передують її вибуття. У масштабах капіталістичної компанії виведення з експлуатації одного підприємства для реконструкції може супроводжуватися одночасно пуском іншого підприємства, що випускає аналогічну продукцію в тих же або у більших обсягах. У цьому випадку відшкодування основного капіталу відбувається одночасно з вибуттям застарілих засобів праці. Аналогічна ситуація можлива при виборі об'єктів дослідження цілої галузі.

Отже, у разі розгляду великих сукупностей засобів праці (галузь, національне господарство), вибуття і відшкодування основного капіталу в натурі збігаються в часі. Крім того, важливою характеристикою розглянутого процесу є його сталість. Процес ліквідації морально зношеного основного капіталу та його відшкодування відбувається безперервно і тільки інтенсивність його може змінюватися в залежності від стану економіки. Розглядаючи відтворення основного капіталу, необхідно відзначити ще один важливий момент. Дотепер, розглядаючи проблеми оновлення основного капіталу, ми розглядали його повне відшкодування. І дійсно, частина основного капіталу оновлюється саме таким чином, але ряд елементів основного капіталу допускає періодичне або часткове оновлення. Це часткове оновлення основного капіталу здійснюється в ході ремонту та модернізації. Відтворення основного капіталу в натуральній формі може здійснюватися не тільки одноразово, після закінчення терміну служби, коли він цілком втрачає свою корисність, а й за допомогою ремонту або модернізації, здійснюваних протягом терміну служби того чи іншого засобу праці. Останнім часом подібний спосіб оновлення основного капіталу набуває все більшого значення. Центральним пунктом обох форм відшкодування основного капіталу (за вартістю і в натуральній формі) є вибуття основного капіталу. Можливість і необхідність відтворення є наслідком ліквідації старого основного капіталу. Тому вивчення факторів, що визначають феномен вибуття становить великий інтерес і значення для вивчення проблем відтворення

основного капіталу. Оскільки у великих сукупностях основного капіталу вибуття відбувається практично безперервно, то, отже, є й постійно діючі на вибуття фактори. Одним з них є знос засобів праці. Процес втрати основним капіталом своєї вартості є сенс визначати іншою категорією, наприклад, "зношування". Розглядаючи процес перенесення вартості засобів праці на вироблений з їх допомогою продукт, виділяється матеріальний (фізичний знос) і моральний знос основного капіталу.

Фізичний знос викликається самим користуванням і його інтенсивністю, наприклад, рейки зношуються з швидкістю, пропорційною числу поїздів. При збільшенні швидкості поїздів знос зростає в більшій пропорції, ніж квадрат швидкості, тобто при подвоєному швидкості знос зростає більш ніж в чотири рази. Причиною зносу є також вплив сил природи. Так дерев'яні шпали старіють не тільки від власного зносу, але і від гниття. Знос основного капіталу може відбуватися і при його бездіяльності. Матеріальний знос машини буває двоякого роду. Один впливає з її вживання, інший – з невживання, як меч від бездіяльності іржавіє в піхвах. Тому-то підприємцям так не вигідний простій обладнання. Знос його при цьому не припиняється, і призводить до збільшення вартості товарів. При повному фізичному зносі засобів праці їх подальша експлуатація не може тривати через повне фізичне руйнування, часті поломки, значні витрати на ремонт, нездатності витримувати необхідні режими роботи. У таких умовах заміна засобів праці стає необхідною, незважаючи на економічну ефективність такої заміни. Запобігти втраті споживчих властивостей неможливо, як би не оберігалися засоби праці. Однак, незважаючи на фізичний знос багато засобів праці можуть існувати й функціонувати протягом тривалого часу. Тому велика роль у зносі основного капіталу належить "моральному" зносу. Моральним зносом називається процес втрати основним капіталом його вартості, незалежно від його фізичного стану, що відбувається внаслідок науково-технічного прогресу і зростання продуктивності праці. Моральний знос виникає з загальних закономірностей і особливостей розвитку техніки та не є функцією від терміну служби даного

основного капіталу і його зношування. Моральний знос основного капіталу в широкому сенсі слова обумовлений наступними факторами: новими технологіями або виникненням більш продуктивного устаткування, тобто виникає необхідність заміни колишнього устаткування більш продуктивним і ефективним. Новий продукт може випускатися лише обладнанням нової конструкції, при меншому його кількості. Крім того, зрушення і зміни в обсязі та структурі попиту можуть змусити фірми скоротити кількість обладнання; зміна в характері пропозиції робочої сили, зміни в її кваліфікації можуть привести до того, що фірми, для витягання більшого доходу будуть прагнути працювати з меншою кількістю обладнання. Звичайно виділяють два види морального зносу. Перший вид морального зносу пов'язаний із втратою основним капіталом мінової вартості без втрати якості обладнання, бо в результаті застосування у виробництві нових наукових відкриттів і технічних винаходів підвищується продуктивність праці. Другий вид морального зносу набуває особливого значення в умовах НТР у зв'язку зі створенням більш якісного обладнання, що виробляє ту ж продукцію з меншими витратами. Поява більш досконалого обладнання веде до моральному зносу колишнє устаткування. Наявна техніка, ще фізично не зношена, морально застаріває. Ця форма морального зносу діє з особливою силою в період введення нового обладнання.

Однак перераховані вище фактори зумовлюють появу нового виду морального зносу, пов'язаного з змінами, що відбуваються не тільки з основним капіталом, але і з умовами його функціонування, з появою нових видів продукції і предметів праці. Розглянемо докладніше, як це відбувається. Жоден підприємець не став би оновлювати основний капітал, поки він остаточно не зносився, якби його не змушувала до цього сучасна конкуренція, яка виступає в даному випадку як найсильніший стимул ліквідації застарілого обладнання та впровадження нового. З одного боку, маса основного капіталу вкладається в підприємства в певній натуральній формі і повинна проіснувати в ній відомий середній термін функціонування. Ця обставина служить причиною того, що нові машини вводяться лише поступово, а тому є перешкодою швидкому й повсюдному

введенню удосконалених засобів праці. З іншого боку, конкурентна боротьба, особливо під час вирішальних переворотів у техніці, змушує замінити старі засоби праці ще до їх природної смерті новими засобами праці. Адже в умовах технічного прогресу основний капітал, якщо він не модернізується, з кожним роком приносить все менше доходу, хоча його виробнича потужність може залишатися незмінною, а фізичний стани нормальним. Відбувається моральний знос засобів праці, їх знецінення в результаті відносного падіння їх ефективності в порівнянні з новими зразками техніки, які дозволяють виробляти цю або подібну продукцію з меншими витратами. Падіння прибутковості ставить дилему або закривати підприємство, або міняти основний капітал. У міру старіння устаткування чистий дохід від нього зменшується або внаслідок підвищення експлуатаційних витрат (в результаті зносу), або тому, що виникає конкуренція з боку більш сучасного устаткування, що дозволяє підвищити якість виробів або знизити витрати виробленої продукції, (результат технічного старіння). Величина чистого доходу може впасти до нуля раніше закінчення фізичного терміну служби обладнання. Якщо дохід досить малий, то підприємцю може бути вигідно списати це обладнання, тим більше що останнє може мати і деяку ліквідаційну вартість. Таким чином, для капіталіста неминуча ліквідація засобів праці, якщо вони для нього неефективні. Чим більше доходу дає основний капітал, тим ціннішим він є для фірми, і навпаки. Це простежується, коли технічний прогрес постійно обумовлює зниження вартості продукції в результаті зменшення суспільно-необхідних витрат на її виробництво. Якщо на частині діючих підприємств витрати виробництва залишаються незмінними, а ціни знижуються з появою достатньої кількості більш технічно оснащених підприємств, то скорочується різниця між витратами і ціною на менш передових підприємствах, а на старіших з них витрати наближаються до ціни. Такі підприємства перестають приносити прибуток. У цьому випадку виникає необхідність у модернізації підприємства, оснащенні його передовою технікою, хоча і стара у фізичному відношенні могла б проіснувати ще кілька років. Таке положення виникає зазвичай в період введення у виробництво машин, заснованих на нових технічних принципах. Якщо машини вперше вводяться в якусь галузь

виробництва, то один за одним ідуть все нові і нові методи здешевлення їхнього відтворення і нові удосконалення, що охоплюють не тільки окремі частини або апарат, а й всю конструкцію в цілому. Крім того, зниження ефективності діючого основного капіталу настає або під час економічних спадів, або коли відбувається зниження цін на продукцію, або створюються нові засоби праці. У міру старіння технічного оснащення окремих фірм технічний прогрес постійно знижує їх ефективність у порівнянні із середнім рівнем існуючого виробництва, так як процес зростання продуктивності праці і зниження матеріаломісткості продукції носить більш-менш стійкий характер і створює стимули до оновлення основного капіталу з економічних міркувань, а не у зв'язку з його фізичним станом. При цьому треба пам'ятати про ціну робочої сили. В умовах застійної економіки, при надлишку ресурсів інвестицій і робочої сили, вартість останньої на застарілих підприємствах може не підвищуватися або підвищується повільно. Це обмежує стимули технічного переозброєння, звужує область впровадження нової техніки. Інша справа при швидкому економічному розвитку, коли використовуються всі резерви зростання виробництва. Якщо підприємець не може знайти вільної робочої сили для обслуговування нових виробничих потужностей, то він буде намагатися переманити її з інших підприємств за допомогою більш високої оплати праці. Маючи передовій в технічному відношенні основний капітал, підприємець може підвищити оплату праці з урахуванням його зрослої продуктивності. Менш досконалі підприємства змушені будуть наслідувати його приклад або розлучитися зі своєю робочою силою. Найвідсталіші з них не можуть витримувати цієї умови, так як вартість їх продукції починає перевищувати рівень цін. Вони закриваються назавжди або для реконструкції. В даному випадку вибуття основного капіталу визначається технічним прогресом, а також наявністю робочої сили і величиною введення нового основного капіталу. Такі фактори, постійно впливають на оновлення основного капіталу. Але крім них існує ще один фактор, що робить істотний вплив на цей процес, причому його вплив носить циклічний характер. Цим фактором є зниження цін, що відбувається в умовах тривалого падіння кон'юнктури. В умовах капіталізму вільної

конкуренції циклічне падіння цін на продукцію, у тому числі і на основний капітал викликає його масовий моральний знос і виступає, тому безпосередньою причиною поновлення знеціненого обладнання.

Розгляд відшкодування основного капіталу в натуральній формі необхідний, але не достатній для вирішення проблем його відтворення в цілому. Тому потрібне розглянути відшкодування основного капіталу за вартістю. Адже без нього не зможе відбутися відтворення основного капіталу в натуральній формі. У спеціальних дослідженнях поширена думка, що основний капітал з моменту функціонування починає повною мірою переносити свою вартість на готовий продукт у міру зносу, але це не відповідає дійсності сучасного функціонування підприємств. На початку функціонування основний капітал освоєний не до кінця. Необхідно запуснути потужності, підібрати кваліфікований персонал для того, щоб максимально використовувати ресурси обладнання, які мають функціонувати на повну потужність.

11.3. Регулювання відтворення основного капіталу

Дослідженням проблем, пов'язаних з регулюванням відтворення основного капіталу займалися і займаються представники як вітчизняної, так і зарубіжної науки. Так, уявлення про цей процес в значній мірі збагачені такими зарубіжними та вітчизняними авторами: Р. Харрод, Є. Домар, Я. Тінберген, Р. Солоу, Д. Кендрік, П. Массе, Р. Барро, Я. Ханко, Д. Деннісон, А.І. Бельчук, В.Ю. Будавей, В.Д. Герасимов, А.А. Грехін, В.Б. Кваша, В.М. Кудров, Ю.В. Куренков, Л.А. Мендельсон, Г.Н. Найдьонов, А.Н. Цигічко, Р.М. Ентов та багато інших. Ними розглядався найрізноманітніший спектр проблем від визначення сутності відтворювальних процесів до методів їх регулювання.

Однак ряд питань досі залишається не з'ясованими. Таких як регулювання наукової діяльності та його вплив на відтворення основного капіталу, регулювання ділової активності, соціально-економічні наслідки регулювання відтворення основного капіталу, а також ряд інших наукових теоретичних і практичних проблем, що залишаються не з'ясованими і понині.

По суті до інструментів, за допомогою яких можна здійснювати регулювання відтворення основного капіталу відноситься сукупність факторів, зміна яких в результаті вольового впливу дозволяє в тій чи іншій мірі змінювати структуру і склад основного капіталу. Державне втручання або невтручання в процес оновлення основного капіталу безпосередньо впливає і ґрунтується на економічній, соціальній і політичній стратегіях держави. Перш за все, ефективне оновлення матеріально-технологічної основи виробництва стає можливим за умови певного рівня економічної активності населення, так як саме активність населення утворює ефективний споживчий попит, кажучи мовою Кейнса, який є найважливішою детермінантою інвестиційного процесу, а, отже, і відтворення основного капіталу. На цьому рівні здійснюється формування суспільного середовища, так зване соціальне програмування, регулювання напрямків професійної підготовки, а також здійснюється соціально-орієнтована економічна політика. Далі, величезну роль відіграє управління процесом зародження і розвитку наукової та винахідницької думки, напрям яких безпосередньо впливає на створюване обладнання. Формуванням ґрунту для впровадження тих чи інших наукових досягнень в масштабах суспільства відають підприємці. Саме від стану цієї верстви людського суспільства залежать темпи науково-технічного прогресу, зайнятості та інші найважливіші складові економічної системи. Тому велике значення має регулювання ділової активності підприємців.

Проблему необхідності стимулювання ділової активності підприємців ставили такі економісти як А. Маршал, Й. Шумпетер, Дж.М. Кейнс та багато інших. Регулювання ділової активності підприємців можливе шляхом впливу на діловий оптимізм, за допомогою політики оподаткування, політики формування і розвитку товаропровідних систем. Крім того, сюди ж відноситься розвиток системи бізнес-освіти, за допомогою якої готують саме людей здатних активно мислити і діяти, виявляти творчу ініціативу у сфері бізнесу. З моменту коли транснаціональні компанії, перетворюються на наддержавні системи, тобто набувають громадську і політичну

силу, що перевершує державні – вони також знаходять можливості впливати на процес оновлення основного капіталу в масштабах, що виходять за межі окремих держав. Це відбувається завдяки багатомільярдним ресурсам, якими володіють ці компанії і величезним можливостям для наукових досліджень і інвестування їх впроваджень, і крім того, шляхом все зростаючого впливу з боку цих компаній на уряди країн світу.

Таким чином, можливий арсенал методів регулювання відтворення основного капіталу досить широкий. Розглянуті методи в тій чи іншій мірі застосовувалися різними країнами світу на тих чи інших етапах економічного розвитку і довели свою високу ефективність.

В даний час накопичено і випробувано безліч способів стимулювання інноваційної та інвестиційної активності, що дозволяє здійснити даний процес у досить доступні для огляду терміни. Говорячи про створення техніки, в процесі використання якої включається як евристичний потенціал людини, так і комплекс ресурсів нервової системи слід звернути на дослідження в області не тільки ергономіки, але і психосоматики.

1. Необхідна техніка, яка з одного боку буде максимально відповідати нейрофізіологічних потенціалу, а з іншого боку буде сприяти розкриттю евристичний потенціал в максимальному ступені.

2. Сучасні відкриття та практичні дослідження як в області безпосередньо техніки, так і ергономіки дозволяють створювати таку техніку. На сьогоднішній день існує безліч зразків такої техніки.

3. Сучасні інструменти управління інвестиційної та інноваційної активністю дозволяють здійснити впровадження такої техніки як натурально-речової форми основного капіталу, вирішуючи існуючі протиріччя.

4. Створена таким чином технічна культура, як інституційний чинник, зможе стати вагомим внеском у системний прогрес суспільства.

5. Розвиток мережевих структур і розподілених систем можуть

повною мірою сприяти даному процесу, розширюючи швидкість і масштаби його протікання.

6. Створення такої техніки, ґрунтуючись на нейрофізіологічному і евристичному потенціалі людини, дозволить стрибкоподібно підвищити існуючий рівень ефективності виробництва і продуктивності праці.

Пропонована цільова спрямованість впливу на технічний прогрес представляється досить гнучкою, що дозволяє знайти можливості для узгодження інтересів різних рівнів суспільства. Ґрунтуючись на меті вдосконалення техніки і модифікації інституціонального фактора технічної культури, користуючись накопиченими теоретичними розробками і господарським досвідом можливе здійснити комплекс регулюючих заходів, що охоплюють найважливіші елементи технічного розвитку в аспекті відтворення основного капіталу.

Список використаних джерел

1. К. Маркс. Экономические рукописи. Ч. 2, с. 217.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
3. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. Пер. И.И. Скворцова-Степанова. Т.2. Кн. 2. Процесс обращения капитала. Под ред. Ф.Энгельса. М., Политиздат, 1978. - 648 с.
4. Цыгичко А.Н. Возмещение основного капитала как фактор экономического роста – Издательство “Мысль”. – М. – 1977. – 239 с.
5. Дагаев А. – “Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом”. – Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №6. – С. 40-51.
6. Куклина И. “Обновление основного капитала и технический прогресс в США” // Мэ и МО. – 2. – 1972. – с. 70-79.
9. Хабермас Ю. Будущее человеческой природы. – М., 2002. – 287 с.

РОЗДІЛ 12. КЛАСТЕРИ – ЦЕНТРИ ЗРОСТАННЯ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

12.1. Сутність і значення кластерів

В економічній теорії докладно розглядається механізм ринку і сутність фірми як ієрархічної структури. Однак в останні десятиліття швидко розвиваються нові виробничі структури – так звані гібридні організації [1]. До них, зокрема, відносять франчайзинг, субконтрактація, альянси, мережі. Взаємовідносини їх учасників не досягають повного злиття, проте рівень міжфірмових відносин в таких структурах мало нагадує звичайні ринкові трансакції. Вони носять регулярний характер, здійснюється координація дій, виникає атмосфера довіри, внаслідок чого істотно знижуються трансакційні витрати.

Різновидом гібридних організацій, яка найбільшою мірою сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств, що входять до нього, є кластер. Тому дослідження сутності, шляхів виникнення і розвитку кластерів має важливе значення як для розвитку економічної теорії, так і для вироблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення економічної політики.

Поняття «кластер» введено в економічну науку американським економістом Майклом Портером. Він охарактеризував кластер як групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють один одного [2,с.207].

Кластери приймають різні форми, проте зазвичай включають підприємства з виробництва готового продукту, постачальників комплектуючих виробів, обладнання, а також сервісних послуг. Багато кластерів включають університети, науково-дослідні організації та інші структури.

Більшість кластерів діють в межах одного регіону, найчастіше – в межах одного міста. Географічна близькість фірм – виробників готової продукції і постачальників – сприяє гострої конкуренції, швидкому поширенню інновацій, стимулює постійне зростання

ефективності, появу нових видів продукції. Компанії – учасники кластера мають можливість спільного доступу до маркетингової інформації, результатів наукових досліджень тощо. Кластер виступає як колективний підприємець, що поєднує переваги великого виробництва з гнучкістю, здатністю швидко перебудовуватися, притаманними малому бізнесу.

Кластери являють собою комбінацію конкуренції та кооперації. У міжнародній практиці бізнесу широко використовується таке поняття як «cooperation» (конкурентне співробітництво), утворене з англійських слів «cooperation» – співпраця і «competition» – конкуренція.

Англійською мовою cluster означає гроно, пучок, група. Можна порівняти кластер з виноградним гроном. Кожна виноградина є самостійною одиницею. Однак їх об'єднання в гроно створює нову якість, яка не тотожна сумі частин. Підприємства кластера зберігають самостійність. Проте їх співробітництво в рамках кластера дозволяє кожному учаснику досягати кращих результатів, ніж при автономних діях.

Це нагадує процеси, що відбуваються в живій природі. Ліс – це взаємопов'язана сукупність рослин, тварин і мікроорганізмів. Підприємства в кластері, як і живі організми в лісі, складають життєздатну структуру тільки разом – але зате така структура неймовірно стійка по відношенню до будь-яких зовнішніх впливів.

Ефективна діяльність кластерів сприяє динамічному розвитку економіки в цілому.

У рейтингу конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму перше місце в останні роки займає Швейцарія. Це значною мірою пояснюється діяльністю 22 кластерів, існуючих в країні. Найбільш значущим для швейцарської економіки є фінансовий кластер з центром в Цюріху. Цей кластер нараховує близько 40 тис. зайнятих. Дуже важливе значення має також фармацевтичний кластер, який формують концерни світового значення «Новартіс», «Рош». Він розташований в районі міста Базель, де на підприємствах кластера задіяно 64% працюючих у регіоні. Швейцарський машинобудівний кластер розташований в ряді міст (Цюріх, Ааргау, Віл). Він спирається на такі провідні компанії, як

«АББ», «Шиндлер», «Рітер». Експортна продукція підприємств кластера становить близько 40% швейцарського експорту. Всесвітньо відомий також кластер годинникової промисловості, що включає близько 600 підприємств (в основному малих і середніх).

У США налічується 380 кластерів. Найбільш відомий – кластер індустрії кіно Голлівуд, де кілька великих кінокомпаній оточені величезною кількістю середніх і малих фірм, що надають послуги при організації кастингу, зйомок, реклами, прокату тощо. Важливе значення в економіці країни відіграє кластер ІТ-індустрії в Силіконовій долині (Каліфорнія). У ньому працюють близько 7000 компаній, пов'язаних з розробкою і виробництвом високопродуктивних комп'ютерних систем, мікропроцесорів, програмного забезпечення, пристроїв мобільного зв'язку, а також іншої передової продукції сфери інформаційних технологій. Важливу роль у діяльності кластера грають Стенфордський університет (Сан-Франциско) і Каліфорнійський університет (Берклі). Компанії, розташовані в Силіконовій долині, залучають до 1/3 щорічного обсягу венчурних інвестицій, які здійснюються в США. Добре відомий кластер індустрії розваг в Лас-Вегасі.

До складу каліфорнійського винного кластера входять насамперед виноградники і виноробні господарства. З ними пов'язані оптові компанії, супермаркети, а також Каліфорнійський університет, інші освітні та дослідні установи. Асоціація виноградарів Каліфорнії, Рада по ринку вина контролюють якість вина, організують його просування на внутрішньому і зовнішньому ринку. Якщо порівняно недавно в США домінували вина європейських виробників, то в результаті діяльності кластеру ситуація кардинально змінилася. На каліфорнійські вина припадає майже 2/3 загального обсягу продажів цього напою в країні, швидко зростає їх експорт [3].

Опитування, проведене в 2006 році, показав, що чверть компаній ЄС працює в середовищі, схожим з кластерним, тісно співпрацюючи з іншими підприємствами регіону і активно використовуючи місцеву бізнес-інфраструктуру [4,с.10].

Так, в Італії кластери діють у найбільш конкурентоспроможних галузях економіки, що забезпечують більшу частину експорту (легка промисловість, виробництво меблів, ювелірних виробів тощо.)

Всього в цій країні налічується понад 260 кластерів, у роботі яких безпосередньо бере участь більше 80 тисяч підприємств. Якщо ж врахувати пов'язані з ними підприємства, в тому числі сфери послуг, то можна стверджувати, що в кластерах спільно функціонують 1,2 мільйона малих і середніх підприємств, на яких зайнято 4-6 млн. чоловік [5,с.209].

Кластер квітництва в Нідерландах об'єднує 700 підприємств, на яких зайнято 45 тис. чоловік. Цей кластер забезпечує експорт квітів і рослин на суму 5 млрд. євро на рік.

Завдяки діяльності ефективного лісового кластеру Фінляндія, що має всього 0,5% лісових ресурсів світу, забезпечує 10% світового експорту продукції деревообробки і 25% – паперу. Інший лідируючий у світовому масштабі фінський кластер – телекомунікаційний, провідну роль в якому грає фірма «Нокія». Він забезпечує значну частину світового експорту обладнання мобільного зв'язку та мобільних телефонів.

При цьому кластери серйозно відрізняються один від одного – за розміром, за характером взаємовідносин між учасниками. Якщо італійські кластери включають переважно малі та середні підприємства, то в інших країнах вони часто формуються навколо великих фірм.

Кластери спостерігаються як в традиційних галузях, так і у високотехнологічних, як у виробничому секторі, так і у сфері послуг.

Інноваційні кластери в більшості випадків виникають навколо університетів, дослідницьких центрів. Так, один з найбільш ефективних кластерів Великобританії сформувався навколо Кембриджського університету. У нього входять 1600 компаній, на яких зайнято близько 45 тис. чол.

Кластери звичайно виражені сильніше в умовах розвиненої економіки. У країнах, що розвиваються, в них, як правило, менше учасників і зв'язки між ними слабкіше. У той же час і в цих країнах діє чимало ефективних кластерів.

Так, в Індії активно розвиваються кластери у легкій промисловості. У кластер з виробництва трикотажу і бавовняних панчішно-шкарпеткових виробів, який знаходиться в місті Тірупур, входить 7000 малих і середніх підприємств. Даний кластер забезпечує

більше 80% експорту цієї групи товарів.

Ще більш важливу роль відіграють кластери в сфері ІТ, завдяки яким Індія стала одним зі світових лідерів у даній сфері. Щорічно країна отримує 70 млрд. доларів від експорту ІТ-продукції та послуг, насамперед – програмного забезпечення. Прорив у цій сфері забезпечений насамперед завдяки діяльності кластерів, найбільший з яких розташований в Бангалорі.

Найбільших успіхів у формуванні мережевих виробничих систем на пострадянському просторі досягли держави Балтії і Росія.

Так, у Санкт-Петербурзі в 2005 р. утворений кластер медичного, екологічного приладобудування та біотехнологій. Він об'єднав малі та середні підприємства, що працюють в медичному приладобудуванні. Зараз учасниками кластера є 127 підприємств, на яких зайнято 13500 чоловік. Продукція резидентів кластера експортується в 70 країн світу. Підприємства кластера активно співпрацюють з провідними навчальними закладами та науковими організаціями Санкт-Петербурга, що працюють в сферах фармацевтики та медицини.

12.2. Ефективність кластерів і кластерна політика

Світовий досвід свідчить про більшу ефективність підприємств, що входять в кластери, в порівнянні з їх колегами, діючими самостійно.

Основні вигоди кластерної моделі бізнесу для учасників кластерів, що сприяють підвищенню їх конкурентоспроможності, такі:

Полегшується доступ до спеціалізованих факторів виробництва.

Отримання комплектуючих виробів, обладнання, бізнес-послуг від місцевих постачальників, з якими встановлені тісні контакти, сприяє зниженню витрат і підвищенню якості. Присутність кластера також знижує витрати на отримання ресурсів із віддалених місць, оскільки постачальники активно борються за ємний ринок, а підприємства кластера координують закупівельну діяльність.

Полегшується пошук кваліфікованої робочої сили.

Кластер призводить до появи масиву кваліфікованих

працівників відповідних спеціальностей, оскільки стимулює їх підготовку, сприяє переїзду таких працівників з інших місць.

Спрощується доступ до ринкової інформації.

Доступ до такої інформації краще організований і вимагає менших витрат за рахунок створення загальної інформаційно-аналітичної системи, наявності постійних контактів між учасниками кластера, доступності інформації про поточні потреби замовників.

Полегшується вихід на нові ринки, в т.ч. зовнішні.

Координація діяльності підприємств кластера у сфері маркетингу, загальна збутова мережа дозволяють пробитися на перспективні ринки, що є практично неможливим для кожного підприємства поодиночі.

Спрощується виявлення наявних резервів.

Менеджери отримують широкі можливості для порівняння ефективності виробництва у своїй фірмі і в інших. Успіхи і невдачі сусідів вчать, стимулюють, розвивають.

Полегшується доступ до капіталу.

Співробітництво в рамках кластера забезпечує сприятливі умови для залучення інвестицій, отримання консолідованих кредитів.

Створюються переваги в доступі до нових технологій.

Завдяки інтенсивним контактам з іншими підприємствами кластера, університетами, науково-дослідними організаціями учасники кластера швидко дізнаються про прогрес в технологіях, інноваціях. Можуть бути організовані спільні НДДКР.

Економляться ресурси за рахунок розвитку системи ділових контактів усередині кластера, заснованої на принципах довіри.

Кластери обмежують можливості недобросовісних дій, оскільки інформація про це швидко поширюється, що призводить до втрати іміджу і санкцій з боку кластера.

З'являється можливість координації зусиль і фінансових коштів для створення нового продукту і технологій та виходу з ними на ринок.

В рамках кластера стає можливим вибудовування технологічного ланцюжка від створення продукту до його виробництва та виведення на ринок.

Здійснюється взаємне доповнення видів діяльності.

Компанії можуть фокусуватися на тому, що вони можуть робити найкраще. Їм не потрібно робити ті речі, які вони не можуть зробити найкращим чином.

Спільне лобювання інтересів в державних структурах.

Об'єднання в кластер дозволяє його учасникам ефективніше відстоювати свої інтереси у владних структурах.

Звичайно, участь фірми в кластері пов'язано з певними ризиками. Можливі втрати в результаті витоку інформації. Однак вони на порядок нижче в порівнянні з вигодами, які отримують учасники кластера в результаті консолідації зусиль.

Багато кластерів виникли і досягли зрілості без втручання держави. Однак процес їх створення і розвитку істотно прискорюється при наявності державної допомоги.

Усвідомлення урядами ряду країн значення кластерів як унікального засобу підвищення конкурентоспроможності призвело до істотних змін в економічній політиці. Якщо раніше більшість програм економічного розвитку передбачала виділення субсидій окремим фірмам, то в даний час вони спрямовані переважно на заохочення колективних дій. Уряди усвідомили, що підтримка кластерів – системна міра, що дозволяє вирішити ряд економічних проблем – прискорити інноваційні процеси, збільшити експорт, зменшити безробіття тощо. Слід мати на увазі, що підтримка кластерів – одна з небагатьох форм державної допомоги суб'єктам господарювання, яка не обмежує конкуренцію.

У ряді країн ЄС реалізуються не окремі заходи, а кластерна політика як система державних та громадських заходів і механізмів підтримки кластерів. Вона розглядається як окремий напрямок економічної політики.

Приміром, у Данії в середині 90-х років провели масштабне дослідження, в якому взяли участь 513 аналітиків з фірм, наукових установ, консалтингових структур, державних органів, розподілених на 35 робочих груп, що спеціалізуються на конкретних секторах. Це дало можливість виявити існуючі кластери і дати конкретні пропозиції щодо їх розвитку. У Данії 29 кластерів, і багато в чому їх діяльність забезпечує високу конкурентоспроможність економіки.

Дещо інший підхід використовували у Франції. Там провели

конкурс проектів з розвитку кластерів. За його результатами було відібрано 96 проектів. Тільки в 2006-2008 роках на фінансування програм підтримки кластерів було виділено 1,5 млрд. євро.

Ефективна кластерна політика здійснюється в Норвегії. Щорічно проводяться конкурси, переможці яких включаються до відповідних програм. У кластери призначаються менеджери. Досвідчені консультанти надають допомогу в розробці стратегії, бренду, налагодженні співпраці між членами кластеру. Організуються семінари, ознайомчі поїздки, виділяються кошти на НДДКР. При цьому держава фінансує не більше половини витрат кластера на здійснення спільних проектів – решту суми повинні забезпечити його члени.

Так, програма Aena сприяє розвитку виникаючих кластерів. Кожен з них отримує щорічно 1,5-2 млн. крон (250-330 тис. дол. США). Дана програма зазвичай підтримує кластер протягом трьох років. Кластер, який динамічно розвивається і має значний потенціал, може підтримуватися ще 2 роки.

Програма NCE підтримує найбільш активні та орієнтовані на зростання кластери. Термін підтримки – до 10 років. При цьому після трьох і шести років здійснюється оцінка ефективності кожного проекту [6,р.14-16].

Міністерство економічного розвитку Російської Федерації в 2012 році провело відбір проектів інноваційних кластерів. Всього з регіонів надійшло 94 заявки, з яких було відібрано 25 інноваційних кластерів. При цьому 13 кластерів були віднесені до I групи (їм пропонується надавати фінансову підтримку шляхом надання субсидій з федерального бюджету в розмірі до 5 млрд. рублів протягом 5 років), а 12, що залишилися, – до II групи – їх також пропонується підтримувати, але без федерального фінансування на першому етапі.

Цілеспрямовану політику підтримки та розвитку кластерів проводять також багато місцевих органів влади, які усвідомлюють їх найважливіше значення для довгострокового економічного зростання і процвітання. Адже це не тільки робочі місця, податки в місцевий бюджет, а й імідж міста. Спочатку місто просуває кластер, але потім вигоди отримують всі місцеві виробники: «тульські рушніці

найкращі», «херсонські кавуни найсмачніші».

Місцева влада організовує дослідження з метою виявлення кластерів, виступає як посередник, що зводить разом зацікавлені сторони, сприяє залученню інвестицій для створення «відсутніх ланок».

Так, уряд німецької землі Баварія в 2006 році прийняв програму, що передбачала підтримку 19 кластерів. Для цих цілей було виділено 50 мільйонів євро за рахунок доходів від приватизації.

12.3. Кластери в Україні

Досліджуючи сучасний стан і можливості розвитку кластерів в Україні, важливо враховувати, що і в колишні часи у нас існували структури, що забезпечували ефективну співпрацю в діловій сфері.

Так, у Київській Русі значна частина купців була об'єднана в артїлі-компанії. Особливо важливу роль вони грали в Новгороді. Одна з найбільш престижних компаній називалася Іваново сто. У неї був загальний гостинний двір (склад товарів), гридниця (палата для проведення зборів). Керував компанією виборний староста. Були спеціальні ваги для перевірки ваги товарів, а на малих вагах зважувалися грошові злитки. Діяв торговий суд, який вирішував суперечки.

У середні віки з'являються чумаки – мандрівні торговці-воїни. Вільна торговельна асоціація українців – зміст чумацтва. Чумацький обоз складався з 100-200 возів. Очолоював його отаман із заступником – осавулом. У складі обозу було кілька так званих ватаг. У кожен входило, як правило, 10-15 чумаків. Ватага мала спільну касу, всі доходи і витрати ділилися порівну. У складі ватаги був кухар, що варив їжу її членам.

Суворі умови, небезпека сприяли згуртуванню людей, розвитку взаємовиручки. У той же час чумака, який обманув товариша або виявився боягузом, не брали в обоз.

Чумацтво як самобутнє громадське утворення проіснувало майже п'ятсот років і зіграло величезну роль в житті українського народу, формуванні його менталітету. Воно втрачає значення лише в кінці ХІХ століття, після появи залізниць.

У другій половині ХІХ століття розвивається споживча кооперація. Перше споживче товариство на території України було утворено в 1866 році в Харкові зусиллями професорсько-викладацького складу Харківського університету. Перше споживче товариство в одеському регіоні було організовано в 1869 році в Балті і іменувалося товариство "Вигода". Ці товариства проіснували недовго. Позначилися відсутність досвіду, суперечності між членами товариств, гонитва за високими дивідендами. Однак кооперативний рух поступово зростає.

Спочатку влада негативно ставилася до кооперації, вбачаючи в ній прояв соціалістичних ідей. Однак згодом державна політика змінилася. У 1897 р. уряд затвердив типовий статут споживчого товариства, спростив процес створення таких товариств. Це сприяло швидкому розвитку кооперації. В Україні в 1908 р. було вже 572 споживчі товариства, а в 1914 р. – 3052.

Споживчі товариства в містах продавали товари за зниженими порівняно з ринковими цінами, видавали кредити тощо.

В Одесі було кілька десятків кооперативів: товариства споживачів «Ощадливість», «Джут», Пересипське товариство споживачів, «Громадська користь», товариство службовців Ропіт та ін. Кожне займало певну нішу.

Товариство споживачів «Ощадливість» об'єднувало 900 чоловік. Його річний оборот становив у середньому 30-40 тисяч рублів. Товариство займалося продажем палива та м'яса. Кооператив «Мельник» був створений за ініціативою групи робітників на млині Вайнштейна. Адміністрація дала кооператорам позику в 300 рублів, надала заводський обоз для доставки товарів. Кооператори по черзі працювали в торговельній крамниці.

Розвиток кооперативів у селі почалося в кінці ХІХ століття, але число їх незабаром перевищило число міських кооперативів. Серед сільських кооперативів переважали збутові товариства і найпростіші форми виробничої кооперації - маслоробні, сироварні та інші артілі.

Однак у 20-х роках ХХ століття відбулося одержавлення споживчої кооперації.

Таким чином, вивчення історії наочно свідчить, що традиції співпраці у діловій сфері глибоко вкорінені в менталітеті нашого народу.

Набуття Україною незалежності і проведення в країні економічних реформ відкрили сприятливі можливості для розвитку підприємницької ініціативи. Однак вони погано використовуються у зв'язку із державною політикою. Так, в Україні відсутні державні програми підтримки кластерів. У той же час така робота здійснюється в ряді регіонів країни.

Піонером виступила Хмельницька область, де координатором кластерних ініціатив стала асоціація «Поділля Перший». Завдяки її зусиллям і підтримці місцевої влади в кінці 90-х років виникли будівельний та швейний кластери.

До складу швейного кластеру входять більше 30 підприємств – виробників швейної та трикотажної продукції, тканин, фурнітури, обладнання, упаковки, а також регіональний центр моди, консалтингові фірми та навчальні заклади: професійно-технічні училища, Хмельницький національний університет. Завдяки конструкторським розробкам, моделювання та дизайну нових виробів налагоджено виробництво модного одягу малими серіями. Створено близько 3 тисяч робочих місць.

Членами будівельного кластера стали близько 30 підприємств і організацій. Кластер забезпечив виконання повного комплексу будівельних послуг: від проектних робіт і споруди котеджів і багатопверхових будинків до оздоблювальних робіт та меблювання квартир і офісів зі здачею «під ключ».

У вересні 2000 року була зареєстрована громадська організація «Будівельний кластер». Пізніше було створено ТОВ «Будкласт», що стало замовником або генпідрядною організацією, що координує діяльність учасників кластера, забезпечує маркетинговий супровід їх діяльності, рекламу.

У результаті діяльності кластеру скоротилися терміни будівництва і вартість житла, було створено понад 5000 робочих місць. Однак економічна криза, що почалася в 2008 році, негативно вплинула на діяльність кластера, ряд підприємств вийшов з нього.

У Львові в 2010 р. створений кластер ІТ та бізнес-послуг. У складі кластера – 20 компаній одного із найдинамічніших секторів економіки, а також Національний університет «Львівська політехніка», Львівський національний університет ім. І. Франка та

Український католицький університет. Мета кластера – зробити Львів одним із центрів бізнес-послуг Східної Європи.

Ще в 2010 році проблема підвищення рівня володіння англійською мовою серед випускників профільних спеціальностей визначена як ключова для вирішення на рівні кластера. Спільно з навчальними закладами Львова кластер активно працює над її вирішенням.

За підтримки кластера у Львові почала функціонувати школа програмування. Мета створення школи – підготовка кваліфікованих розробників програмного забезпечення з урахуванням вимог українських та міжнародних ІТ-компаній.

Спільно з міською радою кластер активно працює над проектом будівництва житла для фахівців ІТ-галузі. В даний час вирішується питання про виділення земельної ділянки.

З 2003 року в Рівненській області успішно діє кластер деревообробки "Полісся Рокітнівщині". До його складу увійшли 4 фірми, 4 приватних підприємця, а також сільськогосподарський обслуговуючий кооператив «Суківській» і лісогосподарський кооператив «Селянський ліс». Об'єднання зусиль дозволило перейти від виготовлення простої і примітивної продукції (пиломатеріалів, піддонів) до більш складної: меблів для будинків і офісів, сувенірів.

У Мелітополі Запорізької області діє перший в Україні машинобудівний кластер «АгроБУМ». Його учасниками є 20 середніх і малих підприємств міста, що спеціалізуються на виробництві продукції для аграрного сектора, а також Таврійський державний агротехнічний університет.

Кластер організовує постійну виставкову діяльність: остання, четверта виставка АгроФорум відбулася в червні 2012 року. Якби такі виставки організувала спеціалізована фірма, учасники кластера додатково затратили б 2-2,5 млн. грн. Учасники кластера спільно беруть участь і в інших виставках, що також дозволяє економити значні кошти.

Розвивається практика спільного збуту. В рамках кластера створені кілька груп, в кожену з яких входить 5-6 підприємств. Кооперація дозволяє отримувати додаткові замовлення, в тому числі й ті, які раніше не могли виконуватися [7].

Кластер народних художніх промислів «Сузір'я» (Івано-Франківська обл.) об'єднав 35 майстрів, що виготовляють унікальні покривала ручної роботи з овечої вовни (ліжнікі).

Координаційний центр кластера – громадська організація «Кластер народних художніх промислів «Сузір'я». Вона забезпечує просування продукції майстрів на виставках і ярмарках і сприяння в її реалізації. Кластер має запатентований товарний знак, під яким продається продукція. Це дозволяє встановити справедливую ціну на вироби ручної роботи.

Розвиваються кластери в аграрній сфері.

У Чернівецькій області діє Перший аграрний кластер, членами якого є 25 сільгосп підприємств та фермерських господарств, що спеціалізуються на вирощування плодово-ягідної продукції і розвитку садівництва.

На Полтавщині функціонує кластер виробників екологічної продукції, метою якого є виробництво, сертифікація та просування на ринок екологічної чистої продукції. Вже зараз окремі підприємства проходять процедуру міжнародної сертифікації з метою отримання можливості реалізації виробленої продукції за кордон.

Кластер «Натуральне молоко» об'єднує сільгосп підприємства Рівненської, Тернопільської та Львівської областей, що займаються молочним тваринництвом. Організаційна та методична підтримка діяльності кластеру здійснюється Рівненської обласної організацією Всеукраїнської громадської організації "Українська Асоціація Маркетингу" і компанією "Укрмілкінвест"

Дуже перспективною для кластеризації є туристична галузь. Адже практично кожен регіон України має унікальний туристичний потенціал. При ефективному його використанні за допомогою кластерної моделі кількість туристів і доходи від них зростуть в багато разів. Створення кластера в цій сфері базується на ідеї об'єднання різних об'єктів туристичної інфраструктури, які були розділені, в один конгломерат. У результаті туристи можуть розраховувати на комплекс послуг і цілісний туристичний продукт.

Кластер сільського туризму «Оберіг» працює в с. Гриців Шепетівського району з 2002 року. Спочатку кілька селян надавали свої будинки для відпочинку туристів, потім до них приєдналися інші

люди. Зараз у кластері 62 члена (власники агросадиб, магазинів, екскурсіводи, організатори дозвілля, народні майстри та ін.)

Кластер пропонує:

- проживання в затишних садибах з усіма зручностями;
- харчування на замовлення;
- свіже повітря, спокій і тишу сільської місцевості;
- активний відпочинок в лісі, на річці, рибалку;
- участь у народних святах і обрядах;
- навчання народним промислам та рукоділля;
- фітованни, чаї, сауну та лікувально-оздоровчі процедури.

Туристичний кластер «Славутич» (Київська обл.) спеціалізується на екстремальному туризмі в зоні відчуження Чорнобильської АЕС.

У Полтавській області створено туристично-рекреаційний кластер «Гоголівські місця Полтавщини», що організує екскурсії з відвідуванням музею-заповідника письменника в Гоголеве, а також Диканьки, Миргорода, Великих Сорочинців.

У Чернігівській області з 2007 року успішно діє кластер водного туризму. Він організовує подорожі на плотах по Десні та її притоках. Сучасні плоти виробляються в Чернігові по замовленнях кластера.

12.4. Можливості формування кластерів в Одеській області

Одеська область має потужний морегосподарський комплекс, розвинену промисловість, багатопрофільне сільське господарство, значний туристично-рекреаційний потенціал. Приморське і прикордонне положення забезпечує сприятливі можливості для міжнародного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності. Населення відрізняється високим рівнем освіти, ініціативою, працьовитістю.

У той же час наявний потенціал використовується незадовільно. Звичайно, тут визначальне значення має загальна ситуація в країні, проте чимало залежить і від місцевої влади. Згадаймо історію. У XIX столітті умови в Російській імперії були дуже несприятливими: війни, епідемії, неефективна система управління. Багато міст і регіонів

занепали. Однак Одеса стрімко розвивалася і за рівнем благоустрою не поступалася провідним містам Європи.

Для реалізації конкурентних переваг регіону, підвищення конкурентоспроможності підприємств важливе значення має використання кластерних форм господарювання. Однак ефективні кластери в області поки не сформовані. Це пов'язано з низкою обставин: слабкої інформованістю підприємців про їх переваги; роз'єднаністю і слабкою взаємодією підприємств регіону; відсутністю підтримки процесів консолідації з боку місцевої влади.

У той же час структура економіки і наявний потенціал дозволяють зробити висновок про доцільність формування в ряді секторів кластерів, які зможуть стати точками зростання регіональної економіки.

Найважливіше значення для регіону має агропромисловий комплекс. Площа сільськогосподарських угідь в Одеській області – найбільша серед регіонів країни, діє чимало ефективних підприємств харчової промисловості. У той же час матеріально-технічна база АПК застаріла, а значна частина доходів сільгоспвиробників потрапляє в руки посередників.

Наявність безлічі виробників зі схожими інтересами і проблемами створює передумови для їх співпраці. У районах, близьких до Одесі, можливе створення кластерів, які займатимуться виробництвом і реалізацією плодоовочевої продукції. На базі СП «Вітмарк-Україна» і Одеського консервного заводу може бути створений кластер з переробки овочів і фруктів, виробництва фруктових та овочевих соків. Учасниками його, крім сільгосппідприємств, можуть бути також Одеська національна академія харчових технологій, Одеський аграрний університет.

Більшість сільськогосподарських підприємств регіону займається вирощуванням зерна. Створення зернового кластера дозволить зменшити маркетингові витрати, поліпшити умови реалізації продукції.

Значні площі виноградників, наявність виноробних підприємств, а також Інституту виноградарства і виноробства ім. Таїрова обумовлюють можливість створення в регіоні виноробного кластера. Досвід США, проаналізований вище, а також Чилі і деяких інших

країн, свідчить, що такий кластер забезпечує динамічний розвиток галузі.

В Одеській області щорічно виловлюється приблизно 10 тис. тон риби, при цьому більше половини – у внутрішніх водоймах. Рибалки стикаються з низкою проблем. Якщо кондиційна риба продається через торгову мережу, то некондиційна реалізується за безцінь, а то і викидається. Однак вона може бути використана для виробництва рибного борошна або рибної суміші з дрібною некондиційною риби і відходів зерна.

Випуск такої продукції може бути налагоджений за рахунок об'єднання зусиль у рамках кластера. Його учасниками можуть стати рибальські господарства, сільськогосподарські підприємства – споживачі кормових добавок, а також Одеська національна академія харчових технологій.

Особливе місце в економіці регіону займає машинобудівний комплекс. У той же час він особливо сильно постраждав в результаті кризових явищ. Чимало підприємств припинило діяльність. Якщо на початку 90-х років у машинобудуванні Одеси працювало 90 тисяч чоловік, то зараз – близько 10 тисяч. Високий рівень зносу основних фондів, значна частина продукції, що випускається, не відповідає світовим стандартам.

Слід зазначити, що машинобудування є для регіону перспективним напрямком діяльності. У нас є необхідні передумови для його динамічного розвитку: виробнича база, кваліфіковані кадри. Існують наукові та конструкторські організації, ряд навчальних закладів готують кадри для галузі. Одним з найважливіших шляхів збереження досягнутого та підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування регіону є створення кластерів.

Перспективною сферою є виробництво електронної техніки. Системоутворюючими підприємствами кластера можуть стати ТОВ «Телекомунікаційні технології» і ТОВ «Телекарт-прилад». У нього можуть увійти також Одеський національний політехнічний університет та Одеська національна академія зв'язку ім. А.С. Попова.

Можливе також створення кластера у виробництві промислової холодильної техніки. Його учасниками можуть стати ТОВ «Айсберг», ТОВ ПКФ «Кріопром», ПАТ ГПО «Холодмаш», а також Інститут

холоду, кріотехнологій і екоенергетики імені проф. В.С.Мартиновського (входить до складу Одеської національної академії харчових технологій).

Одеська область, і в першу чергу її приморська смуга, має високий рекреаційний потенціал: теплий клімат, морські пляжі, лікувальні грязі, джерела мінеральних вод, ропа лиманів та озер, унікальні природні комплекси, привабливі пейзажі, мисливські та рибальські угіддя. Є туристичні бренди світового значення: Оперний театр, Потьомкінські сходи, Аркадія, Білгород-Дністровська фортеця.

Використання кластерних моделей дозволить підвищити якість послуг, що надаються туристам, створити нові туристичні продукти і, відповідно, значно збільшити кількість туристів.

Перспективним є створення, зокрема, кластера медичного та оздоровчого туризму. Слід зазначити, що в багатьох країнах Європи страхові товариства, лікарняні каси, що забезпечують оплату медичних послуг населення, відчувають фінансові труднощі через високі ціни на такі послуги. У той же час одеські клініки, санаторії можуть здійснювати якісне лікування за більш доступними цінами. Але на міжнародний ринок медичних послуг вони можуть вийти лише об'єднавши зусилля.

Вигідне розташування регіону на перетині найважливіших міжнародних шляхів і розвинена інфраструктура зумовили важливу роль транспорту.

У той же час ефективне використання транзитного потенціалу регіону вимагає інтеграції всіх ланок транспортного ланцюга, комплексного розвитку всіх видів транспорту, єдиного інформаційного забезпечення системи вантажообігу. Належне функціонування такої системи можливе лише на основі кластерної моделі.

У 2011 році Одеська обласна рада затвердила проект Положення про транспортний кластері [8]. Однак кластер поки не створений.

Існують також інші можливості використання транзитного потенціалу регіону. В Інституті проблем ринку та економіко-екологічних досліджень розроблено концепцію створення сервісного металокластера. Його учасниками можуть стати металургійні, сервісні підприємства, науково-дослідні, консультативні організації.

Кластер забезпечить управління ланцюжком поставок – надання повного асортименту металопродукції із заданими характеристиками в точно обумовлені терміни. Для цього буде здійснюватися доробка, перефасовка, перемаркування, перепакування, формування партій під замовлення, підтвердження якості металу, сертифікація за міжнародними стандартами, надання консультаційних послуг. Це дозволить збільшити поставки металопродукції з високою доданою вартістю на експорт, насамперед у країни Близького Сходу, а також на внутрішній ринок [9].

Нещодавно оголошено про створення в Одесі ІТ-кластера. У місті є необхідні передумови для ефективного кластера в цій сфері. Діє ряд динамічних ІТ-компаній. Кілька вищих навчальних закладів готують фахівців для сфери інформаційних технологій. Розвинені суміжні галузі – виробництво електронної техніки, кабельної продукції. Є також вимогливі споживачі.

Таким чином, потенціал нашого регіону щодо формування кластерів достатньо значний. Підтримка місцевої влади істотно полегшить їх створення. Але слід мати на увазі, що значна частина кластерів в розвинених країнах виникла без допомоги владних структур. Але немає й не може бути кластерів, створених без активної участі самих підприємців. Підприємствам нашого регіону слід усвідомити: щоб домогтися успіху в конкурентній боротьбі, завоювати нові ринки, потрібно навчитися об'єднувати зусилля.

Список використаних джерел

1. С. Menard The Economics of Hybrid Organizations [Electronic source]. – Access. <http://www.dse.univr.it/documenti/OccorrenzaIns/matdid/matdid425733.pdf>
2. Портер М. Конкуренция – М.: Издательский дом Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Ю.Л. Владимиров, М.Ю. Шерешева Кластеры как основа роста конкурентоспособности на мировых рынках: пример винодельческой отрасли // Журнал социологии и социальной антропологии. – Томт 15. – №5. – с. 211-226.
4. Посібник з кластерного розвитку – К., 2006. – 38 с.
5. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці – К.: Логос, 2004. – 848 с.

6. North Atlantic Ocean Clusters. Increased opportunities through cooperation [Electronic source]. – Access. http://www.sjavarklasinn.is/wp-content/uploads/2012/08/North-Atlantic-Ocean-Clusters_report.pdf

7. Практика регіонального економічного розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http:// derzhava.in.ua/Lists/2/Attachments/1847/1hovorkovMelitopol.pdf](http://derzhava.in.ua/Lists/2/Attachments/1847/1hovorkovMelitopol.pdf)

8. Про Положення про транспортний кластер. Рішення Одеської обласної ради від 26 серпня 2011 року № 212-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://oblrada.odessa.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&catid=90%3A7-&id=497%3A2011-11-08-08-04-47&Itemid=185&lang=uk

9. Єрмакова О. А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: монографія / О. А. Єрмакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 220 с.

РОЗДІЛ 13. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

13.1. Сутність фінансового механізму регіонального розвитку

З розширенням ринкової складової в економіці України реалізація стратегії економічного зростання не можлива без суттєвого посилення стимулюючої спрямованості фінансових інструментів. Тому, найважливішою складовою реалізації стратегій в регіональних економічних системах є фінансове забезпечення завдань, що ними вирішуються. Наукове визначення місцевих фінансів, а в їх межах і фінансового механізму розвитку регіону, як сукупності теоретичних положень і певної суми знань та вмінь остаточно сформувалося наприкінці ХІХ ст. Такий процес є об'єктивним явищем й зумовлений розвитком демократичних засад у суспільстві, перерозподілом сфер впливу та завдань, що вирішуються на регіональному рівні. У цей період завершилось становлення в більшості країн світу місцевого самоврядування, яке одержало законодавче закріплення в конституціях. Місцевими органами влади визначались комуни, общини, муніципалітети, штати тощо. Вони наділялися правами й відповідальністю в загальній системі державного управління та відповідною фінансовою базою. У ХХ ст. з підписанням у 1985 році Європейської Хартії про місцеве самоврядування, відбулися значні зміни та певна уніфікація регіональних органів місцевого самоврядування більшості європейських країн. Хартія передбачає, що сфера компетенції місцевого самоврядування має визначатися конституцією та законами держави на основі дотримання таких принципів [1]: правової автономності місцевого самоврядування; повноти повноважень місцевого самоврядування та необмеженості самоврядних прав; субсидіарності. З приєднанням України у листопаді 1996 року до Європейської Хартії про місцеве самоврядування зазначені процеси в почали прискорюватися і у нас.

Для з'ясування меж та можливостей фінансового забезпечення економічного розвитку на регіональному рівні, розглянемо теоретичні основи змісту категорії – «фінансовий механізм». До аналізу категорії «фінансовий механізм», як однієї з вихідних та найбільш дискусійних в переліку теоретичних основ організації фінансового забезпечення економічного розвитку, зверталися багато авторів [2,с.99; 3,с.41; 4,с.29; 5,с.27]. Пов'язано це з тим, що теоретична концепція такого механізму формує основу для вибору напрямів фінансового розвитку, тобто має широку сферу практичного використання [3,с.42]. Систематизація і оцінка різних трактувань місця, значення та змісту фінансового механізму, його співвідношення з господарським механізмом в поглядах науковців дають змогу представити господарський механізм як [6,с.99]:

- 1) сукупність структурних ланок господарства з формами виробничих зв'язків між ними;
- 2) головний рушій розвитку господарської системи;
- 3) спосіб функціонування господарської системи;
- 4) система форм і методів управління суспільним виробництвом;
- 5) сукупність соціально-економічних станів господарської системи.

Зважаючи на те, що фінанси, перш за все, розподільча категорія, фінансовий механізм, це насамперед, сукупність тих форм, через які здійснюються процеси розподілу. А той факт, що кінцевою метою розподілу і перерозподілу національного доходу та ВВП, що здійснюються за допомогою фінансів, є розвиток продуктивних сил, зміцнення держави, забезпечення високої якості життя її громадян, формує завдання, які стоять перед фінансовим механізмом. Однак ефективність фінансового механізму значною мірою визначається тим, якою мірою він адекватний не лише стратегії фінансової політики, але й сутності категорії «фінанси». Сучасне теоретичне розуміння фінансового механізму та його практична відпрацьованість мають ґрунтуватися на таких концептуальних положеннях [6, с. 105-106]:

– фінансовий механізм об'єктивно включений у загальну систему управління економікою, займаючи в ній особливе місце;

– зміст фінансового механізму об'єктивно обумовлений суттю фінансів, закономірностями їх розвитку, сферою охоплених ними фінансових відносин, роллю в процесі суспільного відтворення, що, в свою чергу, визначається економічним устроєм суспільства, природою і функціями держави;

– фінансовий механізм справляє зворотну дію на розвиток фінансових відносин як інструмент впливу кількісних і якісних його параметрів на темпи й результативність, фінансовий стан держави та суб'єктів економіки;

– фактори, що визначають зміни фінансового механізму, високодинамічні, що веде до його постійної трансформації. Кожному новому періоду відповідають свої особливості фінансового механізму;

– внутрішня структура фінансового механізму характеризується комплексом взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем, що являють собою найбільш суттєві його рушійні сили та елементів, об'єднаних за ознакою загальної цільової спрямованості;

– принципове методологічне значення має комплексність фінансового механізму. Як єдине ціле, він повинен бути зорієнтованим на виконання завдань, визначених економічною стратегією;

– основне призначення структурних елементів фінансового механізму у формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення.

Наведені характеристики фінансового механізму тісно взаємопов'язані і в комплексі становлять його економічну сутність.

Ті обставини, що фінансовий механізм функціонує в різних сферах суспільно-економічного життя викликали появу трактувань різновидів фінансового механізму. Сьогодні в економічній літературі зустрічається широка гама словосполучень, де використовується базовий термін «фінансовий механізм»: фінансовий механізм

північноамериканської економічної інтеграції, фінансовий механізм макроекономічного регулювання, фінансовий механізм енергозбереження та екологізації, фінансовий механізм підприємства, фінансовий механізм економічного розвитку тощо. Безумовно, що правомірність такого підходу виправдана потребами як теорії, так і практики.

У кінцевому результаті необхідність певних модифікацій фінансового механізму можна розцінити як [6,с.107-108]:

- системну еволюцію, об'єктивний процес становлення фінансового механізму як складної системи;
- крок на шляху пізнання методології фінансового впливу на макроекономічні процеси та вищий рівень володіння фінансовим інструментарієм;
- фундамент для формування раціональної фінансової політики, в якій пов'язуються і стикаються всі найбільш ефективні напрями її розвитку.

Виконання завдань фінансового забезпечення розвитку регіону здійснюється через реалізацію заходів державної регіональної фінансової політики, яка є складовим елементом державної регіональної економічної політики.

Державна регіональна фінансова політика являє сукупність фінансових заходів на загальнодержавному та регіональному рівнях, спрямованих на розв'язання завдань фінансового забезпечення розвитку територій.

Важливе значення в реалізації стратегій регіонального розвитку має виважений механізм їх фінансового забезпечення. Розуміння процесу фінансового забезпечення невіддільне від використання ряду таких понять, як фінансові інструменти, важелі, методи, нормативи, ліміти, резерви тощо. Окремі економісти, досліджуючи місце фінансів в управлінні науково-технічним прогресом [6,с.99], звертали увагу на відсутність однозначного визначення багатьох з зазначених термінів та помилковість їх змішування. Наприклад, до складу фінансових методів включалися окремі фінансові важелі або й такі самостійні категорії, як ціни, прибуток, рентабельність і навіть

система фінансування. Фінансові методи визнавалися також як особлива економічна категорія розподільчих відносин. В цілому можна погодитися з переконливою критикою окремих авторів та з їх висновками. Водночас, зазначаючи своєрідність перелічених елементів, не важко помітити те загальне, що їх поєднує: вони є конкретними формами впливу фінансів на ефективність соціально-економічного розвитку. Це дає достатні підстави для їх об'єднання в загальну систему фінансового механізму і становить передумову повнішого використання потенціалу фінансових відносин [6,с.99].

Завдання фінансового забезпечення розвитку на рівні регіону реалізуються за допомогою розробки та впровадження програм розвитку при багатоканальній системі фінансування.

Враховуючи те, що фінансовий механізм являє сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин, можна зміст фінансового механізму розвитку регіонів сформулювати наступним чином.

Фінансовий механізм регіонального розвитку це сукупність видів, форм і методів організації фінансових відносин спрямованих на забезпечення економічного розвитку регіону.

Безумовно, що створення економічної та фінансової основи розвитку місцевого самоврядування неможливе без:

- формування системи розподілу фінансових ресурсів між державним бюджетом і бюджетами регіонів та територіальних громад на основі принципу розподілу їх функцій та компетенцій;
- завершення формування власності територіальних громад (комунальної власності);
- законодавчого врегулювання правового режиму спільної власності територіальних громад;
- розробки і затвердження системи соціальних стандартів мінімальних державних і громадських послуг, що гарантовано фінансуються з державного та місцевого бюджетів;
- вироблення механізму розподілу податкових та бюджетних повноважень між центральною, регіональною та місцевою владою щодо зміцнення власної доходної бази місцевих органів влади;

□ розробки прозорої системи визначення показників бюджету та розподілу трансфертів між бюджетами різних рівнів, яка ґрунтуватиметься на об'єктивних показниках і критеріях;

□ розширення переліку власних доходів бюджетів адміністративно-територіальних одиниць та створення стимулів для збільшення доходів місцевих бюджетів [7].

Таким чином, фінансовий механізм регіонального розвитку є інструментом реалізації фінансової політики держави, вирішення завдань і вибору напрямів розвитку регіону. Елементи фінансового механізму адекватні рівню розвитку фінансових відносин в регіоні та в суспільстві в цілому.

Складові фінансового механізму розвитку регіону (див. рис. 13.1) формуються в залежності від умов його функціонування та призначення, особливостей рівня соціально-економічного розвитку та географічного розташування регіону.

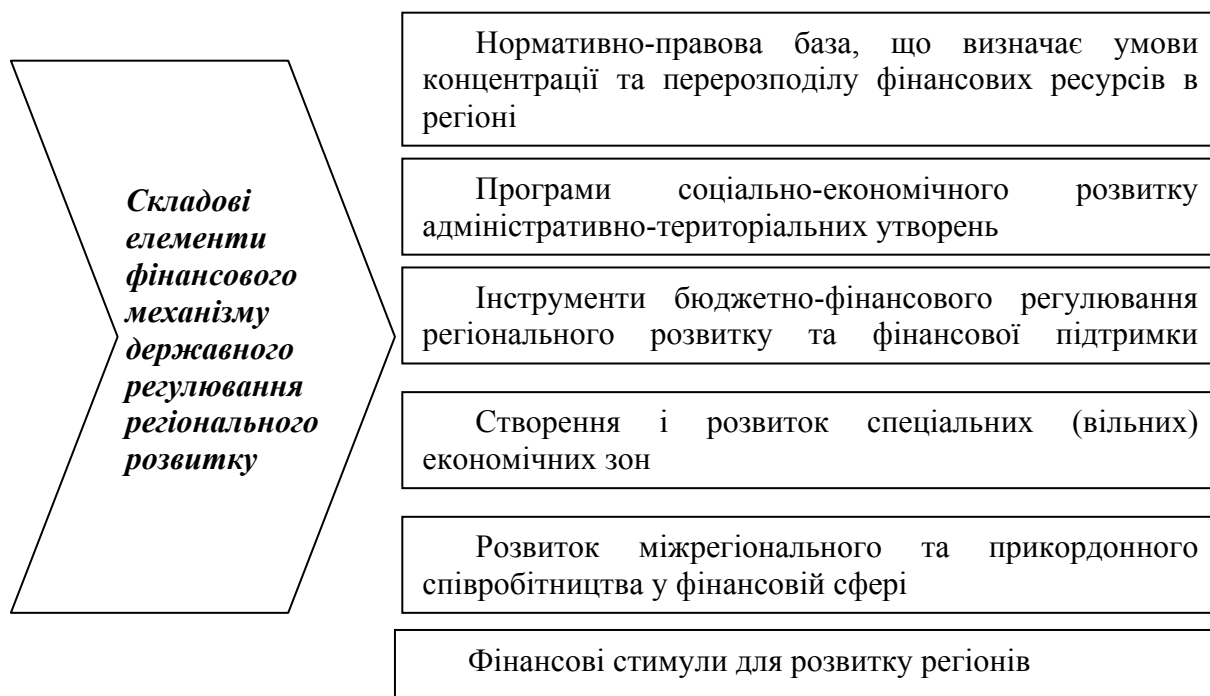


Рис. 13.1 Складові елементи фінансового механізму державного регулювання регіонального розвитку

Залежно від характеру заходів і часу, на які вони розраховані, розрізняють: фінансову стратегію і фінансову тактику.

Фінансова стратегія – основні напрямки використання фінансів на тривалу перспективу. Прикладом стратегічних завдань і відповідно їх фінансового забезпечення на загальнодержавному рівні є впровадження власної грошової одиниці, подолання інфляції. На рівні регіону стратегічними завданнями, на які має бути спрямована дія фінансового механізму можуть бути проведення приватизації, подолання спаду виробництва, реструктуризація економіки регіону, тощо.

Фінансова тактика – спрямована на вирішення завдань окремого етапу розвитку країни (регіону) і полягає у зміні форм організації фінансових відносин. Прикладом фінансової тактики є вдосконалення системи оподаткування, надання пільг окремим платникам, територіальний перерозподіл фінансових ресурсів через бюджетну систему.

Серед основних методів реалізації завдань фінансового механізму в регіоні виділяються наступні.

1. Фінансове планування – діяльність щодо складання планів, формування і використання фінансових ресурсів адміністративно-територіальних одиниць.

2. Оперативне управління – втручання у розподільчі процеси з метою ліквідації диспропорцій, своєчасного перерозподілу коштів, забезпечення досягнення запланованих результатів соціально-економічного розвитку регіону.

3. Фінансовий контроль – перевірка правильності вартісного розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів за відповідними регіональними фондами і програмами.

4. Методи фінансового забезпечення:

- бюджетне фінансування;
- кредитування;
- самофінансування.

5. Фінансове регулювання діяльності.

В процесі формування фінансового механізму розвитку регіону корисним є використання позитивного досвіду застосування фінансових стимулів розвитку в інших країнах. В

свою чергу ознайомлення із зарубіжним досвідом доводить, що проблеми економічного розвитку регіонів в Україні не мають аналогів у світовому процесі через відмінний від інших суспільно-політичний та соціально-економічний фон. Тому шляхи їх вирішення не можуть бути запозиченими у чистому вигляді. Разом з тим доцільно враховувати світовий досвід і наближувати його до наших реалій [7].

У якості приклада розглянемо фінансові стимули для регіонів в окремих країнах ЄС, які наведено у таблиці 13.1 [2,с.21].

Таблиця 13.1

Фінансові стимули для регіонів в окремих країнах ЄС

№ з/п	Країна	Основні дотації	Субсидії у вигляді % виплат	Податкові пільги	Прискорена амортизація	Субсидії на працевлаштування	Транспортні пільги
1.	Австрія	+				+	
2.	Бельгія	+	+			+	
3.	Велика Британія	+	+			+	
4.	Греція	+	+	+	+		
5.	Данія	+					
6.	Ірландія	+				+	
7.	Іспанія	+					
8.	Італія	+		+			
9.	Люксембург	+					
10.	Нідерланди	+					
11.	Німеччина	+	+				
12.	Португалія	+	+				
13.	Фінляндія	+		+			+
14.	Франція	+		+		+	
15.	Швеція	+				+	+

Як видно з показників таблиці, найбільш розповсюдженим фінансовим інструментом в регіональному розвитку виступають основні дотації, субсидії у вигляді відсоткових виплат та податкові пільги, крім того, використовуються і інші фінансові важелі.

З метою вдосконалення фінансового механізму регіонального розвитку доцільна реалізація наступних заходів:

- створення передумов для подальшого розвитку системи ринкових відносин;
- забезпечення раціональних пропорцій розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів, дотримання принципу субсидіарності;
- забезпечення необхідних темпів економічного зростання;
- удосконалення системи прогнозування та планування обсягів фінансових ресурсів, що залучаються;
- підвищення результативності фінансового контролю;
- вдосконалення механізму дії фінансових стимулів, важелів і санкцій;
- адекватне правове і нормативне забезпечення функціонування фінансового механізму регіонального розвитку.

13.2. Концептуальні засади формування потенціалу фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіону

В теорії та практиці економічного розвитку застосовуються терміни «фінансові ресурси» та «фінансовий потенціал» забезпечення інноваційного розвитку. Різниця між ними суттєва. Якщо термін «фінансові ресурси» частіше за усе характеризує наявність фінансових можливостей, то «фінансовий потенціал» передбачає як наявні, так і потенційні (ті, що можуть бути сформовані при певних умовах в майбутньому) фінансові можливості інноваційного розвитку регіону. Як видно, термін «фінансові ресурси» не розкриває потенційних можливостей економічної системи які можуть бути створені в майбутньому, а скоріше за усе, характеризують наявну спроможність фінансового забезпечення. Використання терміну «фінансові ресурси», як правило, пов'язується з аналізом та співставленням обсягів фінансових ресурсів і рівня інноваційного розвитку, не враховуючи при цьому багатьох процесів, пов'язаних з формуванням і використанням фінансових ресурсів. У свою чергу, поняття «фінансовий потенціал» є більш широким. До характеристики фінансового потенціалу відноситься можливість

системи ефективно використовувати наявні та залучені фінансові ресурси. Крім того, фінансовий потенціал характеризує можливість відкриття додаткових джерел фінансування, які можуть бути створені при інноваційному розвитку (надприбутки новаторів у випадку вдалої реалізації бізнес-проекту, кошти потенційних інвесторів у інноваційні галузі, ресурси, що спеціально створюються державою для підтримки інновацій).

Зміст складових потенціалу фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіону представлено на рис. 13.2.



Рис 13.2 Складові потенціалу фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіону

В роботах багатьох дослідників поєднання фінансових ресурсів з інноваційним розвитком аналізується таким чином, що і структура фінансових потоків, і власне їх обсяги нібито консервуються існуючим у конкретному часі та просторі станом. Разом з тим, існують внутрішні імпульси часто зовні не передбачуваного руху залежності між обсягами фінансових ресурсів і можливостями інноваційного розвитку. І хоча існує багато обмежень, доцільно вести

мову також з позиції пошуку здатності фінансових ресурсів здійснити певний інноваційний прорив. Інноваційний розвиток як центральна складова економічного прогресу сам своїм внутрішнім змістом здатен не просто пояснити, але й віднайти джерела його фінансового забезпечення [6,с.108-109].

Реалістичний погляд на дійсність сучасної теорії та практики економічного розвитку дає підстави стверджувати, що за умови збереження існуючої парадигми розв'язання багатьох з економічних проблем (в тому числі і забезпечення інноваційного розвитку) в кращому випадку буде ускладненим, а то й взагалі неможливим.

Спробуємо аргументувати таке твердження.

Ні неокейнсіанські, ні неоліберальні моделі економічного розвитку не враховують повною мірою потенційних можливості залучення фінансових ресурсів в інноваційні проекти на регіональному рівні.

Сфера фінансового забезпечення інноваційного розвитку являє собою специфічне, складне і суперечливе середовище, динамічний розвиток якого здійснює неоднозначний вплив на характер та пропорції макроекономічного розвитку регіонів. З одного боку в такому середовищі вже починає набувати сили дія суто інноваційних законів і правил, які окреслюють загальний напрямок руху усіх ланок і частин господарського механізму. Але ж з іншого боку, в силу багатьох об'єктивних обставин (нестача ресурсів, консервативність правління, адміністративні перешкоди) в такому середовищі ще присутні та мають достатню впливовість елементи минулої економічної системи. Вони по-своєму корегують загальне інноваційне прагнення економіки. Через це приведення параметрів інноваційного розвитку регіону до певного рівня, відповідних інноваційних норм і стандартів у реальному вимірі ще не спроможне забезпечити всеосяжність позитивної динаміки. Таке положення обумовлене тими об'єктивними обставинами, що ліберальною, ринковою економіка здатна стати лише на стільки, наскільки це дозволяють зробити пропорції макроекономічного розвитку її об'єктивного економічного механізму. В цих умовах підвищується

значимість фінансових чинників господарського механізму, як універсального всезагального засобу, що забезпечує його функціонування та інноваційний розвиток. Таким чином, стає актуальним дослідження проблем функціонування чинників інноваційних зрушень. З'ясування функцій фінансових чинників інноваційного розвитку безпосередньо пов'язано з проблемами економічного зростання, рівнем життя основної маси населення та забезпеченням економічної незалежності і безпеки. Особливу значимість таким питанням в сучасних умовах в Україні надають високий рівень зовнішньоекономічної залежності в умовах критичного імпорту енергоносіїв що знижує впливовість вітчизняних регулятивних факторів, в тому складі і фінансових. Проведене дослідження підтверджує загальну тенденцію поступового зростання впливу фінансових складових відповідно стану і характеру інноваційних трансформацій в суспільстві (зростанню інноваційності економіки). Основний потенціал такої інноваційної діяльності має бути спрямований на розвиток основного капіталу з метою забезпечення позитивної динаміки внутрішнього ринку регіону.

Згідно дії економічних законів, інвестиційний капітал, долаючи міжгалузеві перешкоди, прагнучиме у ті сфери, де більш високою є норма прибутку, а таку норму прибутку можна забезпечити лише за рахунок інноваційного розвитку. Таким чином інвестиції в інноваційно-привабливі сфери, при наявності державних гарантій та підтримки, сприятимуть формуванню ефективною макроекономічної структури економіки через оновлення, а в разі потреби створення, або сприяння створенню у майбутньому, відсутніх у даний час господарських зв'язків і блоків економічної системи. Такий механізм через сприйнятливість до впливу фінансових чинників забезпечуватиме відповідні умови для позитивної соціально-економічної динаміки регіону. Тому, саме інвестиційна діяльність складає основу усіх макроекономічних технологічних і інституційних перетворень. Обираючи найбільш вигідну сферу прикладення власного капіталу інвестори поряд з іншим враховують і ступінь ризику втрати вкладених коштів та рівень міжгалузевих і

адміністративних перешкод для руху капіталу. А цей факт виводить державні гарантії інвестицій в інноваційні сфери у розряд дієвих чинників макроекономічних зрушень і формування оптимальної господарської структури. Отримання інвестицій конкурентоспроможними виробниками продукції в регіоні сприятиме цілям економічного зростання і зайнятості. Через це виникає можливість проведення селективного фінансового забезпечення стартових зон (точок росту), провідних галузей, підприємств, виробництв що можуть створювати конкурентну продукцію. Такі фінансові ін'єкції перетворюються в чинник фінансової стабільності на підставі інноваційного прориву, що забезпечує можливості економічного зростання регіону в довгостроковому періоді і є запорукою революційних економічних змін у майбутньому.

Безперечно, що в умовах відносно хиткої стабілізації вітчизняної економіки (або за рахунок зовнішніх негативних факторів впливу) можлива і неупорядкована експансія акумульованих фінансових ресурсів, яка може загострити проблему конкурентної боротьби, послабити стимули товаровиробників до поновлення та вдосконалення своєї продукції. На цьому етапі провідна роль належатиме загальнодержавній складовій спрямування інноваційного розвитку. Дія загальнодержавних чинників сприятиме забезпеченню відповідного руху фінансових ресурсів на основі оптимального використання сформованого фінансового потенціалу інноваційного розвитку в регіоні, забезпеченню оптимального балансу між задіяними фінансовими можливостями та темпами економічного розвитку. Тут необхідне таке розумне співвідношення загальноекономічних та інноваційних чинників, коли недоліки одних будуть компенсуватися перевагами інших забезпечуючи стабільність та поступовість економічного розвитку регіону.

Той факт, що роль в регіональному розвитку інноваційних чинників посилюватиметься загальнодержавними програмами, виводить проблеми формування фінансового потенціалу інноваційного розвитку у розряд системоутворювальних факторів. В цих умовах розумний компроміс між зовнішніми та внутрішніми чинниками стимулюватиме

оптимальну макроекономічну структурну динаміку економічного розвитку регіону через формування технологічних, інституційних і власно ринкових умов функціонування. Прогнозованість і прозорість, доступність фінансових ресурсів для інноваційних проектів, ступінь довіри до сформованої системи їх акумуляції, перерозподілу та використання забезпечуватиме технологічність, можливість альтернативного використання коштів інвесторами, впливаючи на доходність, формуватимуть структурну парадигму нової економічної системи. Стійкість фінансової ланки таким чином забезпечуватиме позитивні перспективи становлення і розвиток інноваційного спрямування економічного середовища в регіоні.

Динамічний розвиток сфери фінансового забезпечення інноваційного розвитку здійснює неоднозначний вплив на характер та пропорції економічного розвитку регіонів і породжує ряд протиріч, серед яких виділяються наступні:

1. Розвиток інновацій передбачає активну участь держави на початкових стадіях формування венчурного капіталу при створенні інноваційних фондів. Посилення державного регулювання потрібне для подолання негативних тенденцій під час розвитку венчурного капіталу. В той же час, ринкові умови господарювання передбачають зменшення ролі держави та створення вільних конкурентних відносин з метою посилення ринкової складової господарського механізму. Виявляється суперечність між вимогами ринку та об'єктивними потребами розвитку основного капіталу.

2. Характерною ознакою змісту процесу розвитку інновацій є одночасне співіснування ринкових та адміністративно-розподільчих інститутів, які є однаково необхідними і мають матеріальні підстави для свого існування. Така ситуація народжує протиріччя в сфері економічних відносин через те, що вимагає застосування різних “правил гри” до різних економічних суб'єктів, що само по собі пригнічує формування ринку. Остаточне розв'язання цієї суперечності виходить за межі економічних відносин в регіоні і може бути здійснено тільки разом з заходами в цьому напрямку на загальнодержавному рівні та в інших сферах суспільно-економічних відносин.

3. Зміни в характері та формах економічних відносин при впровадженні інновацій, як правило, відстають від трансформацій в реальному виробництві. В цьому зв'язку суперечність виникає між формами господарських відносин, та потребами інноваційних виробничих процесів.

4. Особливістю, фінансового забезпечення інноваційного розвитку можна вважати і те, що трансформації, які в ході нього відбуваються мають ознаки міжсистемних змін. Це, в свою чергу, робить можливим використання інструментів регулювання, які притаманні різним способам виробництва. Тому в процесі впровадження інновацій притаманно співіснування різноманітних, часом взаємовиключних та суперечливих інструментів регулювання діяльності.

5. В процесі побудови інноваційної системи господарювання виникають суперечності між цілями регулювання господарської діяльності. Так, надання державних гарантій та пільг на етапі впровадження інновацій входить в суперечність з вимогами ринкового механізму щодо розвитку конкуренції та дерегуляції економічних відносин.

13.3. Інноваційно-інвестиційна модель регіонального розвитку України

Характерною трансформаційною ознакою сучасного світу є тенденція до децентралізації багатьох сфер життєдіяльності, в тому числі і фінансової. В цьому контексті розширення повноважень органів управління на місцях, перерозподіл в регіони фінансових ресурсів – об'єктивний процес, що відбувається і в Україні. Однак він потребує цілеспрямованого впливу з боку держави з метою усунення небажаних наслідків і запобігання ризиків. Зокрема це стосується створення на рівні регіонів та окремих територіальних одиниць ефективних господарських структур [8,с.74.]. Держава не може розраховувати на позитивні зрушення в розвитку економіки та соціальної сфери на регіональному рівні без масштабної фінансової підтримки інноваційної діяльності та створення сучасної системи ефективного використання матеріально-технічних ресурсів. За даними Всесвітнього економічного форуму,

Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139 країн світу посідає 83 місце, а за інноваційною спроможністю – 63 місце [9]. Що свідчить про наявність потреби та певних можливостей інноваційного розвитку регіонів України. Інвестиційна політика регіонального інноваційного розвитку буде більш ефективною, якщо буде спрямована на створення у кожному регіоні оптимальних за структурою основних фондів, виробничих потужностей і соціально-культурної бази. У зв'язку з цим пріоритети політики регіонального розвитку повинні включати: забезпечення оптимального співвідношення між великими, середніми і малими підприємствами; територіальне розосередження промисловості, розвиток на периферійних територіях (малі міста, міські і сільські населені пункти) дрібного виробництва, що ґрунтується на інтенсивній технології та використанні місцевої сировини.

На основі аналізу законодавчої бази України у сфері інновацій, наукових публікацій та реальної практики фінансування інноваційних проектів в регіонах можна констатувати, що цілісний механізм фінансування інноваційної діяльності як важливий елемент інноваційної інфраструктури, на сьогодні в Україні не створений. Основними проблемами розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності є наступні [9]:

- недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проектів;

- невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій з метою розвитку економіки, у тому числі механізму забезпечення розвитку державно-приватного партнерства;

- низькі темпи впровадження високих технологій;

- висока енергоємність внутрішнього валового продукту;

- зношеність основних фондів;

- недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності;

- невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів;

– недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок;

– невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;

– незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій;

– недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва.

Розв'язання зазначених проблем потребує активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових галузей економіки та висуває на перший план завдання створення фінансового механізму регіонального розвитку, визначення найбільш дієвих його складових та умов і напрямків подальшого зміцнення на регіональному рівні.

Не потребує доказів той факт, що інноваційна діяльність є надзвичайно ризикованою. Існує чимало новацій, які на етапі запровадження взагалі не мають точної економічної оцінки, не кажучи вже про вимір їх соціальної, науково-технічної, або екологічної ефективності. Найбільш ефективним механізмом прискорення інноваційних процесів в економіці в усьому світі визнано венчурне інвестування. В той же час, на ранній стадії венчурного інвестування діє схема «3-3-3-1» [10]. Це означає, що з десяти інноваційних проектів, які будуть проінвестовані три будуть невдалими, три забезпечать повернення вкладених коштів, три принесуть середній дохід, який можна порівняти із вкладеннями, які мали звичайний рівень ризику. І лише один «вибухне», тобто принесе надприбуток. Такого прибутку зазвичай вистачає для того, щоб покрити витрати на невдалі проекти та ще й заробити на

цьому. Тому, безумовно програми венчурного фінансування в регіонах України мають реалізовуватися, що в перспективі принесе чималі дивіденди економіці України. Сьогодні цілком справедливо інноваційний розвиток економіки України обрано одним з пріоритетних напрямків розвитку у найближчій перспективі [11,с.6].

Довгострокові економічні та соціальні наслідки інновацій передбачити ще складніше. Зрозуміло, що ніяка фінансова комерційна установа не буде фінансувати на загальноприйнятих умовах інноваційну діяльність без належного страхування, державних гарантій та державної підтримки, особливо на початковому етапі розгортання інноваційних процесів. Але створення системи страхування та гарантування в інноваційній сфері економіки України надто запізнюється.

Впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку регіонів передбачає створення необхідних умов для провадження інноваційної діяльності, зокрема, формування ефективного механізму фінансування цієї діяльності. Саме тому подальший економічний розвиток регіонів України, який вкрай потрібний сьогодні, коли створюється загрозна економічна ситуація через непрості економічні процеси у країнах Єврозони, набуває особливої актуальності.

Сьогодні у світі вже існують надійні методи державного регулювання та підтримки інвестиційно-інноваційних проектів. Успішно вони апробовані і в Україні. Ідея полягає в тому, що держава забезпечує диверсифікацію фінансових ризиків та використовує, в основному, непрямі методи фінансової підтримки. Наприклад, при наданні державних гарантій на ті, чи інші проекти, доцільно одержувати зустрічні гарантії банку, інших фінансових, гарантійних установ та поручителів, а також диверсифікувати ризики гарантуючи лише окрему їхню частину у процесі реалізації інноваційних проектів. Механізм непрямих методів фінансової підтримки набуває актуальності через те, що зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить: пряма державна фінансова підтримка не є ефективною. Фінансування через цільові державні фонди, як правило, дуже обмежене, з часом програми підтримки гальмуються, а підприємці вдаються до неформальних джерел фінансування. Таким чином, гарантом

успішності інноваційного розвитку в окремих регіонах виступають оптимальні співвідношення між механізмами загальнодержавного та місцевого управління, самоорганізації регіонів та повноваженнями центральних органів влади, а не примітивні ідеї про просте обмеження участі центральної влади та розширення повноважень територій. На рис. 13.3. представлена схема можливої моделі реалізації політики інноваційного розвитку регіону.

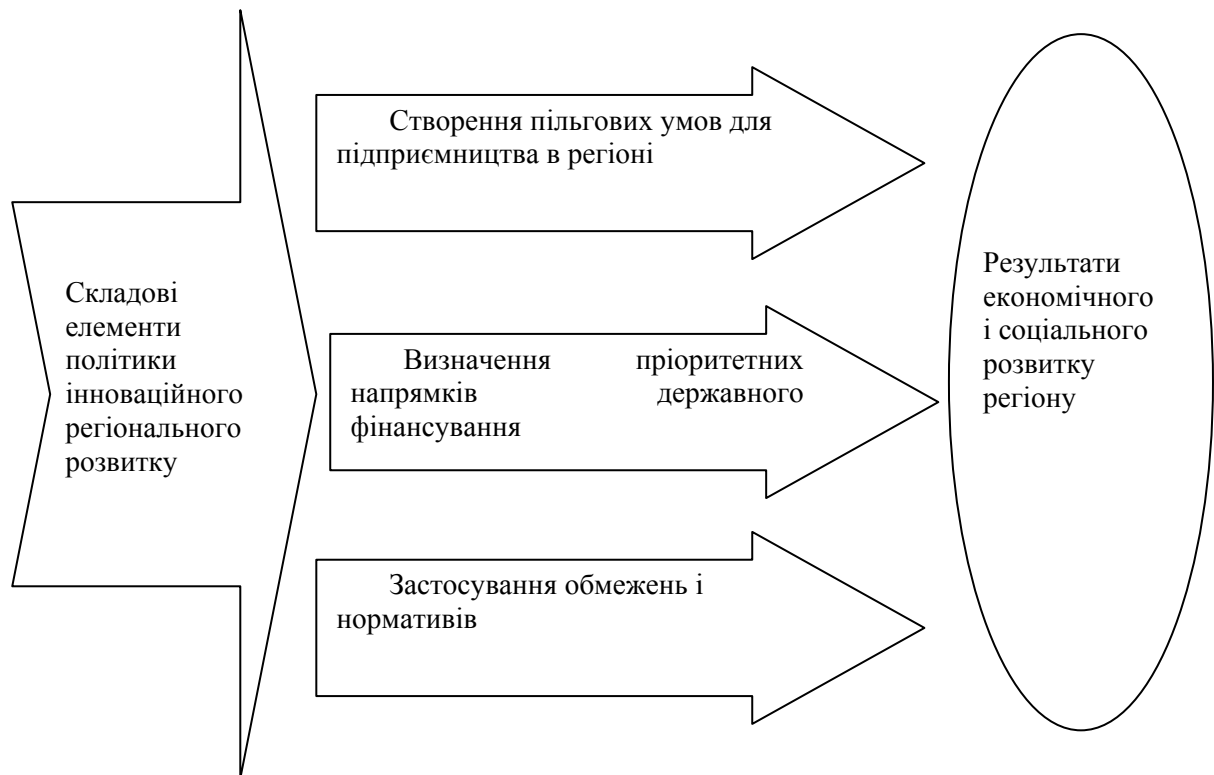


Рис. 13.3 Модель реалізації політики інноваційного розвитку регіону

Як видно із наведеної схеми відносно окремих територій заходами політики регіонального розвитку є: створення пільгових умов для підприємництва у певних зонах з метою їх розвитку; визначення напрямків державного інвестування, кредитів, субсидій і дотацій на розвиток соціальної сфери; установлення і диференціація обмежень та нормативів з метою формування інноваційної структури економіки в регіоні. Ці заходи можуть бути разовими, короткочасними, середньо- та довгостроковими.

Важливим аспектом розвитку інноваційної моделі в регіоні є визначення напрямків розвитку, найбільш важливих зон прикладення фінансових зусиль з метою забезпечити стрімкий та ефективний

розвиток економіки регіону. З цією метою може бути запроваджено методику оцінки інвестиційної привабливості регіонів та проектів регіонального розвитку. У фаховій літературі подано різні методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Для України доцільно застосувати систему оцінювання інвестиційної привабливості регіонів за допомогою наступних інтегральних показників:

- Загальний рівень розвитку економіки регіону;
- Переваги та недоліки географічного розташування, кліматичні умови відстань до головних ринків збуту основних видів продукції;
- Джерела фінансування програми;
- Рівень та перспективи розвитку інвестиційної інфраструктури регіону;
- Характеристика демографічних особливостей регіону;
- Рівень розвитку економічної інфраструктури в регіоні;
- Рівень ризиків (політичних, криміногенних, екологічних та інших).

Кожен із зазначених показників має бути синтезованим і визначатися за сукупністю аналітичних показників, що входять до його складу. Кількісне значення кожного із синтезованого показника може бути отримано шляхом підсумування рангових значень, що входять до складу аналітичних показників. Безумовно, що система оцінювання інвестиційної привабливості регіонів та регіональних програм потребує інформаційного забезпечення. З метою забезпеченості інформативності інвестиційних програм розвитку регіону може використовуватися інвестиційний паспорт регіону, що являє систему оцінювання інноваційності програм економічного регіонального розвитку. Розробка інвестиційного паспорта регіону ґрунтується на використанні економічних методів управління. Він може бути єдиним документом, що визначає засади економічного регулювання інвестиційних процесів у єдності виробничого і регіонального рівнів, а також поєднує взаємодію суб'єктів господарювання з регіональними органами управління.

Зміст інвестиційного паспорта регіону доцільно визначити наступним чином.

Крім загальної інформації про інвестиційні проекти необхідна

детальна інформація про підприємства – об'єкти інвестування та про інвестиційний регіон. Кількість та зміст показників оцінки інвестиційної привабливості регіону безпосередньо залежить від рівня його розвитку. Чим вищий рівень розвитку регіону, тим менша кількість індикаторів потрібна для оцінки його інвестиційної привабливості.

Інвестиційні регіони можуть формуватися виходячи із різних задумів, але завжди з урахуванням цілей, що поставлені інвестором перед дослідником.

Зміст інвестиційного паспорту визначається з урахуванням системи інформаційних даних за такою схемою.

1. Організаційно-економічна характеристика регіону. Містить загальні відомості про регіон – чисельність населення, площа території, основні населені пункти; економічна спеціалізація, рівень розвитку порівняно з іншими регіонами, природний потенціал, туристичні можливості.

2. Адміністративна структура регіону. Тут має бути представлена територіальна організація, характеристика адміністративно-територіального устрою регіону, наявність та розташування адміністративних установ.

3. Географічне розташування. Особливості геополітичного розташування, близькість, або віддаленні від основних економічних та політичних центрів країни, ринків збуту, транзитні можливості.

4. Характеристика кліматичних умов та екологічної ситуації. Типи ґрунтів і регіональна спеціалізація сільськогосподарського виробництва. Для екологічно несприятливих регіонів доцільна інформація про причини порушення екології та заходи що реалізуються з метою покращання ситуації.

5. Характеристика політичної ситуації в регіоні. Національний склад населення, наявність основних релігійних конфесій та характер їх діяльності.

6. Природні ресурси та сировинна база. Карта родовищ корисних копалин. Це один із головних об'єктів інтересу, що його виявляють як вітчизняні, так і іноземні інвестори. Тут бажано показати можливості комплексного використання сировини на місці.

7. Населення регіону. Демографічна характеристика, щільність населення в регіоні, характеристика трудових ресурсів – кваліфікація робочої сили, продуктивність праці, рівень заробітної плати, зайнятість, структура доходів і витрат населення, система підготовки кадрів.

8. Рівень економічного розвитку регіону. Загальна характеристика. Статистичні показники в графіках, діаграмах, схемах за галузями матеріального виробництва. Особливо доцільно виділити найбільш інвестиційно привабливі зони регіону – підприємства, об'єднання, адміністративні одиниці.

9. Інфраструктура. Данні, що характеризують рівень розвитку усіх видів транспорту та комунікацій в регіоні, енерго- та газопостачання. Доцільно навести схеми транспортних шляхів та відповідних мереж.

10. Соціальна інфраструктура. Забезпеченість відповідними об'єктами (підприємствами, організаціями, установами) населення в розрахунку на співставну його чисельність та визначення забезпеченості цими об'єктами населених пунктів регіону, основні статті витрат на соціальні потреби.

11. Розвиток фінансової інфраструктури в регіоні. Відомості про банки, біржі, страхові компанії та їх представництва в регіоні.

12. Характеристика інвестиційних програм, що реалізуються в регіоні. Які програми реалізуються, на якій стадії реалізації знаходяться, джерела їх фінансування, очікувані результати від їх впровадження.

13. Зведений фінансовий баланс. Подається фінансовий баланс базової адміністративної одиниці.

14. Перспективи розвитку регіону. Загальна концепція модернізації основних галузей, програма соціально-економічного розвитку, оцінка перспектив регіону провідними експертами тощо.

З врахуванням вищевикладеного формування механізму фінансування інноваційної діяльності на регіональному рівні, на наш погляд, має відбуватися по трьох основних напрямках: інституціональному, функціональному і технологічному.

Інституціональний аспект. В країні вже діє чимало

корпоративних та приватних фінансових посередників – банків, товариств, фондів, компаній, ресурси яких можуть бути спрямовані на фінансування інноваційної діяльності завдяки непрямому, селективному стимулюванню як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях. Окрім комерційних банків, у фінансуванні інноваційної діяльності мають взяти участь різноманітні фонди, товариства та компанії, зокрема, Фонд фундаментальних досліджень, Фонд прикладних досліджень, патентні фонди, благодійні фонди, централізовані фонди розвитку науки та технологій галузевого призначення, інвестиційні, пенсійні та венчурні фонди, Фонд розвитку підприємництва, гарантійні фонди, страхові та лізингові компанії, Державна інноваційна компанія. Поряд з активізацією діяльності цих суб'єктів на загальнодержавному рівні, доцільно створювати умови децентралізації їх діяльності в регіонах. Головним тут має стати перерозподіл повноважень в сфері акумуляції та використання фінансових ресурсів в кожному регіоні з урахуванням його особливостей.

Найважливішим джерелом фінансування інноваційної діяльності мають бути кошти самих підприємств, установ та організацій, які формують фонди розвитку виробництва. І тут важливо забезпечити практичну реалізацію принципу субсидіарності, кололи – розподіл видів видатків між державним бюджетом та місцевими бюджетами, а також між місцевими бюджетами ґрунтується на необхідності максимально можливого наближення надання гарантованих послуг до їх безпосереднього споживача.

Безумовно, що такий механізм фінансування інноваційної діяльності в регіонах має бути відповідним чином регульований з боку державних органів, як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Для цього потрібні бюджетні кошти, зокрема, кошти бюджетів розвитку, які формуються сьогодні на місцевому рівні. Необхідно неодмінно керуватися, на наш погляд, таким правилом: не слід допускати прямого фінансування або кредитування державними органами чи державними фінансовими інститутами суб'єктів господарювання, а здійснювати це через комерційні корпоративні або приватні фінансові установи. Саме тому в системі інститутів фінансування інноваційної діяльності (і не

тільки інноваційної діяльності) доцільно створити Банк регіонального розвитку – державний банк другого рівня, через який державна фінансова допомога буде спрямовуватися в комерційні банки для подальшого фінансування та кредитування ними суб'єктів інноваційної діяльності в залежності від напрямку, умов та особливостей розвитку кожного регіону. Такий Банк розвитку може виконувати функції рефінансування комерційних банків, надання гарантій на основі принципу диверсифікації ризиків, купівлі у них цінних паперів, вторинних кредитів та контролю за використанням ресурсів, що були акумульовані з метою регіонального розвитку.

За допомогою такої же системи можливо акумулювати і зовнішні фінансові ресурси, що спрямовуються в конкретний регіон для фінансування та кредитування суб'єктів господарювання.

Функціональний аспект. У функціональному плані фінансовий механізм розвитку регіону має забезпечувати фінансовими ресурсами та стимулювати інноваційну діяльність не взагалі і не в цілому, а певних суб'єктів ринкової економіки, на певних етапах інноваційного процесу, відповідно до видів інноваційної діяльності, характеру інноваційного проекту та видів витрат. Практично це означає, що для фінансування та державної фінансової підтримки має значення, чи є даний суб'єкт інноваційної діяльності інноваційним підприємством, підприємством-першопроходцем, яка інноваційна діяльність проводиться, який етап інноваційної діяльності та які витрати фінансуються. Адже відомо, що процес дифузії інновацій призводить до того, що вони самі на більш пізніх етапах інноваційного процесу формують для себе джерела фінансування. Характерно, що і на сьогодні не існує, наприклад, прийнятної класифікації інноваційних витрат підприємства, ефективної організаційної схеми та методології оцінки інноваційності проектів. Тому оцінити інноваційний проект та проконтролювати цільове використання фінансових ресурсів, які під це акумульовані, досить складно.

Технологічний аспект. Фінансування та кредитування інноваційної діяльності має проводитися на основі чіткого розподілу повноважень, персональної відповідальності, прозорості, диверсифікації ризиків, страхування, використання непрямих методів

державної фінансової підтримки. Для випадку фінансування або кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів місцевих бюджетів можна побудувати, наприклад, таку принципіальну технологічну схему. Місцева рада народних депутатів затверджує програму інноваційного розвитку території і виділяє для її реалізації відповідні матеріальні ресурси та кошти за рахунок бюджету розвитку. Ці кошти спрямовуються на рахунок Банку розвитку. Банк розвитку (або його філіал на території громади) на тендерній основі відбирає пропозиції комерційних банків, інвестиційних, венчурних фондів, лізингових компаній щодо реалізації інноваційних проектів суб'єктів інноваційної діяльності, та перераховує відповідні кошти на основі договорів на рахунки вказаних вище фінансових установ, або надає при необхідності фінансові гарантії (на основі зустрічних гарантій або гарантування 50%-70% ризику), чи забезпечує компенсацію частини основної суми кредиту або відсотків по кредитах. Фінансові установи на основі договорів із суб'єктами інноваційної діяльності реалізують повну технологічну схему надання та супроводження кредитів і несуть відповідальність у встановлених межах за повернення кредитних коштів та їх цільове використання. В установлені строки ці фінансові установи звітують перед Банком розвитку, а останній – перед місцевою радою народних депутатів.

Для забезпечення ефективного фінансового механізму інноваційного розвитку на регіональному рівні необхідно поряд з іншим забезпечити довгострокову збалансованість бюджетних доходів та видатків. Одним з головних напрямів забезпечення довгострокової збалансованості бюджетних доходів та видатків є розробка та впровадження механізму моніторингу та оцінки ефективності реалізації на рівні регіонів місцевими органами влади державних повноважень, підвищення рівня відповідальності за їх виконання.

До пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності держави слід віднести фінансування інфраструктури, враховуючи її позитивний вплив на розвиток приватних інвестицій і формування сукупного капіталу країни, а також створення передумов для зростання зайнятості, усунення

регіональних монопольних позицій певних підприємств та успішного функціонування внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності регіонів, підвищення якості життя населення країни. За оцінками Інституту економіки та прогнозування НАН України, бюджетний дефіцит може становити від 65 до 110 млрд. грн., що потребує здійснення зазначених вище невідкладних заходів щодо зменшення бюджетних видатків. Проведення заходів щодо зменшення видатків на фінансування вищих органів державного урядування та місцевих органів влади, а також оптимізації видатків на утримання бюджетних установ, за нашими оцінками, може забезпечити економію щонайменше 10 млрд. бюджетних коштів. За рахунок відмови від бюджетного субсидування імпортованого природного газу, а також встановлення економічно обґрунтованих тарифів на енергоносії, обмеження пільг і соціальних гарантій соціальним захистом малозабезпечених верств населення економія бюджетних коштів становитиме від 10 до 30 млрд. грн. Здійснення першочергових заходів, спрямованих на зменшення рівня бюджетних видатків, дасть змогу скоротити витрати бюджету на 20-40 млрд. грн. [12,с.96-97].

Тобто, для побудови ефективного фінансового механізму інноваційного розвитку на регіональному рівні необхідно:

1. Внести кардинальні зміни в Закон України «Про інноваційну діяльність» та запровадити чіткий механізм реалізації його положень.

2. Чітко визначитись із суб'єктами та об'єктами державної фінансової підтримки в інноваційній сфері економіки з метою забезпечення цільового та раціонального використання державних коштів.

3. Доповнити інституціональну структуру фінансової підтримки банком 2-го рівня, який забезпечить ефективне використання державних фінансових ресурсів з метою стимулювання інноваційної діяльності;

4. Удосконалити технології державного фінансування та кредитування на основі використання принципу диверсифікації ризиків, прозорості, проведення конкурсів та непрямих методів підтримки.

Список використаних джерел

1. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
2. Марку Жерар. Экономическая интеграция и институциональные преобразования // Ежеквартальное издание программы «Инициатива реформирования местного самоуправления и государственных услуг», март 2001, с. 21
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
4. Дерев'янюк О.Г. Фінансово-кредитний механізм в системі стратегічного управління // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 28–34.
5. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм як економічна категорія // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Економічні науки. – 2001. – № 4. – С. 25–29.
6. Онишко С.В. Механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України Київ 2004 448 с. Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит [електронний ресурс] доступний з <http://www.twirpx.com/file/428989/>
7. Бутурлакiна Т.О., Мiнкович В.Т. Фiнансова децентралiзацiя як фактор економічного зростання регіонів [електронний ресурс] доступний з www.nbuv.gov.ua.
8. Журавель В.В. Зарубіжний досвід фінансового регулювання розвитку регіону // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 75.
9. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. N 389 [електронний ресурс] доступний з <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF>
10. Интервью Генерального директора ОАО «РВК» И.Р.Агамирзяна Шлагбаум для стартапа 21.09.2010 [Електронний ресурс] доступний з <http://www.rusventure.ru/ru/press-service/massmedia/detail.php?ID=2927>
11. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 3–31.
12. Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.

РОЗДІЛ 14. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО ОБІГУ

Метою дослідження є розвиток теоритичних основ та методологічних положень щодо з'ясування тенденції розвитку грошово-кредитного обігу та обґрунтування функції грошей. Елементи наукової новізни полягають в тому що автор виділяє функції грошей: міру вартості та засіб обігу.

Будь-який товар, що має ці дві функції – це вже гроші. Уперше специфічний товар стає грішми, як тільки починає служити мірою вартості і засобом обігу. Єдність двох функцій: міри вартості й засобу обігу – це вже гроші. Будь-який товар, що функціонує як міра вартості і сам або через своїх заміників як купівельний засіб, виступає у формі грошей. Далі, у міру розвитку обігу товарів гроші набувають нові форми – гроші у формі утворення скарбів, гроші у формі засобу платежу й звідси виростають кредитні гроші, і гроші у формі світових грошей.

14.1. Проблеми функціонування і розвиток грошей

Ще в 40-х роках ХІХ ст. один англійський економіст підмітив, що навіть любов не зробила більше людей дурнями, ніж мудрування із приводу грошей. Незважаючи на численні публікації і наукові економічні праці про сутність, функції і форми грошей, ця тема й по нині залишається актуальною, хоча вона от уже більше 2200 років бентежить кращі розуми економічної теорії. І це не випадково. Адже гроші – це є буття абстрактної загальної форми багатства людського суспільства. Звідси і настільки магічний і заворожуючий їхній характер. І доти, поки суспільне багатство буде виступати в товарній формі, гроші будуть не байдужі людському співтовариству. Кількісно їх завжди буде не вистачати, тому що за своєю економічною природою вони суперечливі. Кількісна межа мінової вартості перебуває у постійному протиріччі з її якісною загальністю. Тому кожна дана сума грошей кількісно обмежена, а якісно як суспільна

сила, що перебуває в розпорядженні приватної особи, купівельна спроможність безмежна. У міру розвитку суспільних потреб дане протиріччя посилюється.

Містичний і загадковий характер грошей обумовлено самим суспільно-економічним ладом. Саме в ринковій економіці, у простому товарному виробництві й обігу гроші виступають як іманентний результат простого товарного обігу. Відособлені виробники працюють один на одного, але їхня особлива приватна праця одержує суспільну форму визнання, стає суспільною тільки за допомогою купівлі-продажу, ринку. Що варто виробляти? Скільки варто виробляти? Як ці товари варто виробляти? Які використовувати технологічні й організаційні форми? Як повинні розподілятися всі вироблені товари? Всі ці питання вирішує ринок. Суспільні потреби задовольняються через товарно-грошовий обіг, купівлю-продаж, ринок, що перетворює продукти на товари, а товари на гроші. Наслідком відокремлення виробників їх виробничі відносини набувають предметно-речовинного характеру, опосередковуються речами – товарами, грошми й не залежать від їх волі і свідомої індивідуальної діяльності, не підлягають їх контролю. «Невидима рука», співвідношення попиту та пропозиції, кон'юнктура ринку, закон вартості визначають долю товаровиробників. Це проявляється в тому, що продукти праці приймають загальну форму товарів, а останні загальну форму грошей. Тому джерело загадкового характеру грошей знаходиться в товарному фетишизмі. Містичний характер товарної форми породжується не споживчою вартістю товару, тому що з боку споживчої вартості товару він призначений для задоволення суспільних потреб. Він не виникає й з вартості. Адже за змістом вартість є упередметнена у товарі абстрактна суспільна праця виробників, є витрата людського мозку, нервів, м'язів, органів почуттів і т.д., а тривалість таких витрат – кількісно суспільно необхідного робочого часу утворює величину вартості. Увесь містицизм і вся загадковість ринкової економіки, товарної організації суспільного виробництва виникає із самої економічної структури цього способу виробництва, із самої товарної форми, з мінової

вартості, форми вартості, де відносини між виробниками опосередковуються речами, (товарами, грошми), а суспільне визнання їх часток, конкретних видів діяльності здійснюється за допомогою купівлі-продажу, ринку, у вигляді суспільного обміну продуктів праці, як предметне вираження суспільних відносин. Товарна форма виступає як дзеркало, що відображає людям суспільний характер їх приватно-відособленої конкретної праці.

Гроші в певних формах відображають конкретні товарні відносини, є їх продуктом, результатом. Тому коли ми говоримо, що гроші це відносини між товаровласниками, товаровиробниками, тим самим ми звільняємося від їх предметного носія (споживчої вартості золота, срібла, їх замінників паперових грошей, кредитних грошей, безготівкових розрахунків і т.п.). Грошова форма вартості, як і грошовий обіг – найбільш поверхнева й найбільш абстрактна форма товарного способу виробництва, а тому й найбільш нестійка і досить мінлива, котра показує зміни у сфері торгівлі, споживання, виробництва. Знецінювання благородних металів у XVI–XVII ст., паперових грошей у XVIII–XIX ст., фінансова криза кінця XX ст.: осінь 1997 р. – Східна Азія і серпень 1998 р. – Росія, світова криза 2007-2013 переконливо і наочно про це свідчать.

Загальновідомо, що виникнення грошової форми вартості спричинила еволюція форм вартості від простої, через розгорнуту і загальну форму. Розвиток товарних відносин на певному історичному щаблі призвів до появи загального еквівалента. Тим самим гроші як особливий товар із самого початку є продуктом розвитку обміну, розвитку відносин товаровиробників. Тому гроші варто розглядати, насамперед, як історично визначені виробничі відносини, як відносини товарного виробництва. Досить тривалий період часу випуск паперових грошей та інших платіжних засобів був тією чи іншою мірою пов'язаний із золотом. Забезпечення грошей золотом було необхідною умовою здійснення міжнародних розрахунків. Це певною мірою приховувало родову сутність походження грошей як відносин товаровиробників. Важко було відмовитися від уявлення, що бере початок ще від меркантилістів: чим більше золота, тим

більше багатою і потужною у фінансовому відношенні є країна. Однак, після Другої світової війни сутність грошей як виробничих відносин стала проявлятися більш відкрито. Якщо в умовах Бреттон-Вудської системи американський долар ще служив посередником між іншими валютами і золотом, то із припиненням в 1971 р. обміну долара на золото за товарним курсом опосередкований зв'язок грошей із золотом виявився остаточно розірваним. У рамках нової Ямайської валютної системи роль світових грошей як способу обміну стали виконувати взаємоконвертовані національні валюти, що виконують грошові функції за межами країн, які їх емітували. Ці процеси набули своєрідного віддзеркалення у вигляді дискусії про роль золота в сучасній економіці і про товарну природу сучасних грошей. Із цих питань склалися дві головні концепції сучасних грошей, що отримали назви «золотої» і «антизолотої». Суть дискусії полягає в альтернативі: сучасні гроші у своїй основі – товар чи не товар?

Згідно з «антизолотою» концепцією роль загального еквівалента виконує не золото, а кредитні гроші, що є, по суті, не товаром. Прихильники «золотої» концепції, навпаки, вважають, що сьогодні товар-золото продовжує (хоча й у модифікованому вигляді) залишатися загальним еквівалентом, а кредитні гроші – його знаками. Якщо прихильники «золотої» концепції заперечують ключову роль кредитних грошей у ціноутворенні, вважаючи, що її може виконувати тільки товар – загальний еквівалент, то прихильники «антизолотої» концепції розглядають кредитні гроші як найбільш глибоку основу всієї грошової системи, включаючи ціноутворення. Перші визнають ключову роль кредитних грошей тільки у функції засобу обігу, у вигляді платежу й почасти у вигляді нагромадження, інші виходять із того, що поряд із цим кредитні гроші виконують функцію міри вартості.

Вихідні позиції тези про те, що кредитні гроші є товаром, полягають в такому. З одного боку, сучасний емпіричний матеріал показує, що банкнота в її різних формах виступає як основа грошової системи і фактор ціноутворення. З іншого боку, як міра вартості,

тобто центральна ланка ціноутворення, може виступати лише феномен, що має вартісний зміст. Ці посилки вступають в очевидне протиріччя одна з одною. Відомий автор, що багато пише з питань теорії грошей, В. Усоскін прагне представити це протиріччя і пов'язане з ним питання про те, чи є сучасні гроші товаром або не товаром, як проблему, що легко розв'язати. Він пропонує таке вирішення цього важкого завдання: оскільки прихильники «золотої» концепції вважають, що тільки товар, який має вартість, може виконувати головну функцію грошей – функцію міри вартості, треба досягти єдності поглядів за допомогою зведення кредитних грошей у ранг саме такого товару.

Оскільки кожна із суперечливих одна одній посилок сама по собі є правильною, розв'язати протиріччя, здавалося б можна, оголосивши банкноту, тобто кредитні гроші, товаром. Адже вартість – це субстиційна ознака товару. Якщо кредитні гроші мають вартість, то вони є товаром. Неспроможність такої логіки обумовлено методологічною помилкою: з банкноти як гроші виводиться банкнота як товар. Тим часом, методологія економічної теорії вимагає зворотної логіки: виведення грошей з товару. Спочатку треба довести, що банкнота є товаром, а потім уже показати, яким чином її товарна природа реалізується в грошових функціях. Вихідним тут є положення про те, що товар – це єдність споживчої вартості і вартості (мінової вартості). Споживча вартість являє собою, як відомо, здатність речі задовольняти яку-небудь особисту або виробничу потребу. Кредитні гроші цієї здатності взагалі не мають. Що стосується вартості кредитних грошей, то вона не створюється кристалізованою в них працею. У банкноті втілена мізерна кількість праці, яку було витрачено на її безпосереднє виробництво. Тим часом, вона може виражати вартість, рівну багатьом тисячам годин суспільно необхідного робочого часу. Більше того, при тій самій кількості праці, кристалізованій у банкноті, вона виражає вартість різноманітної величини. Все це свідчить про те, що кредитні гроші позбавлені головних конституючих властивостей товару, тобто є не товаром.

Прихильники «золотої» концепції заперечують ключову роль кредитних грошей в ціноутворенні, вважаючи, що її може виконувати тільки товар – загальний еквівалент, то прихильники «антизолотої» концепції розглядають кредитні гроші як найбільш глибоку основу всієї грошової системи, включаючи ціноутворення. Перші визнають ключову роль кредитних грошей тільки у функції засобів обігу, у формі платежу і певною мірою у формі нагромадження, другі виходять з того, що поряд з цим кредитні гроші виконують функцію міри вартості.

Ці процеси одержали своєрідне відображення в радянській економічній літературі у вигляді дискусії про роль золота в сучасній економіці і про товарну природу сучасних грошей. З цих питань склалися дві головні концепції сучасних грошей, що одержали назви «золотої» і «антизолотої». Суть дискусії полягає в альтернативі: сучасні гроші у своїй основі – товар або не товар?

Згідно з «антизолотою» концепцією роль загального еквівалента виконує не золото, а кредитні гроші, які є, власне кажучи, не товаром. Прихильники «золотої» концепції, навпроти, вважають, що сьогодні товар – золото продовжує (хоча і в модифікованому вигляді) залишатися загальним еквівалентом, а кредитні гроші – його знаками.

Таким чином, еволюція світової валютної системи і національних грошових систем протягом більшої частини ХХ ст. виявляє цілком виразну, хоча і не завершену ще тенденцію до демонетизації золота, тобто до поступової втрати їм грошових функцій. Розвинені держави світу ввійшли в ХХ ст. з золотим стандартом, а виходять з нього з грішми, нерозмінними на золото. Золотодевізний стандарт, Бреттон-Вудська й Ямайська системи виступають як історичні ступені розгортання процесу послідовної демонетизації золота. Закономірний характер цього історичного процесу логічно підводить до постановки питання про об'єктивні причини послідовної демонетизації золота в ХХ ст.

Такими причинами прийнято вважати послідовний розвиток у ХХ ст. монополістичного і пов'язаного з ним державного регулювання економіки. Залежність демонетизації золота від цих

економічних явищ неможливо заперечувати, оскільки вона безпосередньо підтверджується емпіричним матеріалом. Золотий стандарт дійсно сковує можливості дефіцитного фінансування й утрудняє тим самим широкомасштабне втручання держави в економіку.

Але очевидно також і те, що відрив грошей від золота не є наслідком тільки державного регулювання економіки. Повинні бути й інші, більш глибокі підстави розвитку цього процесу, зокрема, вже в рамках Ямайської валютної системи. Адже, як відомо, чітко виражена тенденція до дерегулювання і лібералізації економіки, що розпочалася з кінця 70-х р., у більшості держав і, насамперед, – економічно найбільш розвинених, аж ніяк не призвела до відновлення ролі золота в сучасній економіці. Навпроти, позиції долара, що похитнулися в 70-і р., у 80-і р. значно зміцніли, і він остаточно затвердився як основа сучасної світової валютної системи, хоча останнім часом дещо втратив свої позиції з уведенням євро, а світова криза 2007–2013 рр. продовжує його підривати. Глубинною причиною цього процесу є те, що як товар припиняє бути товаром в повному розмінні цього поняття, так і гроші припиняють бути повноцінними грошами в політекономічному розумінні.

Хронічна слабкість долара, яка є характерною для 70-х р., змінилася різким підвищенням його курсу майже на 2/3 у 1980–1985 рр. Цьому сприяв цілий ряд факторів. Серед них: нова хвиля науково-технічного прогресу, лідером якої стали США; зниження темпу інфляції в США з 15 до 3,6% на рік; політика щодо високих процентних ставок; величезний приплив іноземних капіталів у США; зниження ціни на золото з 850 дол. за унцію в січні 1980 р. до 300–400 дол. у 1984 р., що підвищило привабливість інвестицій у долари в умовах високих процентних ставок по доларових рахунках. У цих умовах долар набув навіть деякі переваги у своїй конкуренції із золотом. Банкам стало вигідніше зберігати резерви в доларах, якщо вони є більш стабільними, ніж у золоті, тому що по доларовим рахункам сплачують відсотки. Крім того, обсяг доларових резервів може в разі потреби збільшуватися на відміну від обмеженого обсягу

видобутку золота (1,8 тис. т у 1998 р.). Тому на відміну від періоду золотодоларового стандарту сучасний долар виконує роль основи світової валютної системи без зв'язку із золотом, але у період криз така ілюзія зникає і про це свідчить світова криза 2007-2013 років.

До кінця ХХ ст. відрив грошей від золота став необоротним. Тим часом, якби відрив грошей від золота визначався тільки державним втручанням в економіку, то в 80-і і 90-і роки ХХ ст. золото, за цією логікою, повинне було б повернути собі ті позиції, які воно втратило в період активного державного втручання, коли економічна політика високорозвинених країн базувалася на кейнсіанських рекомендаціях. Отже, пояснення демонетизації золота розвитком державного регулювання ринкової економіки є недостатнім. Таке пояснення занадто поверхневе. Ця інтерпретація подій звернена до економічних явищ, що лежать на поверхні господарського життя і відразу кидаються в очі. Але тим самим увага відволікається від аналізу більш глибоких процесів, що протікають у самих надрах суспільного виробництва, які у кінцевому рахунку і визначають розвиток нових явищ у сфері грошового обігу.

14.2. Функції грошей та їх форми

Усередині процесу кругообігу товарів гроші набувають специфічні функції й відливаються у певні форми. На сьогодні серед економістів існує дві найпоширеніші точки зору з питань функцій грошей. Одні автори – прихильники класичної політекономічної школи, доводять, що грошам властиві 5 функцій: міра вартості, засіб обігу, скарб (засіб накопичення), засоби платежу, світові гроші [1,с. 92–98; 2,с. 133–144].

Інші автори, що представляють економікс, стверджують, що грошам властиві три функції: засіб обігу, міра вартості, засіб заощадження (Макконел К. Р., Брю С. Л. [3,с. 264–265]). У той же час Долан Е. Дж., Ліндсей Д. відзначають, що найкращим способом визначення грошей є характеристика їх функцій, і перелічують три функції грошей, але вже в іншій послідовності: гроші як засіб обігу,

засіб накопичення купівельної спроможності, засіб виміру вартості (масштаб цін) [4,с. 174–175]. Тоді як П. Самюелсон і В. Нордгауз підкреслюють що «гроші є засобом платежу та обігу» [5,с. 66]. А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін виділяють чотири функції грошей (міра вартості, засіб обігу, засіб накопичення, засіб платежу) та підкреслюють їх нерозривний зв'язок з їх функціональними формами [6,с. 141–147]. Людвіг фон Мізес виділяє тільки одну функцію – засіб обміну [7,с. 376]. Фредерік С. Мишкін обґрунтовує такі функції грошей: засіб обміну, одиниця виміру (міра вартості) і накопичення вартості [8,с. 55–58]. А. В. Новічков виділяє вісім функцій сучасних грошей, а В. Юровицький – десять [9,с. 438–447; 475–491]. Особливе місце в розгляді цієї проблеми посідають дослідження К. Маркса [10,с. 57–146].

Як показує аналіз дійсного процесу товарно-грошового обігу, економічних теорій, гроші усередині товарного обігу одержують тільки 2 функції: міра вартості, засіб обігу.

Будь-який товар, що має ці дві функції – це вже гроші. Уперше специфічний товар стає грішми, як тільки починає служити мірою вартості і засобом обігу. Єдність двох функцій: міри вартості й засобу обігу – це вже гроші. Будь-який товар, що функціонує як міра вартості і сам або через своїх заміників як купівельний засіб, виступає у формі грошей. Далі, у міру розвитку обігу товарів гроші набувають нові форми – гроші у формі утворення скарбів, гроші у формі засобу платежу й звідси виростають кредитні гроші, і гроші у формі світових грошей.

Актуальним питанням сьогодні залишається і проблема функціонування так званих «електронних грошей», різноманітних електронних пластикових карток. Все це гроші або форма розрахунків? Не менш важливою проблемою залишається проблема грошового матеріалу. Чи є на сьогоднішній день золото грошовим матеріалом або воно вже перестало бути таким? Ці питання й сьогодні мають теоретичний інтерес і практичну значимість.

Одні автори стверджують, що в сучасному товарно-грошовому обігу місце золота зайняли товари тривалого користування – машини,

будинки, холодильники, комп'ютери і т.д., інші, – що гроші перетворилися лише на символи і виступають всього на всього як рахункові гроші.

На перший погляд всі ці питання здаються надуманими, суто теоретичними й до практики ні якого відношення не мають. Однак це тільки на перший погляд. Якщо підійти до цього питання більш поглиблено, то виявляється, що ці проблеми мають досить важливе практичне значення. Так, наприклад, у сучасній міжнародній торгівлі широко використовується переміщення валютних коштів з однієї країни в іншу за допомогою так званих «електронних грошей», пластикових карт Віза, Майстер карт та ін. без усякого обмеження. Правда, після серпня 1998 р. по картці Віза було встановлено ліміт готівки до 10 тис. дол. на місяць, які можна одержати із країн СНД. У той же час вивіз валютних коштів у готівковій формі з України строго лімітовано згідно з Постановою Правління Національного банку від 17 січня 2001 р. №18 зі змінами та доповненнями [11, с. 1-6]. Тому «електронні гроші», пластикові картки – це гроші чи форма розрахунку, вони мають для митних служб і, в остаточному підсумку для держави, досить суттєве і практичне значення. Виходячи із сутності й функцій грошей, можна стверджувати, що так звані «електронні гроші», «електронні банкноти» і всі форми пластикових карток та інших карток не є грішми, а є елементи розгалуженої електронної системи безготівкових розрахунків і тільки.

У функції міри вартості гроші виступають у своїй ідеальній формі золота, у вигляді рахункових грошей, тільки як потенційно реальні гроші. Це відбувається щоразу, коли який-небудь товар оцінюється з боку мінової вартості. Скажімо тоді, коли людина знайомиться з преїскурантом цін, розглядає меню, знайомиться з цінами в магазині й т. д. Саме в ціні ідеально представляється мінова вартість товару і виступає як грошова форма товару. Грошовий масштаб, масштаб цін представляє тут як фіксовану кількість грошового матеріалу – золота, для виміру кількості золота. Як міра вартості гроші виражають вартості товарів, перетворюють їх на ціни, як масштаб цін гроші вимірюють кількість золота, прийняту як

грошова одиниця. Наприклад, дореволюційний рубль прирівнювався до 0,7742 г золота, а долар США містив у 70-х роках 0,737 г золота. У цей час масштаб цін не встановлюється державою, а курс паперових грошей визначається кон'юктурою ринку в остаточному підсумку на золото. Існує так званий змінний курс паперових грошей, є співвідношення національних вільно конвертованих валют, так на 01.01.04 р. за даними НБУ 1 дол. США = 5,33 грн, а на 01.01.2013 р. – 7,99 грн, на 11.11.2014 р. – 15,77

Мірою вартості золото стає в силу того, що в ньому упредметнено суспільну працю і всі інші товари відносяться до нього як мінова вартість, а масштаб цін – як певна фіксована вага металу у вигляді незмінної вагової одиниці для виміру інших кількостей золота. Чому саме золото стало грошовим матеріалом, виконує суспільну роль грошей, а не інший метал або не інша речовина – сіль, шкіра, хутра й т.д.? З економічної історії ми знаємо, що колись грішми були черепашки, сіль, шкіра, хутро, мідь, срібло й т.д., але саме золото за своїми фізичними, хімічними властивостями (однорідність, ковкість, пластичність, міцність, велика питома вага, стабільність до корозії, здатність перетворюватися зі злитків у форми розкоші й навпаки і т.д.), суспільним й естетичним характеристикам (має вартість, що є більше постійною, ніж у середньому інших товарів) найвищою мірою відповідає виконанню суспільної ролі загального еквівалента, грошей.

Виконуючи функцію засобу обігу, гроші в цій функції лише опосередковують обмін благ, товарів. Їхнє існування в цій функції лише бистроплинне. З історії товарно-грошового обігу нам відомо як королі, уряди різних країн фальсифікували монети. Це їм вдавалося завдяки функції грошей як засобу обігу. Із цієї функції випливає, що функціонувати у вигляді символів золотих грошей можуть речі, які відносно не мають ніякої вартості, наприклад, паперові гроші, хіба що вартості паперу, з якої вони зроблені і вартості роботи, що була витрачена ні їх виробництво, але вони настільки незначні, що ними можна знехтувати. Золоті гроші поступово перетворюються спочатку у форму зношеної золотої монети, потім у форму допоміжних

металевих монет і далі у форму знаків, що не мають вартості, паперових грошей з державним примусовим курсом, паперових грошей зі змінним курсом. А в цей час і вони вже замінюються простими розрахунками у вигляді «електронних грошей» – пластиковими картками.

Золоті гроші замінюються паперовими грішми, які не мають ніякої вартості тому, що у функції засобу обігу, у формі монети гроші ізолюються й одержують самостійний рух, що все-таки нерозривно пов'язано з реальним рухом товарних вартостей і опосередковано подумки представленим рухом золотих грошей. Хоча в дійсному кругообігу товарів паперові гроші цілком можуть і втратити зв'язок з реальними процесами обігу товарів. Тоді настає гіперінфляція – падіння виробництва і зростання цін, знецінювання паперових грошей. Паперові гроші все-таки не безпосередньо відображають рух вартості товарів, а опосередковано, через відображення руху вартості золотих грошей, які не обов'язково повинні реально перебувати в обігу. Паперові гроші потрапляють в обіг ззовні, з волі держави, але вони все-таки виступають як замітники, представники золотих грошей, і у своєму русі відображають закони золотого грошового обігу. Особливий закон обігу паперових грошей виникає з відношення їх до золотих грошей. Відповідно до цього закону в обігу паперових грошей повинно перебувати стільки, скільки було б золотих грошей, якби вони оберталися. Разом із тим сфери обігу піддаються постійним коливанням, і золоті гроші мають природний резервуар, який то поглинає зайві гроші, то поповнюється при розширенні потреб у засобах обігу. Природний резервуар – це гроші у формі утворення скарбів. В умовах грошового паперового обігу такого природного резервуара немає, і будь-які коливання потреб сфери обігу супроводжуються або інфляцією – при надлишку паперових грошей, або нестачею їх, коли має місце вповільнення обігу, збільшення обсягів товарного обігу, підвищення цін і т. д. Регулювання обсягів грошово-паперової маси здійснюється державою, а це не завжди відповідає дійсним законам грошового обігу.

Інфляційні процеси в економіці України в період 1992–1994 рр, 2013-2014 рр. наочно й переконливо це продемонстрували. Відділення монетного існування грошей у вигляді знака вартості від їх золотої субстанції відбувається тільки усередині процесу обігу й тільки завдяки процесу обміну товарів. Ніяке втручання держави або інших сил не може це зробити поза товарним обігом, особливо в періоди криз, паперові знаки вартості, кореспондентські бухгалтерські записи відразу ж виявляють свою справжню природу, перетворюючись на прості аркуші паперу, а «електронні гроші» такою ж мірою знецінюються як і паперові. У сучасних умовах у таких випадках нестійкі паперові гроші переводять в інші більш стійкі вільно конвертовані валюти, або в ліквідні активи. При цьому всі починають чітко розуміти, що золото все-таки ще залишається дійсним грошовим матеріалом, хоча й значно відсунуто від безпосереднього товарного обігу, але все-таки незримо є присутнім у ньому.

Уся складність розуміння глибинних процесів товарно-грошового обігу міститься в тому, що гроші у своїх функціях міри вартості і засобу обігу підпорядковані специфічним особливим законам, які не тільки не збігаються, але й значно відрізняються один від одного, не тільки протилежні, але й суперечать один одному, і разом з тим мають загальну економічну форму – гроші. У функції міри вартості гроші виступають лише як рахункові гроші, а реальне золото виступає у вигляді ідеального золота. Вирішальним тут є грошовий матеріал, природний матеріал грошей. Чи вимірюється вартість товарів, чи визначається ціна товарів у хутрах, шкірі або міді, сріблі і золоті, тут має істотне значення конкретний вид грошового матеріалу. І, навпаки, у функції грошей як засобу обігу (купівельний засіб) гроші не тільки повинні виступати в уявленні, ідеально, але й повинні бути в готівці, поруч із товаром, у вигляді реально відчутних грошей, хоча й байдуже який буде грошовий матеріал, мідь або золото, все залежить від їх кількості. Для масштабу цін, одиниця виміру у функції міри вартості вирішальне значення має, чи буде вона фунтом, грамом, унцією золота або міді. У той же

час у функції засобу обігу тільки число монет, незалежно від їх грошового матеріалу робить їх відповідним втіленням кожної із цих одиниць виміру. Все це суперечить здоровому людському глузду, тому що виходить так, що у функції грошей як міри вартості, де гроші тільки подумки представлені, ідеальні, все залежить від їх грошової, матеріальної субстанції, а у функції засобу обігу, у матеріально існуючій монеті, все залежить лише від ідеального числового відношення. Але реальні процеси дійсного товарно-грошового обігу саме такі.

В обігу паперових грошей всі закони дійсного грошового обігу виступають у переверненому, переверненому вигляді. Золоті гроші обертаються тому, що мають вартість, є втіленням абстрактної загальної суспільної праці. Паперові гроші мають вартість тільки завдяки тому, що вони обертаються. При порушенні обігу вони перестають виконувати свої функції й перетворюються на клаптики паперу – це й радянські рублі, купони, карбованці і т.п. При незмінній мінорній вартості товарів, при даній швидкості їх обігу кількість золотих грошей, що перебуває в обігу, залежить від їх кількості в обігу. З підвищенням товарних цін кількість золотих грошей, що перебувають в обігу, збільшується, а з їх падінням – зменшується. У грошово-паперовому обігу товарні ціни підвищуються при збільшенні кількості паперових грошей в обігу й падають, коли кількість паперових грошей в обігу скорочується. Політика дорогих і дешевих грошей саме й ґрунтується на цьому законі.

У функціональній економічній теорії проблема функціонування паперових грошей займає одне із центральних місць, тому що в світової економіці панує паперово-грошовий обіг. Проблема кількості паперових грошей в економіці України сьогодні так само стоїть на першому плані. І існує велика спокуса вирішення проблеми погашення заборгованості по заробітній платі, іншим соціальним виплатам за допомогою емісії паперових грошей.

Гроші у своїй функції міри вартості й купівельних коштів поза процесом обігу переходять у нову форму грошей, у форму скарбу.

Перша природно виникла форма абстрактного суспільного багатства як надлишок одержує свою адекватну форму існування у вигляді золотих грошей. Паперові гроші власне кажучи не можуть приймати цю форму грошей. Хоча гроші у формі скарбу функціонують поза обігом, все-таки вони забезпечують безперервність товарно-грошового кругообігу. У тих випадках, коли товарні ціни падають або швидкість золотих грошей збільшується, то резервуари скарбів збирають зайві гроші. Якщо ж товарні ціни підвищуються або швидкість обігу сповільнюється, то з форми скарбу гроші перетворюються на монети. Коли гроші функціонують як засоби обігу й тим самим як купівельний засіб, відливаючись у форму монети, то є в дійсності протистояння товару і грошей один одному, а, отже, та сама величина вартості є в подвійному вигляді: на одному полюсі – у формі товару, а на іншому – у формі грошей. Процес обігу товарів створює різні певні форми грошей і разом з тим модифікує суспільні відносини. В економічних умовах, що змінилися, з'являється потреба купівлі-продажу з відстроченим платежем. Продавець стає кредитором, а покупець – боржником. У таких економічних умовах обіг отримує кредитну форму, а кредит виступає як купівля-продаж з відстроченим платежем. Гроші при цьому одержують нову форму засобів платежу, а потім і кредитних грошей – чеки, векселя, банкноти й т.п. Як свідчить економічна історія, кредит виникає паралельно двом гілкам: з одного боку – поза ним, коли до торгівлі грішми, срібними й золотими злитками приєднується видача грошей у позику. Та форма кредиту, що виникає з товарного обігу, являє собою товарну або комерційну форму кредиту. Звідси комерційний кредит – це купівля-продаж товарів з відстроченим платежем між самими виробниками або між промисловцями й торговцями. Інша сторона, форма кредиту виникає поза товарним обігом і примикає до розвитку торгівлі грішми, що у природному історичному процесі йде паралельно з розвитком товарної торгівлі. У міру розвитку торгівлі гроші у формі засобів платежу витісняють гроші у формі монети, а також інші форми й здобувають загальний рух, як в оптовій, так й у роздрібній торгівлі (кредитні пластикові

картки). На сьогодні більше 90% світової оптової торгівлі здійснюється в кредитній формі. Ілюзія заміщення золота іншими товарами тривалого користування при цьому ще більшою мірою підсилюється, хоча коли обіг протікає нормально, то кредитна форма цілком усіх улаштовує. Тільки кризи (фінансова, грошова, продуктивна) насильно повертають сферу обігу до її дійсного грошового матеріалу – золота, як єдиної загальної форми суспільного багатства.

У формі засобу платежу при визначенні ціни гроші функціонують як міра вартості, ідеально і як ідеальний купівельний засіб, засіб обігу при здійсненні угоди в кредит, одержуючи вид грошового зобов'язання покупця. Після настання строку платежу, гроші у формі засобу платежу вступають в обіг. У середині міжнародного товарного обігу гроші переходять у форму світових грошей, і золото як грошовий матеріал у формі злитків стає всесвітнім еквівалентом. Світові гроші функціонують як загальний купівельний засіб, загальний засіб утворення скарбів, загальний засіб платежу й абсолютно суспільна матеріалізація багатства взагалі як такого. Сьогодні подібно тому, як гроші у функції купівельного засобу заміщені паперовими грішми, світові золоті гроші заміщені паперовими вільно конвертованими, вільно обмінюваними валютами на міжнародній арені, у міжнародних фінансових центрах, банках, на валютних біржах. Тут перелив валюти походить із однієї менш стійкої в іншу більш стійку. Хоча закон діє той же, який є справедливим для паперових грошей усередині національного товарного обігу. Тільки тут він виходить на міжнародні простори, а домінуюче положення займають найбільш економічно розвинені країни – США з доларом, ЄС із євро, Японія з єною і т. д.

Таким чином, одні прихильники того, що гроші виконують п'ять функцій стверджують, що в перших двох функціях (міра вартості і засіб обігу) гроші виступають як ідеальні гроші, а в інших як реальні. Інші – обґрунтовують, що в трьох останніх функціях (засіб утворення скарбів, засіб платежу і світові гроші) гроші не можуть не виступати тільки ідеально, не бути замінені знаками вартості. Тут не можна

погодитися як з першими прихильниками п'яти функцій грошей, так і із другими. По-перше, абсолютно ідеально гроші виступають тільки у функції міри вартості, у функції засобу обігу як у вигляді золота, так й у формі своїх замінників (паперові гроші) гроші виступають як реальні гроші, реальні знаки вартості, але аж ніяк не ідеально. По-друге, гроші у формі засобу платежу виступають і як ідеально рахункові гроші при визначенні ціни в кредитному договорі і як реальні гроші, коли необхідно провадити платежі, погашати кредит, чи то в золотих грошах, чи то як знаки вартості у формі паперових грошей. Тому такий розподіл функцій суперечить реальним процесам дійсного товарно-грошового обігу. Отже, гроші виконують дві функції: міра вартості і засіб обігу, а далі приймають конкретні форми у вигляді утворення скарбів, засобу платежу й світових грошей. Таке розуміння функцій грошей та їх функціональних форм дозволяє більш поглиблено зрозуміти сутність грошей та упорядкувати форми переказу національної та іноземної валюти за межі України.

Список використаних джерел

1. Покрытан А. К. Политическая экономия / А. К. Покрытан, М. И. Збарский. – Одесса: ОГЭУ, 2002. – 348 с.
2. Андреев Б. Ф. Системный курс экономической теории. Микроэкономика. Учебное пособие [Под ред. В. А. Петрищевой] / Б. Ф. Андреев. – СПб: Лениздат, 1998. – 574 с.
3. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика [В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. I] / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
4. Долан Е. Дж. Макроэкономика / Е. Дж. Долан, Д. Линдсей. – С-Пб.: «Литера плюс», 1997. – 402 с.
5. Семюельсон Пол А. Макроекономіка [Пер. з англ.] / Пол А. Семюельсон, Вільям Д. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 544 с.
6. Гальчинський А. С. Основи економічних знань: Навч. посіб. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища школа, 2002. – 543 с.

7. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории [Пер. с 3-го испр. изд. А. В. Куряева] / Людвиг фон Мизес. – М.: ОАО НПО «Экономика», 2000. – 878 с.

8. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків [Пер. з англ. С. Пончишин, Г. Стеблій, А. Сташсишин] / С. Фредерік Мишкін. – К.: Основи, 1998. – 963 с.

9. Новичков А. В. Политическая экономия (наука об измерении): Курс лекций / А. В. Новичков. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 1000 с.

10. Маркс К. Соч. 2-е изд., т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 847 с.

11. Постанова Правління Національного банку України від 17 січня 2001 р. №18 зі змінами і доповненнями, внесеними постановами Правління Національного банку України від 17 жовтня 2001 р. №434, від 12 лютого 2003 р. №53. – 20 с.

12. Рикардо Давид. Сочинения, т. 2 / Давид Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – 392 с.

13. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Пер. с англ., 4-е изд.] / М. Блауг. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.

14. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс. – Л.: «Печатный двор», 1949. – 270 с.

15. Полунеев Ю. О новой стратегии ЕБРР в Украине и некоторых уроках прошлого / Ю. Полунеев // Зеркало недели. – 2002. – № 32. – С. 11.

16. Маркс К. Соч., т. 25, ч. I. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: ГИПЛ. – 1962. – 545 с.

17. Реверчук Н. Й. Вплив кредитування на економічну безпеку підприємств / Н. Й. Реверчук // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 66–70.

18. Гальчинский А. Монетарная составляющая стратегии экономического развития / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 2002. – №7. – С. 2–9.

РОЗДІЛ 15. КАТЕГОРІЯ «ІНФОРМАЦІЯ» У РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ГРОШЕЙ

Ключова роль грошей в економіці взагалі і в сучасній глобальній економіці зокрема вимагає дослідження перспектив функціонування грошей, напрями їх еволюції. Реформування грошової системи, незалежно від цілей реформ, неможливо без опори на розуміння загального напрямку еволюції товарного виробництва і грошей як його атрибута. Найбільш популярною категорією з тих, що увійшли в економічний науковий обіг, на рубежі ХХ-ХХІ століть, є «інформація». Значення категорії «інформація» в економічній теорії з другої половини ХХ століття неухильно зростає. Як зазначає Ж. Сапір, праці Я. Маршака, Дж. Стіглера і його «спадкоємців-опонентів» – Нобелівських лауреатів Дж. Стігліца, Дж. Акерлофа, М. Спенса – заклали базу сучасної економічної теорії інформації [25,с.5-24]. Крім згаданої економіки інформації, яка конкретизує відомі економічні моделі, розробляються теорії інформаційної економіки та інформаційного суспільства, що розглядають сучасне суспільство та економіку зокрема як перехідні до якісно нового стану. За класифікацією, даною Ф. Уебстером, соціальних філософів, які досліджують роль інформації в сучасному суспільстві, можна розділити на дві групи [27,с.11-12]. Різні напрямки теорії інформаційного суспільства, що розглядає сучасне суспільство як нову еру, яка є поворотною в його розвитку, представлені в роботах таких авторів, як Д. Белл, Ж. Бодрійяр, Е. Тоффлер. Інша група авторів розглядає сучасну стадію розвитку суспільства як інформатизацію вже сталих відносин, а не становлення нового інформаційного суспільства. У їх числі Е. Гідденс, Ю. Хабермас, Г. Шиллер.

Одним із наслідків проникнення категорії «інформація» в економічну теорію стали спроби обґрунтування інформаційної природи [4,с.8], сутності [11,с.4-5] або функції [22,с.33] сучасних грошей і грошей взагалі. Висловлюється думка, що «генезис грошей свідчить про те, що вони є соціально-економічним інструментом

інформаційного обміну» [11,с.5]. Гроші дійсно представляють собою засіб соціальної комунікації, але яке значення нового трактування грошей через призму поняття інформації в рамках економічної теорії? Це реакція дослідників на виникнення нового феномена в грошових відносинах, це розкриття сутності грошей, яка на попередніх етапах розвитку товарного виробництва була прихована і тільки в сучасних умовах може бути адекватно пізнана або просто данина наукової моді і перейменування відомих феноменів? Даний розділ присвячений розгляду перспектив впровадження категорії «інформація» в систему категорій економічної, зокрема політекономічної теорії грошей.

Концепції, що обґрунтовують інформаційну природу, сутність або функцію грошей можна згрупувати наступним чином. Це концепції, які ототожнюють інформаційну сутність або функцію грошей з інформаційною функцією ціни; концепції, які ототожнюють інформаційну природу або сутність грошей з інформаційною сутністю документа; концепції, що зв'язують інформаційну природу або сутність грошей з їхніми ролями засоби обліку суспільної праці; концепції, що обґрунтовують інформаційну сутність грошей змінами матеріального носія грошового відношення [5,с.10]. Друга група концепцій концентрується на правових аспектах грошових відносин, четверта – на технічних, а власне економічні аргументи застосовуються в першій і третій групах.

Концепція інформаційної суті грошей в українській періодиці найбільш розгорнуто викладена в статтях О. Т. Євтуха. Відзначаючи, що «сьогодні загальновідоме визначення сутності грошей як особливого товару, який є загальним еквівалентом, певною мірою обмежено і вступає в протиріччя з сучасними формами грошей» [11,с.3], він говорить про необхідність «...нових підходів і переосмислення деяких існуючих понять, а також істотних їх доповнень» [там само]. Стверджується, що «сучасний розвиток економіки, її інформаційний характер ... дає підставу для появи і обґрунтування нової функції грошей – інформаційної» [там само, с.5]. Далі мова йде вже про те, що «інформаційна суть грошей впливає з реально існуючої дійсності» [там само,с.3] і автор говорить вже не

про інформаційну функцію, а про інформаційну сутність грошей. Отже, одна з функцій грошей, причому та, яка з'явилася тільки в сучасній економіці, зводиться в ранг сутності грошей, причому не сучасних грошей, а грошей взагалі. Функціональний підхід до сутності грошей володіє цілим рядом недоліків [7], в тому числі обмежує зміст грошей лише їх функціями. Зведення ж змісту грошей до однієї їх функції являє собою крайню версію такого обмежувачого підходу.

Що стосується інформаційної суті грошей, то її визначення найчастіше відносяться до інформаційної функції ціни, а не грошей. В умовах товарного виробництва зв'язок між відокремленими товаровиробниками здійснюється за допомогою обміну продуктами їх праці, що приймають товарну форму. Рух цін цих продуктів, їх грошової форми вартості, визначає виробничу діяльність товаровиробників. Зв'язок між ними, взаємовплив їх виробничої діяльності здійснюється тільки в цій непрямій формі руху цін продуктів їхньої праці. Відносна вигідність виробництва того чи іншого товару, відображена в русі його ціни, визначає розподіл праці по галузях – у цьому полягає дія закону вартості як стихійного регулятора пропорцій суспільного виробництва. Ключова роль цін як джерела інформації для прийняття рішень відокремленими товаровиробниками, відособленість яких полягає саме в тому, що вони самі приймають рішення щодо основних параметрів своєї виробничої діяльності, відзначається як в марксистській політичній економії, так і в неокласичній економічній теорії. При цьому, на ринках, де існує асиметрія інформації, «...зростає значення неринкових способів прийняття рішень, підкреслюється роль організацій та ієрархій» [25,с.10], оскільки інформаційна функція ціни може реалізовуватися і як дезінформація.

Той факт, що «...тільки кількісні грошові потоки, а не ціни, визначають якість суб'єктів господарювання і, перш за все, їх багатство і ефективність роботи» [11,с.7], говорить лише про те, що гроші виконують функцію міри вартостей, а кількість вартості у формі грошей, отримана товаровиробником від продажу його товарів,

характеризує частку цього виробника в сукупній суспільній праці, тобто говорить про те, що гроші на рівні змісту вартості суть засіб стихійного обліку суспільної праці. В даному випадку ніяких якісно нових феноменів у сфері грошових відносин, незважаючи на використання нових термінів, не фіксується. Коли ж сучасні гроші характеризуються тим, що «рахункові найменування грошових одиниць придбали функціональну самостійність і перетворилися на засіб передачі інформації про стан товарних ринків» [28,с.158], то, навпаки, не береться до уваги, що стан товарних ринків характеризується саме цінами, оскільки ціни й умови їх формування на різних товарних ринках різні, а гроші, що реалізують ці ціни, однакові, причому це положення відноситься не тільки до сучасних грошей, але й до грошей взагалі. Реалізація ціни товару за допомогою того чи іншого товару-еквівалента незалежно від механізму формування ціни товару та інтерпретації цієї ціни агентами ринку відбувається за незмінною схемою: товар обмінюється на гроші. Стосовно інформації, яку передають гроші як засіб обліку суспільної праці також висловлюються думки, що вона може бути дезінформацією. Австрійська теорія економічних циклів стверджує, що маніпуляції держави пропозицією декретних грошей призводять до того, що ці гроші дають агентам ринка хибні сигнали, на базі яких приймаються хибні ринкові рішення, які спричиняють викривлення пропорцій суспільного виробництва і провокують економічні кризи.

Д. С. Чернавський, погоджуючись з тим, що «...положення "гроші – універсальний товар" нині вже не конструктивно...» [29,с.4], вважає, що «...більш плідно положення: " гроші – умовна інформація"» [там само]. Виникає питання: чому поняття «товар» протиставляється поняттю «інформація»? Навіть якщо гроші суть інформація, то ця інформація спеціально виробляється для обміну на товари та послуги, а не для безоплатного розповсюдження. Отже, вона, володіючи споживною і міноюю вартістю, має форму товару. У літературі зустрічаються концепції грошей-нетовара [24], існують навіть спроби обґрунтувати категорію «гроші-нетовар» в рамках марксистської політичної економії [14]. Однак і в першому, і в

другому випадку, намагаючись терміном «гроші-нетовар» підкреслити кардинальну відмінність від грошей класичного капіталізму, залишається поза увагою, що гроші взагалі можуть перестати бути товаром тільки якщо товари перестануть бути товарами [6, с.6]. Такими атрибутами товару, як споживна вартість і мінова вартість гроші володіють, будучи не просто особливим, а загальним товаром або товаром товарів. У свою чергу, особливі гроші на ринку грошей є лише особливими товарами по відношенню до світових грошей, які суть загальні гроші або гроші грошей [8,с.4].

Запропоноване Д. С. Чернавським визначення грошей наступне: «гроші – умовна комунікативна інформація про витрачену працю та про можливості отримання продуктів» [29,с.17]. Інформація про можливості отримання продуктів за гроші являє собою купівельну спроможність грошей, тобто ціни товарів, записані навпаки. Саме ціну має на увазі цитований автор: «Кількість і якість праці, витраченої на виробництво одного набору продуктів має дорівнювати такому при виробництві іншого (обмінюваного) набору. При грошовому обміні ціна – умовна міра кількості та якості праці» [там само]. По-перше, не ціна, а гроші суть міра вартості, ціна ж є грошова форма вартості. По-друге, інформацією про яку саме витрачену працю є гроші? Враховуючи особливий характер формування ціни інформації та праці, що її виробляє, пояснення мінової вартості грошей за допомогою категорії «інформація» виглядає проблемним. Цитований автор за допомогою поняття «ціна праці» пов'язує гроші не з витратами праці на їх виробництво як інформації, а з витратами праці найманого працівника, вимірними в людино-годинах [див. там само, с.5]. Мірою вартості, таким чином, виступає не вартість товару робоча сила або інший товар-еквівалент, а безпосередньо робочий час. У даному випадку не враховується неможливість в умовах товарного виробництва порівнювати вартості товарів безпосередньо робочим часом.

За дослідження грошей у рамках інституціоналізму, який, «як науковий напрям в найбільшій мірі реалізує ідею міждисциплінарності при дослідженні явищ економічного та

суспільного життя, базуючись на методології синтезу економічного і соціального аналізу» [16, с. 15], висловлюється І. Р. Коцегулова. Вона розглядає інститут грошей як «...інформаційний орієнтир переважно кількісного характеру, призначений для досягнення визначеності у взаємодіях індивідів через підвищення ступеня їх інформованості про взаємні наміри в ході прийняття рішень з приводу зміни структури їх правомочностей, у тому числі які реалізуються шляхом обміну» [там само, с.19]. Грошову одиницю при цьому пропонується розглядати як кількісну міру «...інформації, що міститься в інституті грошей і втіленої в певному типі носія в результаті стандартизації та закріплення на основі пануючих у суспільстві формальних і неформальних угод» [там само]. Якщо із зазначених визначень виключити те, що стосується інформаційної функції ціни, то якість інформації, що міститься в інституті грошей і мірою якої є грошова одиниця, залишається невизначеною. Гроші знижують невизначеність у ринкових відносинах, а значить збільшують інформованість агентів ринку, але цей факт не дає відповіді на питання, мірою якої конкретно інформації є грошова одиниця.

У монографії А. Ю. Грибова «Інституційна теорія грошей: сутність та правовий режим грошей і цінних паперів» про інформаційну теорію грошей сказано одним реченням: «Інформаційна теорія грошей розглядає гроші як інформацію» [10,с.11]. Детальний виклад проблеми за вказаним посиланням полягає в наступному: «Інформаційна теорія грошей – теорія грошей, що трактує гроші як інформацію. Є розвитком номіналістичної, державної, кількісної і т.п. теорій».

У соціологічних дослідженнях гроші розглядаються як засіб соціальної комунікації, як універсальний код, що встановлює комунікацію різних сфер соціального життя сучасного суспільства [12,с.9]. «Сутність грошей як соціального феномену полягає у здійсненні ними функцій механізму комунікації, подібно іншим формам комунікації» [2,с.119]. Соціологічні дослідження грошей здійснені як в класичних роботах М. Вебера, Г. Зіммеля, К. Поланьї, К. Маркса та ін., так і в роботах авторів другої половини ХХ століття:

це Ж. Бодрійяр, Е. Гідденс, Н. Додд, В. Зелізер і багато інших. Ю.В. Базулін зазначає: «...соціологами уточнена сутність грошей в контексті проблеми довіри, показана інформаційна природа грошей, вказані тенденції взаємодії грошей з соціально-економічними інститутами суспільства» [3,с.5]. Відштовхуючись від робіт класиків соціології, сучасні соціологи, подібно економістам, пропонують нові трактування грошей, виходячи з сучасних реалій. К. Веннерлінд зазначає: «У широкому сенсі загальний еквівалент передає великий масив інформації: переваги, можливості отримувати прибуток, довіра, панування і суспільну владу» [9, с. 81].

У контексті цього розділу соціологічні дослідження сучасних грошей цікаві тим, що, на відміну від економістів, які знаходять саме в сучасних грошах інформаційну природу, функцію або сутність, соціологи звертають увагу на те, що сучасні «семіотичні» гроші, на відміну від грошей архаїчних епох, є набагато менш інформативними, більш «холодними», несуть в собі набагато менше інформації [12,с.4-6]. Н.Н. Зарубіна розглядає гроші не тільки як засіб соціальної комунікації, але і як каталізатор відчуження [13,с.16-19], С. Б. Абрамова виділяє у грошей функцію універсализації відчуження особистості [1,с.15]. Гроші суть головний засіб зв'язку відокремлених товаровиробників. Оскільки роль грошей як безособового засобу зв'язку агентів ринку посилюється, слабшає особистісний зв'язок між цими агентами. «Характер грошової системи вказує на ступінь автономності окремих соціальних і культурних інститутів... є непрямим визнанням свободи індивіда, його незалежності від кожного з них – церкви, громади, держави тощо» [2, с.117]. «Розірвавши властиві традиційним укладам особисті зв'язки, гроші надали кожному індивіду свободу вибору умов господарського обміну» [там само].

Існує філософський, економічний, кібернетичний і синергетичний, соціологічний, технічний, правовий аспекти дослідження грошей як засобу інформаційного обміну, їх інформаційної природи, сутності або функції. Гроші є засобом масової інформації, агітації і пропаганди. Гроші є інформаційним джерелом для нумізматики та боністики. Така

багатоплановість грошей є відправною точкою для їх міждисциплінарного дослідження. Наприклад, спроба міждисциплінарного підходу до вивчення електронних грошей здійснена Є.І.Платоновим і В. А. Кузнєцовим: вони розглядають правовий, технічний і економічний аспекти електронних грошей [17,с.33-34]. Ю.В. Базулін у межах свого міждисциплінарного дослідження грошей, зокрема, поставив собі завдання розробити визначення грошей, що відображає не тільки їх економічний, але і соціологічний та правовий аспекти [3,с.16]. Для системного вивчення грошей важливий не тільки економічний аспект цього явища, але і соціологічний, технічний, правовий і т.д. Разом з цим, міждисциплінарне дослідження грошей передбачає їх дослідження в рамках фундаментальної економічної теорії, яка розкриває їх природу, сутність і функції. Найбільш успішно ці питання досліджено в рамках марксистської політичної економії. Ця теорія дозволяє побудувати систему категорій теорії грошей взагалі методом діалектичного сходження від абстрактного до конкретного і, на відміну від неокласичної теорії, заснованої на статичному функціональному підході до сутності грошей, досліджувати їх еволюцію.

Щоб поняття «інформаційна сутність грошей» в економічній теорії не було просто метафорою, необхідно розкрити, у чому полягає економічний зміст грошей, сучасних грошей зокрема, як засобу інформаційного обміну. У якому сенсі можна говорити про інформаційну сутність чи функцію грошей у рамках предмета політичної економії, а в якій в рамках предмета інших наук?

Оскільки людський мозок відображає об'єктивний світ у формі образів і символів, остільки, в цій формі відображення, об'єктивний світ для людини – інформація або, висловлюючись в категоріях діалектичного матеріалізму, ідеальне. Але це занадто абстрактні характеристики інформації. Інформація – це якість, що відноситься до споживної вартості, предметом ж політичної економії споживча вартість є лише остільки, оскільки вона є носієм певної економічної форми: форми товару, грошей, капіталу та ін.

У категоріях політичної економії інформацію можна описати як

особливий товар, специфіка споживної вартості якого полягає в його неповній відчужуваності. Після його продажу, відчуження за гроші, фактично його копія не покидає продавця, оскільки умови продажу не вимагають примусово забувати ту чи іншу інформацію, відчужувати її від свого мозку. Сучасні гроші цього атрибута інформаційного товару не мають, так як при обміні товару на гроші відчуження грошей від їх власника повне, а спогад про гроші і гроші – не одне і те ж. Тому розглядати сучасні гроші, а тим більше гроші взагалі, як інформаційний товар не достатньо підстав. У грошах немає протиріччя між неповною відчужуваністю інформації та її товарною формою, що вимагає повного відчуження продукту при обміні.

Інша особливість знань та інформації полягає в тому, що вони «...являють собою такий фактор виробництва, який не споживається у виробничому процесі і може використовуватися в необмеженій кількості відтворювальних циклів» [18,с.150]. Гроші теж не споживаються в процесі виробництва, вони суть не засіб виробництва, а засіб обміну, і, умовно, тобто абстрагуючись від зносу матеріального носія грошового відношення, можуть використовуватися в необмеженій кількості відтворювальних циклів. Ще одна властивість інформації – байдужість до її носія. Чи володіє грошове відношення такою байдужістю до свого носія? Володіє, але лише відносною, оскільки на різному рівні розвитку суспільного виробництва до носія грошового відношення пред'являються певні технічні вимоги і тільки в рамках цих вимог грошове відношення байдуже до свого носія. Виробниче відношення «гроші», подібно інформації, має свій носій, але це ще не означає, що виробниче відношення – це інформація. У понятті «інформація» відбито відношення суб'єкта до об'єкта, а в понятті «виробниче відношення» – відношення суб'єкта до суб'єкта.

Гроші опосередковують обмін товарами, але яку інформацію передають гроші, щоб називати їх інструментом інформаційного обміну? В рамках товарного виробництва приватна праця товаровиробника не може стати суспільною інакше, як через акт

купівлі-продажу продукту цієї праці. До тих пір, поки товар не куплений, існує ризик товаровиробника, що праця, втілена у його товарі, не є суспільною. На відміну від системи безпосередньо суспільного виробництва, де праця виробника визнається суспільством до свого здійснення, у системі товарного виробництва виробник отримує інформацію про те, що його праця є суспільно-необхідною тільки при реалізації ціни свого товару. Саме тому дефініція грошей на рівні змісту вартості, на рівні суспільної праці – «знаряддя стихійного обліку суспільної праці». У цьому полягає якість інформації, яка передається грошима як атрибутом товарного виробництва, як формою руху основного протиріччя товарного виробництва: протиріччя між приватною і суспільною працею. Кількість же цієї інформації вимірюється купівельною спроможністю грошей, тобто тією кількістю товарів, виробникам яких за допомогою грошей може бути передана інформація про суспільний характер їхньої праці.

На кожному етапі еволюції грошей облік суспільної праці має свою специфіку. У даному випадку під етапами еволюції грошей розуміється ланцюг «золоті гроші – кредитні гроші – декретні гроші», а під «золотими грошима» – товари-еквіваленти, що представляють собою певний засіб виробництва або предмет споживання, але не цінний папір. Золото – найуспішніший з таких товарів.

В умовах функціонування золота як грошей у межах простого товарного виробництва облік суспільної праці відбувається на рівні відносин рівних товаровиробників. Виробник золота обмінює свій товар на інші товари, визнаючи суспільний характер праці, яка їх створила, потім той само акт покупки робить власник золота, що отримав його в обмін на свій товар. Другий метаморфоз для одного товару стає першим метаморфозом для іншого товару. Таким чином, облік суспільної праці відбувається в актах купівлі-продажу за допомогою всіх агентів ринку, що здійснюють ці вольові акти вибору. Шлях товару зі сфери виробництва в сферу споживання має вигляд «виробник – споживач».

Далі, з третім великим поділом праці, з'являються купці, які стають проміжною ланкою в русі товару зі сфери виробництва в сферу

споживання. Коли купець купує товар у виробника, він враховує суспільну працю, втілену в цьому товарі. Але він купує товар не з метою споживання, а з метою перепродажу, тобто він, як власник продукту, призначеного для продажу, приймає на себе ризик товаровиробника. Тільки після того, як купець продасть товар споживачеві, праця, втілена в цьому товарі, дійсно враховується як суспільна. «...Щоб стати товаром, продукт повинен бути переданий в руки того, кому він служить як споживна вартість, за допомогою обміну» [21,с.49]. Облік суспільної праці купцем є проміжним, оскільки продукт ще не знайшов свого споживача. Шлях товару зі сфери виробництва в сферу споживання ускладнюється: «виробник – купець – споживач».

В умовах, коли гроші скупчуються в банках і банки здійснюють кредит у вигляді обліку векселів, механізм обліку суспільної праці ще більше ускладнюється. У найпростішому випадку виробник товару продає його купцеві, однак продає в кредит, тобто відчужує свій товар не в обмін на гроші, а в обмін на вексель – грошове зобов'язання купця. Якщо виробнику потрібні гроші раніше терміну погашення векселя, то він може врахувати цей вексель у банку і тоді купець стане боржником вже не виробника, а банку. Банк обмінює виробнику вексель купця на гроші, маючи в якості забезпечення цього векселя товар виробника, що знаходиться в руках купця. Якщо купець не зможе погасити свій вексель в строк – банк відчужує від купця цей товар на свою користь. У результаті відбудеться обмін між банком і виробником, який, по суті, являє собою купівлю-продаж, а значить і облік суспільної праці: банк в обмін на свої гроші купує товар виробника. Банк не буде споживати отриманий товар – йому потрібен не товар, а гроші. Тому облік суспільної праці банком, подібно до його обліку купцем, є проміжним. Тепер уже банк приймає на себе ризик товаровиробника і банку доведеться реалізувати цей товар на ринку. Таким чином, шлях товару зі сфери виробництва в сферу споживання за рахунок нової ланки отримує вигляд «виробник – купець – банк – споживач».

Поява державних грошей з примусовим курсом (декретних грошей) також вносить свої модифікації в облік суспільної праці. Виробник товару, що виконує функції загального еквівалента,

знаходиться в особливому положенні. Якщо говорити про виробництво золота в епоху золотих грошей, то «особливість цієї галузі полягає в тому, що її продукція, золото, з'являється відразу в матеріалізованій формі грошей і тому йому немає необхідності міняти товарну форму на грошову» [15,с.44]. У цьому сенсі можна стверджувати, що ризику по реалізації свого товару у виробника золота немає, його праця ще до моменту визнана суспільством як необхідна. При цьому продуктивність золотодобувної галузі об'єктивно обмежена і золото обмінюється на інші товари в пропорціях, що визначаються, з одного боку, витратами праці на виробництво товарів, а з іншого – витратами праці на виробництво золота. Виробництво декретних грошей кардинально відрізняється від видобутку золота. Витрати праці на виробництво матеріального носія цього грошового відношення мізерні, а мінова вартість декретних грошей значно перевищує ці витрати і в принципі з ними не корелює. Продуктивність емітента декретних грошей обмежена лише продуктивністю друкарського верстата, а для сучасних грошей на електронних носіях в принципі не обмежена нічим. Це означає, що виробник декретних грошей може здійснювати облік суспільної праці особливим шляхом, який відкриває нові можливості по свідомому впливу на пропорції суспільного відтворення.

У цьому контексті на підставі запропонованого в даному розділі підходу до кількості та якості економічної інформації, яку передають гроші, можна розглянути думку Д.С. Чернавського про неприпустимість тиражування грошей: «Тиражування грошей має бути виключено, або, точніше, підконтрольне державі. В інших інформаційних процесах цього обмеження немає, навпаки, тиражування інформації використовується для її запам'ятовування. При цьому тиражується кодова інформація, а кількість смислової зберігається. У грошах кодова і смислова інформація не розділені і тому необхідне обмеження величини M » [29,с.5], тобто кількості грошей. Чи справді з тиражуванням грошей, якщо під таким розуміти їх емісію, збільшується не тільки кодова, а й смислова інформація, яку передають гроші?

Дана кількість декретних грошей може реалізувати ціни певної

кількості товарів, тобто володіє певною купівельною спроможністю. Якщо відбудеться тиражування грошей, а кількість товарів залишиться незмінною, то купівельна спроможність грошей, *ceteris paribus*, знизиться, тобто знизиться кількість інформації в кожній грошовій одиниці. Отже, кількість кодової інформації, кількість грошей, збільшиться, а кількість смислової інформації, сукупна купівельна спроможність грошей, залишиться незмінною. Зміниться тільки кількість смислової інформації в кожній окремій грошовій одиниці, на кожному окремому носії грошового відношення.

Той факт, що смислова інформація, що міститься в грошах, не може бути відділена від кодової інформації та їх матеріального носія, визначає ще одну особливість грошей як засобу інформаційного обміну. «Об'єкт, що зафіксував ту чи іншу інформацію, є її носієм. Інформація, не будучи «ні матерією, ні енергією», може існувати тільки в зафіксованому стані»[там же, с.11]. В умовах речової форми зв'язку між людьми, іманентної товарному виробництву, інформація про суспільний характер праці може бути зафіксована тільки в грошах. При цьому гроші виступають як свого роду посвідчення, документ. Але інформація, що міститься в грошах, не може бути використана окремо від її носія. Інформація про гроші і гроші як інформація – не одне і те ж. Можна знати купівельну спроможність грошей, не маючи грошей, але купити, не маючи грошей, не можна. Обмін товару на гроші – це не просто отримання продавцем інформації про суспільну необхідність його праці, це отримання ним товару-еквівалента і тільки тому отримання цієї інформації.

Розглядаючи гроші як носій інформації, яка характеризується через категорії якості і кількості, немає підстав стверджувати, що мінова вартість грошей визначається цією інформацією. «З точки зору трудової теорії вартості істотними є два факти. З одного боку, витрати виробництва інформації та знання стають незліченними, оскільки діяльність щодо їх створення вже не може розглядатися як один з видів праці. З іншого боку, процес тиражування інформації не є відтворювальним процесом» [18,с.151]. Застосування цих двох тверджень до грошей приводить до наступних результатів. По-перше, витрати виробництва інформації, що міститься в грошах, не те, що

незліченні, їх просто немає. Мається на увазі те, що інформація, втілена в грошах як засобі обліку суспільної праці взагалі ніким не виробляється ні як продукт праці, ні як продукт творчості, як не виробляються виробничі відносини окремо від продукту, в якому вони уречевлені. Вартість є уречевлена в товарі суспільно-необхідна праця, але вона не виробляється окремо від споживної вартості як певний інформаційний продукт. Більш того, кількість вартості, втіленої у товарі, визначається не волею виробника, а об'єктивно, як результат різноманітних ринкових рішень усього суспільства товаровиробників. Гроші є носієм зазначеної інформації незалежно від волі і свідомості агентів ринку. Покупець не може купити товар і не підтвердити при цьому суспільний характер праці, втіленої в цьому товарі. Коли золото стало грошима, його вартість, незалежно від отримання цієї додаткової споживчої вартості носія економічної інформації, продовжувала визначатися витратами праці на його виробництво. Подібність у виробництві сучасних грошей і інформаційного товару в тому, що при виробництві сучасних грошей на електронних носіях відбувається елімінація граничних витрат подібно виробництву інформаційного товару. По-друге, процес тиражування інформації, на відміну від процесу творчого акту виробництва інформації, однозначно є відтворювальним процесом, що представляє собою репродуктивну працю. При цьому процес тиражування грошей не є відтворенням інформації, яка міститься в них: вона, *ceteris paribus*, залишається незмінною як якісно, так і кількісно. Змінюється тільки кількість її носіїв і, відповідно, її кількість на кожному з них.

На відміну від обміну товарами як втіленнями еквівалентних витрат праці, облік суспільної праці за допомогою декретних грошей як цінного паперу носить умовний характер. Як будь-який цінний папір, декретні гроші можуть з тієї чи іншої причини втратити чинність. Тоді, незважаючи на збереження своїх фізичних властивостей, вони втрачають споживчу і мінову вартість, а значить перестають бути носіями інформації про облік суспільної праці. На відміну від кредитних грошей, які є безумовним зобов'язанням певної особи про сплату певної кількості грошей, забезпечення яких

складають певні товари або майно позичальника взагалі, сучасні декретні гроші юридично є не знаками грошей, а грошима. Відповідно, ризик власника декретних грошей відрізняється від ризику власника кредитних грошей. Перш ніж розглянути ці особливості, необхідно розглянути більш простий випадок – облік суспільної праці за допомогою бон.

Бони – незагальнообов'язкові декретні чи, іншими словами, паперові гроші. Аналіз особливостей обліку суспільної праці за допомогою бон можна почати з найбільш популярного підходу до забезпечення декретних грошей взагалі. Під таким розуміються усі товари, ціни яких номіновані в цих грошах. У цьому випадку забезпеченням державних декретних грошей є вся товарна маса, яка перебуває на ринку, а забезпеченням бон є тільки товари тих товаровласників, які згодні приймати ці бони як засіб платежу. Наприклад, забезпеченням бон, що виплачуються як зарплатня працівникам заводу, можуть бути тільки продукти в заводському магазині та харчування в заводській їдальні, тобто емітент бон і власник всього їх забезпечення – одна особа. В якості приватної розмінної монети випустити бони може і магазин: покупець отримує решту не грошима, а бонами, за які він згодом може придбати товари в цьому магазині. Забезпеченням бон в цьому випадку стає асортимент магазину. За допомогою таких бон може відбутися реалізація вартості тільки тих товарів, які вирішить запропонувати в якості забезпечення емітент бон, отже спочатку саме він визнає суспільний характер праці, що створила ці товари, і приймає на себе ризик товаровиробника. Відповідно, товари, обрані ним для забезпечення бон, будуть рухатися від виробництва до споживання по ланцюгу «виробник – емітент бон – споживач». Зміст ризику товаровиробника, прийнятого на себе емітентом бон, має свої особливості. Емітент бон приймає на себе ризик товаровиробника, оскільки він купує за гроші товар, який стає забезпеченням бон і цей товар може бути не куплений для споживання за бони. Але витрачає він на покупку цих товарів не свої гроші, а гроші, які, в розглянутих прикладах, мав би виплатити як зарплату або решту. Таким чином, хоча на рівні явищ ризик товаровиробника приймає на себе емітент

бон, за змістом його приймає на себе агент ринку, який прийняв від нього бони як засіб платежу. Якщо серед товарів, запропонованих емітентом бон, не буде потрібного власнику бон, то він залишиться ні з чим, або, що те ж саме, з бонами. Емітент бон при цьому залишиться з товарами, нехай навіть непотрібними, купленими за чужі гроші.

На відміну від емітента бон, емітент державних декретних грошей взагалі не є власником товарів, які складають забезпечення емітованих їм грошей. Щоб зробити усі товари ринку забезпеченням цих грошей, йому не потрібно їх купувати. Відповідно, емітент державних декретних грошей не приймає на себе ризик щодо реалізації цих товарів. Незважаючи на те, що сучасні декретні гроші за змістом є тільки знаками цін товарів, за формою вони виробляються як самостійний товар.

Розвиток капіталістичного способу виробництва вимагає розвитку кредиту. Вступ агентів ринку в кредит передбачає, що вони володіють певною інформацією відносно один одного. Це інформація, на основі якої кредитор приймає рішення про ступінь кредитоспроможності позичальника. Банки, позичаючи гроші, збирають інформацію про багатьох виробників, знижуючи невизначеність і прийняті ними ризики, у тому числі, якщо вони позичають гроші під заставу товарів, ризик товаровиробника. Між самими виробниками в процесі усупільнення виробництва також розвиваються зв'язки, що сприяють зниженню невизначеності та ризику товаровиробника в процесі руху товару від однієї стадії обробки до іншої. Зв'язок товаровиробників здійснюється вже не тільки в процесі обміну. Завдяки цим процесам ризик товаровиробника концентрується в пункті, де відбувається придбання кінцевого продукту споживачем. Розвиток маркетингу призводить до того, що попит споживачів не тільки досить точно прогнозується, але й свідомо формується. «У тій мірі, в якій завдяки маркетингу ринок стає відомим виробникові, він позбавляється від певної частки невизначеності і ризику, пов'язаних з ринковою стихією і коливаннями цін на його продукт» [26,с.18]. Таким чином, і в цьому пункті ризик товаровиробника знижується. У тій мірі, в якій зникає

ризик товаровиробника, гроші як засіб стихійного обліку суспільної праці втрачають своє значення: цей облік в момент покупки товару споживачем набуває більш формального характеру. «...Мінова вартість товарів в якості особливого, виділеного товару і є гроші» [19,с.35]. Відповідно, в тій мірі, в який мінова вартість втрачає свою роль форми здійснення закону пропорційності [23,с.57], цю ж роль втрачають і гроші. Однак, оскільки зберігається протиріччя між приватною і суспільною працею, – зберігаються і гроші у своїй ролі засобу обліку суспільної праці.

Розвиток форм зв'язку між товаровиробниками, що викликає зниження ролі грошей як засобу обліку суспільної праці – це характеристика сучасного державно-монополістичного капіталізму (ДМК). Отже, сучасні гроші, в певному сенсі, є «засобом інформаційного обміну» в меншій мірі, ніж гроші простого товарного виробництва, не тільки в соціологічному, але і в політекономічному сенсі. З іншого боку, гроші в умовах ДМК є ключовим інструментом економічної політики, тому мова йде не просто про «відмирання», а про еволюцію грошей. Дослідження еволюції грошей як засобу стихійного обліку суспільної праці із застосуванням інструментарію теорії інформації, зокрема аналізу джерел цієї «грошової інформації», шляхів її поширення та викривлень у процесі свого руху, може стати одним з напрямків розвитку теорії грошей.

Тобто, якщо в товарному виробництві економічні «...закони проявляються в єдиній збереженій формі суспільного зв'язку – обміні...» [20,с.283], то гроші, як засіб товарного обміну, є основним засобом суспільного зв'язку. Оскільки зв'язок передбачає рух інформації, остільки гроші є знаряддям інформаційного обміну. Інформація, що передається грошима, різноманітна і може бути предметом вивчення економічної теорії, соціології, права, кібернетики та синергетики, історії та інших наук. Політекономічний зміст грошей як засобу інформаційного обміну полягає в тому, що гроші є засобом стихійного обліку суспільної праці. Якісно інформація, що передається грошима як таким засобом, полягає у тому, що товаровиробник отримує сигнал про визнання суспільного характеру його приватної праці, а кількісно вона вимірюється купівельною спроможністю грошей. Оскільки, внаслідок

розвитку нових форм зв'язку виробників, знижується ризик товаровиробника, остільки роль грошей як засобу обліку суспільної праці знижується і стає більш формальною. У цьому сенсі роль сучасних грошей як засобу інформаційного обміну менш значна, ніж грошей класичного капіталізму, не тільки в рамках предмета соціології, але і в рамках предмета політичної економії. Однак доки існує товарне виробництво гроші залишаються грошима і мова йде не про просту втрату ними певної частини змісту, а про їх еволюцію, зокрема у якості засобу обліку суспільної праці. Використання сучасних грошей як засобу свідомого впливу на пропорції суспільного виробництва являє собою новий етап еволюції механізму стихійного встановлення цих пропорцій.

Гроші взагалі, а особливо сучасні гроші, мають ряд властивостей, аналогічних властивостям інформації, але мають також ряд істотних відмінностей, тому немає підстав розглядати їх як інформаційний товар, а мінову вартість сучасних грошей як форму прояву вартості інформації, носіями якої вони є. Процес обліку суспільної праці описаний в категоріях марксистської політичної економії без допомоги поняття «інструмент інформаційного обміну». Інформаційна функція ціни, яка іноді називається інформаційною функцією грошей, також була відома задовго до настання «інформаційної ери».

Якщо ж інформаційний обмін за допомогою грошей відмінний від обігу товарів, то авторам концепцій інформаційної сутності грошей необхідно вказати, що він собою являє і яке відношення він має до товарного виробництва, у чому його власний економічний зміст. Існуючі концепції не пропонують таких пояснень. Доки ж їх не запропоновано, твердження, що визначення грошей як особливого товару в ролі загального еквівалента застаріло, а сучасним є визначення грошей як засобу інформаційного обміну, означає «все нове – це добре забуте старе». При цьому використання інструментарію теорії інформації у междисциплінарних дослідженнях грошей може стати засобом розвитку теорії грошей, зокрема в рамках дослідження еволюції грошей як засобу стихійного обліку суспільної праці.

Список використаних джерел

1. Абрамова С. Б. Деньги в социальном взаимодействии: опыт исследования актуальной денежной культуры: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. социол. наук: спец. 22.00.06 «Социология культуры, духовной жизни» [Электронный ресурс] / С. Б. Абрамова. – Екатеринбург, 2002. – 22 с. – Режим доступа: <http://elar.usu.ru/bitstream/1234.56789/573/1/urgu0063s.pdf>
2. Аникаева Е. А. Основные подходы к исследованию денег в социологии / Е.А. Аникаева // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – №1. – С. 114-124.
3. Базулин Ю. В. Происхождение и природа денег: финансовый аспект: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» [Электронный ресурс] / Ю.В. Базулин. – Санкт-Петербург, 2009. – 30 с. – Режим доступа: <http://banking.mfpa.ru/autoref/BazulinUV.doc>
4. Боканов А. А. Информационный аспект современной экономики: начала теоретического анализа / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 «Политическая экономия», Волгоград, 2000. – 26 с.
5. Бондарь Д. О. Информационная сущность денег / Д. О. Бондарь // Посткризовий розвиток економіки: питання теорії та методології / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Покританівські читання», Одеса, 1-2 грудня 2010 року. – Одеса, 2010. – С. 10-18.
6. Бондар Д. О. Сучасні гроші як специфічний товар / Д. О. Бондар // Вісник соціально-економічних досліджень. – №41. – С. 170-177.
7. Бондарь Д. О. Функциональный подход в исследовании денег» / Д.О.Бондарь // Науковий вісник. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2011. – №17 (142). – С. 121-133.
8. Бондарь Д. О. Функциональный подход к сущности мировых денег / Д.О.Бондарь // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; [відп. ред. О. О. Беляєв]. – Київ: КНЕУ, 2014 – Вип. 31. – С. 284-294.
9. Веннерлинд К. О чем молчит презренный металл? Семиотика денег и общественный контроль / К. Веннерлинд // Вопросы экономики. – 2010. – №2. – С. 65-82.
10. Грибов А. Ю. Институциональная теория денег: сущность и правовой режим денег и ценных бумаг / А. Ю. Грибов. – М.: РИОР, 2008. – 200 с.
11. Евтух А. Т. Сущность денег: современный аспект / А. Т. Евтух // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №11. – С. 3-13.
12. Зарубина Н. Н. Деньги в социальной коммуникации / Н. Н. Зарубина // Социологические исследования. – 2006. – № 6. – С. 3-12.

13. Зарубина Н. Н. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности / Н. Н. Зарубина // Социологические исследования. – 2005. – № 7. – С. 13-21.
14. Коган А. М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости / А. М. Коган. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
15. Колесов Н., Колесова О. Повышение роли золота в золотых запасах России / Н. Колесов, О. Колесова // Экономист. – 2010. – №1. – С. 43-48.
16. Коцегулова И. Р. Денежная теория и институты / И. Р. Коцегулова // Вестник УГАТУ, серия «Экономика». – 2009. – Т. 12. – №3(32). – С. 11-21.
17. Кузнецов В. А., Платонов Е. И. Современная интерпретация понятия «электронные деньги»: модель денежных обязательств / Е. И. Платонов, В.А.Кузнецов // Деньги и кредит. – 2002. – №9. – С. 30-35.
18. Лаптева А. И. Трансформация стоимости в постиндустриальной экономике / А.И.Лаптева // Вестник СПбГУ. – 2008. – Серия 5. – Выпуск 2. – С. 150-154.
19. Маркс К. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 13. – М.: Госполитиздат, 1959. – 728 с.
20. Маркс К. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 20. – М.: Госполитиздат, 1960. – 828 с.
21. Маркс К. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Изд. второе, т. 23. – М.: Госполитиздат, 1960. – 907 с.
22. Михайловська І. М. Гроші та кредит: Навчальний посібник / К.Л.Ларіонова, І.М.Міхайловська. – Львів: Новий світ, 2000, 2007. – 432 с.
23. Покритан А. К. Про еволюцію товарної форми продукту / А.К.Покритан // Економіка України. – 2001. – №11. – С. 57-64.
24. Рябініна Л. М. Теорія сучасних грошей / Л. М. Рябініна. – К.: УБС НБУ, 2011. – 221 с.
25. Сапир Ж. Экономика информации: новая парадигма и ее границы / Ж. Сапир // Вопросы экономики. – 2005 – №10. – С. 4-24.
26. Сухова Т. Л. Иррациональный характер маркетинга в современной экономике / Т.Л.Сухова // Науковий вісник. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2006. – №10(30). – С. 15-23.
27. Уэбстер Ф. Теории информационного общества / Ф. Уэбстер. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
28. Хандруев А. А. Деньги в экономике современного капитализма / А.А.Хандруев. – М.: «Мысль», 1983. – 208 с.
29. Чернавский Д. С. Информационная сущность денег [Электронный ресурс] / Д.С.Чернавский. – 19 с. Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/Glava8.pdf>

РОЗДІЛ 16. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І СТРУКТУРНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

16.1. Модель взаємозв'язку зайнятості та економічного зростання

Структурні зрушення в національному виробництві України, що обумовлені перш за все інноваційними процесами, спричиняють зрушення в структурі сукупного попиту на працю, що у свою чергу впливають на структуру робочої сили, зокрема, на розподіл трудових ресурсів між міським і сільським виробництвом, а також обумовлюють неповну зайнятість в містах. Однак, оскільки, структура робочої сили характеризується відносною інертністю, структура сукупної пропозиції праці, як правило, запізнюється з адаптацією до структури сукупного попиту на працю. Отже виникає структурне безробіття. У зв'язку з даною проблемою виникає необхідність виявлення об'єктивних тенденцій динаміки структури робочої сили в Україні з метою надати пропозиції які можна використовувати при розробці програм державної політики зайнятості та освіти.

Необхідність дослідження проблем зайнятості у контексті моделей економічного зростання викликана існуванням кореляційного зв'язку між приростом обсягу національного виробництва і змінами у його структурі, що в свою чергу пов'язане зі зсувами у структурі сукупної праці й кваліфікаційної структурі сукупної робочої сили. Крім того, доцільність проведення такого роду аналізу стає ще більш очевидною, коли в якості основного чинника впливу на структуру зайнятості приймається технічний прогрес, що є за своєю суттю структуроутворюючою детермінантою.

Слід також зазначити, що визначення чинників економічного зростання й економічного розвитку в Україні обумовлює необхідність дослідження динаміки виробничих можливостей національної

економіки, що в значній мірі визначається динамікою технологічних можливостей та інвестиційною кон'юнктурою.

Разом з тим, практичне використання моделей економічного зростання в плані вивчення макроструктури суспільної праці пов'язане з певними обмеженнями, що обумовлені існуванням проблем у галузі статистики та обліку, тобто проблем, які не входять у коло загальнотеоретичних питань. Наприклад, у періоди спаду ділової активності багато підприємств вважають за потрібне не звільняти своїх працівників, а утримувати їх у розрахунку на можливе пожвавлення економіки, тобто фактично на таких підприємствах не відбувається скорочення чисельності зайнятих, що відповідають масштабам зниження виробництва. Між тим, при визначенні сукупних трудових затрат статистика не враховує зниження інтенсивності праці, яке в цей час відбувається. Крім того, не враховується також та обставина, що частина співробітників підприємства може бути переведена на іншу роботу, таку, як миття приміщень, інвентаризація та виконання інших доручень. Ці види робіт випадають із поля зору статистики, і тому показники сукупних трудових затрат можуть суттєво відрізнятись від дійсних затрат праці в економіці в цілому.

В економічній літературі останніх років приділяється значна увага вивченню проблем, що пов'язані з економічним зростанням та структурними перетвореннями в транзитивної економіці, які в свою чергу викликають зміни в структурі робочої сили. Крім того, в багатьох роботах також розглядається взаємозв'язок динаміки технологічних можливостей та інвестиційної кон'юнктури. Особливостям створення моделей, що враховують технічний прогрес в економічному зростанні країни, яка розвивається присвячені наукові роботи Аметова Р., Колюжного В., Ослунда А., Федулової Л. І., Шинкаренко Т.П. та ін.

В цілому слід зазначити, що автори наведених вище наукових робіт здійснили значний внесок у подальший розвиток теорій економічного зростання, економічного розвитку і структурних

перетворень в економіці. Зокрема, Аметов Р. проаналізував сучасні види виробничих функцій за допомогою яких здійснюється моделювання економічного зростання, Колужний В. надав досить цікаві пропозиції, що дозволяють удосконалити методи вимірювання впливу капіталу, праці та продуктивності на зростання ВВП. Ослунд А. здійснив досить глибокий історико-економічний аналіз становлення і розвитку капіталізму в країнах Центральної і Східної Європи у пострадянський період [1]. Федулова Л.І. відзначила загальний напрямок розвитку технологічного прогресу і технологічних можливостей країн, що розвиваються [2,с.3–19]. Шинкаренко Т.П. здійснив порівняльний аналіз структурних змін в економіці України із глобальними структурними перетвореннями [3,с.77–92].

Серед широко відомих моделей економічного зростання, що враховують технічний прогрес, у економічній літературі часто виділяють модифікації моделей Дж. Хікса, Р. Харрода та Р. Солоу. Перша і третя з названих моделей базуються на посиленнях неокласичної теорії. Друга є однією з версій посткейнсіанських моделей, адже заснована на посткейнсіанських постулатах і призначена для теоретичного відображення економічних процесів у тривалому періоді. На перший погляд, неокласичні моделі найбільш прийнятні для даного дослідження, оскільки їх застосування дозволяє зберегти однорідність аналітичного інструментарію. Разом із тим тільки одна з указаних трьох моделей – посткейнсіанська модель Р. Харрода, сумісна з умовами динамічної рівноваги [4,с.538]. І хоча дана умова не є обов'язковою для моделей транзитивного типу внаслідок того, що імовірність досягнення динамічної рівноваги в економіці, яка розвивається, вкрай низька, однак введення її в модель надає можливість визначати динаміку рівноважного потенціалу економічного зростання, який може бути орієнтиром під час розробки довгострокових програм економічної політики держави.

Далі, слід взяти до уваги і ту обставину, що лише одна з названих вище моделей – модель Р. Солоу – враховує процес втілення

технічного прогресу в основному капіталі, що виражається у появі нових поколінь капітального обладнання і витісненні ними вже застарілих. Тут слід зауважити, що технічний прогрес підвищує також якість сукупної робочої сили, що проявляється у прирості знань про нові технології виробництва і витісненні застарілих професійних груп новими [5,с.139–140].

Слід також зазначити, що в останні роки вітчизняні економісти приділяють значну увагу саме проблемам використання виробничої функції при аналізі економічного зростання і вивченні динаміки сукупної продуктивності чинників виробництва [6,с.43; 7,с.42]. Однак, потребують удосконалення засоби визначення екстенсивної та інтенсивної складових економічного зростання.

Отже, на перший план висувається завдання пошуку або розробки моделі рівноважного економічного зростання, що враховує технічний прогрес і його втілення у засобах праці та робочій силі. Крім того, у зв'язку з тим, що існуючі нині теорії технічного прогресу все ще далекі від досконалості, необхідно також уточнити широковідому класифікацію видів технічного прогресу з наступним розмежуванням економічного зростання на інтенсивну та екстенсивну складові.

Теорія структурних перетворень акцентує увагу на механізмі перетворення переважно аграрної економіки країн Третього світу в господарство з більш розвинутою галузевою структурою і більш високим рівнем урбанізації. Для аналізу тут використовуються неокласичні поняття ціни і розподілу ресурсів, а також сучасні економетричні методи. Широко відомими прикладами підходу структуралістів до розвитку є двохсекторна модель праценадлишкової економіки Артура Льюїса та емпіричний аналіз форм розвитку Холліса Ченері.

На основі вивчення особливостей існуючих моделей економічного зростання та структурних перетворень, визначити або розробити теоретичну модель за допомогою якої можна досліджувати об'єктивні тенденції динаміки структури робочої сили в Україні.

16.2. Виробнича функція Кобба–Дугласа та її модифікації

Як вже було сказано, моделі економічного зростання, що враховують технічний прогрес, не завжди сумісні з умовою динамічної рівноваги. Це обумовлено тим, що технічний прогрес змінює співвідношення (структуру) певних параметрів і тому не кожен вид технічного прогресу дозволяє досягти збалансованого економічного зростання. Лише такий вид технічного прогресу забезпечує можливість рівноважного зростання, сумісного з повною зайнятістю, коли виробництво і капіталоозброєність праці зростають в однаковому темпі, а капіталомісткість праці не змінюється. Це можливо лише за умови нейтрального за Харродом технічному прогресі, коли технологія виробництва може бути зображена виробничою функцією Кобба-Дугласа. Між тим, і в останньому випадку технічний прогрес завжди буде нейтральним за Харродом, тому що при технологіях, що описуються функцією $y = K^\gamma L^{1-\gamma}$, гранична продуктивність капіталу дорівнює $\gamma (L/K)^{1-\gamma}$, а середня його продуктивність – $(L/K)^{1-\gamma}$. Коли незмінна перша, фіксована і друга, що відповідає критерію нейтральності технічного прогресу, за Р. Харродом.

Таким чином, очевидно, що модель рівноважного економічного зростання, яка враховує технічний прогрес, повинна базуватися на виробничій функції Кобба-Дугласа або на модифікаціях останньої.

Разом із тим необхідно зазначити, що концепція виробничої функції Кобба-Дугласа базується на декількох серйозних спрощеннях, що значною мірою обмежує сферу її використання. Так, традиційна виробнича функція виду $y = AK^\gamma L^{1-\gamma}$, за умови $0 < \gamma < 1$ (де y – обсяг випуску, K – затрати капіталу, L – затрати праці, A – коефіцієнт масштабу, γ – коефіцієнт еластичності випуску продукції за затратами капіталу, $1-\gamma$ – коефіцієнт еластичності цього випуску за затратами праці) розглядається як виробнича функція, яка відображає лише екстенсивне розширене виробництво. Між тим, в параметрі еластичності γ містяться і характеристики інтенсивного зростання.

Так, наприклад, зі зміною параметра γ (коли $0 < \gamma < 1$) на 1 % приросту капіталу і праці, як і до цього, припадає 1% приросту випуску продукції, однак коефіцієнт еластичності продуктивності праці за його капіталоозброєністю змінюється: зниження капіталовіддачі уповільнюється або прискорюється. Отже, змінюється і співвідношення між інтенсивною та екстенсивною складовими економічного зростання. Однак ця обставина не відмічається у традиційній інтерпретації виробничої функції Кобба-Дугласа.

Далі: будучи однією з форм вираження ступеневої залежності $P = AB^\gamma$ (де P – продуктивність праці, B – капіталоозброєність праці, A – коефіцієнт масштабу) виробнича функція Кобба-Дугласа відрізняється від неї наявністю додаткової умови, яка встановлює межі змін параметра γ : від 0 до 1. Таким чином виникає закономірне запитання про економічну обґрунтованість меж змін параметра γ .

Очевидно, що нижня його межа економічно цілком обґрунтована, тому що від'ємне значення γ з'являється тільки тоді, коли внаслідок зростання капіталоозброєності праці відбувається зниження рівня продуктивності праці. Верхня ж межа параметра γ по суті є умовою переходу від ступеневої залежності $P = AB^\gamma$ до виробничої функції $y = AK^\gamma L^{1-\gamma}$ і передбачає більш швидке зростання капіталоозброєності праці у порівнянні з її продуктивністю. Отже, виробнича функція $y = AK^\gamma L^{1-\gamma}$ описує залежності, властиві лише для капіталомісткої форми технологічного прогресу, тоді як ступенева залежність $P = AB^\gamma$ дозволяє вільно описувати економічні зв'язки, характерні і для капіталозберігаючої його форми.

Для того, щоб відобразити в рамках даного типу виробничих функцій не тільки екстенсивну, але й інтенсивну складову економічного зростання, робляться спроби модифікувати традиційну функцію Кобба-Дугласа. Причому, ці модифікації здійснюються, як правило, за двома напрямками. Перший пов'язаний із уведенням у функцію третього члена, який залежить від часу і розглядається в якості заходу впливу інтенсивної складової на процес економічного зростання. Другий напрямок передбачає відмову від умови дорівнювання одиниці суми параметрів еластичності виробничої

функції і наступні виділення (через уведення додаткових передумов) екстенсивної та інтенсивної складових економічного зростання [7,с.364].

Перетворення вихідної виробничої функції Кобба-Дугласа у контексті зазначеного вище першого напрямку за умови рівномірного змінення темпу технологічного прогресу приводить до функції виду $y = AK^\mu L^{1-\mu} e^{\lambda t}$, де μ та $(1-\mu)$ – коефіцієнти еластичності випуску продукції за інтенсивним зростанням відповідно до капіталу і трудових ресурсів, A – параметр приростної сукупної ефективності чинників виробництва (темп технологічного прогресу), e – основа натуральних логарифмів, t – час.

При цьому методі на частку приросту сукупної ефективності чинників виробництва припадає весь залишок приросту випуску продукції, не обумовлений суто кількісним збільшенням праці та капіталу. Таким чином, передбачається, що параметр λ акумулює в собі всі якісні зміни, що відбуваються в економіці: технологічні нововведення, зростання кваліфікації робочої сили, підвищення рівня знань і поліпшення організації виробництва. Очевидно, що в цьому випадку зміст поняття (технічний прогрес) вже відрізняється від загальноприйнятого, оскільки сам прогрес не пов'язується з процесом заміщення праці капіталом і не виражається у прирості продуктивності праці. Більш того, технічний прогрес у даній виробничій функції залежить тільки від чинника часу і має екзогенний характер.

Другий напрямок модифікацій вихідної виробничої функції Кобба-Дугласа, як вже зазначалось, базується на передумові, згідно з якою сума коефіцієнтів еластичності виробничої функції не дорівнює одиниці: $e = AK^\alpha L^\beta$ при $\alpha + \beta \neq 1$. Особливість цієї модифікації полягає в тому, що її неможливо звести до прямої залежності продуктивності праці та її капіталоозброєності. Крім того, в модифікаціях цього напрямку використовується також передумова про незалежність впливу виробничих ресурсів на результати економічного зростання, тобто передбачається однорідність чинників виробництва за відсутності взаємозв'язку між процесами відтворення

праці і капіталу. Але відносно незалежним чинником виробництва є лише чинник праці.

Далі, в рамках другого підходу робиться спроба визначити співвідношення між екстенсивною та інтенсивною складовими економічного зростання. Так, за наявності екстенсивних та інтенсивних чинників $\alpha + \beta > 1$, величина цього перевищення (тобто $\alpha + \beta - 1$) характеризує міру впливу інтенсивної складової на процес економічного зростання.

Уведення додаткових передумов дозволяє на основі модифікації виробничої функції, яка розглядається досягти більш точного розмежування екстенсивної та інтенсивної складових економічного зростання, а також опосередкованого зведення даної модифікованої функції до залежності продуктивності праці від її капіталоозброєності. Далі, після відповідних перетворень функція набирає вид:

$$P = AB^n e^{\lambda t}, \text{ де } \mu = \alpha/(\alpha + \beta), \lambda = (\alpha + \beta - 1)/(\alpha + \beta)$$

У цій модифікації залежності, що досліджується, технологічний прогрес є вже ендогенним, тобто пов'язаним із якісними змінами в основному капіталі та робочій силі. Однак і в даному випадку темпи технологічного прогресу відрізняються від темпу приросту продуктивності праці, що не дозволяє встановити зв'язок між інноваційними потоками і змінами величини суспільної праці.

Аналіз основних положень концепції виробничої функції Кобба-Дугласа і двох напрямків її модифікації проведений вище запевняє у необхідності внесення в них певних коректив, або пошуку такої версії, в якій були б усунуті вищевказані недоліки. У зв'язку з цим увагу автора даної статті приваблює виробнича функція, що враховує технологічний прогрес, уречевлений у засобах праці, яку пропонує Черніков Д.А. [8, с.110–113]. Переваги цієї модифікації виробничої функції Кобба-Дугласа очевидні, оскільки її автор з самого початку поставив перед собою завдання встановити дійсний взаємозв'язок між параметрами ступеневої залежності $P = AB^y$ і виробничої функції $y = AK^\mu L^{1-\mu} e^{\lambda t}$ на основі гіпотези Р.Солоу про втілення технологічного прогресу в основному капіталі.

У якості вихідних рівнянь під час побудовання поданої вище виробничої функції прийняті рівняння, які виражають взаємозв'язки між темпами приросту продуктивності праці і її капіталоозброєності: $p = \gamma b$; $p = \mu b + \lambda$. Оскільки дані залежності спираються на динамічні часові ряди капіталоозброєності праці, то, на думку автора виробничої функції, на їх основі можна відокремити капіталомістку та капіталозберігаючу форми технологічного прогресу. Далі передбачається, що залежність $p = \gamma b$ характеризує співвідношення між двома названими формами технологічного прогресу. Так, при $0 < \gamma < 1$ переважає капіталомістка форма, для якої властиві зростання продуктивності праці і зниження капіталовіддачі. При $\gamma = 1$ має місце капіталонейтральний технологічний прогрес: зростання продуктивності праці і стабільна капіталовіддача. Нарешті, при $1 < \gamma < \infty$ переважає капіталозберігаючий технологічний прогрес: одночасне зростання продуктивності праці та капіталовіддачі.

У свою чергу залежність $p = \mu b + \lambda$ дозволяє визначити не тільки співвідношення між капіталозберігаючою та капіталомісткою формами технологічного прогресу, але й внесок кожної з них у приріст продуктивності праці. Так, за визначенням виробничої функції, параметр μ повинен змінюватися в межах від 0 до 1. У протилежному випадку інтерпретація цієї функції неможлива. Із умови $0 < \mu < 1$ однозначно випливає, що зростання капіталоозброєності праці на 1 % веде до меншого збільшення його продуктивності. Отже, μb може характеризувати динаміку лише капіталомісткої форми технологічного прогресу, тоді як λ настільки ж однозначно, характеризує динаміку капіталозберігаючої його форми. Так, при $p/b = \gamma < 1$ і $(\lambda/\eta b) < 1$ переважає капіталомістка форма технологічного прогресу; при $p/b = \gamma = 1$ і $(\lambda/\mu b) = 1$ здійснюється капіталонейтральна його форма; при $p/b = \gamma > 1$ та $(\lambda/\mu b) > 1$ домінує капіталозберігаюча форма технологічного прогресу.

Оскільки ж між $p/b = \gamma$ та $\lambda/\mu b$ існує строга відповідність, то є підстави вважати, що $\lambda/\mu b = p/b = \gamma$. На думку автора виробничої

функції, це дозволяє встановити взаємну однозначну відповідність між параметрами η та λ [$\eta = \gamma / (1 + \gamma)$; $\gamma = \eta + \eta^2 + \dots = \eta / (1 - \eta)$], а також звести статистично нестійку двочинникову залежність $p = \eta b + \lambda$ до статистично стійкої одночинникової $p = \eta b$.

Відмінною рисою пропонованої модифікації виробничої функції є те, що в ній встановлюється параболічний, а не прямопропорційний зв'язок між темпами приросту продуктивності праці та його капіталоозброєності.

Далі доцільно розглянути різні варіанти співвідношень капіталозберігаючої та капіталомісткої форм технологічного прогресу за умови незмінної динаміки продуктивності праці, показав для цього залежність $\eta = f(b)$ при $p = const$.

З $\lambda / (\eta b) = p / b = \gamma$ за допомогою елементарних перетворень можна перейти до форми $\eta = p / (p + b)$. А з цього вже виходить, що при $p = const$, залежно від характеру змін b , η змінюється по гіперболі, яка характеризується такими властивостями: $\eta = 1$, при $b = 0$; $\eta = 0.5$ при $b = 1$; $\eta = 0$ при $b = \infty$.

Знаючи залежність $\eta = f(b)$, можна визначити, як змінюється співвідношення між формами технологічного прогресу зі зростанням капіталоозброєності праці.

Оскільки $p - \lambda = \eta(b)$ та $\eta b = pb / (p + b)$, де $p = const$, то при $b = 0$ динаміка капіталомісткої форми технологічного прогресу $\eta b = 0$, а при $b = \infty$ ця динаміка $\eta b = p$.

Для визначення залежності λ від темпу приросту капіталоозброєності праці, при $p = const$, необхідно розкласти параметр γ у нескінченно убиваючу геометричну прогресію $\gamma = \eta + \eta^2 + \dots$. У підсумку виходить, що $\lambda(b) = \eta(b) / (1 - \eta(b))$, $\lambda = p^2 / (p + b)$. Це означає, що при $b = 0$ динаміка капіталозберігаючої форми технологічного прогресу $\lambda = p$, а при $b = \infty$ ця динаміка $\lambda = 0$.

Примітно, що статистичні спостереження підтверджують існування зазначених варіантів співвідношень форм технологічного прогресу і при знятті обмеження $p = const$.

Таким чином, визначена на основі гіпотези $\lambda/\mu b = \gamma$ динаміка капіталомісткої форми технологічного прогресу дійсно залежить від темпу приросту капіталоозброєності праці. Ця обставина є наслідком того, що капіталомісткий технологічний прогрес ґрунтується на процесі заміщення праці капіталом за умови незмінності технічного рівня останнього. У той же час між динамікою капіталозберігаючої форми технологічного прогресу та темпом приросту капіталоозброєності праці взаємозв'язку немає. Капіталозберігаючий технологічний прогрес індеферентний до процесу заміщення праці капіталом, адже ґрунтується на заміщенні вже функціонуючих видів капітального обладнання новими, більш ефективними його видами та визначається інтенсивністю його заміщення.

Далі, виявляючи взаємозв'язок між динамікою капіталомісткої форми технологічного прогресу та темпами приросту капіталоозброєності праці, автор запропонованої виробничої функції приходять до висновку, що вона не піддається опису за допомогою лінійного рівняння і тому виникає необхідність переходу до лінійних форм зв'язку: $p - \lambda = \eta(b)b$ при $0 < \eta(b)$, $0 < \lambda < p$.

До конкретної форми залежностей $\eta = f(b)$ та $p - \lambda = \eta(b)$ можна перейти таким чином. Із виробничої функції $y = AK^\mu L^{1-\mu} e^{\lambda t}$ при $\gamma/(1+\gamma)$ та $\lambda = \eta p$ однозначно виходить: $p - \lambda = \eta(b)$; $\eta = \lambda/p$. Із цього виходить, що $p - \lambda = (\lambda/p)b$ або $p^2 - \lambda p - \lambda b = 0$. Після вирішення цього рівняння та відкидання другого кореня виходить $p = \lambda/2 + [(\lambda^2/4) + \lambda b]^{1/2}$.

Доведено, що з прискоренням темпу приросту капіталоозброєності праці ускладнюються умови заміщення праці капіталом, складаються передумови для виникнення незбалансованості процесів їх відтворення. Крім того, наведена вище виробнича функція пройшла ретельну експериментальну перевірку, яка показала можливість її широкого використання для визначення динаміки сукупної продуктивності чинників виробництва і розмежування екстенсивного та інтенсивного типів економічного зростання. Як показник, що характеризує динаміку сукупної ефективності чинників виробництва у даній виробничій функції

прийнято темп капіталозберігаючої форми технологічного прогресу λ , якому властива економія як праці, так і капіталу.

З цією формою технологічного прогресу в рамках даної виробничої функції пов'язується й інтенсивний тип економічного зростання, частка якого визначається як λ/y . У той же час екстенсивний тип економічного зростання визначається капіталомісткою формою технологічного прогресу та збільшенням кількості зайнятих у виробництві товарів і послуг. Із урахуванням середньорічного темпу приросту кількості зайнятих (l) частка екстенсивного типу економічного зростання визначається як $(\eta b + l)/y$. Таким чином капіталомістка форма технологічного прогресу забезпечує економію праці лише за рахунок збільшення затрат капіталу.

16.3. Модель розвитку Льюїса

Однією з найпростіших теоретичних моделей розвитку, у центрі якої перебуває структурна трансформація натуральної споживчої економіки, є модель Артура Льюїса [9, с.139–191], лауреата Нобелівської премії. Створена ним у середині 1950-х рр., а пізніше розширена і формалізована Джоном Фаєм і Густавом Рейнісом [10] в 60-х і на початку 70-х рр. двохсекторна модель Льюїса була пануючою теорією розвитку для праценадлишкової економіки країн Третього світу. Навіть сьогодні ця модель має багато прихильників, особливо серед американських теоретиків розвитку.

У моделі Льюїса слаборозвинена економіка складається із двох секторів.

1) Це традиційний сектор, з натуральним сільським господарством, прихованим перенаселенням і нульовою граничною продуктивністю праці. Така ситуація дозволила Льюїсу ввести поняття про «надлишкову робочу силу» у цьому секторі, яку можна вилучити з нього, не зменшуючи обсяг виробництва.

2) Поряд із традиційним у слаборозвинутій економіці існує високопродуктивний сучасний сектор, до якого належить міська промисловість і в яку поступово переміщується робоча сила із

сільського господарства. Основна увага в моделі приділяється міграції робочої сили із села в місто та зростанню виробництва і зайнятості в сучасному секторі. Як міграція, так і зайнятість у сучасному секторі залежать від економічного зростання всередині нього, що у свою чергу визначається нагромадженням капіталу і рівнем інвестицій у промисловість. Такі інвестиції здійснюються за рахунок реінвестування прибутку капіталістами сучасного сектора. Передбачається, що зарплата встановлюється на рівні, що трохи перевищує середні доходи працівника традиційного сектора. Льюїс вважав, що зарплата в місті повинна бути як мінімум на 30% вище, ніж на селі і це буде створювати достатні стимули для міграції. При фіксованій зарплаті в місті пропозиція робочої сили із села розглядалася Льюїсом як абсолютно еластична. Крім того, Льюїс зробив два важливих припущення щодо традиційного сектора. По-перше, там існує надлишкова робоча сила, у якої граничний продукт праці дорівнює нулю. По-друге, кожний працівник отримує рівну частку продукції, тобто оплата праці відбувається відповідно до середнього, а не граничного продукту праці, як це має місце в сучасному секторі економіки.

Модель Льюїса демонструє процес структурної трансформації праценадлишкової економіки наступним чином. На початковій стадії зростання сучасного сектора економіки при даному обсязі капіталу, попит на працю в даному секторі буде залежати від спадного граничного продукту праці. Підприємці з сучасного сектора, максимізуючи свій прибуток, будуть наймати робітників доти, поки граничний продукт їхньої праці не зрівняється з реальною заробітною платою. Далі, тому що весь прибуток у сучасному секторі економіки буде реінвестуватися, то обсяг капіталу, що застосовується, буде зростати. Зростання обсягу капіталу у свою чергу викликає збільшення попиту на працю, в результаті чого встановлюється новий рівноважний стан на ринку праці в сучасному секторі, загальний обсяг випуску зростає, сумарна оплата праці й прибуток збільшуються. Прибуток, який збільшився, знову інвестується,

збільшуючи обсяг застосовуваного капіталу, що знову викликає збільшення попиту на працю і відповідно збільшення обсягу випуску.

Процес самопідтримуваного зростання й збільшення зайнятості триватиме доти, поки вся надмірна сільська робоча сила не буде поглинена новими галузями промисловості. Після цього нові робочі руки вже не можна вилучати із села без зменшення виробництва продовольства: із зменшенням кількості працівників на одиницю землі граничний продукт праці в аграрному секторі перестає бути рівним нулю. Звідси крива попиту на працю набуває позитивний нахил у міру того, як зростають зарплата й зайнятість у сучасному секторі. Завершується структурна перебудова економіки і центр економічної активності зміщується з традиційного аграрного сектора в сучасну міську промисловість.

Разом із тим, хоча двохсекторна модель Льюїса відрізняється простотою і у цілому відображає історичний досвід розвитку західних країн, три ключових положення цієї моделі не відповідають інституціональним і економічним реаліям більшості країн Третього світу.

Насамперед модель виходить із припущення, що міграція трудових ресурсів із села й створення робочих місць у місті відбуваються паралельно нагромадженню капіталу в сучасному секторі. Чим швидше темпи нагромадження, тим швидше зростає там зайнятість. Однак, що буде, коли прибуток капіталістів буде реінвестований в працезберігаюче устаткування, а не в ті ж самі машини й техніку, що й раніше. Крім того, викликає сумнів і передумова, відповідно до якої прибуток взагалі буде реінвестований в національну економіку, а не потрапить на депозити в західні банки у вигляді «витоку капіталу».

Друга спірна посилка теорії Льюїса складається в одночасному існуванні зайвої робочої сили в селі й повній зайнятості в місті. Сучасні емпіричні дослідження показують, що для більшості країн Третього світу характерна наявність великомасштабного безробіття в містах і відносно малих надлишків трудових ресурсів у селі. Однак бувають і виключення пов'язані з сезонними факторами та

особливостями окремих регіонів. Так, аграрне перенаселення характерно для частини азіатських країн і ряду районів Латинської Америки з дуже нерівномірним розподілом землі. Однак у цілому прихильники теорії розвитку сьогодні сходяться на думці, що наявність надлишків робочої сили в місті емпірично більш імовірна, ніж у селі.

Третя нереалістична посилка Льюїса складається в конкурентному ринку праці в сучасному секторі, що гарантує існування в місті постійного рівня реальної заробітної плати аж до того моменту, поки не будуть вичерпані надлишки робочої сили в селі. Емпіричні дослідження показують, що відмітною рисою ринку праці у всіх країнах, що розвиваються, за період 1980-х – 1990-х рр. було неухильне зростання заробітної плати в сучасному секторі як в абсолютних величинах, так і стосовно середніх доходів на селі. Це відбувалося навіть при наявності зростаючого міського безробіття й дуже низької граничної продуктивності праці в сільському господарстві. Конкурентний характер ринку праці в сучасному секторі обмежений низкою інституціональних факторів, таких, як тиск профспілок, політика оплати праці в державному секторі і діяльність транснаціональних корпорацій.

Таким чином, можна дійти до висновку, що модель Льюїса, що зіграла величезну роль на ранніх етапах вивчення структурних зрушень і взаємодії між секторами в ході розвитку, сьогодні вимагає значної модифікації для приведення її у відповідність із сьогоденням країн Третього світу. Варто також врахувати найважливіші фактори: працезберігаючий характер сучасного технічного прогресу, втеча капіталів, не рідка відсутність яких-небудь надлишків робочої сили в селі, зростання міського безробіття і, незважаючи на це, тенденцію до зростання зарплати в сучасному секторі національної економіки.

16.4. Моделі структурних змін

На відміну від моделі Льюїса, теорії форм розвитку і структурних змін, а також теорії стадій зростання акцентують увагу

на послідовних змінах в економічній, індустріальній і інституціональній структурах, які ведуть до заміни традиційного сільського господарства новими галузями промисловості. Крім того, теорії стадій зростання мають деякі відмінності від моделі Льюїса, зокрема, збільшення заощаджень і інвестицій розглядається як необхідне, але аж ніяк недостатня умова економічного зростання. Поряд з нагромадженням фізичного й людського капіталу для переходу від традиційної до сучасної економічної системи необхідна серія взаємозалежних змін у структурі економіки країни. Ці зрушення охоплюють практично всі сфери – виробництво, споживчий попит, зовнішню торгівлю, розподіл ресурсів, соціально-економічні фактори (наприклад, урбанізацію, зростання населення й структуру зайнятості).

Емпіричні дослідження структурних змін звертають увагу на наявність як внутрішніх, так і зовнішніх обмежень розвитку. Внутрішні обмеження поділяються на економічні та інституціональні. Перші залежать від ресурсного потенціалу, розмірів країни і чисельності її населення; до другого відносять цілі й засоби державної політики. Зовнішні обмеження включають ступінь доступу до іноземних інвестицій, технологіям і ринкам. Нерівномірність у розвитку різних країн Третього світу багато в чому пояснюється цими внутрішніми та зовнішніми обмеженнями. Наявність зовнішніх обмежників при цьому – головна відмінність ситуації в країнах Третього світу від ранніх періодів в історії тепер розвинутих країн. Так, країни, що розвиваються можуть імпортувати з розвинутих держав капітал, технології, устаткування і у свою чергу експортувати туди власні товари. Використовуючи ці можливості, країни Третього світу здатні перевищити темпи економічного зростання розвинутих країн на аналогічних ранніх етапах їхнього економічного розвитку. Таким чином, на відміну від моделі стадій зростання модель структурних змін визнає, що країни, які розвиваються, є частиною взаємозалежної міжнародної системи вплив якої може як прискорити, так і загальмувати їх розвиток.

Одна з найбільш відомих моделей структурних змін була розроблена економістом з Гарварда Х. Ченері на основі емпіричного аналізу розвитку багатьох країн Третього світу в післявоєнний період [11]. Аналіз і порівняння багаторічних даних країн з різними рівнями доходів на душу населення дозволило Ченері виявити ряд характерних рис їхнього розвитку. Серед них: перенесення центра ваги економічної активності з аграрного сектора в промисловий, постійне нагромадження фізичного і людського капіталу, зрушення споживчого попиту від вузького набору товарів першої необхідності до різноманітних промислових виробів і послуг, зростання міст і міської промисловості, зниження середнього розміру родини і темпів зростання населення в міру того, як кількість дітей втрачає економічну значимість і на перший план виходять якісні характеристики, зокрема рівень освіти.

Разом із тим емпіричні дослідження структурних перетворень показують, що темпи і форми розвитку можуть значно розрізнятися в залежності від внутрішніх і зовнішніх факторів, значна кількість яких не підконтрольна окремій країні, що розвивається. Але не дивлячись на ці розходження, прихильники моделі структурних зрушень стверджують, що можна виділити ряд напрямків і форм розвитку, що є загальними майже для всіх країн. Аналіз показує, що на них можна впливати через державну політику, раціональну організацію зовнішньої торгівлі та програми зовнішньої допомоги розвитку. Звідси прихильники структуралістської школи роблять досить оптимістичний висновок, що «правильний» вибір економічної політики здатний привести до зростання, що саме себе підтримує. Однак прибічники школи зовнішньої залежності не поділяють їхнього оптимізму. На їхню думку, виявлені структуралістами загальні риси в розвитку багатьох країн (як заможних, так і бідних) мають лише обмежене практичне значення. Вони не розкривають ключових факторів, що визначають динаміку розвитку окремих країн, і головне, відволікають увагу від тих реальних чинників у світовій економіці, що відтворюють бідність країн Третього світу.

Наведена вище модель економічного зростання, що враховує технічний прогрес рекомендується до використання при визначенні довгострокових чинників економічного зростання як в розвинутої так і в транзитивної економіці. Крім того, вона може бути використана при вивченні тенденцій розвитку сукупної робочої сили, її кваліфікаційної структури, а також при розробці програм державної політики у сфері зайнятості населення.

Описані вище структурні зміни складаються в новий «типовий» напрямок розвитку, виявлений Ченері і його колегами при порівняльному аналізі між країнами. Провідна гіпотеза структурних перетворень полягає в тому, що розвиток є одночасним процесом зростання і різних змін, що його супроводжують. Ці зміни є більш-менш однаковими для всіх країн. Однак, модель допускає розходження між країнами в темпах і формах розвитку у зв'язку із цілим рядом особливих факторів. До них належать природні ресурси і розмір країни, мета і засоби державної політики, доступ до іноземних інвестицій і технологій, зовнішньоторговельне становище країни.

Довгострокові цикли технологічних можливостей та довгі хвилі їх реалізації в технологіях за звичаєм розглядаються окремо від короткострокових циклів ділової активності та інвестиційної кон'юнктури. Таким чином передбачається, що останні внаслідок своєї короткостроковості не мають значного впливу на проходження довгих хвиль розвитку технологічних можливостей, а також не впливають на цикли оновлення широкої номенклатури технічних засобів. Крім того, передбачається, що короткострокові інвестиційні цикли «згладжуються», поглинаються і в результаті не впливають на довгі технологічні цикли. Однак, емпіричні дослідження показують, що ситуація в цьому відношенні змінюється, оскільки само формування технологічних можливостей (сфера науки) та їх реалізація (розробка, опанування і розповсюдження технологій) стають все більш капіталомісткими. Це стосується як до окремих досліджень і технологій, так і до всього наукового і технологічного процесу. При цьому чутливість довгих технологічних циклів у відношенні до короткострокових інвестиційних циклів зростає. Від

того, коли і стосовно до яких технологічних можливостей і нових технологій, в якому обсязі надаватимуться значні інвестиції, залежить, як і по яким напрямкам буде розвиватися наступний довгий технологічний цикл. Він може бути уповільненим, прискореним, може забезпечувати відносно низьку або високу ефективність. Крім того, збільшується ймовірність виникнення «технологічних глухих кутів», а також з'явлення нереалізованих, загублених технологічних можливостей. Все це може опосередковано привести до встановлення більш чіткої і довгострокової циклічності в динаміці інвестицій та ділової активності.

Завдяки відносно урівноваженого прогресу в різних галузях науки час від часу виникають «кластери» нових та побічних наукових результатів, що наближаються один до одного, як у безпосередньо пов'язаних між собою, так і на перший погляд непов'язаних між собою галузях науки. Кожен з цих кластерів, як правило, має широкий і досить різноманітний спектр потенційних можливостей. І коли маса кластеру перевищує критичний рівень, виникають групи технологічно перспективних наукових результатів. Саме в цьому, перш за все, вбачається причина квантированості у часі виплесків нових технологічних можливостей.

Важливою метою ефективно діючих економічної системи й економічної політики на всіх рівнях є узгодження циклів технологічних та інвестиційних можливостей, тобто необхідно зробити так, щоб вони здійснювалися в одному напрямку, а не навпаки. Це дозволить забезпечити позитивний вплив на проходження довгих хвиль реалізованих технологій, технологічного прогресу, модифікувати їх з метою підвищення загальної ефективності економіки. Досягнення певної кількості технологічних можливостей сприятиме виникненню ділових можливостей. При цьому цілком припустимо регулювання як хвилями технологічних можливостей, так і інвестиційними циклами, циклами ділової активності, фінансової кон'юнктури. Однак зміни технологічних можливостей все ж таки регулювати складніше, оскільки вони в значній мірі обумовлені економічними закономірностями. Через це

необхідно на основі прогнозів цієї динаміки «пристосовувати» інвестиційно-фінансову кон'юнктуру, яка простіше регулюється, до очікуваних фаз, до окремих (у важливіших галузях) циклів технологічних можливостей. Така адаптація інвестиційно-фінансових умов до циклів технологічних можливостей в різних економічних системах має свої відмінності. Однією з складних проблем сьогодення в Україні є використання досить гнучких засобів регулювання інвестиційної кон'юнктури, які зазвичай притаманні до розвинутої ринкової економіки.

З метою більш коректного аналізу й практичного регулювання динаміки технологічних можливостей за допомогою впливу на короткострокову інвестиційну кон'юнктуру необхідно усунути автокореляцію між ними, зокрема нейтралізувати вплив існуючих та очікуваних технологічних можливостей у кожний даний момент часу на цю кон'юнктуру. Нарешті, слід «звільнити» саму досліджувану динаміку від інших (екзогенних) чинників, встановити тільки ендогенну складову динаміки, що вивчається. Вплив саме на неї й буде визначати мультиплікативний ефект впливу короткострокової інвестиційної кон'юнктури у вирішальні моменти життєвих циклів окремих результатів фундаментальних досліджень і всієї їх сукупності в цілому на довгострокову циклічність динаміки інвестицій та їх ефективність.

Список використаних джерел

1. Ослунд А. Строительство капитализма: Рыночная трансформация стран бывшего советского блока / Пер. с англ. Н.А. Ранневой, А.Ю. Молоканова; Под ред. И.М. Осадчей. – М.: Логос, 2003. – 720 с.

2. Федулова Л.И. Экономическая природа технологий и технологического развития // Экономическая теория. – 2006. – № 3.

3. Шинкоренко Т.П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1.

4. Тарасевич Л. С., Гребенников П. И., Леусский А. И. Макроэкономика: Учебник. – М.: Юрайт-Издат, 2003. – 650 с.

5. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Пер. с англ. Т.О. Розумовой, С.Ю. Роциной; Под ред. Р.П.Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
6. Калюжний В. Удосконалені й нові методи вимірювання впливу капіталу, праці та продуктивності на зростання ВВП // Економіка України. – 2003. – № 6.
7. Сіо К. К. Управленческа́я экономика / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. - 671 с.
8. Черников Д. А. Макроэкономическая теория (учебник для экономических вузов) // Российский экономический журнал. – 1993. – № 8.
9. W. Arthur Lewis. Economic development with unlimited supplies of labour // Manchester School. – 1954. – № 22.
10. John C.H. Fei and Gustav Ranis. Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy. – Homewood. – Ill: Irwin, 1964.
11. Hollis B. Chenery. Structural Change and Development Policy. – Baltimore: Md.: Johns Hopkins University Pres, 1979.

РОЗДІЛ 17. ОСОБЛИВОСТІ ЗВ'ЯЗКУ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

17.1. Генеза суспільної форми зв'язку виробництва і споживання

Актуальність проблем маркетингу визначається тим, що його розвиток в Україні відбувається значно повільніше, ніж того вимагає участь вітчизняних виробників в міжнародному розподілі праці. Маркетинг представляє істотний елемент сучасного зв'язку виробництва і споживання, і його незрілість, тому є важливим гальмом на шляху розвитку української економіки і підвищення ефективності її функціонування. Незрілість маркетингу на вітчизняних підприємствах, невирішеність багатьох економічних, психологічних і організаційних проблем його розвитку сприяє постійній підтримці інтересу до питань маркетингу, починаючи з середини 80-х років.

Ринкові перетворення викликали цілу хвилю публікацій по проблемах маркетингу, яка не утихає і до цього дня. Більшість робіт Ф. Котлера, Л. Лойда, А. Дайана, Р. Асселя, Т. Амблера, Р. Армстронга, Дж. Сондерса, В. Вонг, Г.Л. Багієва, В.М. Тарасевича, Г.С. Беккера, П.С. Завьялова, А.А. Старостіной і інших авторів носять прикладний характер і містять в основному широкий круг практичних рекомендацій, адресованих безпосередньо господарським працівникам і підприємцям.

Деякі передумови теоретичного дослідження були створені ще в працях А. Курний, Д. Дюпюї, А. Маршалла, Дж. Би. Кларка, Би. Селігмена, В. Парето, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна.

Проте, тільки напрям економічної теорії, що вивчає матеріальні по своєму характеру виробничі відносини, створив наукові передумови для теоретичного аналізу маркетингу. У працях А. К. Покритана, В. А. Грималюка, С.В. Мартиновського, В. І. Касаткиной, І. В. Пусенкової і інших економістів були розроблені проблеми заперечення товарного виробництва і переходу

до нової, безпосередньо суспільної форми економічного зв'язку між людьми, що відбувається сьогодні перш за все в найбільш високорозвинутих країнах світу.

Метою даного дослідження є вивчення форми, яку приймають елементи безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання, що виникають в умовах підриву товарного виробництва процесом безпосереднього усупільнення праці. Крім того, дуже важливо з'ясувати, наскільки об'єктивно необхідною і історично неминучою є ця форма. Чи існують інші, альтернативні історичні шляхи розвитку елементів безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання? Можливо, маркетинг є тією специфічною формою, в якій виступають елементи нового типу зв'язку тільки в конкретно-історичних умовах капіталістичної економіки західного типу, в якій стихійно-ринковий механізм поступово підривається елементами плановості? Можливо, планова система радянського типу забезпечувала розвиток безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання без жодного маркетингу?

Для відповіді на ці питання треба з'ясувати, на якому рівні розвитку реально знаходилася безпосередньо – суспільна форма зв'язку виробництва і споживання в радянській економіці. Оскільки товарно-ринковий спосіб зв'язку виробництва і споживання утворює початкове відношення капіталістичного способу виробництва, його антипод – безпосередньо-суспільний спосіб зв'язку виробництва і споживання – виступає як початкове відношення для посткапіталістичного суспільства. Тому від ступеня зрілості безпосередньо суспільної форми зв'язку виробництва і споживання в радянській економіці по суті залежить рішення питання про те, чи була ця система соціалістичної.

Для оцінки ступеня розвитку безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання звернемося спочатку до поверхні явищ господарському життю радянського суспільства. На цьому рівні аналізу, що не претендує на глибину, планова економіка виступає, перш за все як ресурсообмежена система, протилежна попитуобмеженої системі, характерній для ринкової економіки.

Критерієм розмежування цих двох типів є обмежувач або регулятор зростання виробництва. По цьому критерію Я.Корнаї, як відомо, розмежував дані два типи економічних систем [2, с.117].

У попитообмеженій системі зростання виробництва постійно обмежується попитом. Це означає, що масштаб розширення виробництва своїм регулятором має попит на ринку, який у свою чергу виражає об'єм і структуру суспільних потреб.

Таким чином, в даному випадку розширення виробництва здійснюється в міру готівки і постійно змінних суспільних потреб. Ці потреби можуть бути невідомі заздалегідь, але можуть бути і відомими. Це означає, що поняття попитообмеженої системи ширше, ніж поняття товарного виробництва.

Останнє припускає невідомий ринок. В даному випадку встановлюється зв'язок виробництва і споживання, якій опосередкується цим невідомим ринком.

Проте розвиток маркетингу, вивчення і регулювання суспільних потреб, становлення елементів безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання самі по собі ще не відмінюють попитообмежений характер економічної системи. Вона залишається попитообмеженою, не дивлячись на те, що зв'язок між виробництвом і споживанням починає встановлюватися інакше. Попит, а отже, і суспільні потреби, що ховаються за ним, як і раніше визначають межі зростання виробництва. Більш того, його дія на виробництво завдяки маркетингу стає більш безпосередньою. Воно здійснюється вже не заднім числом, після закінчення процесу виробництва, а апріорі, ще до того, як виробництво завершилося. Тому маркетинг як форма становлення безпосередньо суспільного зв'язку сприяє підвищенню ефективності функціонування і розвитку виробництва.

Завдяки маркетингу виробництво позбавляється від багатьох перешкод, які гальмували його розвиток на основі стихійно-ринкового механізму вільної конкуренції [7,с.117]. Цим проте справа не обмежується. Завдяки сучасному маркетингу виробники дістають можливість не тільки пасивно пристосовуватися до наявного попиту, але і активно формувати його. Ця сторона функціонування сучасної

економіки найяскравіше відбита у Дж.Гелбрейта, що рахує сектор крупних корпорацій не ринковою, і плануючою системою, що активно впливає на споживача [1,с.214].

Але і активна дія виробників на попит за допомогою маркетингу не відмінняє ще попитуобмеженого характеру сучасної економіки. Адже платоспроможна потреба залишається обмежувачем зростання виробництва навіть в тому випадку, якщо попит не тільки вивчений, але і є об'єктом активної дії з боку виробників. Правда, оскільки виробник впливає на попит, виходячи з ресурсів, що є у нього, тут вже починають з'являтися елементи ресурсообмеження, але виявляються вони не прямо, а побічно – за посередництва попитуобмеження.

Таким чином, в тій мірі, в якій сучасний виробник вже не просто вивчає попит, але і активно регулює його, попитуобмежений характер сучасної економічної системи виступає як форма, за якою починають з'являтися елементи ресурсообмеження. Тим самим на рівні механізму здійснення господарської діяльності виявляється глибинний історичний процес переходу від опосередкованого до безпосередньо суспільної форми економічного зв'язку між людьми.

Ми бачимо, проте, що поява елементів ресурсообмеження, що відбувається у міру розвитку маркетингової дії виробників на споживання їх продуктів, декілька відстає від процесу підриву товарного виробництва.

Оскільки товарне виробництво припускає невідомий ринок, маркетингові дослідження суспільних потреб навіть в тому випадку, якщо вони не супроводжуються активною дією на попит, все одно є свідомством підриву товарної форми зв'язку виробництва і споживання, що почався.

Проте в даному випадку, як ми бачили вище, приховані елементи ресурсообмеження ще не виникають. Вони з'являються тільки тоді, коли маркетингові дослідження переходять в активну дію виробників на споживання їх продуктів.

Тут виявляється та відмінність між поняттями попитуобмеженої системи і товарного виробництва, про яке мовилося вище. Звичайно,

головною відмінністю є те, що вони відносяться до абсолютно різних рівнів аналізу економічної структури суспільства.

Категорія товарного виробництва характеризує глибинний рівень виробничих відносин, що визначає весь спосіб життєдіяльності економічної системи даного суспільства.

Поняття ж попитуобмеженої системи відображає лише деякі сторони механізму функціонування і розвитку виробництва. Тому ці поняття взагалі є якісно непорівнянний, оскільки вони відносяться до різних рівнів економічного аналізу. Проте між ними є видимим певний зв'язок, оскільки попитуобмеження виступає як одна з характеристик функціонування і розвитку товарного виробництва.

Але і тут виявляється деяка принципово важлива відмінність між цими поняттями, відмінність вже швидше кількісного, чим якісного характеру, тобто відмінність по ступеню обхвату історичних явищ. Воно полягає в тому, що поняття попитуобмеженої системи охоплює не тільки класичне товарне або товарно-капіталістичне виробництво, але і товарне виробництво, що знаходиться на тому ступені підриву, коли ринок вже стає більш менш відомий задалегідь, але ще не стає об'єктом масованої активної дії з боку виробника. Тільки з розгортанням такої дії з'являється можливість говорити про появу елементів ресурсообмеження, що ховаються за попитуобмеженням.

Попитуобмеженна економіка є вельми гнучкою виробничою системою, що постійно перебудовується, що відносно швидко міняє свою структуру разом із зміною суспільних потреб. Але вона є еластичною і в тому сенсі, що володіє здатністю ефективно функціонувати і розвиватися не тільки в умовах товарного або товарно-капіталістичного виробництва, але і тоді, коли товарне виробництво вже підірване розвитком елементів безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання. Причому, ефективність її у міру цього підриву володіє тенденцією до підвищення.

У протилежній їй ресурсообмеженній системі масштаби розширення виробництва пов'язані безпосередньо з наявністю ресурсів, перш за все матеріальних, а також – трудових.

Це означає, що обмежувач виробництва в цьому випадку – не потреби, а як би само виробництво: чим більше проведений ним продукт, тим більше ресурсів треба для подальшого його розширення і так далі. Іншими словами, в ресурсообмеженій системі складається і відтворюється безпосередній зв'язок виробництва не з суспільними потребами, а з результатом самого виробничого процесу і перш за все – з його величиною. Зміна потреб, зокрема, їх структури, виявляється зовсім не обов'язковим для відповідних змін у виробництві.

Більш того, така зміна виявляється об'єктивно небажаною і навіть руйнівним для виробничої системи, пристосованої до роботи саме з даними існуючими ресурсами. Тому ресурсообмежена система в принципі є украй “жорсткою”.

Функціонування її детерміноване характером і структурою наявних ресурсів, а розвиток здійснюється в строго заданому напрямі. Тому для неї характерна і специфічна мета функціонування і розвитку: розширення виробництва для збільшення кількості ресурсів як засоби ще більшого зростання виробництва. Це і є специфічне втілення капіталістичного принципу “виробництва ради виробництва” [6, с.68].

Цей вбудований в ресурсообмежену систему механізм “виробництва ради виробництва” зумовив закономірну гонитву за “валом”, тобто націленість на переважно кількісне зростання. Проте головним бичем попитообмеженої системи став властивий їй загальний, хронічний, такий, що самовідтворюється, інтенсивний дефіцит.

Знаменита робота Я.Корнаї “Дефіцит” була направлена на те, щоб показати, що дефіцит в командній економіці – це не яесь поверхневе, чисто ринкове явище, пов'язане з жорсткістю планованих державою цін. Корнаї критикує перш за все тих західних економістів, які пояснювали хронічний дефіцит в командній економіці за допомогою неокласичних кривих ринкового попиту і пропозиції, перетин яких показує рівень рівноважної ціни.

Якщо планова ціна встановлюється нижче за рівноважний рівень, то дана схема показує появу розриву між попитом і

пропозицією. Ринкова економіка завдяки конкуренції володіє здатністю швидко усувати значні відхилення ринкової ціни від ціни рівноваги. Тому тут хронічний дефіцит в принципі неможливий.

Навпаки, командно-адміністративна система такого механізму не має в своєму розпорядженні. Встановлювана тут планова ціна через свою жорсткість може тривалий час відтворюватися на рівні нижче за ціну рівноваги, обумовлюючи тим самим те хронічно відтворне перевищення попиту над пропозицією, яка і утворює дефіцит.

Недоліком такого неокласичного пояснення дефіциту, не дивлячись на його витонченість, що здається, було повне ігнорування процесів, що протікають в надрах виробництва. В протилежність спрощеній неокласичній інтерпретації дефіциту Я.Корнаї прагнув показати, що дія командної системи не обмежується сферою звернення, що вона “проростає” углиб виробництва, змінює його характер, визначає навіть внутрішньовиробничі відносини, що складаються в рамках підприємств.

По суті Я.Корнаї протиставив неокласичному принципу примату звернення над виробництвом науковий принцип примату виробництва по відношенню до звернення. Він показав, що поява і постійне відтворення дефіциту у всіх сферах господарства (причому не тільки на кінцеві продукти, але і перш за все – на багато видів ресурсів) визначається самою природою тієї системи, яку він назвав ресурсообмеженою [2,с.312-318].

Історичний досвід функціонування і розвитку радянської економіки показує: виникнувши як система, що претендує на найбільш раціональне використання всіх ресурсів, вона привела кінець кінцем до їх менш раціонального використання, чим попитообмежена система.

Я.Корнаї показав, що цей парадоксальний результат є наслідок вбудованого в ресурсообмежену систему механізму: кожен чинник зростання виробництва, “настроєний” по критерію максимального використання ресурсів, веде у результаті до появи і поглиблення дефіциту ресурсів. У свою чергу дефіцит ресурсів з неминучістю

породжує дефіцит споживчих благ, що виявляється не тільки в недоліку продуктів, необхідних для задоволення потреб населення, але і в пов'язаних з ним таких негативних соціальних наслідках, як особливі системи розподілу благ, черги, різного роду привілею, зловживання, корупція і так далі

Ресурсообмежена система породжувала “ринок продавця”. Умови незадоволеного попиту, що постійно зберігається, дозволяли підприємству-виробникові ігнорувати вимоги споживачів, будь то підприємство як споживач засобів виробництва, або кінцевий споживач. Це давало можливість споживачам “триматися на плаву”, не піклуючись про якість, використанні досягнень НТР і так далі.

Але головне - виробника взагалі не цікавив споживач. Якщо споживачем виступало підприємство, то тут його вивчення зводилося до того, щоб чинити на нього тиск і збувати непотрібну йому продукцію. Якщо ж мова йшла про предмети особистого споживання, то виробникові взагалі не було ніякої справи до споживача його продукції. Безпосередньо він мав справу лише з підприємствами оптової торгівлі, і сигнали про суспільні потреби доходили до нього у край опосередковано.

Внаслідок цього радянська економіка по суті працювала на невідомого споживача. Тим самим вона постійно відтворювала одну з найбільш слабких, уразливих особливостей стихійного капіталістичного виробництва – невідомість споживача. Історичний парадокс при цьому полягав в тому, що ця особливість відтворювалася на плановій основі, тобто на основі, прямо протилежній товарно-капіталістичній організації господарства.

Як відомо, суть товарного виробництва полягає в роботі на невідомий ринок. Початковим відношенням товарно-капіталістичного виробництва виступає, тому опосередкований невідомим ринком спосіб зв'язку виробництва і споживання. Саме тому розвиток елементів протилежного, безпосередньо-суспільного типу зв'язку, що перетворюють невідомий ринок на відомий, вивчений, такий, що сегментується і регульований, виступає як підрип глибинної основи – початкового відношення товарного

виробництва, а, отже, і капіталістичного способу виробництва, що базується на ній.

Невідомий ринок означає, що виробник має вельми приблизне уявлення про об'єм і структуру суспільних потреб і тому працює усліпу. Отже, незнання ринку – це незнання споживача. Але незнання споживача характерне не тільки для стихійно-ринкової організації господарства, але і для планової економіки радянського типу, що має яскраво виражений ресурсообмежений характер.

Більш того, на практиці невідомість, не вивчена споживача в набагато більшому ступені були характерні саме для централізовано-керованого виробництва, чим для сучасного капіталізму, в рамках якого завдяки розвитку маркетингу повним ходом йшов процес формування елементів безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання. Отже, для радянської економіки був характерний в цілому відносно нижчий рівень розвитку безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання, чим для так званої ринкової економіки, яка в ХХ столітті по суті вже перестала бути ринковою.

Одним з проявів низького рівня розвитку безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання, що найбільш впадають в очі, в радянській економіці було химерне поєднання товарного дефіциту з надміром речей, що не реалізовувалися, не менш значним по своїх об'ємах, чим сам дефіцит.

Радянські магазини були завалені одягом, взуттям, тканинами, галантереєю і так далі, але при цьому було важко знайти потрібний споживачеві товар із-за невідповідності фасону, кольору, відставання від моди, не говорячи вже про низьку якість виробів, що продаються.

По багатьом їх видам річний об'єм реалізації не перевищував 30%, а іноді і 10% від надходжень за цей час. Якби легка промисловість змогла проводити продукцію, хоч би наближаючись до реальної структури суспільного попиту, то навіть при незначному підвищенні якості товарообіг прискорився б в 2-2,5 разу. [3,с.7]. Навіть у продовольчому постачанні, де виробництво легше пристосовується до попиту, а його незадоволеність відчувається

особливо гостро, дефіцит теж уживався з надміром неякісної або перевиробленої продукції (гнилі овочі і фрукти, плавлені сирки, незвичний для населення маргарин, непопулярні види круп і так далі).

17.2. Об'єктивні критерії співвідношення між регулюванням і саморегулюванням у перехідній економіці

Головна причина щодо низького рівня розвитку безпосередньо-суспільного способу зв'язку виробництва і споживання в радянській економіці полягала в тому, що перетворення права власності не супроводжувалися адекватними змінами в її економічному змісті.

Розмежування цих двох сторін є найважливішим методологічним елементом строго наукового аналізу економіки. З одного боку, право власності є вольовими, політико-правовими відносинами і взагалі знаходиться за межами предмету економічної теорії. З іншого боку, економічний зміст власності тотожний системі матеріальних виробничих відносин, якраз і утворюючій предмет економічної теорії. Їх матеріальність або об'єктивний характер означають незалежність від волі і свідомості людей, що робить виробничі відносини прямо протилежними по своєму характеру вольовим, політико-правовим відносинам і виділяє їх (виробничі відносини) зі всієї маси суспільних відносин, перетворюючи на базис суспільства.

З'ясування економічного змісту власності означає розгляд її не як особливого самотійного відношення в системі виробничих відносин, а саме як самій цієї системи, тобто як економічної структури суспільства, що охоплює відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання. Звичайно, відносини власності, що розглядаються в цілому, охоплюють різні сторони суспільних відносин – як власне економічні, так і ідеологічні, вольові суспільні відносини.

І якби ми спробували досліджувати відносини власності як особливий елемент в системі суспільних відносин, то неминуче

опинилися б не в змозі відмежувати, абстрагувати те, що є в цих відносинах економічного, від того, що в них є ідеологічного.

Розгляд власності як самостійний елемент звівся б по суті до дослідження власності як юридичного відношення, як права власності, тобто до з'ясування того, що кому належить, хто чим володіє і розпоряджається, хто що використовує і так далі – іншими словами, до констатації певних відносин між суб'єктом і об'єктом, які є не економічними, а правовими або вольовими [4,с.8-10].

Не випадково тому в роботах більшості радянських економістів, присвячених розгляду проблем власності, головна увага приділялася саме цим проблемам. Але як ні важливо знати, що кому належить і хто що привласнює, з'ясування це зовсім не складає головного завдання економічної теорії, покликаної вивчати закономірності виникнення і розвитку різних типів виробничих відносин.

Науковий підхід до розгляду власності полягає в тому, що вона аналізується не як така, а за допомогою об'єктивного економічного способу її реалізації, тобто за допомогою дослідження об'єктивно існуючих відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Адже тільки таким шляхом досягається розуміння відносин власності як відносин саме матеріальних, таких, що об'єктивно існують. Тим самим здійснюється абстрагування цих відносин від права власності, від вольових відносин, тобто від всього того, що належить до ідеологічних суспільних відносин.

Тому, коли мовиться про те, що власність в економічній теорії не може розглядатися як особливе, самостійне відношення, що існує разом з відносинами виробництва, розподілу, обміну і споживання, то мається на увазі якраз неможливість з'ясування економічного змісту власності зовні і незалежно від аналізу сукупності виробничих відносин. Ніякого іншого сенсу визначення власності як сукупності економічних відносин не має.

Прикладом застосування даного підходу до дослідження радянської економіки є розмежування націоналізації або одержавлення засобів виробництва, з одного боку, і, з іншого боку – усуспільнення виробництва на ділі [8,с.118].

Націоналізація є вольовим політико-правовим актом, що полягає у відміні права приватної власності і в проголошенні права державної власності на засоби виробництва. Як одноразовий політико-правовий акт націоналізація створює правову форму державної власності на основні засоби виробництва.

Усуспільнення ж виробництва на ділі є більш менш тривалим історичним процесом, в ході якого правова оболонка повинна наповнюватися відповідним економічним змістом. Це економічний зміст припускає налагодження ефективно функціонуючої планомірно організованої системи виробництва і розподілу продуктів в масштабі всього суспільства.

Цієї системи в радянському суспільстві так і не було створено. Замість неї виникла Ресурсообмежена система, що заснована на нечуваному ігноруванні суспільних потреб і працювала усліпу, на невідомого споживача в той час, як в інших країнах починали розвиватися елементи безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання.

Незавершеність процесу усуспільнення виробництва на ділі якраз і привела до недостатнього розвитку тут безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання. Тому, якщо підходити з боку не юридичної форми, а об'єктивного економічного змісту власності, то слід визнати, що радянське суспільство по своєму економічному базису не було соціалістичним.

Класичний капіталізм, як відомо, припускає опосередковану невідомим ринком зв'язок виробництва і споживання. Тільки в умовах підриву товарного виробництва починають з'являтися елементи безпосередньої форми зв'язку.

Державний капіталізм радянського типу не мав в своєму розпорядженні механізму ринкового опосередкування, але, з іншого боку, і не зміг налагодити систему безпосередньо-суспільних зв'язків між виробництвом і споживанням.

Зв'язок виробництва із споживанням тому став справжньої "ахіллесової п'ятої" радянської економіки, пов'язаної з її ресурсообмеженим характером.

Саме ресурсообмежений характер радянської економічної системи, з одного боку, заважав розвитку тут нових, безпосередньо-суспільних форм економічного зв'язку виробництва і споживання, а з іншої – робив неможливим функціонування опосередкованої ринком форми економічного зв'язку.

Зв'язок виробництва і споживання фактично був замінений механізмом “виробництва ради виробництва”.

Вище було показано, що поняття попитуобмеженої системи не тільки якісно відрізняється від категорії товарного виробництва, оскільки вони відображають абсолютно різні рівні економічної структури суспільства, але і відрізняється кількісно – по своєму історичному обхвату. З цього боку обхват попитуобмеженої системи ширший. Наприклад, підірване безпосереднім усупільненням товарне виробництво може як і раніше функціонувати і розвиватися як попитуобмеженої система.

З іншого боку, як ми бачимо, існує такий особливий тип капіталізму, який об'єктивно виходить за межі попитуобмеженої системи і стає ресурсообмеженою системою.

Мова йде про державному капіталізмі радянського типу. Він руйнує систему опосередкованого товарно-ринкового усупільнення економічних зв'язків між людьми і в той же час виявляється нездібний замінити її зіставною з нею по соціально-економічній ефективності системою безпосередньо-суспільних зв'язків.

Це означає, що фактичний рівень усупільнення виробництва на ділі в такому суспільстві опиняється нижчим, ніж в інших країнах з індустріальною економікою. Перш за все це відноситься до рівня зрілості безпосередньо суспільному зв'язку виробництва і споживання.

Дефіцитний характер, органічно властивий ресурсообмеженій системі, настільки перешкоджає розвитку нового типу зв'язку виробництва і споживання, що рівень цього розвитку виявляється нижчим, ніж в країнах з так званою ринковою економікою, в надрах якої зріють елементи нового, безпосередньо-суспільного типу економічного зв'язку. В результаті західні країни просуваються по

шляху усупільнення виробництва на ділі значно далі, ніж радянське суспільство.

Таким чином, якщо судити по характеру і ступені розвитку економічного зв'язку виробництва і споживання, то радянська економіка виступає як специфічний різновид державного капіталізму, сполученого з докапіталістичним відносинами позаекономічного примушення і що функціонує як ресурсообмежена система.

Така економіка характеризується нижчим рівнем розвитку процесу усупільнення виробництва на ділі і особливо – низьким рівнем розвитку безпосередньо суспільного зв'язку виробництва і споживання. В результаті із-за низького рівня свого розвитку безпосередньо-суспільний зв'язок виявляється нездібним замінити опосередкований ринком зв'язок виробництва і споживання.

Ця обставина з'явилася одним з найважливіших чинників, що визначають об'єктивну необхідність економічного реформування радянської системи і одній з найважливіших причин її краху.

Завдяки, в першу чергу, високого рівню розвитку маркетингу в західному суспільстві, поведінка господарюючих суб'єктів тут знаходиться набагато ближчим до моделі повної раціональності, чим поведінка суб'єктів української економіки, тому міра об'єктивно необхідного державного втручання у функціонування української економіки істотно відрізняється від оптимальної міри державного регулювання високорозвинутої економіки.

У першому випадку цей захід об'єктивно набагато вище, ніж в другому, оскільки в умовах відносного слабо розвиненого в Україні маркетингу відповідно низький рівень інформованості і раціональності господарюючих суб'єктів не забезпечує достатньо ефективного саморегулювання економіки за допомогою ринкових сил. Тому співвідношення між регулюванням і саморегулюванням в пострадянській економіці не може бути таким, як у високорозвинутій.

Тільки у міру розвитку сучасного промислового капіталу і маркетингу як елементу його відтворення створюються об'єктивні умови для зміни співвідношення між регулюванням і саморегулюванням. Звідси витікає, що дане співвідношення винне

плавно і послідовно змінюватися впродовж всього перехідного періоду, а не відразу, ривком, як це відбулося на практиці в 90-і роки.

У цій поступовій зміні співвідношення між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням і повинен полягати еволюційний перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки, що відбувається без революційних потрясінь. Саме у цьому природно-історичному русі і полягає та об'єктивна економічна необхідність, яку покликана зафіксувати економічна теорія.

Чи буде ця об'єктивна необхідність реалізована на практиці або подальший розвиток суспільства по шляху, чреватому потрясіннями, залежатиме від вибраної концепції переходу до ринку, що визначає економічну політику держави [5,с.73-107].

Зрозуміло, вироблення практичних рекомендацій по конкретних напрямках економічної політики в Україні виходить за межі даної роботи. Проте концепція переходу до ринку як перетвореної форми усупільнення на ділі виступає як теоретична основа подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1973. – 432с.
2. Корнаи Я. Дефицит. – М.: Прогресс, 1990. – 392с.
3. Пиччеи Аурелио Человеческие качества. – М.: Прогресс, 1980. – 302с.
4. Покрытан А.К. Про характер виробничних відношень сучасної України // Економіка України. – 1997. – №10. – С. 12-18.
5. Покрытан А.К. Переходная экономика, её содержание и особенности // Экономика Украины. – 1996. – № 11. – С.17-29.
6. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 411с.
7. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг. – М.: Сирин, 2002. – 308с.
8. Яцький Л.О. Економіка і економічний зв'язок. – К.: Техніка. 2006. – 229 с.

РОЗДІЛ 18. ГЕНЕЗА МЕТОДОЛОГІЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Зміни які відбулися після подій 1991 році в СРСР не могли не торкнутися питань економічної теорії. Як все нове вони мали свій початок яким виявилось повернення до широкого загалу після довгого забуття викладання «Історії економічної думки», появу «Економікс» тощо. І не випадково. Адже, як відомо, основною дисципліною для економістів була і залишається саме «Політична економія» яка за влучним виразом К. Маркса є «анатомією і фізіологією суспільства». Іншими словами треба мати карту дослідження у якій можна було б віднайти відповідне рішення або лінії до нього.

Перебудова в СРСР, яку розпочав тодішній Генеральний секретар ЦК КПРС М. С. Горбачов, виявила один аспект проблеми, який поступово став настільки очевидним, що зразу ж набув сили керівництва до дії. Ним стала необхідність переходу на рейки західної економічної думки. А це спонукало взяти на озброєння її основні підходи як до мети економічного дослідження, предмету економічної науки, методу так і структури побудови курсу, що мало наслідком появу в економічних закладах колишнього СРСР вже згадуваного вище «Економікс» та інших нових економічних дисциплін.

Одночасно постала проблема. Як бути з «Політичною економією»? У нас вона була, але марксистського різновиду. У ряді економічних закладів, як профілююча, вона залишилась марксистського спрямування, до якої просто додали викладання «Економікс», а з нею і проблеми її «нестиковки» з курсом «Економікс».

Наприклад, в дослідженні прибутку в з'явилися дивні для марксизму характеристики чистого і валового прибутку, в аграрних проблемах кудись поділась абсолютна рента, а в системі національних рахунків випала перенесена вартість тощо. Поступово у ході заглиблення у курс «Економікс» виявлялись все нові і нові протиріччя які все більш наростали і продовжували залишатись, практично, без їх розв'язання. Їх пробували уникнути через заміну

частиною ВНЗ України викладання марксистської «Політичної економії» західним «Економікс».

Однак проблема від цього не зникла, а навпаки загострилась, поставивши ряд нових питань. По-перше, куди поділась «Політична економія» і чи залишилась вона взагалі у арсеналі сучасного західного напрямку економічної думки, а якщо так то що собою являє? По-друге, чи можна її сумістити із західним «Економікс» і як? І нарешті, по-третє. як бути з марксистською «Політичною економією»? Продовжувати її викладання у закладах економічного спрямування чи ні?

На перший погляд такі постановки виглядають як чисто методологічні, що мають віддалене відношення до безпосередніх практичних проблем економіки як світового рівня так особливо української. Однак будь-яке як теоретичне так і практичне питання може бути ефективно з'ясоване тільки через відповідні науки, а вони мають предмет дослідження, що вказує, у руслі якої науки можна віднайти вирішення відповідного запиту.

Тому спробуємо відповісти на три поставлені питання більш детально. По-перше, політична економія в західному її варіанті, розквіт якої припав на період наукової стадії і яку видатний французький економіст і громадський діяч Р. Барр визначив як «Народження економічної науки» (1750-1870) була, є і нікуди не ділась. Більш того, саме західна політична економія, а не якась інша, у свій час стала основою формування її марксистського варіанту як відгалуження, а не навпаки. Звідси важливо віднайти і дослідити цей витік.

Друге питання про те чи можна її поєднати із західним «Економікс» теж має позитивну відповідь. Для цього досить уважно придивитись до визначення предмету даної науки геніальним англійським вченим А. Маршаллом який писав, «... що економічна наука – це з одного боку наука про багатство, а з іншого – та частина суспільної науки про дії людини у суспільстві, які відносяться до розпочатих нею зусиль для задоволення своїх потреб в тих межах, в яких ці зусилля і потреби піддаються вимірюванню в одиницях багатства або його загального представника, тобто грошей [6, т.1, с.107].

Де ж тут політична економія може запитати уважний читач?

Адже мова йде про предмет «Економікс». А вона закладена як все геніальне в словах «наука про багатство» з якої починається повне визначення предмету «Економікс» А. Маршаллом. Однак хоча «Політична економія» була, є і нікуди не ділась деякі українські науковці з появою «Економікс» продовжують заперечувати її сьогоденне існування. Однак як провести поєднання науки «Політична економія» і «Економікс» потребує певного уточнення про що буде сказано далі.

18.1. Визначення предмету і методу економічної науки представниками донаукового етапу економічної думки

Предмет формування фундаментальної для фаху економістів «Політичної економії» як науки мав довгу історію і почався через пошук нової форми багатства меркантилізмом яке вони відшукали у сфері обігу як гроші. До речі, саме меркантилістам належить термін «Політична економія» яку дав француз Антуан Монкретьєн де Ваттевіль, продовживши французьке відгалуження зазначеного напрямку. З часом, із розширенням процесу виробництва на безпосередній продаж, увага економістів перемістилася із сфери обігу у сферу виробництва у якому уточнювалась та розширювалось проблеми суті багатства через призму з'ясування законів функціонування ринку. Меркантилістами вперше, був використаний емпіричний метод, що зводився до опису економічних явищ в сфері простого товарного обігу у формі наростаючої світовій торгівлі.

Розвиток промислового капіталу потребував по-новому подивитись на проблему багатства. Враховуючи, що початок кар'єри В. Петті як першого економіста Англії припав на період його прихильності меркантилізму, предметом дослідження економічної думки він визначив у своєму знаменитому «Трактаті про податки і збори» як науку про гроші. Хоча дослідник тлумачив багатство значно ширше, включивши до нього на відміну від меркантилістів, крім грошей, ще й матеріальні блага, природні і людські ресурси тощо.

Завдяки чималим успіхам у природознавстві того часу відбулось уточнення і методу дослідження різних дисциплін. Розгляд економіки Англії В.Петті почав з аналітичного методу використовуючи

домінуючий на той час, емпіричний підхід меркантилістів, що дозволяв фіксувати ціле у першому наближенні. Однак для більш чіткої картини він доповнив його характеристику кількісними показниками. «...замість того, щоб використовувати лише слова у порівняльному та найвищому ступені й умоглядні аргументів, – писав він, – я встав на шлях вираження своїх думок на мові чисел, мір і ваг» [8,с.156]. Треба відкинути всі особливості, що залежать від «непостійності умів, думок, бажань і пристрастей окремих людей». Доопрацювання нового методологічного підходу знайшло продовження в його праці «Політична арифметика».

Разом зі своїм другом Джоном Граунтом (1620-1674) В. Петті заклав основи нової науки – статистики, започаткувавши її різновид – економічну статистику. Це дало можливість через кількісні параметри економічних явищ глибше проаналізувати стан ринку і вперше підрахувати національне багатство Англії, з якого почався відлік регулярного обчислення цього найважливішого показника стану економіки будь-якої країни.

Наступним кроком стало використання статистичного підходу у методі аналізу співвітчизника вченого Ф. Бекона шляхом розчленування цілого на частини. Виходячи, як і Ф. Бекон, з погляду на суспільство як на людський організм В. Петті використав індуктивний підхід для аналізу проблеми багатства, його оцінки, визначення міри цінності тощо, для створення в практиці господарювання ефективної податкової політики без якої тоді було неможливо здійснити поступальний рух в економіці.

Поступово економічні проблеми того часу починають концентруватися навколо питань суспільного багатства. Це неважко побачити, наприклад, у творах П. Буагільбера який залишив його у назві однієї із своїх книг як «Міркування про природу багатства, грошей і податків» (1707). Однак це були тільки підступи до визначення предмету нової науки.

Новим кроком, що підвів ризику під донауковим етапом західного класичного напрямку економічної думки і зробив спробу систематизації економічної теорії того часу, стали ідеї Ричарда Кантильона (прибл. 1680-1734). Єдиною книгою його життя залишилось «Есе про природу торгівлі в цілому», що побачила світ

після трагічної загибелі автора тільки у 1755 році. Саме вона проклала своєрідний «місток» від донаукового етапу розвитку економічної думки до наукового. Пізніше, вже на науковому етапі багато економістів щедро черпали із неї нові ідеї для своїх економічних розвідок.

Із назви книги можна побачити, що автор визначив проблемою дослідження ринок, який назвав торгівлею у цілому. Саме навколо неї він будує послідувачі роздуми відносно виникнення інституційної структури суспільств, як рух від натурального господарства до господарства ринкового типу.

Російський економіст О. І. Ананьїн стверджує, що теоретична система Р.Кантільона – це осмислено вибудована система абстрактних моделей, яка містить декілька контурів. Саме вони заклали основи побудови послідувачих систем в яких щось уточнювалось або змінювались відносно базової моделі Кантільона, залишаючи незмінними вибудовані ним засади.

Економічну систему Р. Кантільона можна представити як таку, що складається із трьох контурів. Перший контур – модель походження багатства його системи була побудована на двохфакторній (земля-праця) моделі, на якій потім зводилися інституційні рамки послідувачого аналізу. Автор постулює (а) невідтворюваність нерівного розподілу землі як головного джерела багатства і (б) центральну роль власників як розпорядників доходів. Далі із центрального місця власників у суспільстві Р.Кантільон виводить порядок розселення жителів держави, які, у свою чергу, задають ієрархію економічних агентів, що селяться – в столиці, крупних і середніх містах як земельні власники разом з обслугою; а на іншому полюсі – в селах – живуть селяни, що обробляють землю; а сполучною ланкою між містом і селом служать торгові селища що формуються навколо місцевих ринків.

Другий аналітичний контур дає аналіз процесу виробництва багатства. В його основі лежить умовна модель країни як великого натурального господарства на чолі із земельним власником, який за допомогою прошарку наглядачів направляє працю робітників – селян і простих ремісників.

Далі Р. Кантільон досліджує величину багатства, що

виробляється як таке, що визначається природними факторами: розмірами і якістю земель, а також кількістю жителів, включаючи необхідне для їх забезпечення число робітників, які земля може прогодувати. Розподіл багатства регулюється «теорією трьох рент» де природні фактори переплетені з соціальними. Згідно з цією теорією одна третина виробленого продукту землі надходить власнику землі і споживається по його забаганці, друга третина йде на покриття витрат, включаючи забезпечення робітників всіх видів, а остання третина, яка також залишається в господарстві, забезпечує, по вислову Р. Кантильона, його дохідність. Відповідно, структура багатства, в кінцевому рахунку, виявляється залежною від образу життя власників землі, зміна, якої може, в свою чергу, впливати на структуру і чисельність населення. Тож не дивно, що в умовах сьогодення в Україні де зберігаються значні прошарки доринкових епох її потреби диктує перш за все олігархат, а не більшість населення країни.

Третій і, ймовірно, найголовніший для автора «Есе» аналітичний контур – це модель грошового обігу. Вона базується на кругообороті суспільного продукту («теорія трьох рент») і формується за рахунок трансформації висхідної моделі натурального господарства в модель обмінного господарства з накладенням на базовий інституціональний контур [1,с.634-635].

Р. Кантильон застосовує систему наукових абстракцій за допомогою розмежування натурального, обмінного і грошового господарств як своєрідні поверхи абстрагування. Крім того, виділяє внутрішню цінність благ на відміну від ринкової ціни, і, нарешті, структурує суспільство на класи. Думка автора рухається від простих форм до складніших через економіку, спочатку як натуральну, потім її трансформації в бартерний обмін з появою грошей до реальної грошової економіки і, нарешті, обміну на зовнішній ринок, тобто у відкриту економіку, як результат його подальшого розвитку.

Не випадково оцінюючи вклад вченого у розвиток економічної науки В. С. Джевонс називав його фундатором західного класичного напряму економічної думки.

18.2. Перша спроба визначення предмету економічної науки та поглиблення дедуктивного методу в дослідженні економіки А. Р. Ж. Тюрго

У подальшому ідеї Р. Кантільона трансформувались в теорії фізіократів, а потім А. Сміта, Т. Р. Мальтуса, Дж. С. Мілля та А. Маршалла. Саме фізіократам, завдяки творчості А. Р. Ж. Тюрго, вперше, вдалося чітко визначити предмет «Політичної економії» як науки, що представ у назві його фундаментального твору «Роздуми про створення і розподіл багатства».

Багато у чому це стало наслідком використання в дослідженні економічних явищ саме в цій праці методу дедукції при збереженні основних засад аналітичного підходу. Дедуктивний метод дослідник запозичив у Р. Декарта, який писав, що необхідно «мислити по порядку, починаючи з предметів найбільш простих і легко пізнаваних, і сходити мало-помалу, як по сходинках, до пізнання більш складних» [2,с.48].

18.3. Ґрунтовне визначення предмету та методу економічної науки А. Смітом

Традицію визначати предмет дослідження у назві книги продовжив А. Сміт, що назвав свою славетну книгу: «Дослідження про природу та причини багатства нації» [10]. Головною заслугою вченого став перехід від несистематизованих та розрізнених наявних економічних знань до їх глибокої систематизації. Проаналізувавши наукову спадщину сучасників та попередників, автор доповнив її відсутніми ланками, створивши конструкцію наукового відображення дійсності, яка вперше вивела економічну науку на якісно новий рівень, набувши вигляду цілісного фундаментального сприйняття економічних процесів.

Тому головною книгою А. Сміта, яка визначила розвиток світової економічної науки на століття вперед, стало його «Багатство націй». В основу твору була покладена оновлена «Політична економія». Предмет її дослідження був зафіксований в повній назві книги «Дослідження про природу і причини багатства націй». Першим питанням, стала проблема фіксації головного об'єкта

дослідження – багатства нації (суспільства).

У досмітівський період з масовидними процесами обміну, вперше це питання поставили меркантилісти які вбачали його сутність в грошах. З появою класичного напрямку, ця проблема було уточнена в працях В. Петті та П.Буагільбера, до якого перший, крім грошей, відніс ще й природні багатства, речі створені працею, навикі людей тощо. Фізіократи віднесли до багатства предмети природи, які завдяки людській праці можуть змінювати форму. А.Сміт пішов далі, поглибивши питання сутності або природи багатства як основи буржуазного ладу та факторів (в термінології А. Сміта – причин багатства), що впливають на його створення.

Багато у чому це стало можливим завдяки розширенню та поглибленню інструментарію дослідження. Філософські напрацювання Дж. Локка і Д. Юма отримали доповнення у відповідних місцях книги А. Сміта власними його методологічними знахідками, що дозволили значно розширити горизонти науки. Вчений, як і його попередники, виходив із об'єктивних законів розвитку суспільства, які базувалися на принципах «природного порядку» і внутрішньої гармонії індивідів відповідно до законів моралі.

Шотландець виокремив дві сторони економічної теорії: позитивну і нормативну і через абстрактно-логічний та причино-наслідковий (каузальний) підходи показав її дві сторони. Одна із яких фіксувалася через їх зовнішню форму (екзотеричний підхід), а інша – внутрішній зміст економічних процесів (езотеричний підхід).

Головним методом дослідження автора, як і в західній економічній класиці взагалі, став аналітичний метод, що будувався на з'ясуванні загального погляду на існуючу дійсність, а потім доповнювався поетапним аналізом різних її частин, які постійно уточнювались результатами, отриманими раніше кожен раз співставляючись із цілим.

Про метод А. Сміта К. Маркс писав так. «Сам Сміт з великою наївністю рухається у постійному протиріччі. З одного боку, він простежує внутрішній зв'язок економічних категорій, або приховану структуру буржуазної економічної системи. З іншого боку, він ставить поряд з цим зв'язок, який даний видимим чином у явищах

конкуренції і як він, стало бути, представляється чужому до науки спостерігачеві, а рівно і людині, яка захоплена процесом буржуазного виробництва і практично зацікавлена у ньому» [6, т.26, ч.ІІ, с.177]. «...Обидва ці способи розуміння у А. Сміта не тільки преспокійно уживаються один біля іншого, але і переплітаються один з одним і постійно один одному суперечать» [6, т.26, ч.ІІ, с.177]. Далі К. Маркс вказує, що сам автор ставить перед собою два завдання: «показати внутрішню фізіологію буржуазного суспільства», а також те як «життєві форми» капіталізму постають зовнішньо.

Якщо виходити із методології західної економічної класики, а не марксизму, то протиріч тут нема. По-перше, А. Сміт досліджує кожне явище, використовуючи не дедуктивний підхід, як це робить К. Маркс, а аналітичний, де кожна частина об'єкта постійно співвідноситься до цілого на предмет відповідності. У методі К. Маркса все виглядає по іншому. Підтвердження правильності економічних частин відносно цілому відбувається як рух від абстрактного до конкретного що на кожному кроці наближається до багатогранної цілісної конкретної дійсності. Саме цим доводиться правильність отриманого наукового результату.

По-друге, А. Сміт використовує, і досить ефективно індукцію, яка вимагає підведення під кожну економічну категорію конкретних явищ для перевірки діяльності розсудку у відповідності до досліджуваної дійсності.

І по-третє, А. Сміта цікавить практична сторона питання, тобто, як зробити безпосередню господарську діяльність людини більш ефективною, а не виявити закони зміни одного суспільства іншим, як у К. Маркса.

З часом ця сторона питання у західній економічній класиці отримає продовження з розширенням предмета «Політичної економії» завдяки введенню в обіг відносин попиту та пропозиції, наслідком чого стане поява нової науки – «Економікс».

У К. Маркса практична складова має зовсім інший вигляд – дослідження змін у суспільстві та визначення напрямків побудови нового комуністичного устрою, що відобразиться у «Науковому соціалізмі».

У західній класиці все виглядає зовсім по іншому. В основу дослідження покладена так звана апперцепція, назва якої походить

від латинських термінів – *ad* та *perceptio* – сприймання, що означає залежність сприймання від попереднього досвіду особистості. В апперцепції проявляється загальний закон, за яким зовнішні предмети і явища визначають зміст психічної діяльності, діючи через внутрішні суб'єктивні умови, що склалися в ході попереднього розвитку індивіда в результаті його взаємодії з середовищем. Звідси сприйняття залежить не тільки від об'єкта, але й від суб'єкта, від наявних у нього потреб, інтересів, уявлень, понять тощо.

Заглиблюючись в аналіз економіки А. Сміт деталізує свій метод, конкретизуючи концепцію «економічної людини», як сукупності егоїстів, що прагнуть до накопичення багатства і мінімізації витрат. При цьому, приватний інтерес індивіда найкраще досягається через «невидиму руку ринку», визначаючи економічну політику яка повинна будуватися на принципі «*laissez faire*», тобто невтручання держави у справи товаровиробника.

Обґрунтування зазначеної ідеї – економічного лібералізму стало магістральною складовою, що знайшла своє продовження в західному класичному, а потім і неокласичному напрямі.

18.4. Уточнення предмета та методу дослідження політичної економії у творчості Д. Рікардо

Д. Рікардо пізніше змістив предмет науки у бік визначення проблем розподілу багатства. Звідси основне завдання політекономії вчений вбачав у встановленні законів розподілу «продукту землі» між основними класами суспільства: власниками землі, власниками грошей або капіталу, необхідного для її обробітку, і робітниками, працею яких вона впорядковується і виступає на поверхні у вигляді доходів – «ренти», «прибутку» і «заробітної плати» [9,с.399].

Визначити закони, які управляють цим розподілом Д. Рікардо і визначив як першорядне завдання політичної економії.

Звідси виняткову роль отримало питання відносно теорії ренти, без якої не можна збагнути дію впливу зростання багатства на прибуток і заробітну плату, а також дати картину дії податків на різні

класи суспільства, особливо, коли предметом оподаткування служать продукти, отримані безпосередньо з поверхні землі. Не останнє місце у західній класичній економічній думці мало відмічене вище значення землі як джерела утворення вартості.

Таким чином, головним у предметі політичної економії, вчений побачив у з'ясуванні суспільних умов виробництва і розподілу, які найбільш сприятливі для зростання матеріального багатства суспільства та формування раціональної податкової політики.

На метод, яким він користувався для з'ясування економічних явищ, вплинуло його заняття природничими науками (математикою, фізикою, геологією і т. ін.). Разом з тим, метод і методологія рикардіанського аналізу не може бути зведена до якихось природно-аналітичних прийомів. Його метод передбачав, до певної міри, теоретично відобразити економіку в рамках аналітичного методу, в якому К. Маркс побачив рух від абстрактного до конкретного. Акцент був зроблений на своєрідний підхід, тобто, на з'ясування відповідності тих чи інших економічних форм певним, абстрактним, об'єктивним принципам, в основу яких було покладено визначення вартості товарів робочим часом.

Це був принципово новий етап у дослідженні буржуазного суспільства, коли всі його категорії як би «просвічувалися» даною посилкою. Такі принципи аналізу в рикардіанському дослідженні носили якість генеральних, тобто, найбільш загальних, але разом з тим, і найбільш суттєвих. Даний метод відбивав сутність становлення капіталістичної системи, але в той же час, міг бути прийнятним для вивчення досить розвиненого її стану. Подібне стало можливим з досягненням капіталом більш розвиненого стану, у зв'язку з чим, вартісна природа виступила більш рельєфно.

Звідси аналіз вченого виявився глибшим, ніж у його попередників. Причому, якщо даний принцип не давав результатів, то Д. Рікардо вважав причиною невдачі не сам метод, а обмеженість своїх творчих можливостей у вирішенні поставленого завдання.

Таким чином, у дослідженні англійського суспільства Д. Рікардо геніально, поглибив і послідовно використав метод наукової дедукції одночасно продемонструвавши відразу до методу індукції. На причину подібного стану речей пізніше вкаже А. Маршалл [6, т.3. с.195].

18.5. Вдосконалення методології дослідження послідовниками англійської класичної політичної економії. Формування А. Маршаллом методології нової науки «Економікс»

Першим економістом, який піддав критиці економічну систему існуючої класики, став франко-швейцарський економіст Ж. Ш. Л. Сімонд де Сімонді

Закономірно, що це не могло не змінити як предмет так і метод дослідження. Цікаво, що перший у багатьох посібниках визначався по різному. Наприклад, як «матеріальний добробут людей, оскільки він залежить від держави», у інших «бережне та господарське управління національним надбанням» тощо. До зазначених визначень потім додавали моральні аспекти науки та проблеми розподілу і споживання. Однак якщо предмет формулювати так широко то це, скоріш за все, деталізація окремих його сторін, а не формулювання.

Тоді виникає питання: який же предмету дослідження автора? Як це не дивно, але відповідь лежить на поверхні. Вона, як і А. Сміта, у назві його головного твору «Нові початки політичної економії, або Про багатство в його відношенні до народонаселення» (1819).

Продовженням критики ортодоксальних ідей класичного напрямку стали напрацювання П. Ж. Прудона, який визначив предметом вивчення політичної економії проблеми соціальної сфери і, насамперед, різноманітні завдання організації обміну та споживання. При цьому, він вважав, що предметом економічної науки не може бути сфера виробництва, так як в цьому випадку «мінова цінність не піддається виміру».

Метод вивчення «Політичної економії» автора мав багато спільних рис з методом Ж. Ш. Л. Сімонда де Сімонді. Це проявлялось: по-перше, у запереченні доцільності в економіці встановлення необмеженої вільної конкуренції, що б не вела до знищення свободи, а тільки дозволяла знайти рівновагу між попитом і пропозицією, шляхом його регулювання; по-друге, він пропонував в процесі аналізу господарського життя висунення на перший план не економічних показників та факторів, а категорій добра, моралі, етики та соціальної справедливості, які лежать в основі таких вищих благ у житті людства, як рівність та свобода;

по-третє, неприйняття домінуючої ролі у політичній економії каузального методу аналізу.

В кінці XIX ст. «Політична економія» почала рух до нової науки – «Економікс». Його започаткували маржиналісти, а завершив А. Маршал через впровадження у предмет «Політичної економії» західного зразка, а не марксистського її варіанту, відносин попиту та пропозиції.

Одночасно була посилена і практична складова науки через введення в науковий обіг сили виміру спонукальних мотивів через гроші як ціну попиту та пропозиції завдяки чому вперше був зроблений відповідний підрахунок їх сили дії (самі по собі спонукальні мотиви виміряти неможливо) у ринковому або, що одне й теж, економічному суспільстві. Зазначимо, що цей перехід намітив ще вчитель А. Маршалла Джон Стюарт Мілль (1806-1873), який показав обмеженість науки про багатство як предмету економічної теорії чітко розмежувавши практичну та теоретичну сторони економіки як науки.

Його вчення, яке виникло, з одного боку, на основі здобутків класичної школи, опрацювало та узагальнило отриману нею спадщину стосовно капіталізму XIX століття, а з іншого – вивело теорію на новий рівень. Причому, використавши досягнення своїх попередників, як І. Бентам, Д. Рікардо, Т.Р.Мальтус та Ж. Б. Сей, Дж. С. Мілль вийшов на шлях соціальних реформ.

Трансформація ідей вченого відбулась шляхом еволюції здобутків попередників, в яку вчений вніс певні доповнення. Зазначимо, що ключова складова, що об'єднувала його з класикою була ідея еволюції суспільства. Дж.С. Мілль, розвиваючи її, визнавав дію економічних законів, правда, перш за все, у виробництві, а, також, форму приватної власності як основу суспільного прогресу, закон народонаселення Т. Р. Мальтуса, ідеї утилітаризму І. Бентама тощо.

Далі починались розбіжності. На відміну від класиків вчений вважав, що закон народонаселення Т. Р. Мальтуса немає такої фатальної дії і його можна упередити, свідомо зупинивши неконтрольовану народжуваність, шляхом роз'яснення нижчим верствам населення катастрофічність її наслідків.

Вчений зазначав, що змінити економічні закони стосовно

виробництва неможливо, так як вони визначаються об'єктивними обставинами як-то, типом природних законів (технологією, плодючістю землі, кількістю робітників і т. ін.). У той же час, розподіл вироблених благ відбувається суб'єктивно, тобто персоніфікується і визначається традиціями та способом життя суспільства. Звідси реформи, на його думку, треба зосереджувати на найбільш справедливому розподілі суспільного багатства, а не темпах його зростання, які треба адаптувати згідно з принципом І. Бентама (досягнення максимальної корисності для всіх верств). Це не означає, що така дія суспільства є свавільною, так як тут мова йде тільки про люфт у розподілі який неодмінно позитивно вплине на подальше зростання величини суспільного багатства.

До нових надбань вченого, які виокремлюють у класиці, додамо, ще два важливих положення. По-перше, визнаючи існуючі жорсткі форми боротьби людини за своє існування, він не вважав їх незмінними і бачив у користолюбстві не тільки ваду існуючого суспільства, але і позитивну його сторону. Саме через користолюбство і треба розвивати у людині спонукальні мотиви, навчаючи всіх кращим, цивілізованим прийомам примноження багатства. По-друге, у суспільстві потрібно запобігати небезпеці розчавлення індивідуальності окремої особи. Таким чином, у першому випадку вченим були виділені економічні, тобто практичні складові перетворень, а у другому – політичні, які він і розвинув у своїй наступній праці «Про свободу» (1859).

Цікаво, що аналізуючи вади капіталізму Дж. С. Мілль із співчуттям ставився до простого люду та позицій соціалістів-утопістів. Більш того він визнавав їх правоту, але бачив недоліки суспільства не серцем, як К. А. де Сен-Сімон та Ш. Фур'є, а розсудком. Треба пам'ятати, що з часів Великої французької революції політичні аспекти старих утопістів доповнились новими – економічною складовою.

Не визнаючи хиби буржуазного суспільства наслідком приватної власності, він підкреслював, що навпаки, «негативи» капіталізму, відбуваються через збереження напластуваних доринкових епох та зловживання приватною власністю. Саме цю ідею непогано було б взяти на озброєння нашим законодавцям.

На стадії тогочасного суспільства вчений побачив реальну, хоч і обмежену можливість його соціалізації, яку вважав за необхідність неодмінно використати. Виходячи із поставленої мети, витікали і інші аспекти його вчення як, наприклад, визначення предмета економічної науки, який він бачив не у розподілі існуючого багатства, а у зростанні нового. У його часи економічна наука поступово виходила за межі суто теоретичних аспектів і виступала як нова галузь знань, де теорія виливалася в оцінку практичних дій людей, їх поведінку, як здатність оцінювати різні способи досягнення кінцевої мети. Звідси більш чітко розмежовувалися позитивні і нормативні знання.

Виходячи з положень класичної школи, Дж. С. Мілль визначав предметом політекономії науку про «багатство, дослідження його сутності, законів виробництва та розподілу». [7,с.105] Саме ж багатство тлумачилось як «поняття, що охоплює всі корисні або приємні речі, які володіють міноюю вартістю» [7,с.338].

Надалі це положення відбилось у формуванні предмета «Економікс» його геніального учня – А. Маршалла. Нагадаємо, що перехід політичної економії у практичне русло мав місце ще у працях В. Н. Сеніора, який зафіксував його у назві своєї роботи «Нова політична економія» (по суті, економікс), де у слові «нова» і записаний цей перехід. Основу економічної науки, за Дж. С. Міллем, складав поділ науки на чотири розділи: виробництво, розподіл, обмін і споживання, який пізніше отримав нищівну критику К. Маркса.

У метод дослідження економічної науки Дж. С. Мілль ввів економічний позитивізм, коли джерелом істинних знань ставали емпіричні факти. Тим самим, він звернув увагу на небезпеку використання суто дедуктивного методу, відстоюючи необхідність перевірки даних дійсності емпіричною базою. Прикладом цього може бути залежність дії частини економічних законів від конкретної ситуації, коли вони втрачали свою силу в залежності від часового простору.

18.6. Розробка радикальних методологічних принципів аналізу економічних явищ у марксизмі

Марксизм сформував свою «Політичну економію». Тому виникає питання як вона виникла? По-перше, це відбулось на теренах

західного напрямку класики проте мало за мету зовсім інші завдання які К. Маркс чітко і недвозначно сформулював у своїх «Тезах про Фейєрбаха». Вони змістяться у 11 тезі його статті. «Філософи лише різним чином пояснювали світ, але справа полягає у тому, щоб змінити його» [4,с.4]. Неважко побачити, що створена на базі нової пролетарської філософії пролетарська «Політична економія» ставила інше завдання – змінити світ.

Тому марксистська «Політична економія» аж ніяк не має прологом посібник для господарюючого суб'єкта. Тоді до чого? До пролетарської революції на першому етапі, а на другому побудови нового комуністичного суспільства контури якого К. Маркс і визначив у якості практичної складової марксистської «Політичної економії» у «Науковому соціалізмі» на відміну від якої та ж «Політекономія» в її західному варіанті має вигляд «Економікс».

Звідси К. Марксом у «Капіталі» по-новому був визначений і предмет дослідження «Політичної економії» про який він писав як про «капіталістичний спосіб виробництва та відповідні йому відносини виробництва і обміну» [3,с.6].

Зазначене вище відобразилося і на методі дослідження економічної науки. В західному варіанті він аналітичний. А марксистському підході? Метод діалектичного матеріалізму основою якого є дедукція. Все це наклало суттєві відмінності і на тлумачення конкретних процесів та категорій, що їх відображають.

Тому всі поняття «Політичної економії» як наприклад вартість (цінність), заробітна плата, прибуток тощо виявились однойменними, але іншими по суті. Крім того у марксизмі з'явилися нові поняття як, наприклад додаткова вартість, постійний та змінний капітал, абсолютна рента тощо яких у західному варіанті з причин їх непотрібності відсутні.

І нарешті, по-третє, найголовніше. Марксизм є класовою теорією і тому відображає зміни в суспільному розвитку виходячи саме з цього. Чи є це правильним. Звичайно так, але треба пам'ятати, що він не охоплює всю проблематику життєдіяльності суспільства і є характеристикою дуже важливої, але тільки однієї із його сторін. При цьому не треба забувати і про могутню прогностичну функцію теорії

К. Маркса про яку постійно згадують на Заході в періоди періодичних катаклізмів в економіці.

З часом, як зазначалось раніше, «Політична економія» трансформувала свій аналіз від дослідження проблем багатства на питання раціональної поведінки людини. Звідси виникла історія економічного аналізу яка пройшла три періоди в залежності від різного розуміння предмета економічної теорії. Спочатку як частини моральної філософії, що було характерно для доринкових епох, потім науки про матеріальне багатство, і нарешті науки про раціональну поведінку людей. Звідси перехід від науки про багатство до науки про раціональну поведінку людей був здійснений завдяки зміщенню предмету економічної науки від «Політичної економії» до «Економікс».

Таким чином можна констатувати існування і у наш час двох варіантів західної та марксистської політичної економії кожна з яких має свою мету, свій предмет, метод та відповідну структуру. А тому будь-яке конкретне дослідження повинне це враховувати, щоб не шукати того чого в даній науці чи дисципліні просто немає.

Список використаних джерел

1. Ананьин О. И. Ричард Кантільон – конструктор первой экономико-теоретической системы (Краткая версия доклада) / О. И. Ананьин // XIV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – Т. 1. – 2014. – С. 632 – 638.

2. Декарт Р. Рассуждение о методе для руководства разума и отыскания истины в науках. Пер. и предисл. Г. Тымянского / Р. Декарт. – М.: Новая Москва, 1925. – 116 с.

3. Маркс К. Капитал / К. Маркс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – т. I. – т. 23. – С. 43 – 784.

4. Маркс К. Тезисы о Фейербахе // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т.3. – С. 1- 4.

5. Маркс К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – т. 26. ч. I. – С. 3 – 426, т. 26. ч. II. – С. 3 – 658, т. 26. ч. III. – С. 3 – 568.

6. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т./ А. Маршалл. – М.: Прогресс: Универс, 1993.

7. Милль Дж. С. Основы политической экономии: в 3 т. / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1980-1981.

8. Петти В. Экономические и статистические работы: [Т. 1-2] / В. Петти; пер. под ред. М. Смит; предисл. Д. Розенберга. – М.: Соцэкгиз, 1940. – XXVIII, 324 с.

9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо / Антология экономической классики. Предисловие И. А. Столярова. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2 т. / А.Смит. – М.: Соцэкгиз, 1935.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження автори проаналізували тенденції змін економічних відносин в Україні в умовах її інтеграції у глобальний процес розвитку. Автори прийшли до висновків, що розвиток фундаментальної економічної науки має йти шляхом кастомізації, необхідність існування її цивілізаційних інваріантних аплікацій обумовлена неможливістю звести все різноманіття проявів господарського життя до певного моностандарту. Курс на всебічну уніфікацію економічної теорії за умов неможливості аналогічної уніфікації реального економічного життя в глобальному світі заздалегідь приречений на фіаско. Найвитонченіші шедеври західної економічної думки, досконалі моделі, побудовані на сучасному математичному апараті, не спроможні дати вірну відповідь, якщо фундаментальні припущення базуються на нестійкому ґрунті, а сподівання щодо аксіоматичної реакції економічних акторів на певні впливи натикаються на її аплазію. Застосування таких шедеврів на практиці може бути фатальним, про що говорить далеко не завжди успішний досвід економічних реформ на теренах СНД. Необхідність опори на власну економічну самобутність, орієнтація на національну та цивілізаційну ментальну ідентичність, її специфіку стають імперативами розвитку сучасної національної економічної науки. Враховуючи властивості, притаманні тільки даній нації, а в ширшому розумінні – цивілізаційному утворенню, можна забезпечити адекватний контекст як економічній теорії, так і економічній політиці, що має проводитися на її основі. Більше того, вимоги часу зумовлюють розвиток фундаментальної економічної науки навіть на національному рівні виключно як гетеродоксальної.

Дослідники вважають, що об'єктивною, невід'ємною сутнісною основою розвитку історико-економічних явищ, процесів, підсистем і систем є інверсійність. Її теоретико-методологічне осмислення і подальша інтеграція в економічну історію, теорію та інші гуманітарні науки є актуальною міждисциплінарно-інноваційною проблемою, вирішення якої можливе не тільки на основі широких

міждисциплінарних досліджень, а й шляхом створення таких паралельних творчих інструментів, як інверсійно-спрямована історико-економічна евристика та її серцевина – інверсійно-польовий підхід. Такий підхід доповнює й розвиває сучасні уявлення про системність економічних об'єктів, акцентуючи увагу на внутрішньосистемних механізмах та особливостях якісних змін. Його творче використання суттєво посилить методологію досліджень, зміст і практичну спрямованість економічних наук. Інтеграція інверсійної-польових уявлень і інверсійного підходу в економічні науки є суттєвим кроком на шляху створення міждисциплінарно-інноваційної теорії розвитку економічних систем. Специфіка змісту, розмаїття, багатолікості, мінливості, евристичності, тенденції до прискорення і мережевих утворень, що характеризують інверсійно-польові явища, підказують необхідність кардинальних змін в сучасному економічному мисленні і, в першу чергу, в понятійно-категоріальному апараті економічних наук. Інтеграція інверсійно-польових уявлень про розвиток актуалізує проблему перегляду традиційного розуміння співвідношення історичного і логічного. Моделювання та розробка основ проектування інверсійно-польових явищ, процесів і структур можуть знайти застосування в загальнодержавному та регіональному управлінні, менеджменті, освіті, бізнесі, праві, сім'ї, організації, військовій справі і т.ін. У зв'язку з цим цілком вірогідним видається формування в майбутньому особливого сегмента сучасного ринку – ринку інверсійних послуг.

Дослідження тенденцій структурної динаміки економіки в контексті глобального процесу розвитку привело до висновку, що реальним змістом процесу становлення ринкової економіки є формування відносин промислового капіталу. Становлення промислового капіталу як головної форми капіталу в реальному історичному процесі тривало декілька століть. В одних країнах такі перетворення відбувалися швидше, в інших – повільніше. Різна швидкість економічних перетворень обумовлена інституціональним середовищем, у якому ці перетворення здійснюються. Причому

процес цей є двостороннім: інститути сприяють становленню промислового капіталу (або, навпаки, не сприяють), а з іншого боку – інститути змінюються під впливом потреб промислового капіталу, відкриваючи простір його розвитку. Це ж відбувається і в процесі ринкової трансформації індустріальної економіки радянського типу. Хоча в сучасних умовах панівне становище в економіці належить вже не промислового, а фінансовому капіталу, але промисловий капітал залишається першоосновою, свого роду підґрунтям, на якому базуються інші форми капіталу і уся економіка у цілому.

Матеріальне виробництво, як і раніше, залишається основою життя суспільства. Про це свідчать статистичні дані про динаміку частин ВВП: частка вартості, створена матеріальним виробництвом протягом 100 років ХХ століття в розвинутих країнах зростає. Одночасно зайнятість переміщується зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг. Таке співвідношення зайнятості у матеріальному виробництві та вартості, створеної там, свідчить, що реальний сектор, перш за все, промисловість, формує умови для підвищення рівня продуктивності праці, і як наслідок – умови для підвищення рівня добробуту суспільства. Звідси випливає, що промисловий капітал має бути у центрі економічної політики держави. Сприятливі умови для його відтворення і нагромадження розкривають простір для розвитку продуктивних сил суспільства.

Найважливішим етапом на шляху розвитку промислового капіталу стала Промислова революція та наступний за нею перехід до сталого економічного зростання. Причинами цього переходу дослідники вважають формування такої інституційної системи, яка сприяє складному неперсоніфікованому обміну, необхідному для політичної стабільності та для реалізації потенційних економічних вигод від застосування сучасної технології. До конкретних інститутів такої системи належать низькі податки, стабільність цін, недоторканність власності, недоторканність особистості, соціальна мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності. Важливою умовою функціонування такої системи, її розвитку та

конкурентоспроможності, є попит високооплачуваних вимогливих споживачів.

Названі фундаментальні інститути розвитку неможливо імпортувати разом з передовою технікою. Вони повинні формуватися в інституційному середовищі економіки, яка вступає на шлях індустріального розвитку. Без них політика наздоганяючого або випереджаючого зростання не зможе бути ефективною. У наданому дослідженні зроблено висновок, що деякі проблеми розвитку, які вирішуються в період першої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Це відноситься як до інститутів розвитку і формування умов вільного підприємництва, так і до створення високого внутрішнього попиту, вимогливих покупців.

Також невирішеними залишаються і деякі проблеми розвитку, які вирішуються у процесі другої хвилі індустріалізації, або Другої промислової революції. Вітчизняні великі виробники є, як правило, горизонтально інтегрованими об'єднаннями, тобто знаходяться на рівні, який був властивий початковому етапу другої промислової революції. Сектор фірм-новаторів технічного прогресу як серія особливих кластерів, для яких створена дослідницька інфраструктура та відповідне фінансування, також ще перебуває на початкових стадіях формування.

Автори доводять, що методи аналізу конкурентних відносин повинні визначатися, виходячи з особливостей тих галузей, у яких ці відносини розглядаються. Наприклад, неоінституційна методологія може виявитися більше плідною при аналізі традиційних галузей інфраструктури, тоді як генетичний похід краще застосовувати для аналізу високотехнологічних галузей промисловості, що стоять по шляху постеконічної трансформації. Таким чином, структурно-генетичний підхід відкриває нові методологічні можливості теоретичного дослідження конкурентних відносин у різних галузях сучасної економіки.

Недосконалість інституційного середовища, яка виявляється в сталому існуванні пережитків радянських часів, призводить до різного роду викривлень у конкурентному середовищі, створює

нерівні правила гри для різних суб'єктів господарювання, викликає зростання трансакційних витрат в транзитивній економіці.

Дослідники звертаються увагу на величезні масштаби формування фіктивного капіталу. Зростання курсу акцій, який у багато разів перевищує вартість реального капіталу, не відображає нагромадження фіктивного капіталу, а носить ірраціональний характер. Грошовий капітал перетворюється в фіктивний, а каналів для зворотного руху немає, тому сучасне виробництво стає заручником цього процесу.

Існуюча сучасна фінансова система фактично не виконує свої прямі функції – забезпечувати стабільне грошове звернення, формувати потоки інвестицій і страхувати їх від фінансових ризиків. Вона сама більше виробляє ці ризики, ніж рятує від них. Основні інститути цієї галузі – великі банки і фінансові корпорації – це універсальні фінансові концерни, які захопилися підприємництвом і грою на фінансових ринках і забули про своє головне завдання: формувати і направляти потоки капіталу і фінансових ресурсів у потрібному для суспільства напрямку. Значна частина цих ресурсів або взагалі не потрапляє в реальний сектор економіки, а перетікає від однієї фінансової компанії до іншої, нарощуючи по дорозі обсяги їх доходів до неймовірних розмірів, або виявляється в тих галузях, які задовольняють штучно роздутий за допомогою фінансів попит і споживчі інстинкти найбільш заможної частини суспільства. Індикатори фінансової системи спрямовують реальний сектор економіки по хибному шляху, викликаючи великі структурні перекоси тепер вже у сфері виробництва і споживання. Тому необхідно істотне вдосконалення регулювання співвідношення виробництва та грошово-фінансової системи, пошук таких форм і методів управління цими системами, які були б адекватними сучасним умовам соціально-економічного розвитку і забезпечували відповідність між ними.

Автори вважають, що для побудови ефективного фінансового механізму інноваційного розвитку на регіональному рівні необхідно:

1. Внести кардинальні зміни в Закон України «Про інноваційну діяльність» та запровадити чіткий механізм реалізації його положень.

2. Чітко визначитись із суб'єктами та об'єктами державної фінансової підтримки в інноваційній сфері економіки з метою забезпечення цільового та раціонального використання державних коштів.

3. Доповнити інституціональну структуру фінансової підтримки банком 2-го рівня, який забезпечить ефективне використання державних фінансових ресурсів з метою стимулювання інноваційної діяльності;

4. Удосконалити технології державного фінансування та кредитування на основі використання принципу диверсифікації ризиків, прозорості, проведення конкурсів та непрямих методів підтримки.

Аналізуючи сучасні гроші дослідники прийшли до висновку, що, одні прихильники того, що гроші виконують п'ять функцій стверджують, що в перших двох функціях (міра вартості і засіб обігу) гроші виступають як ідеальні гроші, а в інших як реальні. Інші – обґрунтовують, що в трьох останніх функціях (засіб утворення скарбів, засіб платежу і світові гроші) гроші не можуть не виступати тільки ідеально, не бути замінені знаками вартості. Автори вважають, що не можна погодитися як з першими прихильниками п'яти функцій грошей, так і із другими. По-перше, абсолютно ідеально гроші виступають тільки у функції міри вартості, у функції засобу обігу як у вигляді золота, так й у формі своїх заміників (паперові гроші) гроші виступають як реальні гроші, реальні знаки вартості, але аж ніяк не ідеально. По-друге, гроші у формі засобу платежу виступають і як ідеально рахункові гроші при визначенні ціни в кредитному договорі і як реальні гроші, коли необхідно провадити платежі, погашати кредит, чи то в золотих грошах, чи то як знаки вартості у формі паперових грошей. Тому такий розподіл функцій суперечить реальним процесам дійсного товарно-грошового обігу. Отже, гроші виконують дві функції: міра вартості і засіб обігу, а далі приймають конкретні форми у вигляді утворення скарбів, засобу платежу й

світових грошей. Таке розуміння функцій грошей та їх функціональних форм дозволяє більш поглиблено зрозуміти сутність грошей та упорядкувати форми переказу національної та іноземної валюти за межі України.

Автори доводять, що гроші, як засіб товарного обміну, є основним засобом суспільного зв'язку. Оскільки зв'язок передбачає рух інформації, остільки гроші є знаряддям інформаційного обміну. Інформація, що передається грошима, різноманітна і може бути предметом вивчення економічної теорії, соціології, права, кібернетики та синергетики, історії та інших наук. Політекономічний зміст грошей як засобу інформаційного обміну полягає в тому, що гроші є засобом стихійного обліку суспільної праці. Якісно інформація, що передається грошима як таким засобом, полягає у тому, що товаровиробник отримує сигнал про визнання суспільного характеру його приватної праці, а кількісно вона вимірюється купівельною спроможністю грошей. Оскільки, внаслідок розвитку нових форм зв'язку виробників, знижується ризик товаровиробника, остільки роль грошей як засобу обліку суспільної праці знижується і стає більш формальною. У цьому сенсі роль сучасних грошей як засобу інформаційного обміну менш значна, ніж грошей класичного капіталізму, не тільки в рамках предмета соціології, але і в рамках предмета політичної економії. Однак доки існує товарне виробництво гроші залишаються грошима і мова йде не про просту втрату ними певної частини змісту, а про їх еволюцію, зокрема у якості засобу обліку суспільної праці. Використання сучасних грошей як засобу свідомого впливу на пропорції суспільного виробництва являє собою новий етап еволюції механізму стихійного встановлення цих пропорцій.

Гроші взагалі, а особливо сучасні гроші, мають ряд властивостей, аналогічних властивостям інформації, але мають також ряд істотних відмінностей, тому немає підстав розглядати їх як інформаційний товар, а мінову вартість сучасних грошей як форму прояву вартості інформації, носіями якої вони є.

Автори звертають увагу на те, що довгострокові цикли технологічних можливостей та довгі хвилі їх реалізації в технологіях за звичаєм розглядаються окремо від короткострокових циклів ділової активності та інвестиційної кон'юнктури. Таким чином передбачається, що останні внаслідок своєї короткостроковості не мають значного впливу на проходження довгих хвиль розвитку технологічних можливостей, а також не впливають на цикли оновлення широкої номенклатури технічних засобів. Крім того, передбачається, що короткострокові інвестиційні цикли «згладжуються», поглинаються і в результаті не впливають на довгі технологічні цикли. Однак, емпіричні дослідження показують, що ситуація в цьому відношенні змінюється, оскільки само формування технологічних можливостей (сфера науки) та їх реалізація (розробка, опанування і розповсюдження технологій) стають все більш капіталомісткими. Це стосується як до окремих досліджень і технологій, так і до всього наукового і технологічного процесу. При цьому чутливість довгих технологічних циклів у відношенні до короткострокових інвестиційних циклів зростає. Від того, коли і стосовно до яких технологічних можливостей і нових технологій, в якому обсязі надаватимуться значні інвестиції, залежить, як і по яким напрямкам буде розвиватися наступний довгий технологічний цикл. Він може бути уповільненим, прискореним, може забезпечувати відносно низьку або високу ефективність. Крім того, збільшується ймовірність виникнення «технологічних глухих кутів», а також з'явлення нереалізованих, загублених технологічних можливостей. Все це може опосередковано привести до встановлення більш чіткої і довгострокової циклічності в динаміці інвестицій та ділової активності.

Завдяки відносно урівноваженого прогресу в різних галузях науки час від часу виникають «кластери» нових та побічних наукових результатів, що наближаються один до одного, як у безпосередньо пов'язаних між собою, так і на перший погляд непов'язаних між собою галузях науки. Кожен з цих кластерів, як правило, має широкий і досить різноманітний спектр потенційних можливостей. І

коли маса кластеру перевищує критичний рівень, виникають групи технологічно перспективних наукових результатів. Саме в цьому, перш за все, вбачається причина квантированості у часі виплесків нових технологічних можливостей.

Важливою метою ефективно діючих економічної системи й економічної політики на всіх рівнях є узгодження циклів технологічних та інвестиційних можливостей, тобто необхідно зробити так, щоб вони здійснювалися в одному напрямку, а не навпаки. Це дозволить забезпечити позитивний вплив на проходження довгих хвиль реалізованих технологій, технологічного прогресу, модифікувати їх з метою підвищення загальної ефективності економіки. Досягнення певної кількості технологічних можливостей сприятиме виникненню ділових можливостей. При цьому цілком припустимо регулювання як хвилями технологічних можливостей, так і інвестиційними циклами, циклами ділової активності, фінансової кон'юнктури. Однак зміни технологічних можливостей все ж таки регулювати складніше, оскільки вони в значній мірі обумовлені економічними закономірностями. Через це необхідно на основі прогнозів цієї динаміки «притосовувати» інвестиційно-фінансову кон'юнктуру, яка простіше регулюється, до очікуваних фаз, до окремих (у важливіших галузях) циклів технологічних можливостей. Така адаптація інвестиційно-фінансових умов до циклів технологічних можливостей в різних економічних системах має свої відмінності. Однією з складних проблем сьогодення в Україні є використання досить гнучких засобів регулювання інвестиційної кон'юнктури, які зазвичай притаманні до розвинутої ринкової економіки.

З метою більш коректного аналізу й практичного регулювання динаміки технологічних можливостей за допомогою впливу на короткострокову інвестиційну кон'юнктуру необхідно усунути автокореляцію між ними, зокрема нейтралізувати вплив існуючих та очікуваних технологічних можливостей у кожний даний момент часу на цю кон'юнктуру. Нарешті, слід «звільнити» саму досліджувану динаміку від інших (екзогенних) чинників, встановити тільки

ендогенну складову динаміки, що вивчається. Вплив саме на неї й буде визначати мультиплікативний ефект впливу короткострокової інвестиційної кон'юнктури у вирішальні моменти життєвих циклів окремих результатів фундаментальних досліджень і всієї їх сукупності в цілому на довгострокову циклічність динаміки інвестицій та їх ефективність.

Масштабні структурні зміни і розвиток нових виробничих галузей, тобто забезпечення економічного зростання за рахунок нових видів виробництва, потребує значних інвестицій, термін окупності яких об'єктивно досить довгий. Дані проекти крім великих додаткових інвестицій вимагають запуску механізмів проектного фінансування. Для пошуку таких додаткових грошових вливань з тривалим терміном окупності необхідні спеціальні програми, які б припускали створення національних і міжнародних інститутів проектного фінансування.

Перехід до нової політико-економічної моделі розвитку не має альтернативи. Цього вимагає соціально-економічна ситуація в країні, яка безперервно погіршується. Отже, потрібні сміливі та рішучі дії із зміни негативної економічної динаміки і переходу до нової моделі економічного зростання і розвитку.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
ЧАСТИНА I. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ	6
РОЗДІЛ 1. ПІЗНАВАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ (Зверяков М.І.)	6
1.1. Розвиток предмета і метода політичної економії	6
1.2. Економічна теорія в умовах нових історичних викликів.....	21
РОЗДІЛ 2. ЦИВІЛІЗАЦІЙНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЯК КЛЮЧ ДО ЕКОНОМІЧНОГО УСПІХУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (Зверяков М.І.)	29
2.1. Гетеродоксальність економічної теорії та економічної політики	29
2.2. Про зміну моделі економічного розвитку	31
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМА РОЗРОБКИ ІНВЕРСІЙНО-ПОЛЬОВИХ УЯВЛЕНЬ ПРО РОЗВИТОК В ЕКОНОМІЧНІЙ ІСТОРІЇ (Уперенко М.О.)	44
РОЗДІЛ 4. ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРНОЇ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ (Жданова Л.Л.).....	65
4.1. Промисловий капітал як структуроутворюючий елемент індустріальної економіки.....	65
4.2. Промисловий капітал і промислова революція: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів.....	74
4.3. Рушійні сили індустріалізації.....	88
ЧАСТИНА II. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ	96
РОЗДІЛ 5. ПРИВАТИЗАЦІЯ ЯК ПОЧАТКОВИЙ ЕТАП РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ (Матвеєнко В.К.)	96
5.1. Реформування відносин власності – запорука ринкових перетворень. 96	
5.2. Шляхи і моделі приватизації. Світовий досвід	98
5.3. Приватизація в Україні та її протиріччя	103
5.3.1. Приватизація за приватизаційні майнові сертифікати	103
5.3.2. Приватизація за грошові кошти.....	109
5.4. Результати та перспективи приватизаційного процесу в Україні	111

РОЗДІЛ 6. СТРУКТУРНО-ГЕНЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН (Скидан О.А.)	116
6.1. Монополія та конкуренція – їх єдність та протидія	116
6.2. Конкурентні переваги малих підприємств і корпорацій.....	121
6.3. Принципи антимонопольної політики	124
6.4. Альтернативний підхід до аналізу конкурентних відносин	125

РОЗДІЛ 7. СПЕЦИФІКА МОНОПОЛІЙ РАДЯНСЬКОГО ТИПУ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ВІДМІННОСТІ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО КОНКУРЕНТНОГО РИНКУ (Росецька Ю.Б.)	133
7.1. Особливості монополій радянського типу	133
7.2. Етапи процесу демонополізації економіки України.....	136
7.3. Інституційне середовище сфери конкурентних відносин.....	141
7.4. Характеристика інституційного середовища в Україні	145
7.4.1. Особливості формальних правил.....	145
7.4.2. Корупція – як основна неформальна норма	147
7.4.3. Недосконалість судової системи – як важлива перешкода на шлях розвитку конкурентних відносин	149
7.4.4. Адміністративні бар'єри – та їх вплив на вільний рух конкуренції.....	150
7.4.5. Державна допомога – причина викривлення умов конкуренції.....	151

ЧАСТИНА ІІІ. ДІАЛЕКТИКА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ	156
--	-----

РОЗДІЛ 8. ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ Романенков І.Д.	156
8.1. Основні підходи до характеристики підприємства в економічній теорії	156
8.2. Протиставлення: особистість – ієрархія	159
8.3. Вільна конкуренція і вільна особистість	163
8.4. Вільна конкуренція і ринок	166
8.5. Інформація і знання в економічній теорії	173
8.6. Підприємство як ринкова одиниця.....	176

РОЗДІЛ 9 СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ КАПІТАЛУ: ГЕНЕЗА І СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК (Брагарник О.А.)	180
9.1. Різні підходи до визначення капіталу	180
9.2. Концепція людського капіталу	182
9.3. Інтелектуальний капітал та його особливості	185
9.4. Інформаційний капітал – як результат розвитку інформаційно-комунікативних технологій	187
9.5. Соціальний капітал – як різновид капіталу	189

9.6. Специфіка інституційного капіталу	190
9.7. Взаємодія різних форм капіталу	193

РОЗДІЛ 10. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ НАГРОМАДЖЕННЯ

КАПІТАЛУ (Даниліна С.О.)	200
10.1. Економічна природа нагромадження капіталу	200
10.2. Перетікання капіталу з реального сектора у фінансовий.....	208

РОЗДІЛ 11. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ (Спаський І. Д.)	219
11.1. Місце основного капіталу в системі економічних відносин	219
11.2. Відтворення основного капіталу	222
11.3. Регулювання відтворення основного капіталу.....	233

РОЗДІЛ 12. КЛАСТЕРИ – ЦЕНТРИ ЗРОСТАННЯ У СУЧАСНІЙ

ЕКОНОМІЦІ (Щербак А.В.)	237
12.1. Сутність і значення кластерів	237
12.2. Ефективність кластерів і кластерна політика.....	241
12.3. Кластери в Україні	245
12.4. Можливості формування кластерів в Одеській області	250

РОЗДІЛ 13. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОГО

РОЗВИТКУ РЕГІОНУ (Макуха С.М.).....	256
13.1. Сутність фінансового механізму регіонального розвитку.....	256
13.2. Концептуальні засади формування потенціалу фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіону	264
13.3. Інноваційно-інвестиційна модель регіонального розвитку України ..	270

РОЗДІЛ 14. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО

ОБІГУ (Ластовенко М.Г.)	283
14.1. Проблеми функціонування і розвиток грошей	283
14.2. Функції грошей та їх форми.....	290

РОЗДІЛ 15. КАТЕГОРІЯ «ІНФОРМАЦІЯ» У РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ

ГРОШЕЙ (Бондарь Д. О.)	301
-------------------------------------	-----

РОЗДІЛ 16. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І СТРУКТУРНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

(Максименко С.В.)	321
16.1. Модель взаємозв'язку зайнятості та економічного зростання.....	321
16.2. Виробнича функція Кобба-Дугласа та її модифікації	325
16.3. Модель розвитку Льюїса	332
16.4. Моделі структурних змін.....	335

РОЗДІЛ 17. ОСОБЛИВОСТІ ЗВ'ЯЗКУ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ (Сухова Т.Л.)	342
17.1. Генеза суспільної форми зв'язку виробництва і споживання.....	342
17.2. Об'єктивні критерії співвідношення між регулюванням і саморегулюванням у перехідній економіці	351
РОЗДІЛ 18. ГЕНЕЗА МЕТОДОЛОГІЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ (Несененко П.П., Артеменко О.А.)	357
18.1. Визначення предмету і методу економічної науки представниками донаукового етапу економічної думки.....	359
18.2. Перша спроба визначення предмету економічної науки та поглиблення дедуктивного методу в дослідженні економіки А. Р. Ж. Тюрго.....	363
18.3. Ґрунтовне визначення предмету та методу економічної науки А.Смітом.....	363
18.4. Уточнення предмета та методу дослідження політичної економії у творчості Д. Рікардо	366
18.5. Вдосконалення методології дослідження послідовниками англійської класичної політичної економії. Формування А. Маршаллом методології нової науки «Економікс»	368
18.6. Розробка радикальних методологічних принципів аналізу економічних явищ у марксизмі.....	371
ВИСНОВКИ	375
ЗМІСТ	385

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В УМОВАХ
ІНТЕГРАЦІЇ В ГЛОБАЛЬНИЙ ПРОЦЕС РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Подписано в печать 15.02.2016. Формат 60*84/16. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Усл. печат. лист. 22,61
Тираж 300 экз. Заказ № 215

Типография «Атлант» ВОИ СОИУ
65029, г. Одесса, Ольгиевский спуск, 8
Свидетельство ДК №3564 от 31.08.2009
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru