

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеський національний економічний університет

Кафедра загальної економічної теорії та економічної політики

**ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІСТУ І ФОРМ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ**

Монографія

Одеса – 2018

УДК 330.34:330.341.4(447)

343

Рецензенти: Горняк О.В.

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

Немченко В.В.

доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри обліку та аудиту

Одеської національної академії харчових технологій

Рекомендовано до друку Вченою радою Одеського національного економічного університету (протокол № 4 від 26 грудня 2017 року)

343 Дослідження змісту і форм розвитку економічних відносин в національній економіці на прикладі України: монографія / За заг. ред. М.І. Зверякова. – Одеса: Атлант, 2018. – 292 с.

Колектив авторів:

В. В. Видобора (розділ 4); І. А. Вязмікіна (розділ 9); І. А. Горшкова (розділ 7); С. О. Даниліна (розділ 9); Л. Л. Жданова (розділ 3,); М. І. Зверяков (розділ 1); О. К. Лунева (розділ 2); С. М. Макуха (розділ 9); С. В. Максименко (розділ 8); Д. С. Маслов (розділ 10); Т.Л. Сухова (розділ 6); М. О. Уперенко (розділ 2, вступ, висновки), К.О. Шатненко (розділ 11). А.В. Щербак (розділ 5).

Монографію присвячено дослідженню проблем еволюції економічних відносин під впливом процесів формування ринкового господарства і одночасного включення національної економіки до світового економічного простору, яке відбувається протягом останньої чверті століття.

У творі проводиться думка про доцільність використання моделі економічного розвитку, яка має бути націлена, насамперед, на ефективне економічне зростання та забезпечення його більш високих темпів, які є необхідними для забезпечення інвестиційного розвитку. Доводиться, що існуючі темпи приросту ВВП є важливими характеристиками інвестиційного клімату у країні, а вибір і реалізація стратегії подальшого економічного розвитку і модернізації у країні зумовлені об'єктивною необхідністю підвищення продуктивності суспільної праці.

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

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. УРОКИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ (Зверяков М.І.)	12
1.1. Неадекватність сприйняття вихідних умов ринкових перетворень.....	15
1.2. Сучасна господарська модель як система, що відтворюється.....	23
1.3. Повторна «шокова терапія» як спосіб досягнення макроекономічної збалансованості.....	30
1.4. Контури нової економічної політики.....	33
1.5. Необхідність зміни моделі економічного розвитку.....	39
РОЗДІЛ 2. СПІВВІДНОШЕННЯ ІНВЕРСІЙНОСТІ ТА СИСТЕМНОСТІ. НЕМИНУЧИСТЬ І ПЕРЕВАГИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ (Уперенко М.О., Лунева О. К.)	54
РОЗДІЛ 3. НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ (Жданова Л.Л.)	79
3.1. Зв'язок нагромадження капіталу і темпів зростання економіки.....	79
3.2. Оптимізація норми нагромадження.....	92
3.3. Пропорції нагромадження в умовах технічного прогресу.....	96
РОЗДІЛ 4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОПИТ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ (Видобора В.В.)	106
РОЗДІЛ 5 ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ (Щербак А.В.)	116
РОЗДІЛ 6 ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ РОЗВИТКУ ТОВАРНИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ (Сухова Т.Л.)	133
6.1. Особливості сучасного історичного етапу розвитку товарних відносин.....	133
6.2. Основні напрями розвитку нових економічних форм.....	139
6.3. Роль сучасних економічних форм у функціонуванні системи виробничих відносин.....	143

РОЗДІЛ 7	ЗМІНА ПОГЛЯДІВ НА ПРИРОДУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ (Горшкова І.А.).....	157
РОЗДІЛ 8	ІНСТИТУТИ І СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ (Максименко С.В.).....	188
РОЗДІЛ 9	ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ (Даниліна С.О., Макуха С.М., Вязмікіна І.А.).....	205
	9.1. Генезис та еволюція фінансового капіталу.....	207
	9.2. Тенденції зміни співвідношення фіктивного і реального капіталу в умовах глобалізації.....	219
	9.3. Стрімке збільшення фіктивної частини фінансового капіталу і його наслідки.....	225
	9.4. Віртуальність фіктивного капіталу в сучасних умовах.....	231
РОЗДІЛ 10	ЗРОСТАННЯ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ПЕРЕНАГРОМАДЖЕННЯ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ (Маслов Д.С.).....	248
РОЗДІЛ 11	ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ ПРОБЛЕМ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ (Шатненко К.О.).....	259
	11.1. Характер й особливості розвитку світового ринку.....	261
	11.2. Ключові положення моделей міжнародної торгівлі у контексті економічної інтеграції України до світового ринку.....	267
ВИСНОВКИ.....		280

ВСТУП

Еволюція економічних відносин під впливом процесів формування ринкового господарства і одночасного включення національної економіки до світового економічного простору, яка відбувається протягом останньої чверті століття, актуалізує проблему дослідження їх змісту та форм розвитку. Процес цей базується на визначеному комплексі соціально-економічних і політичних рішень, основою яких є концепція лібералізації. Проте, сьогодні видно, що некритично запозичена і реалізована на практиці ліберальна ідея суперечливо вплинула на реальний стан справ в економіці України. Сама по собі ліберальна ідея приваблює своєю заманливою простотою. Саме уявна простота її основних постулатів, а також зримі економічні успіхи початку 90-х років у розвинутих країнах, де панувала неоліберальна ідеологія, стали істотною причиною її некритичного запозичення. Вважалося, що лібералізація цін і свобода вибору економічної діяльності мали збалансувати ринки за рахунок встановлення рівноваги між попитом і пропозицією. Але це лише перший крок. Наступний крок – приватизація, яка повинна була зорієнтувати дії підприємців на виробництво тих товарів, на які існував великий незадоволений попит, а отже – і на прибутковіше інвестування приватного капіталу. З часом це мало спричинити структурні зміни у промисловості та привести обсяги виробництва товарів у відповідність до ринкового попиту. І нарешті, макроекономічна стабілізація як частина загальної політики повинна була встановити жорсткі бюджетні обмеження для уряду і центрального банку щодо збільшення грошової маси, що в підсумку привело б до пожорсткішання фінансової дисципліни для підприємств. Суворі бюджетні обмеження та вільні ціни повинні були змусити приватні фірми змінити структуру своїх інвестицій і виробництва для задоволення потреб споживача, що, у свою чергу, сприяло б ефективному розподілу ресурсів. На думку реформаторів, відкритість економіки мала

полегшити для ринків встановлення рівноважних цін, а також сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у міжнародний конкурентний простір.

Сьогодні результати реалізації ліберальної політики в Україні можна вважати маловтішними. Найважливіша проблема реформування національної економіки на принципах лібералізму полягає в тому, що ринкові механізми не привели до змін у її структурі, необхідних для задоволення ринкового попиту. Український капіталізм – на відміну від свого старшого брата в інших розвинутих країнах – стадію вільної конкуренції не проходив і відразу склався як капіталізм переважно небагатьох великих концернів у кожній з ключових галузей промисловості, тоді як малий і середній бізнес займає у національній економіці непропорційно вузький сектор.

Така модель, для якої є характерним панування декількох великих компаній, які контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни, мовою економічної теорії називається “капіталізм олігополій”, а в пострадянській термінології – “олігархічний капіталізм”.

Сьогодні необхідно виправити структурні перекоси, які зумовлені недосконалістю ринку. Звідси і завдання сучасної економічної теорії – дослідити об’єктивні економічні відносини у економіці, їх динаміку і на цьому підґрунті розробити комплекс заходів економічної політики, необхідний для розвитку економіки у напрямку зростання обсягів національного виробництва, підвищення його продуктивності, покращення життя людей. Для цього необхідною є нова модель економіки, у зв’язку з чим постають запитання: яка модель необхідна для української економіки? У середовищі економістів і політиків обговорюються сценарії зміни існуючих моделей господарювання з метою виведення їх з кризового стану. Розробка сценаріїв виходу національних економік з кризи в умовах глобалізації вражає протилежними підходами: одні відстоюють політику жорсткої державної економії та розраховують на сили ринку, інші – навпаки, закликають до державної політики стимулювання

сукупного попиту. Уже сам факт наявності протилежних точок зору у підходах до економічної політики говорить про складності та відмінності як у розумінні самої природи кризи, так і в розв'язанні суперечностей, які тримають світову економіку у лабетах цієї кризи. З моменту виникнення економічної кризи багато вчених, політиків, світових економічних організацій намагаються відповісти на два запитання: “Як це трапилось?” і “Що тепер робити?”.

При визначенні обрисів альтернативної моделі слід виходити з того, що вона має бути націлена, насамперед, на ефективне економічне зростання. Існуючі темпи економічного зростання в Україні свідчать, що національна економіка потрапила у “пастку низької економічної динаміки”. Тому підвищення середньорічних темпів приросту ВВП в Україні до 6–7% на найближчі 10–20 років є необхідною макроекономічною умовою переходу в режим сталого економічного розвитку. По-друге, більш високі темпи зростання є необхідними для забезпечення інвестиційного розвитку. Як відомо, інвестиційний попит сприяє розширенню попиту на устаткування, будівельні роботи, різні види продукції продуктивного споживання. Збільшення інвестиційного попиту сприяє структурно-технологічній модернізації виробництва, оновленню виробничих потужностей і підвищенню їх ефективності. По-третє, існуючі темпи приросту ВВП є важливими характеристиками інвестиційного клімату у країні. Високі темпи зростання в тій чи іншій галузі стають певним індикатором для інвестора, свідчать про зростання попиту на відповідні види продукції, а також про сприятливу цінову динаміку в даному ринковому сегменті. Стала висока економічна динаміка знижує інвестиційні ризики, розширює можливості для залучення фінансових ресурсів, скорочує строки окупності інвестицій. Вибір і реалізація стратегії подальшого економічного розвитку і модернізації у країні зумовлені об'єктивною необхідністю підвищення продуктивності суспільної праці. В

Україні вона є приблизно у 3 рази нижчою, ніж у США і передових європейських країнах. В основі нової моделі повинна лежати ідея модернізації.

Структурна деформація – не єдина проблема, притаманна українському бізнесу. Національний ринок є сильно сегментованим, а можливість кожного економічного суб'єкта виходити на нові сегменти вже поділеного ринку, який жорстко охороняється, – вкрай обмеженою. У ході еволюції останніх десятиріч ступінь сегментованості національного ринку практично не знизився. Як наслідок, у країні так і не складаються умови для організації дійсно масштабного сучасного виробництва, не можливого без великих внутрішніх ринків збуту і порівняно вільного доступу до них. 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.

У даний час Україна переживає складну соціально-економічну кризу, яка відкинула її на узбіччя економічного прогресу. Продовження погіршення економічного становища нашої держави зумовлене нестійкою політичною ситуацією, падінням цін на сировинні товари, розривом економічних зв'язків із східним сусідом. Але головна втрата останніх десятиріч – деіндустріалізація національної економіки. Навіть відновлювальне зростання ВВП не було зумовлено структурною трансформацією, переходом до виробництва наукомісткої продукції. Таке економічне зростання забезпечувалося сприятливою ціновою кон'юнктурою на сировинні товари.

Отже, в українській економіці такі важливі інститути промислової політики, як фірми, корпорації, залишаються індиферентними до нововведень

як способу підвищення їх конкурентоспроможності. Тому головним недоліком усіх реформ, які проводилися в минулому, була недооцінка необхідних інституціональних змін, які б стимулювали інновації на мікрорівні, тобто на фірмі, де створюються реальні матеріальні блага.

Таким чином, головне завдання нової промислової політики – це формування повноцінного корпоративного сектору, сприйнятливою до нововведень. Досягнення цієї мети буде першим, але дуже важливим кроком у створенні компаній нового типу. Для цього державним органам необхідно розв’язати два завдання: перше – створити для бізнесу систему стимулів до підвищення інноваційної активності, розвитку наукомістких виробництв; друге – збільшити частку інноваційно активних компаній у галузях економіки.

Світовий досвід показує, що промислова політика не може бути незалежною від економічного регулювання з боку держави. Отже, промислова політика у вузькому розумінні – це сукупність державних рішень, які б стимулювали впровадження інновацій у корпоративному секторі.

Серйозного дослідження потребує питання про інститути розвитку, або інноваційну інфраструктуру. Наприклад, для активізації присутності іноземних інвесторів і трансферу передових технологій в українському промисловому секторі необхідно створити спеціальне агентство з трансферу нових технологій – таке агентство, яке б, з одного боку, приймало сигнали від бізнесу і передавало їх носіям передових технологій, а з іншого, надавало допомогу, спільно з іншими інститутами розвитку (інноваційними центрами, спеціальними банками типу німецького “KfW” – “кредитної установи для відродження”), у трансфері передових технологій.

Ще одна актуальна проблема для українського бізнесу – це перетворення національних корпорацій на активних учасників пошуку інноваційних технологій шляхом забезпечення відкритості корпоративних структур. Сьогодні вони закриті і не “прозорі” для іноземних інвесторів. Наявність високого

внутрішнього контролю активів з боку власників, які дотримуються консервативної політики, гальмує технологічний розвиток, який би став можливим за допомогою іноземних технологій.

Як показує вивчення зарубіжного досвіду останнього десятиріччя, і в європейських, і в азіатських країнах у фокусі промислової політики перебувають компанії, що швидко зростають на основі асиміляції інноваційних досягнень. Ці компанії слугують майданчиком для виникнення “національних чемпіонів”, здатних завоювати національні та світові ринки. Приклади роботи держави з цими національними лідерами свідчать, що така взаємодія відбувається селективно, цілеспрямовано шляхом переходу від одного рівня до іншого.

Розробка національної промислової політики повинна, з одного боку, спиратися на багатий історичний досвід високорозвинутих країн, а з іншого – виходити з власного минулого і сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни. В сучасних реаліях відбувається стирання істотних відмінностей між моделями минулого. З’являються схожі тенденції, зокрема – створення умов з боку держави фірмам і корпораціям для підвищення їх конкурентоспроможності на глобальних ринках.

При виробленні та реалізації промислової політики стосовно до української економіки потрібен поетапний підхід. На першому етапі необхідними є: по-перше, розуміння безальтернативності неоіндустріалізації як політичним класом, так і бізнесом; по-друге, усвідомлення того, що модернізація може стартувати і в такому “вихідному пункті”, в якому перебуває вітчизняна промисловість (слід лише чітко розуміти цілі та етапи самого руху, про що говорить досвід реалізації активної промислової політики в багатьох країнах); по-третє, врахування тієї обставини, що через нестачу інвестиційних ресурсів для модернізації промисловості на першому етапі важливо створити інститути і механізми технологічного запозичення. Промислова політика 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.

У сучасних умовах модернізація економіки має включати розвиток інститутів. Це стосується ринків товарів, грошей, факторів виробництва. Інститути та їх вплив на структурні зрушення на ринках праці помітно різняться серед країн по ряду істотних ознак, тому формування інституціонального каркасу економіки має враховувати національний економічний досвід, культурно-історичну спадщину, менталітет суспільства.

У пропонованому дослідженні розвиток економічних відносин розглядається як система, яка формується під впливом посилення конкуренції у глобальному масштабі. Наукові результати проведеної роботи спрямовані на розвиток теорії перехідної економіки та обґрунтування економічної політики, націленої на модернізацію економіки України.

РОЗДІЛ 1

УРОКИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

25-річний період існування України як незалежної держави дає серйозні підстави для оцінки тих результатів, яких досягнуто в соціально-економічній сфері. Така оцінка передбачає дослідження як внутрішніх, так і зовнішніх причин, які привели до наявних результатів. Відсутність теоретичного аналізу наслідків проведених ринкових перетворень, невизначеність соціально-економічних орієнтирів відносно майбутнього стають однією з головних перешкод на шляху сталого економічного розвитку нашої країни. Теоретичне осмислення підсумків соціально-економічних перетворень у національній економіці дозволяє сформулювати нові контури економічної політики на сучасному етапі.

Як правило, успішність перетворень оцінюється вітчизняними і зарубіжними експертами за певними критеріями: за ступенем розвитку політичної демократії; за ефективністю функціонування створених інститутів ринку; за рівнем добробуту громадян. Після 25 років соціально-економічних трансформацій результати свідчать про достатньо скромні досягнення з позицій названих критеріїв. У країні не створено, подібно до інститутів європейської демократії, демократичні інститути, які б сприяли консолідації українського суспільства і стабільності в політичній сфері. Також відсутні ефективні інститути ринку, що створювали б передумови для успішних соціально-економічних перетворень. Що ж дорівня життя громадян України, то він виявився одним з найнижчих у Європі.

Сьогодні політичні еліти не можуть забезпечити суспільний консенсус і створити умови для сталого поступального розвитку країни по шляху соціального прогресу. В цьому зв'язку напрошується запитання: як

потенціально багата країна, яка на початку перетворень за всіма соціально-економічними критеріями (насамперед, за динамікою ВВП) відповідала Польщі, Румунії, Туреччині та мала один з найкращих наборів вихідних ресурсів (освічене і працелюбне населення, виробничий потенціал, природні умови, географічне положення і т. п.), не змогла вміло розпорядитися такою сприятливою спадщиною?

Однозначної та простої відповіді на таке складне запитання немає, і спроби знайти її, на наш погляд, є безуспішними. Для її пошуку необхідною є серйозна і детальна робота різних ланок суспільних наук. Наприклад, аналізуючи невдачі соціально-економічної трансформації в Україні, деякі автори вважають, що, «якби інститути ринку тут було створено, а соціально-політична стабільність зберігалася протягом усього перехідного періоду, це була б історія успіху» [1]. Проте автори такої однозначної відповіді не намагалися відповісти на інші цілком логічні запитання. По-перше, чому в новій незалежній державі, де тільки виникають державні інститути, де відсутні були досвід макроекономічного управління і управлінські кадри, що розуміють закономірності функціонування економічних систем, перехідних до ринку, можуть відразу виникнути зрілі інститути ринку? По-друге, чи можлива соціально-політична стабільність у суспільстві, де існують глибокі ментальні відмінності у поглядах на майбутнє обличчя нової незалежної держави у населення різних регіонів, а також у лавах політичних еліт, які представляють ці регіони?

Крім того, автори не прагнули відповісти на інші, але взаємозв'язані із зазначеними, запитання. Наприклад: що впливало на вибір моделі ринкової трансформації? Яку роль у процесі цього вибору відігравали радянська спадщина і виниклі нові реалії (зокрема, швидкозмінливі світова і регіональна кон'юнктури)? Які тенденції визначатимуть зміни в національній економіці України в майбутньому?

Спробуємо відповісти на деякі з цих запитань. Насамперед, слід підкреслити, що ринкова трансформація в Україні розпочалась із впровадженням в економіку інститутів і управлінських практик, вироблених попереднім досвідом ринкової трансформації та зафіксованих у «Вашингтонському консенсусі». Ці задекларовані нові інститути погано взаємодіяли із структурою господарства і традиціями управління, успадкованими від радянської планової економіки.

Початково ідеологами реформ замислювалося створити таку модель ринкової економіки, де б існували конкурентні відносини, що забезпечують ефективний розподіл і використання ресурсів, швидке і стає економічне зростання, рівновагу і відкритість у зовнішній торгівлі, стабільну фінансово-бюджетну і грошовокредитну системи.

Досягнення таких цілей передбачало певну етапність. Але вже протягом декількох років (в усякому разі, за 10-15 років точно) пропонувалося сформувати міцні основи цивілізованої господарської моделі. Що вийшло у підсумку? Внаслідок реформістських дій виникла система принципово іншого характеру, в якій жодне з поставлених завдань вирішене не було. У країні не склались умови для зрілої внутрішньо- і міжгалузевої конкуренції, а також для нагромадження капіталу в ефективних формах. Не сформувався необхідний набір стимулів для ефективного і продуктивного використання ресурсів, відсутні дійові інститути, що забезпечували б цивілізовані форми взаємовідносин між господарськими агентами. У національній економіці відсутній механізм стимулювання сталого зростання. Структура господарства не тільки не поліпшується, а навпаки – набирає більш деструктивних форм.

За експертними оцінками, у 2014 р. частка нагромадження залишилася на дуже низькому рівні (трохи вищому від 14%), що жодною мірою не відповідає

вимогам зростаючого господарства, а розміри інвестицій є у декілька разів меншими від тих, які здатна асимілювати економіка¹. У країні так і не сформувалися ні бюджетна, ні грошово-кредитна системи, здатні виконувати свою головну функцію – підтримувати в економіці ефективні інвестиційні програми. Слід виокремити декілька причин, які в підсумку вплинули на формування тієї моделі економіки, що склалась у нашому суспільстві. По-перше, це нерозуміння самої природи радянської економіки (тобто вихідних умов формування національної господарської системи). По-друге, це помилки, допущені при проведенні реформ. По-третє, це незнання істинних, а не декларованих, мотивів влади, яка не була заінтересована у “прозорому” і конкурентному ринковому середовищі та в соціальному захисті населення.

1.1. Неадекватність сприйняття вихідних умов ринкових перетворень

Автори ліберальних реформ виходили з хибного уявлення про те, що у принципі підприємства радянського типу відрізняються від фірм, які функціонують у ринковій економіці, тільки тим, що перші працюють з виконання директивних планів і належать до державної форми власності, а другі ставлять свою роботу в залежність від сигналів ринку. Але насправді радянські підприємства були специфічно історичною формою первинної виробничої ланки, яка являла собою лише «технологічне інакшобуття» економіки «радянського типу» як соціального феномену. Це не були підприємства, до яких можливо застосувати абстрактні характеристики теорії

¹Так, за даними Світового банку, у 2014 р. валове нагромадження капіталу становило 14,08% і було найнижчим порівняно з країнами-сусідами (у Польщі цей показник був на рівні 20,2%, у Румунії – 23,2%, у Словаччині – 20,9%, у Молдові – 26%) [2].

капіталістичної фірми, теорії конкуренції, основ корпоративного управління тощо.

Радянські підприємства ніколи не були самостійними господарюючими суб'єктами. Вони виступали «технологічними цехами» єдиної господарської системи, принципово не здатними самостійно жити і функціонувати поза її межами. Їх індивідуальне відтворення було неможливим без участі держави через амортизаційну та інвестиційну політику у встановленні розмірів нагромадження, у взаємовідносинах з бюджетом, у визначенні розмірів оплати праці, соціальних трансфертів і т. д. Тому руйнування всіх передумов, необхідних для індивідуального відтворення, робило неможливим саме існування підприємств, не кажучи вже про зростання їх ефективності².

Приватизація підприємств радянського типу мало що змінювала у передумовах для індивідуального відтворення. Зміна формально-правового статусу підприємства не могла змінити його природу і реальну мотивацію в нових інституціональних умовах. Нові власники, яким за безцінь дісталися колишні радянські підприємства, поводитися не так, як це описує «теорія фірми». Вони не тільки не розробляли стратегії підвищення ефективності роботи підприємства, але й руйнували виробничий потенціал, який їм дістався, шляхом порушення закономірностей індивідуального відтворення. У тих же випадках, коли нові власники підприємств намагалися перенести на свої фірми принципи менеджменту, характерні для господарюючих суб'єктів ринкової

² Наприкінці 1980-х років проринковим законодавством було створено правові передумови для перетворення державних підприємств, які працювали в умовах централізованого планування, на товаровиробників, а планової економіки – на ринкову. Серед прийнятих законів – такі, як «Про індивідуальну трудову діяльність» (1986 р.), «Про державне підприємство (об'єднання)» (1987 р.), «Про кооперативи в СРСР» (1988 р.), «Про оренду» (1989 р.) та ін. На їх основі розпочалося спонтанне привласнення об'єктів державної власності. Саме в роки перебудови під гаслами «поліпшення соціалізму» радянська економіка стала на шлях капіталістичного розвитку.

економіки, вони виявляли, що підприємства не могли асимілювати ці принципи через їх відторгнення самим менеджментом підприємства. Згодом з'ясувалося, що необхідною умовою для цього є докорінне перетворення як внутрішньої структури самих підприємств, так і їх взаємовідносин з оточуючим економічним середовищем. Інакше кажучи, необхідною є *корпоратизація* цих підприємств.

Наступна особливість радянської господарської системи полягала в її специфічній виробничо-галузевій структурі. Її було вибудовано у такий спосіб, що її основною рисою став *монополізм*. Сам по собі монополізм радянського типу за своєю природою відрізняється від монополій у ринковій економіці. Якщо в ринковій економіці монополії стали підсумком зростання рівня усупільнення виробництва, то монополії радянського типу виникли як результат побудови галузевої структури виробництва без так званих “паралелізму і дублювання функцій”, які вважались ознаками неефективності. Існування паралельних виробництв розцінювалось як форма марнування ресурсів. Тому логіка побудови виробничих і розподільчих систем базувалася на принципі функціонування окремих виробництв на планово-директивних засадах. В основу такої побудови було закладено принцип монополізму радянського типу, а існування в галузі аналогічних підприємств вважалось формою марнування ресурсів, а не умовою змагальності. Інакше кажучи, монополія розглядалась як своєрідний ідеал ефективності виробництва. Ігнорування такої галузевої структури виробництва прирікало реформування багатьох галузей за ліберальним сценарієм на сумний результат.

Зіткнувшись із зовнішнім конкурентним середовищем, багато підприємств, які працюють на внутрішній ринок, незважаючи на їх приватизацію, не витримували виниклих економічних обмежень. В основному це підприємства металургії та хімічної промисловості, які забезпечували країні

валютні надходження і не витримували конкуренції на зовнішніх ринках. Вони вимагали від уряду пільгових умов роботи, і він змушений був йти на це.

Наступне хибне уявлення ліберальних реформаторів полягало в тому, що вони виходили з допущення існування певних ресурсів капіталу, які із скасуванням державної власності стануть джерелом інвестицій і економічного зростання. Оскільки в радянській економіці інвестиції визначалися директивно в натурально-речовій формі, а грошові ресурси виділялися для опосередкування руху самих цих ресурсів, то багаторазове зростання цін перетворило залишки коштів на рахунках підприємств на суми, які жодним чином не могли стати джерелом нових капітальних вкладень. Було допущено помилки і в послідовності заходів економічної політики. Під впливом міжнародних фінансових організацій (в першу чергу, Світового банку) створювалися плани миттєвої приватизації сотень великих підприємств, які в підсумку було зведено до їх передання на користь окремих маловідомих фірм і підприємців.

Підсумки форсованої приватизації загальновідомі: падіння обсягів виробництва і рентабельності, призупинення інвестиційного процесу, виведення за межі підприємств цінних видів активів. Уже наприкінці 1990-х років у нас у країні існувала більша частина приватизованих підприємств у різних галузях промисловості з неефективним управлінням, збитковим виробництвом, величезними заборгованостями перед бюджетом і своїми працівниками.

Як показав вітчизняний і зарубіжний досвід, масову приватизацію великого виробництва можна було розпочинати тільки після формування стійкої верстви дрібного і середнього бізнесу. Саме ця соціальна верства здатна була акумулювати засоби і досвід для участі у приватизації великого виробництва і забезпечити тим самим його більш ефективне функціонування і розвиток.

Ще одним сумним уроком форсованих реформ стало ігнорування монополізму, який дістався у спадщину від радянської економіки. Прискорена приватизація означала звільнення з-під контролю фактичних монополій. Замість лібералізації ринкового середовища і становлення конкурентних відносин відбулася лібералізація монополій. Досвід показує, що приватна власність без конкуренції є більш шкідливим явищем, ніж державна власність у конкурентній економіці. Відбулася заміна державного волюнтаризму на приватне свавілля, яке різко знижує ефективність господарської системи в цілому. Як показує досвід реформ, величезна (якщо не переважна) частина підприємств підтримується тими чи іншими елементами монопольного контролю.

Досвід реформ довів, що переважна частина економічних інститутів радянського періоду мала з інститутами ринкової економіки тільки спільну назву. Наприклад, у країні не було сучасних банківської, грошової та податкової систем, ринків капіталу, цінних паперів, господарського законодавства, механізму охорони контрактного права, механізму захисту прав акціонерів, процедур і механізму банкрутства тощо.

Проведення приватизації без наявності ринкових інститутів формує іншу систему відносин, яка закріплюється у суспільній свідомості як суспільна норма і формує у підприємців відповідний менталітет. Оскільки інституціональні реформи хронічно відставали від потреб у них ринкової сфери, що формується, то бізнессередовище замінювало необхідні інститути на їх сурогати: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків – відкуп від податкових органів; замість державної судової системи – приватні переговори і зобов'язання; і т. д.

Уже після встановлення неформальних інститутів спроби створити справжні інститути найчастіше виявлялися низькоефективними. Нелегітимна система інституціональних відносин, яка склалася, стихійно підпорядковувала

собі нові інститути ринкового регулювання, які перетворювались або на інструмент “годування” прикріплених до них чиновників, або на безглузду декорацію. Формування ринкових інститутів, які слугували обов’язковою умовою виникнення ринкової економіки, було перенесено на значно пізніший час, а головними завданнями проголошувалися приватизація, лібералізація діяльності та цін, фінансова стабілізація. Після колосальних фінансових диспропорцій, які виникли у ході ліберальних реформ, саме фінансова стабілізація на довгі роки перетворилася на своєрідний *фетиш* економічної політики (в тому числі й сьогоднішньої), оскільки в наявності бюджетного дефіциту та інфляції бачили джерело всіх проблем і головну перешкоду для економічного зростання. Після реформ стало очевидним, що насправді інфляція, як і бюджетний дефіцит, – це всього лише наслідки глибинних причин, і боротися треба з ліквідацією цих причин.

Це саме стосується і лібералізації господарської діяльності. Зняття обмежень, які перекручують дію ринкових механізмів і породжують сигнали, що ведуть до неоптимального, неефективного розподілу ресурсів, є одним з фундаментальних принципів функціонування ринкової системи. Проте в умовах наявності тотальної монополії, та ще й під контролем кримінально-бюрократичної номенклатури відповідного сегмента ринку, формальна лібералізація виявилася лише умовою легітимізації монопольного прибутку і консервацією існуючої низької ефективності економіки.

Такими, у найбільш загальному вигляді, є основні помилки, які допущені при спробах здійснити ліберальні реформи і зумовили, врешті решт, їх невдачу. Але є ще одна група причин, яка відіграла істотну роль у тому, що хід реформ пішов по шляху, який привів до нинішньої неефективної господарської моделі. Йдеться про *мотиви самої влади*, яка взяла на себе відповідальність за проведення реформ. Задекларовані цілі, що передбачали створення “прозорої” та конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального

захисту громадян, виявилися просто ідеологічною ширмою для розв'язання певних практичних завдань.

Насамперед, правлячу еліту інтересувало забезпечення політичної підтримки з боку нового підприємницького класу, що зароджується. Тому її реальні дії було спрямовано на підтримку тих підприємницьких груп, які формували економічну опору для нових політичних сил та їх основи – політичних партій. Формувалися нова колективна суспільна свідомість, нові соціальні норми поведінки підприємців та їх уявлення про допустиме і недопустиме, про моральне і аморальне тощо. Саме зміна таких моральних імперативів забезпечувала прийняття правлячою елітою саме тих рішень, які створювали умови для успішної конвертації влади у власність, і навпаки. Це дістало своє відображення у тих законах і рішеннях, які за своїм змістом мало сприяли становленню цивілізованих ринкових відносин.

Такі норми і правила сформувались як стихійна реакція на руйнування господарського механізму, що існував у радянській економіці, і на прийняття тієї правової бази, яка не відображала реальних господарських відносин. У свою чергу, ці відносини набрали неформального характеру і панують не тільки в тіньовій економіці, але й в офіційній, відкритій, вносячи певні корективи до поведінки підприємств і офіційної влади. У підсумку склалася така соціально-економічна система, яка почала жити не за законами, а “за поняттями”. Влада ж стає об'єктом конкуренції з боку різних груп інтересів, взаємодія яких і визначає характер самої влади в конкретний історичний період. Ці різні групи інтересів можуть набирати різноманітних конкретних форм існування – таких, наприклад, як офіційні органи влади, великі фінансово-промислові групи, різні об'єднання, що мають монопольну владу. Спільною ознакою для них є контроль над промисловістю і фінансовим сектором на користь тих чи інших груп інтересів. За таких умов право власності на господарські активи стає формальним, оскільки на передній план виходить реальний контроль над

об'єктами власності. Тому захист прав власності не може бути гарантованим за наявності більш сильних груп впливу.

Оскільки забезпечення успішного виконання зобов'язань господарюючих суб'єктів залежить від їх власних сил і можливостей, а не від інститутів влади, то в суспільстві виникає ситуація системного *дефіциту довіри*. Між бізнесом і державою формується дефіцит довіри, який поширюється також на інші сегменти економіки і суспільства.

З огляду на відсутність довіри, для підприємців різко звужується горизонт бачення перспективи. Зумовлені цим дефіцит довіри і високі ризики не дозволяють здійснювати довгострокові інвестиції та залучати приватних інвесторів (як вітчизняних, так і зарубіжних) до перспективних галузей. Скорочення конкретних строків господарського планування до 1-2 років не дозволяє підприємцям орієнтуватися на перспективні високотехнологічні виробництва, що вимагають довгострокових капітальних вкладень. Таким чином, коли бізнес через недовіру до державних інститутів змушений спиратися на власні сили і неофіційне “право”, це з неминучістю породжує олігархічну структуру економіки і звуження сфери дії конкуренції [3].

Загальнонаціональний ринок розпався на окремі територіальні та галузеві системи, контроль над якими здійснює обмежена кількість адміністративних і бізнесових структур. Тому вхід на такий ринок нових підприємців є вкрай утрудненим. Бар'єри входу на окремі сегменти ринку є настільки високими, що затрати на їх подолання значно перевищують передбачувані доходи. Кожний з цих сегментів тісно пов'язаний з певними групами впливу. Але, як правило, жодна з цих груп не може побудувати всередині певного сегмента замкнутий відтворювальний цикл. Постійні зміни у співвідношенні сил між діючими групами інтересів, викликані як зовнішніми, так і внутрішніми обставинами, слугують причиною існування нестабільної системи господарських відносин і зумовлюють постійні переділи власності. Щоб захистити свій “непрозорий”

бізнес, підприємницькі групи утворюють своєрідний союз з представниками влади різних рівнів ієрархії. В межах цього симбіозу відбувається “тіньове підгодовування” бюрократії, на що йдуть величезні кошти фінансово-промислових груп в обмін на владні рішення (такі, як пільгові митні тарифи або податкові ставки, надання особливих дозволів та ін.). Проте доходи, одержані в результаті пільг, у багато разів перевищують кошти, витрачені на підкуп бюрократії. Таким чином, *корупція* стає невід’ємним елементом існуючої господарської системи. У цій моделі господарювання неринкові сили визначають рух матеріальних, людських і фінансових потоків, а владні рішення зумовлені меркантильним інтересом. Водночас адміністративний вплив на бізнес не є всесильним, а монополія – всеохоплюючою. Конкурентні сили гіпертрофовані існуючою системою формальних і неформальних інститутів. Тому найбільш характерною для існуючої моделі є комбінація відносин конкуренції залежно від сили адміністративної влади. Як правило, без супроводу бізнесу з боку влади його нормальне функціонування (а тим більше – розвиток) стає неможливим.

Отже, господарська модель, яка склалась у 1990-ті роки і перші 15 років нового століття, – це *комбінація відносин та інститутів різних типів і рівнів: ринкових і неринкових, правових і неправових тощо*. Таке чудернацьке поєднання зумовлене наявністю “інституціональної безперервності”, тобто інститутів, які склалися за радянських часів у “неофіційній” економіці, перейшли до нового господарського ладу і знову виникли в умовах ринкової трансформації.

1.2. Сучасна господарська модель як система, що відтворюється

Дослідження існуючої господарської моделі ставить, принаймні, два важливих запитання: по-перше, наскільки вона стійка і життєздатна? по-друге, які її потенціальні можливості та межі?

На перший погляд здається, що існуюча господарська модель є алогічною за своєю природою. Проте при більш уважному вивченні можна зазначити, що кожний її елемент доповнюється і підтримується іншими, а всі разом вони забезпечують її функціонування і внутрішню стійкість. У свою чергу, тим самим забезпечуються її *самовідтворення* і саморозвиток. Така господарська модель дістала власну *соціальну опору*, яка охоплює всіх тих, хто вилучає з існуючої господарської системи наддоходи і, отже, заінтересований в її збереженні. Сюди входять не тільки представники вищої верстви державних службовців, які отримують тіньові доходи за економічні та політичні рішення, вигідні для інших груп. До цього кола входять великий бізнес, здатний платити такі тіньові суми чиновникам і одержувати монопольні доходи, що в багато разів перевищують величину проплат, професійні політики, що лобіюють інтереси великого бізнесу, а також представники правоохоронних органів, які контролюють силовий апарат і здатні охороняти великий бізнес від «зовнішнього впливу». Сааме збіг економічних інтересів цих соціальних груп з приводу одержання наддоходів і становить *матеріальну основу* тієї соціальної верстви, яка заінтересована у збереженні існуючої господарської моделі.

Але чи може така система забезпечити стабільне економічне зростання і позитивні зміни в соціальній сфері? Спробуємо відповісти на поставлене запитання. Протягом 9 років безперервного скорочення ВВП у 1990 р. було досягнуто його кризового мінімуму. У 1999 р. падіння ВВП в Україні призупинилося на рівні 62% від рівня 1990 р., що є набагато більшим, ніж у сусідніх країнах Центральної та Східної Європи. Як правило, поліпшення економічних показників наприкінці 1990-х років і на початку нового століття пояснюють девальвацією національної валюти і високими цінами на сировинні

експортні товари. Це в принципі правильно, але не можна заперечувати, що в самій господарській системі відбулися певні позитивні зміни. Так, помітно зросли доходи в експортних галузях, що пов'язано з різким підвищенням світових цін на сировинну продукцію, яке, у свою чергу, дозволило збільшити інвестиційний попит на продукцію підприємств виробничого призначення. У результаті виник, хоча й обмежений за своїми масштабами, але реальний фактор відновлювального інвестиційного зростання і розширення виробництва.

Позитивна тенденція зростання сукупних доходів населення дозволила оживити підприємства (в основному продовольчого призначення), які працюють на задоволення внутрішнього попиту. В різних галузях економіки сформувалися господарські ланки, здатні виживати у конкурентній боротьбі та забезпечувати своє самовідтворення. Зростання концентрації та централізації виробництва сприяло реорганізації підприємств дрібного і середнього бізнесу, які частково потрапили під вплив великих компаній, що розвиваються, а частково знайшли власні ніші на ринку.

Певні успіхи спостерігались і в оволодінні новими методами управління, які еволюціонували в бік відповідності потребам сучасної ринкової економіки. До осені 2008 р. українська економіка успішно розвивалась і була лідером за темпами економічного зростання серед економік східноєвропейських країн. Проте всього цього було явно недостатньо, щоб серйозно говорити про те, що існуюча господарська модель має передумови для сталого зростання. До кінця 2008 р. ВВП України лише незначно перевищив 70% від рівня 1990 р. При збереженні таких темпів зростання докризовий рівень ВВП міг би бути досягнутим до середини 2010-х років. Але, незважаючи на високі темпи

зростання у 2000-2008 рр., ВВП на душу населення, розрахований за ПКС, у 2008 р. становив менш як половину від польського³.

Економічне зростання, яке виникло у 2000-2008 рр., виявилось нестійким. І справа тут не тільки у надзвичайно високій залежності української економіки від кон'юнктури цін на світових ринках. Така залежність, безумовно, становить серйозну проблему. Проте є й інші фактори, які також обмежують параметри економічного зростання і соціального життя громадян.

По-перше, існуюча господарська модель спирається на інфраструктурний і технологічний базиси, створені ще в радянський період. Протягом останніх 25 років вкладення в цю матеріально-речову систему різко скоротилися, що вже обмежило темпи економічного зростання і спричинило зношення транспортної та соціальної інфраструктур⁴.

По-друге, відсутність структурних реформ починає справляти негативний вплив на поточні виробничі плани великих підприємств. Оскільки в економіці відсутні як стратегічна, так і середньострокова програми розвитку, то це стає великою перешкодою для інвестиційних планів. По-третє, у самій господарській моделі відсутні стимули до формування ефективного механізму нагромадження. Порівняно з радянським періодом норма нагромадження в українській економіці скоротилась у рази. Навіть на фоні інвестиційного піднесення у 2000-2008 рр. її величина, розрахована за ПКС валюти, реально

³ Найбільш загальний аналіз динаміки ВВП за роки ринкової трансформації в Україні показує, що наша країна вже тривалий час перебуває у стані трансформаційної економічної кризи. На наш погляд, ця обставина мала б активізувати дослідження у сфері теорії економічних криз, виявлення їх спільних і особливих рис на сучасному етапі функціонування української економіки. На жаль, подібного розвороту в економічній науці не сталося. Сучасні кризи трактуються як спад виробництва, а його призупинення і невеликий кон'юнктурний приріст ВВП – як вихід з кризи. Але йтися повинно про досягнення національним виробництвом докризового рівня розвитку, тобто рівня 1990 р. Неправильне уявлення про зміст економічної кризи дає управлінській еліті підстави говорити про подолання кризи при, наприклад, прирості ВВП на 0,5-1%. Таке розуміння кризи не тільки спрощує проблему, але й пропонує суспільству неправильні орієнтири при виробленні антикризової політики, перекидаючи критерії її успішності.

⁴ Відсутність сучасних шляхів та інфраструктури з переробки відходів, а також зношеність системи ЖКГ, яка призводить до масових отруєнь громадян через несправність міських систем водопостачання (наприклад, у м. Ізмаїл у червні 2016 р.), свідчать про повністю “з’їдену радянську інфраструктурну спадщину”.

становила приблизно 9,3%, що жодною мірою не відповідає потребам модернізації реального сектору економіки [4].

Скорочення норми нагромадження зумовлене падінням (на 1/3) реального обсягу ВВП, а також зростанням масштабів особистого споживання. В підсумку абсолютна величина капітальних вкладень скоротилася, за нашими оцінками, приблизно в 4 рази. До кінця 2010 р. більш як 2/3 інвестицій у промисловість фінансувалося за рахунок власних коштів підприємств. Позикові кошти у структурі інвестицій у реальний сектор економіки не перевищували 4-10%. При цьому більш як половина капітальних вкладень здійснювалася в експортоорієнтованому сировинному секторі. Відсутність інститутів фінансового посередництва обмежує мобільність капіталу з галузей, де є надлишок доходів понад потреби у виробничих інвестиціях, до тих галузей, де спостерігається дефіцит вкладень. Формою розв'язання цієї суперечності є придбання сировинними компаніями підприємств у не профільних для них секторах. Це можуть бути активи, віддача від яких є вкрай низькою (наприклад, національні футбольні клуби). Як показує аналіз зростання ВВП у перед- і післякризовий періоди, воно жодною мірою не змінило очевидного структурного перекосу економіки на користь сировинних галузей, благополуччя яких значно залежить від перепадів у світовій кон'юнктурі. В цьому секторі зосереджено основну частину фінансових ресурсів, якими володіють українські компанії, а його частка у сукупних виробничих інвестиціях усі вказані роки була і залишається помітно вищою, ніж у структурі вироблюваної продукції. Так, у промисловості на експортоорієнтовані галузі припадає майже 80% усіх капітальних вкладень, а частка інвестицій у переробних галузях (машинобудуванні, легкій та харчовій промисловості) не перевищує 15%. Це означає, що саме сировинні галузі протягом останніх 15 років відігравали роль своєрідного “локомотива” промислового зростання, створюючи левову частку інвестиційного попиту на продукцію вітчизняних

галузей машинобудування і металообробки. Через хіміко-металургійний та аграрний комплекси національну економіку включено до світового господарства. Навколо хіміко-металургійного та аграрного комплексів консолідується сучасні фінансово-промислові групи, на чолі яких стоять українські олігархи. Аналізуючи підсумки розвитку нашої економіки в I половині 2000-х років, Світовий банк зазначав: “Недавнє економічне зростання в Україні базувалося на недиверсифікованому, але сильному зростанні експорту в секторах економіки, контрольованих фінансово-промисловими групами, які оперують за допомогою неформальних відносин і спеціальних привілеїв” [5].

Сировинний сектор перетворився на найбільший за своєю важливістю генератор грошових доходів населення. Крім великої чисельності працівників, безпосередньо зайнятих видобуванням, транспортуванням і переробкою сировини, цей сектор “годує” досить значну інфраструктуру – широке коло трудомістких виробництв, для яких основними і критично важливими споживачами є сам експортно-сировинний сектор або зайняті в ньому. В сьогоденних умовах збільшення або зменшення доходів у сировинному секторі мультиплікативно породжують зростання або падіння продажів у великому секторі виробництв, здатних у цілому справити визначальний вплив на стан внутрішньогосподарської кон’юнктури. Крім того, сировинний сектор є вкрай важливим і для стану державних фінансів: саме в ньому збирається більш як половина всіх податків, які забезпечують понад 50% сукупних бюджетних доходів. Також цей сектор дозволяє підтримувати рівень валютних надходжень, необхідний для обслуговування зовнішніх боргів.

Структурна деформація – не єдина проблема, притаманна українському бізнесу. Як уже зазначалося, з огляду на системні обмеження національний ринок є сильно сегментованим, а можливість кожного економічного суб’єкта виходити на нові сегменти вже поділеного ринку, який жорстко охороняється, – вкрай обмеженою. У ході еволюції останніх десятиріч ступінь сегментованості

національного ринку практично не знизився. Як наслідок, у країні так і не складаються умови для організації дійсно масштабного сучасного виробництва, не можливого без великих внутрішніх ринків збуту і порівняно вільного доступу до них. Внаслідок кризи 2008-2009 рр. ситуація в економіці України різко погіршилася. На зниження основних показників її економічного розвитку вплинули не тільки світова рецесія, але й падіння попиту на експортні товари, зростання цін на газ, обслуговування зовнішнього боргу. Це ускладнило проблеми бюджету і підприємств, які залежать від споживання газу. З II півріччя 2012 р. країна занурилась у нову економічну кризу. Темпи поквартальних приростів ВВП набули негативної динаміки і зберігаються до цього часу. Таку саму динаміку мають і показники промислового виробництва, експорту, капітальних інвестицій. Слід звернути увагу на той факт, що темпи падіння інвестицій є вищими від темпів падіння ВВП. Так, за міжнародними експертними оцінками, за 1990-1996 рр. обсяг інвестицій скоротився на 85%, а в II половині 1990-х років в Україні спостерігалися нульові чисті інвестиції, тобто здійснювався тільки необхідний ремонт. Навіть після економічного зростання 2000-х років обсяг інвестицій в економіку країни становив менш як 40% від рівня 1990 р., а після кризи 2008-2009 рр. падіння інвестицій до 2014 р. і зовсім досягло 20% [6].

За роки ринкових перетворень відбувалося також неухильне падіння норми заощаджень: якщо у 2004 р. вона становила 31% ВВП, а у 2008 р., незважаючи на зростання ВВП, знизилася до 21%, то вже в період другої хвилі кризи у 2014 р. –лише до 6% ВВП⁵. Низька норма заощаджень говорить про серйозні макроекономічні диспропорції в українській економіці. Така норма заощаджень є у декілька разів нижчою від середньої світової (25%) і меншою

⁵ Розраховано автором за даними Світового банку [7];
Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року [8, с. 7].

від загальноєвропейських показників, які у країнах Західної Європи становлять 17–19% ВВП, а Східної – 21–22% ВВП. Як відомо, низька норма заощаджень впливає на розміри інвестицій: так, у 2014 р. інвестиції на 1 жителя в Україні становили близько 423 дол., тоді як у Польщі – 2,8 тис., а в Румунії – 2,2 тис. дол.⁶.

Отже, при таких низьких нормах нагромадження і заощадження у країні відсутні джерела інвестицій, які б забезпечили необхідні 4–6% приросту, тобто вищі від 3,5% світового приросту ВВП. Такі темпи приросту детерміновано, поперше, умовами розширеного відтворення (тобто створенням нових виробництв і забезпеченням зайнятості), а по-друге, необхідністю розпочати скорочення двократного відставання України від країн-сусідів за показником ВВП на 1 жителя.

За експертними оцінками, для того, щоб наздогнати своїх сусідів (Польщу, Румунію, Туреччину) до 2030 р., темпи приросту ВВП повинні становити в середньому не менш як 7 % протягом усього періоду [9, с. 37].

Таким чином, поступове наростання фундаментальних відтворювальних диспропорцій забезпечило перехід гострої фази кризи у тривалий період стагнації, який охоплює останні 8 років. Подібний розвиток подій є, на нашу думку, неприйнятним, оскільки він вестиме до подальшого зниження рівня і якості життя громадян, а також породжуватиме соціальну напруженість у країні. Для недопущення цього шляху розвитку формування економічної політики повинне орієнтуватися на вихід національної економіки із стану стагнації. Вирішення поставлених завдань має стати основою стратегічного цілепокладання як головного елемента економічної політики. Проте – з огляду на кардинальну зміну вектора політичного і економічного розвитку шляхом

⁶ Розраховано автором за даними Світового банку [7];
Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року [8, с. 7].

підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також Меморандуму у зв'язку із загрозою дефолту по зовнішніх боргах – українське керівництво взяло на себе зобов'язання перед МВФ стабілізувати макроекономічну ситуацію у країні в обмін на кредитну підтримку в розмірі 17 млрд. дол. Тим самим Україні іззовні задано нові імперативи соціально-економічного руху на найближчу перспективу.

1.3. Повторна «шокова терапія» як спосіб досягнення макроекономічної збалансованості

Досвід останніх двох років соціально-економічних перетворень в Україні говорить про те, що йдеться про реалізацію чергового сценарію «шокової терапії», пов'язаного з виконанням взятої на себе програми МВФ. Проте, на відміну від першого раунду – сценарію «шокової терапії», прийнятого на початку 1990-х років, коли українська економіка мала певний «запас міцності», успадкований з радянського минулого, – сьогодні такий «запас міцності» вичерпано. За минулі 25 років виробничий апарат в основних галузях національної економіки зносився на 75-85 %. Одержувані доходи фінансово-промислових груп, які домінують в економіці, виводилися з національної юрисдикції до офшорів так званою «офшорною аристократією». Структура цих доходів включала в себе не тільки переважну частину прибутку (в тому числі природну ренту), але й частину необхідного продукту (через заниження оплати праці), а також амортизаційні відрахування (з огляду на відсутність суворої інституціональної норми їх використання у відтворювальному процесі). У підсумку таке ведення національного бізнесу в умовах відсутності дійових ринкових інститутів спричинило зниження рівня життя більшості громадян. У 2015 р. за показником ВВП на душу населення Україна перебувала на рівні Тунісу і Узбекистану, поступаючись в 1,5-2 рази перед Беларуссю і

Казахстаном. Девальвація гривні за 2014-2015 рр. більш як у 3 рази не тільки знизила ВВП на душу населення до 1,8-2 тис. дол. на рік, але й знецінила виробничі активи підприємств [10].

За експертними оцінками, від'ємний фінансовий результат функціонування економіки у 2014-2015 рр. становив 20-22 млрд. дол. на рік. Валовий зовнішній борг, який нагромадився на 1 січня 2016 р., досяг 118,7 млрд. дол. і вимагає щороку близько 12 млрд. дол. на своє обслуговування [11].

Щоб запобігти загрозі дефолту у 2015 р., уряд змушений був піти на реструктуризацію зовнішнього боргу на вкрай не вигідних умовах (з майбутнього приросту національної економіки Україна віддаватиме зовнішнім кредиторам 15% від 3% приросту ВВП і 40% від його приросту понад 4%).

Слід нагадати, що, за експертними оцінками, близько 3% приросту ВВП необхідно використовувати тільки на відтворення зношеної частини інфраструктури (транспортних магістралей, в тому числі залізничних колій, автомобільних доріг, нафто- і газопроводів), ліній електропередачі, мостів, систем ЖКГ тощо. Тому виникає цілком резонне запитання: звідки можна взяти ресурси для забезпечення економічного зростання? Стає зрозумілим, що тільки масштабні, багатомільярдні вливання інвестицій іззовні могли б стабілізувати економіку України та її соціальне становище. На жаль, як показують досвід останніх двох років і аналіз різних конференцій “країн-донорів, друзів України”, жодні фінансові організації поки що не мають наміру надавати масштабну допомогу під програми подібно до тих, які було надано, наприклад, Польщі у 1990-ті роки, коли вона перебувала у стані дефолту, та її борги спочатку було частково списано, а решту реструктуризовано на вигідних умовах⁷.

⁷Уже в наш час аналогічну стабілізаційну програму (розміри якої перевищують 300 млрд. дол.) ЄС надав Греції

Як уже зазначалось, у 2014 р. Україна підписала Меморандум з МВФ про виділення їй кредитної лінії STAND-BY у розмірі 17 млрд. дол. Цей документ містить п'ять основних пунктів співробітництва нашої держави з МВФ:

- 1) перехід протягом року після початку програми до таргетування інфляції 3-5% на рік;
- 2) проведення Національним банком України гнучкого обмінного курсу;
- 3) стабілізація бюджетно-фіскальної політики шляхом комбінування заходів щодо збільшення доходів бюджету і скорочення його видатків;
- 4) підвищення роздрібних тарифів на теплогазопостачання до рівня ринкових;
- 5) підвищення “прозорості” фінансових розрахунків НАК “Нафтогаз України”.

Згідно з експертними оцінками, тільки реалізація п. 4, яка розпочалася з 1 травня 2014 р. (шляхом підвищення тарифів на газ для населення, а з 1 січня 2015 р. – на тепло, електроенергію і знову на газ у 2016 р.), обернулася зростанням неплатежів і різким падінням споживчого попиту, а отже, подальшим спадом виробництва.

За наявними експертними оцінками, Україні в майбутньому може бути надана фінансова допомога від різних міжнародних фінансових організацій (в основному у формі кредитів) ще приблизно на 45 млрд. дол. У випадку надання всієї суми обіцяних кредитів зростання валової державної заборгованості України може становити 8-10 процентних пунктів ВВП на рік. Це зростання може негативно вплинути на її обслуговування. Платіжний баланс України за січень – квітень 2016 р. характеризується дефіцитом у розмірі 813 млн. дол. [12].

До цього часу дефіцит платіжного балансу і бюджету вдавалося закривати за рахунок короткострокових зовнішніх запозичень. Шляхом залучення іноземних кредитів покривався дефіцит торговельних операцій і

здійснювалися чергові процентні платежі. В цьому випадку дуже важливо не тільки не допустити “втечі” іноземних інвесторів, але й забезпечити їм сприятливий клімат, – особливо, якщо врахувати, що, за експертними оцінками, обсяги інвестицій в українську економіку покривають лише менш як половину потреб у них. Сьогодні ж країна потребує приблизно 300 млрд. дол. – саме з такою величиною інвестицій корелює розмір зношення основних фондів у нашій економіці.

Отже, фінансова допомога МВФ є вкрай не достатньою для стабілізації макроекономічної ситуації в Україні, оскільки обслуговування зовнішнього боргу, покриття дефіциту держбюджету і держкомпаній, а також утримування валютного курсу вимагають кратної величини фінансової допомоги. Інакше кажучи, щоб забезпечити прогнозні параметри програми МВФ (зростання ВВП на 2%; інфляція на рівні 3-5%; стабільний курс гривні; тощо), необхідним є запуск нової моделі господарювання. Складність економічної ситуації зумовлена не тільки макроекономічною незбалансованістю. Саме по собі досягнення макроекономічної збалансованості як головної цільової настанови МВФ зовсім не гарантує економічного зростання. Адже збалансованістю створюються лише необхідні передумови для економічного зростання.

Таким чином, необхідними є принципово інший механізм економічного зростання і нова відтворювальна модель для національної економіки. Цей імператив зумовлений не тільки втратою динамізму в розвитку і стагнацією економіки, але й зниженням якості життя населення, особливо нового покоління, яке виросло в роки незалежності.

1.4. Контури нової економічної політики

Для переходу до сталого економічного зростання необхідно вибудувати *нову економічну політику*. Проте внаслідок політичних та економічних подій

останніх років *система стратегічного цілепокладання* як основного елемента економічної політики виявилася розмитою. Об'єктом уваги управлінської верстви є короткострокові завдання, на розв'язання яких спрямовано і антикризові урядові програми, погоджені з МВФ. Наприклад, дії уряду із забезпечення макроекономічної стабільності на виконання п. 3 Меморандуму призвели до бюджетних і кредитних обмежень, що в підсумку позначилося на зниженні державної інвестиційної активності та загальної економічної динаміки. Це стосується найбільших українських державних корпорацій або корпорацій за участі держави. Проте, якщо держава через державні компанії скорочує інвестиційну активність, то це сприймається усім бізнесом як своєрідний негативний сигнал відносно реалізації державних інвестиційних проектів. Насправді такі проекти повинні підтримуватися через активізацію форм державно-приватного партнерства. Але, крім макроекономічної стабілізації, головне завдання у *короткостроковій* перспективі полягає в забезпеченні реального сектору економіки не стільки інвестиційними ресурсами, скільки необхідним *оборотним капіталом*. Це означає налагодження кредитування підприємств реального сектору, і насамперед – експортоорієнтованих, які б могли, наприклад, заповнити виділені Україні експортні квоти ЄС, а також забезпечити поставки на інші зовнішні ринки. Як показують результати вільної торгівлі України та ЄС за 2015 р., повністю використати квоти вдалося лише на зернові, мед, виноградний і яблучний соки, тоді як за окремими групами товарів (такими, як молочна продукція, свинина, яловичина, вершкове масло, цукрові сиропи, гриби) виділена квота взагалі не була заповнена продукцією з огляду на її низьку якість [13].

Тут можуть бути задіяні механізми проектного фінансування через спеціальні державні банки з надання кредитів під програми підвищення якості продукції, пов'язані з дефіцитом конкурентоспроможних виробничих потужностей. Сааме так діяли центральноєвропейські країни при відкритті для

них ринків ЄС. Інакше кажучи, в українській економіці виник позитивний імпульс, який передбачає необхідну реакцію національного виробництва, але вже не шляхом завантаження додаткових потужностей, а за допомогою або модернізації, або створення нових виробництв.

При бюджетних обмеженнях, які виникли, відновлення економічного зростання є можливим, якщо значну частину доходів підприємств буде направлено на розширення виробництва шляхом модернізації, яка, як відомо, коштує дешевше, ніж будівництво нових потужностей. У короткостроковій перспективі вкрай важливим є формування джерел нових доходів в економіці. Реальними джерелами поповнення доходів можуть стати розширення частки вітчизняної продукції на зовнішньому споживчому ринку, а також наступне розширення експорту готових предметів споживання.

І ще про одну потенціальну можливість збільшення обсягів виробництва в Україні. Триразовий обвал гривні створив певні передумови для витіснення імпортних товарів на внутрішньому ринку. Якщо бізнес, який займається виробництвом вітчизняних товарів, зможе скористатися сприятливою ситуацією, що склалася, то це також стане фактором економічного зростання. Але ключовою умовою розвитку внутрішнього вітчизняного ринку є стабільність валютного курсу. Якщо ж вітчизняний бізнес не відреагує на сьогоднішні обставини, то подальше підвищення імпортних цін стане неминучим. Саме в таких ситуаціях необхідною є участь держави у формі державно-приватного партнерства як дій із стабілізації споживчого ринку, який постійно скорочується у зв'язку із стисненням споживчого попиту⁸. Тому для недопущення подальшого стиснення внутрішнього попиту у короткостроковій

⁸ Наочним прикладом такого стиснення слугує скорочення внутрішнього споживання м'яса на душу населення із 46,5 кг у 2014 р. до 42,5 кг у 2015 р., тоді як у країнах ЄС середнє споживання м'яса становило 65 кг на душу населення [13].

перспективі не повинні відбуватися скорочення бюджетних видатків і підвищення податкового навантаження на населення та бізнес.

Наступний, *середньостроковий*, етап у розвитку вітчизняної економіки – стабілізація споживчого попиту і розширення інвестиційної активності. Ці фактори можуть стати головними у процесі відновлення економічного зростання у найближчі 3-5 років. Але запуск виробництва інвестиційних товарів залежатиме від того, чи вдасться запустити інвестиційний механізм у галузях, зорієнтованих на випуск експортних товарів, тобто на конкурентоспроможні виробництва. Тут уже не обійтися без активної промислової політики вирошування лідерів національної економіки, здатних виробляти конкурентні товари [14].

На цьому етапі мають бути ліквідовані відтворювальні диспропорції між нормами нагромадження і заощадження, оскільки при їх збереженні інвестиційних ресурсів для розширення інвестиційної активності не буде. Запустити механізм перерозподілу ресурсів до інвестиційно активних підприємств повинні фінансово-банківська система та інші інститути розвитку (в тому числі і міжнародні). У найстисліші строки шляхом інтенсивних консультацій з бізнесом державні інститути (міністерства) повинні сформувавши перелік інвестиційних проектів, які держава здатна підтримати на поворотній основі: через кредитні гарантії або через випуск і купівлю корпоративних облігацій тощо. Поширення таких кредитних механізмів підвищить перерозподільчу функцію та ефективність самої фінансово-банківської системи, створить ринок корпоративних боргів. Головним критерієм при відборі проектів повинне стати зростання доходів на основі подовження ланцюгів доданої вартості шляхом переробки первинної сировини і збуту готової продукції в першу чергу на експорт протягом найближчих 5-10 років.

У середньостроковій перспективі економічне зростання і розширення інвестиційної активності повинні збільшити зайнятість за рахунок створення

високопродуктивних робочих місць і тим самим поліпшити якісні параметри життя населення. Тому збільшення заробітної плати у високопродуктивних галузях повинне стати головним фактором зростання якості життя громадян. Для забезпечення сталого економічного зростання необхідно підвищити ефективність виробництва на основі збільшення норми нагромадження ВВП до 25-30%, а в підсумку – збільшити інвестиційну складову економічної динаміки.

І на завершення – декілька слів про такий важливий елемент економічної політики, як *довгострокове прогнозування*. Його об’єктивна необхідність виникає тоді, коли країна потребує *випереджаючого зростання*. В усіх країнах, де реалізовано стратегії “наздоганяючого” розвитку (Фінляндії, “азійських тиграх”, Китаї), існували цільові стратегії, керовані та фінансовані їх державними органами. Протягом усього періоду ринкових трансформацій в Україні проблеми *цілепокладання* вважалися не сумісними з уявленнями про ринкову економіку, в якій ринкові сили усе розставляють по своїх місцях. Ідеологія ліберальних ринковиків мінімізує роль держави в економіці. З початку 1990-х років в органах державного управління склалось і утвердилось розуміння того, що національна економіка повинна стати частиною глобального ринку і вписатись у логіку його розвитку, запозичуючи основні принципи і механізми функціонування ринку. Інакше кажучи, якщо бути частиною світового ринку і жити за законами цього глобального ринку, то в такому випадку стратегія національного розвитку втрачає сенс.

У суспільстві утвердилася думка, що всі труднощі економічного розвитку зумовлені проблемами інтеграції національної економіки в цивілізований світовий ринок. В управлінських колах (оскільки їх головну увагу зосереджено на вирішенні поточних проблем) сформувалася “філософія виживання” національної економіки, суть якої полягає у формуванні тактичного мислення, а не стратегічного.

Саме з таким сприйняттям власного буття ми і прожили всі 25 років. У цьому зв'язку виникає запитання: чи можемо ми і далі жити, керуючись “філософією виживання”? Відповідь однозначна – ні. І ось чому. Як показують тенденції світового розвитку, протягом наступних 15-20 років остаточно оформляться соціально-технологічні зрушення, що розпочались у світовій економіці та можуть повністю змінити правила функціонування глобальних ринків, де лідери глобальних перегонів ще жорсткіше нав'язуватимуть відсталим свої моделі поділу праці та “правила гри”. Вже на наших очах відбувається заміна регулювання товарних потоків на регулювання *стандартів* та інноваційних продуктів (живий приклад – експортні квоти з ЄС). Отже, відбуваються якісні зміни в технологіях, і зміна економічної парадигми є неминучою.

Головним фактором успіху в майбутньому стане здатність окремих держав забезпечувати стабільний соціально-економічний розвиток, стати привабливими для інвестицій, вирощувати таланти для національної економіки, які б працювали на майбутнє своєї країни, а не виїжджали за кордон.

Починаючи новий раунд соціально-економічних реформ, ми не можемо дозволити собі знову робити стратегічні помилки, неефективно витратити національні ресурси – тим більше, що їх запас уже не такий великий, як 25 років тому. Країні необхідна *довгострокова програма національного розвитку*, побудована на широкому суспільному діалозі про майбутнє. Такі програми довгострокового прогнозування було прийнято і успішно реалізовано у Фінляндії, Південній Кореї, Сінгапурі та, звичайно ж, у Китаї. В основу програми мають бути покладені темпи зростання ВВП, вищі від середньосвітових, тобто на рівні 4-6%. Без таких темпів реалізувати стратегію “наздоганяючого” розвитку не можна. Необхідною є програма таргетування темпів зростання ВВП. Таке цілепокладання повинне стати основою для всіх дій влади та бізнесу. Тим, хто сумнівається відносно такої постановки питання,

слід, насамперед, дати відповідь на запитання: а чому таргетувати інфляцію (п. 1 Меморандуму, підписаного з МВФ) можна, а темпи зростання ВВП – ні? Як ми вже говорили, сама програма стратегічного прогнозування повинна включати *коротко-, середньо- і довгостроковий* етапи. На кожному з них повинні розв’язуватися конкретні завдання, які б стали умовами для вирішення наступних. Великі інвестиційні проекти, які б змогли підвищити конкурентоспроможність окремих секторів економіки, не можливі без стратегічного цілепокладання, розрахованого на “наздоганяючий” розвиток.

Аналіз ринкової трансформації в Україні дозволяє зробити висновки про те, що для вироблення ефективної моделі сталого економічного зростання необхідно розкрити причини, які вплинули на формування тієї моделі, що склалась у суспільстві та повністю вичерпала свій потенціал розвитку. Дослідження діючої господарської моделі показало, що в ній поєднуються відносини та інститути різних типів і рівнів: ринкових і неринкових, правових і неправових тощо. Така специфічна комбінація зумовлена “інституціональною безперервністю”, тобто наявністю старих інститутів, які склалися за радянських часів у “неофіційній” економіці, перейшли до нового господарського ладу і знову виникли в умовах ринкової трансформації.

В існуючій політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стале економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами. Усе це, разом узяте, призвело до утворення фундаментальних відтворювальних диспропорцій і сприяло переходу гострої фази кризи у тривалий період стагнації.

Як показав проведений аналіз підсумків соціально-економічних перетворень, безперервне погіршення соціально-економічної ситуації у країні вимагає переходу до нової моделі національного розвитку, в основі якої має

бути інший механізм економічного зростання, формування якого, у свою чергу, передбачає вибудовування нової економічної політики. Головним елементом цієї політики повинна стати система стратегічного цілепокладання. “Наздоганяюче” економічне зростання не можливе без такого цілепокладання. Вироблення довгострокової програми національного розвитку передбачає широкий суспільний діалог про майбутнє країни. Сама програма стратегічного прогнозування повинна включати коротко-, середньо- і довгострокові етапи.

1.5. Необхідність зміни 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 мало ймовірно.

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.

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.1.).

Таблиця 1.1

Кількість доларових мільярдів у країнах з найвищим рівнем життя, деяких країнах Західної та Центральної Європи, країнах G7, БРІКС і Південній Кореї

Країна	Кількість мільярдів	ВВП (млрд.дол.)	Кількість доларових мільярдів, яка припадає на 100 млрд. дол. ВВП
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	4117,8	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
Славаччина	0	91,3	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 [15, 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 45-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 [16]. 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 відпливом 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 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 підрих 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» [17, 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 [18]. 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 вливань 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 дотримуватися 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 [19], який демонструє високі темпи економічного розвитку (2000-

2013 рр. – 6-10% приросту ВВП), складання бюджету – функція Міністерства економіки і бюджетного планування⁹.

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.

⁹ На жаль, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України не тільки не розробляє стратегію економічного зростання, але й не розуміє своєї ролі в системі державного управління, оскільки в якості головного завдання розглядає свою власну ліквідацію

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.

Література

1. Григорьев Л.М. Украина: раздвоение трансформации / Л. М. Григорьев, С. Агибалов, М. Салихов // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 125 – 143.
2. World Bank. Gross capital formation [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>.
3. Зверяков М. І. Про зміну моделі економічного розвитку / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 41 – 49.
4. Жданова Л. Л. Розрахунки масштабів нагромадження основного капіталу на базі паритету купівельної спроможності валюти / Л. Л. Жданова // зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. Стратегічне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери. – Чернігів. – 2015. – С. 26 – 28.
5. World Bank. 2005. Ukraine - Country assistance strategy progress report. Washington, DC: World Bank [Електронний ресурс] // Washington, DC: World Bank. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715911468171868200/Ukraine-Country-assistance-strategy-progress-report>
6. World Bank. Ukraine: Opportunities and Challenges for Private Sector Development / World Bank International Finance Corporation. – Washington, DC: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16711>.

7. World Bank. World Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.GDI.FTOT.CD&country>.
8. Тимошенко Г. М. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року / Г. М. Тимошенко. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 111 с.
9. Григорьев Л. М. Второй старт трансформации украинской экономики? / Л.М. Григорьев, Е. В. Буряк, А. В. Голяшев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 30 – 52.
10. МинФин. ВВП Украины: структура и динамика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/gdp/>.
11. Инсайдер. Внешний долг Украины. Структура и динамика внешнего долга Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://insiders.com.ua/spravochnik/vneshnij-dolg>.
12. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
13. Самаева Ю. Торговля с ЕС: по некоторым позициям экспорт даже не начинался [Електронний ресурс] / Ю. Самаева // Зеркало недели. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.zn.ua/business/torgovlya-s-es-po-nekotorym-poziciyam-eksport-dazhe-nachinalsya-glavnye-prichiny-torgovyh-uspehov-nedostatochnoe-proizvodstvo-i-nizkoe-kachestvo-produkcii-slozhnosti-s-vyhodom-na-evropeyskiy-rynok_.html.
14. Зверяков М.І. Промислова політика і механізми її реалізації / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 6. – С. 3 – 18.
15. Нигматуллин Р. И. Україна: ціна незалежності / Р. И. Нигматуллин // Свободная мысль. – 2014. – № 2. – С. 59 – 82.
16. Роджер А. Риски, сценарии и прогнозы развития украинской экономики [Електронний ресурс] / А. Роджер. – Режим доступу: <http://polemika.com.ua/article-148994.html>.
17. Мэнкью Г. Макроэкономика / Г. Мэнкью. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
18. Самаева Ю. Реалии АПК: в тупике сырьевого проклятия [Електронний ресурс] / Ю. Самаева // Зеркало недели. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://gazeta.zn.ua/macrolevel/realii-apk-v-tupike-syrevogo-proklyatiya_.html
19. Кузьмина Е. Социально-экономическая динамика постсоветского Казахстана / Е. Кузьмина // Российский экономический журнал. – 2013. – № 5. – С. 79 – 84.

РОЗДІЛ 2

СПІВВІДНОШЕННЯ ІНВЕРСІЙНОСТІ ТА СИСТЕМНОСТІ. НЕМИНУЧІСТЬ І ПЕРЕВАГИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

В історико-економічних дослідженнях останніх років інверсійність розглядається як динамічне, якісне, внутрішньосистемне явище [32]. Вважається, що в кожній з підсистем, елементів, ланок соціально-економічної системи мають місце різномасштабні, різнорівневі якісні зміни, в основі яких лежать інверсійні принципи: розділення раніше неділимого, з'єднання раніше непок'єднуваного, перетворення, зміна місць, рухи від кінця до початку і назад, переходу в протилежне і так далі. Їх сукупна дія викликає безповоротні якісні зміни, що трансформуються в розвиток об'єкту. Але і після констатації інверсійності кожної складової системи, не цілком вирішеними залишаються питання: чи існує глибинніший внутрішній рівень зв'язків інверсійності і системності? Які їх конкретні співвідношення з боку сутнісних характеристик і як їх виявлення вплине на системний підхід? Актуальність і міждисциплінарна значущість відповіді на ці питання безперечні. Проте недостатня дослідженість цього аспекту в історико-економічній літературі істотно ускладнює їх рішення. Та досвід подолання подібних утруднень в роботах Ф. Броделя [20], М. Блауга [20], М. К.Тодаро [31], Д. Норта [29], Г. М. Елфимова [24], А. А.Чухно, П. М. Леоненко, П. И. Юхименко [35] і цілого ряду інших відомих вчених зіграв не тільки надихаючу, але і творчо стимулюючу роль, в цьому дослідницькому експерименті. Його безпосередньою метою стало певне розширення уявлень про внутрішньосистемну динаміку на основі відповіді на вище поставлені питання.

Оскільки мова піде про співвідношення інверсійності і системності у

виробничій системі, для рішення цієї проблеми необхідно уточнити сучасні уявлення про предмет дослідження і оформити їх у вигляді його графічної моделі. Звернувшись з цією метою до визначення поняття «система» в сучасній економічній літературі, спостерігаємо там великий різнобій і методологічну неузгодженість. В.Зомбарт і Перру, приміром, вважали, що існування системи визначається трьома групами чинників: «а) основними стимуляторами економічної діяльності, б) сукупністю соціальних, юридичних і інституціональних елементів, які визначають рамки економічної діяльності у відносинах між суб'єктами (режим власності, статус праці, роль держави), в) субстанцією, тобто технікою, сукупністю матеріальних способів, за допомогою яких створюються і трансформуються блага» [27, 170]. Ф. Прайор, як відмічає В.Кульчицкий, розумів під системою взаємодію політичних, соціальних і економічних інститутів, організацій, норм, правил і переконань, які прямо або опосередковано впливають на споживання, розподіл, обмін і виробництво. Інші відомі автори пропонували більш спрощені визначення. П. Грегорі та Р. Стюарт вважали, що економічна система це набір механізмів і інститутів для ухвалення рішень в частині виробництва, споживання і доходів. П. Самуельсон і В. Нордхауз бачили в ній своєрідний механізм рішення проблем, спрямований на задоволення людських потреб і вирішення питання, – що робити, як і для кого? Р. Маккензі та В. Нордхауз запропонували ще коротше формулювання. Вони вважали, що йдеться про систему інститутів, які беруть участь в прийнятті і реалізації економічних проблем [27, 105-106]. Не важко помітити, що більшість цих визначень:

- а) не узгоджується із загальною теорією систем;
- б) не включають уявлення про внутрішній механізм розвитку об'єкту;
- в) малоприматні для його моделювання.

Тому, продовжуючи пошук відповідного теоретико-методологічного підходу, зупинимося на точці зору відомого американського історика-

економіста Р. Камерона. У роботі «Коротка економічна історія світу» Р. Камерон пропонує і реалізує підхід до виробництва на основі певної модифікації відомих детермінант економічного зростання. Такими детермінантами у нього є: населення, ресурси, технології і громадські інститути. Безумовним позитивом цієї позиції є її націленість на дослідження динаміки. Але розробка на цій основі пошукової робочої моделі дослідження нині пов'язана з надзвичайно великими складнощами. Тому, з урахуванням цієї обставини і в якості виходу із скрутної ситуації правильним буде, напевно, синтез цього підходу з теоретичними уявленнями про виробництво, що сформувалися у вітчизняній економічній науці. Основними його елементами, згідно «Економічної енциклопедії» являються: 1) продуктивні сили, 2) виробничі відносини, 3) техніко-економічні відносини, 4) організаційно-економічні відносини, 5) господарський механізм. В результаті синтезу отримуємо наступний варіант міждисциплінарно-пошукової моделі виробничої системи:

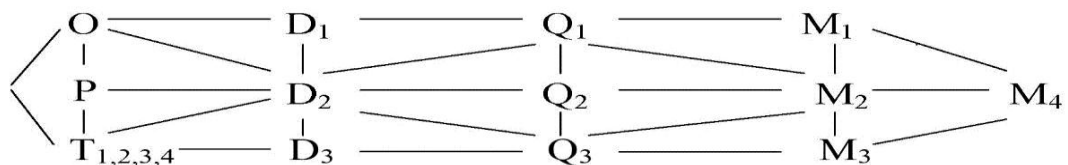


Рис. 2.1 – Міждисциплінарно-пошукова модель виробничої системи

Де: О – знаряддя праці, Р – предмети праці, Р₁ – технології, Р₂ – постачання, Т₁ – трудові ресурси, Т₂ – умови, організація, продуктивність і якість праці, Т₃ – духовні продуктивні сили товаровиробника і системи в цілому(знання, мислення, освіта, навички, уміння, досвід, система моральних цінностей і установок), Т₄ – соціальні явища і процеси у сфері трудових ресурсів, D₁ – техніко-економічні відносини (спеціалізація, кооперація, комбінування, рівень концентрації виробництва), D₂ – організаційно-економічні

відносини (управління, маркетинг, конкурентоспроможність) D_3 – соціально-економічні відносини, Q_1 – валовий випуск продукції в грошовому вираженні, Q_2 – якісні показники розвитку(собівартість продукції, якість, ціни), Q_3 – ВВП на душу населення(динаміка), M_1 – інституціональна підсистема, M_2 – внутрішній ринок, M_3 – зовнішній ринок, M_4 – світові соціально-економічні, технологічні і екологічні явища і процеси, які впливають на систему.

До переваг такого розуміння системи і її моделі можна віднести: 1) трактування механізму розвитку як системного процесу на основі взаємодії продуктивних сил, виробничих стосунків, інститутів, духовних продуктивних сил і чинників позасистемної дії. Націленість на аналіз процесу розвитку, 2) уявлення про внутрішньосистемні інверсійні зміни, 3) розуміння інститутів (ринок, захист власності і конкуренції, державне регулювання та ін.) як динамічної підсистеми з внутрішньосистемними та зовнішньосистемними взаємодіями. У структуру головних чинників, що впливають на інститути, включаються істотні зміни в технологіях і організації виробництва, соціальні процеси, уподобання активних прошарків суспільства (по Роулзу), відбір.

Включення інститутів в теоретико-методологічні уявлення історії економіки про виробництво, окрім вказаних переваг, істотно збагачує її дослідницький інструментарій. Воно дозволяє історикам використати основні методи і підходи сучасного інституціоналізму. Зокрема, його емпіричні прийоми, методи класичної і еволюційної теорії ігор, компаративістський метод, мікроекономічне моделювання. Вітчизняні дослідники вказують на зв'язок порівняльного інституціонального і історичного аналізу. У фундаментальній роботі «Інституціонально-інформаційна економіка» (Київ, Знання 2010) її автори А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.И. Юхименко пишуть із цього приводу наступне: «Інституціональний аналіз є історичним, з його допомогою намагалися досліджувати роль історії у формуванні, збереженні і зміні інститутів; він є також порівняльним, оскільки має намір досягти

розуміння шляхом порівняльного вивчення просторово-часових взаємодій; і він є аналітичним, тому що в емпіричному аналізі спирається на специфічні мікромоделі» [35, с.45]. Його інтеграція в економічній історії обіцяє істотні інноваційні зміни. Але це здійсниться тільки після з'ясування співвідношень інверсійності і системності. Звернемося з цією метою до запропонованої моделі суспільного виробництва. Зупинимося на розподілі праці. З точки зору інверсійно-польового підходу він сприймається спочатку як динамічна інверсія, що історично склалася і включає: загальні (укрупнені підгалузі) і одиничні (низові виробничі ланки) види розподілу праці. Об'єднання цих складових в єдиний виробничий механізм здійснюється шляхом обміну товарами і кооперації праці, що породжують протилежну за своїм характером інверсію з'єднання. Але його функціонування і розвиток пов'язані, також з інверсією переходу від індивідуальної – до приватної власності на засоби виробництва. Таким чином, основою товарного виробництва є єдність трьох засадничих інверсій: а) інверсії розподілу праці, б) з'єднання за допомогою кооперації і обміну, в) перетворення індивідуальної власності в приватну власність. Звернемо увагу на деякі особливості цього утворення: 1) йому властиві різнохарактерність, різноспрямованість і амбівалентність складових, що породжують при цьому необхідність з'єднання, 2) йдеться про специфічний ефект «утримання протилежностей», як умову функціонування, 3) дана інверсійна структура є глибинною сутнісною основою досліджуваного явища. З цього, на наш погляд, випливає ряд важливих теоретико-методологічних висновків. По-перше, в динамічних соціально-економічних системах сутнісне і інверсійне може співпадати, при цьому інверсійне може виступати глибинною структурною основою суті. По-друге, виявлення ефекту «утримання протилежностей» є істотним кроком на шляху поглиблення уявлень про внутрішньосистемну динаміку, вдосконалення історико-економічного аналізу, міждисциплінарних евристичних досліджень. По-третє, розробки сучасного

проектування інверсійних структур, явищ і процесів в економічних науках, управлінні, праві, соціальній практиці, природно, повинні враховувати і ефект «утримання протилежностей» і взаємозв'язку сутнісного і інверсійного. До цього можна додати наступне. Аналогія між положенням Д. Неймана про зв'язок можливостей матеріальних систем з кількістю елементів, що утворюють їх, і гіпотезою про залежність цих можливостей від кількості і якості інверсійних змін, може служити ще одним відправним пунктом творчого зв'язку між математикою, економічними і соціально-гуманітарними науками. А тепер, дещо змінивши ракурс бачення, перейдемо до розгляду виробничого процесу з точки зору його основних чинників: знарядь, предметів праці і самої праці. З позицій інверсійно-польового підходу їх можна розглядати як інверсію зовнішнього технологічного з'єднання різноякісних елементів. В той же час їх взаємодія поєднується з певною відособленістю, близькою до інверсії розділення. На основі цієї відособленості в кожному з елементів під впливом виробничої проблематики, науки, інноваційних технологій, відбуваються властиві тільки їм якісно різні інверсії. Але їх польові наслідки часто виходять і за межі відособленості, викликаючи певні зміни в сусідніх компонентах, від чого вирає, удосконалюючись, уся структура продуктивних сил. Таким чином, і в даному випадку, має місце «ефект утримання» протилежностей, а інверсійність представляє глибинну сутнісну основу об'єкту. Слід підкреслити, що і розглянута зовнішня і внутрішні інверсії виконують роль передумов і умов для подальшої функціональної інверсії, що повторюється, – перетворення сировини, допоміжних матеріалів і інших складових в готовий продукт. Звернемо увагу на наступне. Ми могли розглядати взаємодіючі чинники виробництва і з позицій системного підходу. Але при цьому, основним предметом аналізу, згідно з його установками, у нас залишалися б внутрішньосистемні зв'язки без чітких вказівок на механізми їх дії і пізнання. Використання ж інверсійно-польового підходу відкриває перспективу

розширення наших можливостей в частині дослідження внутрішньосистемної динаміки. Як бачимо, рух в цьому напрямі розпочався із спрощено-аксіоматичних даних, але вже сьогодні, на цій основі, ми можемо отримати певний приріст раніше не відомої інформації. Її зміст зводиться до наступного:

1. Є підстави вважати, що інверсійно-польовий підхід у ряді випадків ефективніше за системний підхід.

2. Існує реальна можливість розробки конвергентного системно-інверсійного підходу, що об'єднує переваги його складових.

3. Сучасним економічним і соціально-гуманітарним наукам, управлінню і праву потрібна міждисциплінарна теорія інверсійно-польових внутрішньосистемних змін, як одна з фундаментальних умов вдосконалення методології і розробки міждисциплінарної теорії розвитку соціально-економічних систем.

4. Як свідчать наведені вище дані, внутрішньосистемна динаміка включає не лише відособлені інверсії, але і взаємообумовлені і взаємозв'язані структуровані ансамблі, що грають істотну роль у функціонуванні і розвитку систем. Їх дослідження позитивно позначиться на змісті багатьох наукових дисциплін.

5. Реальні комбінації і рекомбінації інверсій, залежно від проблематики і особливостей поля розвитку, свідчать про адаптивність взаємозв'язків інверсійності і системності, а також – про тенденції до креативності.

Вже на основі викладеного можна дійти першого узагальнювального висновку про співвідношення інверсійності і системності. У виробничих системах інверсійність з'являється у формі комбінованих інверсій, які можна назвати матричними, оскільки вони лежать в основі динамічного об'єкту і виконують сутнісну системотворну функцію. Це є їх головною відмітною особливістю в порівнянні з базовими, локальними і одиничними інверсіями.

Взаємодію матричних і перерахованих інверсій ще належить досліджувати. Але, як ми переконалися, вже перша багатопланова інформація, отримана в процесі їх початкового пізнання, дає підстави сподіватися на отримання нових знань міждисциплінарно-інноваційного характеру.

Продовжуючи дослідження співвідношень інверсійності і системності, звернемо увагу на особливості якісних змін на рівні функціонування і розвитку системи. Загальними причинами цих змін є: досягнення в області техніки і технологій, тиск конкуренції, зміни попиту і пропозиції, внутрішньовиробничі проблеми. Але характер і форми реалізації змін різні, особливо в умовах індустріального суспільства. Річ у тому, що хоча функціонування і розвиток є взаємозв'язаними сторонами внутрішньосистемної динаміки, це не виключає певної сутнісної відособленості і різниці в способах реалізації змін. Функціонування являє собою безперервне використання і раціоналізацію елементів виробничого процесу, а розвиток – їх дискретними безповоротними якісними змінами. Отже, в даному випадку ми маємо справу з динамічною за своєю природою інверсією з'єднання протилежностей на основі принципу взаємодоповнення. Специфіка цієї динаміки в тому, що взаємодоповнювані сторони можуть зближуватися або віддалятися аж до інверсії розриву, як це нерідко спостерігалось на підприємствах колишнього СРСР. У високорозвинених європейських країнах і США з переходом до постіндустріального суспільства (з 70 рр. XX ст.), тенденція до зближення переважає. Це стало можливим в умовах здійснення цілого ряду базових, локальних і одиничних внутрішньосистемних інверсій: електронної автоматизації виробництва і обігу, переходу від жорстких до гнучких виробничих систем, від диференційованого до інтегрованого виробництва і впровадження капітало-енерго- матеріалозберігаючих технологій. Позначилася також тенденція до заміни масового виробництва гнучкою спеціалізацією, а помірної конкуренції об'єднанням протиборчих сторін. В сукупності усі ці і

багато інших змін створили якісно нову базу для подальших інверсій другого рівня. У сфері функціонування до них можна віднести: розширення функцій устаткування, ускладнення виробничих підсистем і посилення їх якісної диференціації, перехід від цінової конкуренції до конкуренції якості товарів, до управління якістю і стратегіями безперервного вдосконалення.

Як бачимо, ця хвиля змін була пов'язана, в основному, з вдосконаленням якісних сторін виробництва, що викликало різке підвищення функціональної значущості якості як такої, тобто, викликало інверсію її актуалізації. Те ж сталося з чинниками, що забезпечують його основні характеристики: інтелектуальним капіталом, знаннями і творчістю. На цьому ґрунті сформувалася нова інверсійна структура, орієнтована на створення когнітивного продукту. Якість в цій структурі, як його кінцева ланка, торкалася не лише вузьконаправленої функції вдосконалення товарів, але внаслідок актуалізації, стала відігравати глобально перетворюючу роль в усіх елементах системи. Цьому значною мірою сприяли інверсії переходу до його вдосконалення на мікрорівні, прискорені нанотехнологіями і генною інженерією. Дана комбіновано-інверсійна структура і стала однією з головних причин зближення функціонування і розвитку. Більше того, вона діяла в межах кожної складової, не лише зближуючи протилежності, але також інтегруючи їх по цілому ряду напрямів. Істотним допоміжним чинником посилення її ефективності стала гнучкість і адаптивність інституціональної мережі і, зокрема, якість механізму здійснення інновацій. З часом в новій структурі з'являється ще один компонент – корпоративна культура, що поширила вплив на усі її елементи.

У сфері розвитку, під впливом перерахованих глобальних і локальних інверсій, а також комбінаційно-інверсійної структури, що сформувалася, відбулися наступні основні зміни: прискорюються інверсійні процеси, підвищується їх якість, урізноманітнюються комбінації, частішає перехід одних

інверсій в інші, зростає роль змін, що ступінчасто посилюються. Паралельно наростає тенденція до радикалізації, підвищеної альтернативності інверсійних змін і певної децентралізації джерел розвитку за рахунок залучення до пошуку нових знань і технологій низових виробничих ланок і створення нових дослідницьких структур. Інверсії функціонування і розвитку, що зближуються і частково інтегруються, отримавши імпульс від попередніх широкомасштабних змін, продовжують процес інноваційного перетворення системи, готуючи, у свою чергу, умови і резерви для подальших якісних трансформацій. Найбільшою з них в розвинених країнах став перехід від індустріальної до постіндустріально-мережевої економіки. Ця глобальна інверсія, у свою чергу, складалася з цілого ряду однонапрямлених, якісно різних, синхронізованих інверсій. Їх структуру і зміст вдало висвітлив професор кафедри економіки, організації і управління університету в місті Трірі Рольф Вайбер [22, с.84] у порівняльній таблиці індустріальної і мережевої економік.

Висловлюючи щирю вдячність цьому неординарному ученому, скористаємося його інформацією, але з урахуванням особливостей нашого аспекту дослідження, розглянемо її з точки зору інверсійних процесів і явищ і озаглаavimo таким чином:

Таблиця 2.1

Інверсії трансформаційного переходу від індустріальної до мережевої економіки

№ з/П	Параметри порівняння	Індустріальна економіка	Мережева економіка
1	Найважливіші цілі	Максимізація випуску	Оптимізація вигоди
2	Орієнтація	На ефект масштабу	На мережевий ефект
3	Закони	Убуваючого граничного доходу	Наростаючій доходності

4	Зміни в структурі витрат	Звичайні витрати	Витрати на перед-виробничі дослідження, конструювання і розробку постійно ростуть, а на їх подальше масове виробництво - знижуються
5	Темп інновацій	Сповільнився	Інновації прискорюються. Час стає стратегічним чинником. Швидкі поглинають менш розторопних
6	Основний виробничий	Сировина, допоміжні матеріали, енергія	Знання
7	Праця	Фізична праця	Інтелектуальна праця, що вимагає постійного вдосконалення знань, умінь, навичок. Роль пізнавальної діяльності
8	Інформація	Організовується за типом дерева	Організовується на основі інформаційно-мережевих структур.

Як свідчать приведені дані, в основі механізму трансформації індустріальної економіки в мережеву лежать інверсії переходу до протилежного. В результаті утворюється велике поле позитивних наслідків, яке одночасно є основою для майбутніх якісних змін. У структуру позитивних наслідків входять: оптимізація доходів, зниження витрат, прискорення інновацій і інші переваги. Кардинальні інверсійні зміни охоплюють і економічні закони. На зміну закону убуючого граничного доходу приходить закон наростаючої доходності. З'ясування наслідків, різнобічності і масштабності здійсненого перевороту повертає нас до уточнення механізму його формування і становлення сутнісних основ. В результаті цього уточнення приходимо до наступних висновків:

1) Становлення мережевої економіки здійснилося на основі базової інверсії переходу до електронної автоматизації і комп'ютеризації виробництва і створення гнучких виробничих систем.

2) Разом з цим функціонально засадничу роль зіграла похідна базова інверсія – формування глобальної комп'ютерної і інформаційної мережі – «Інтернету».

3) У нових умовах не лише закріпилася, але й посилилася до

загальносистемних масштабів роль нового інверсійного утворення, що включає інтелектуальний капітал, знання, творчість і якість (як їх синтезований когнітивний результат).

4) На цьому ґрунті у бізнесі, стимульованому новими можливостями, конкуренцією, необхідністю зниження витрат та ін. причинами, формуються мережеві форми організації виробництва у вигляді мережевих ТНК, галузевих і міжгалузевих кластерів, технополісів, альянсів, віртуальних підприємств.

5) Більшість мережевих організацій, на основі використання інверсійно-інтегрованого кластерного утворення (інтелектуальний капітал, знання, творчість, якість, корпоративна культура) стає інверсорами, що продукують і впроваджують нові інверсійно-інноваційні ідеї.

Мережеві організації виникають на основі інверсії з'єднання. Але на відміну від цілого ряду разових з'єднань, вони є динамічними, постійно діючими взаємозв'язаними структурами. Їх характерними рисами є: кооперація і координація зусиль, обмін інформацією, технологіями, ноу хау, поширення інверсійних інновацій на всю мережу, взаємодоповнення, взаємодія, взаємостимулювання і взаєморозвиток, а також – орієнтація на мережевий ефект. В той же час, це не самодостатні структури, а об'єкти, постійно розширюючі свої зовнішні зв'язки. В цілому мережеві утворення (включаючи бізнес мережі, інформаційні, дослідницькі інфраструктури та ін.) в постіндустріальній економіці є потужною загальносистемною перетворюючою силою. Вони ж сполучають на цьому етапі функціонування і розвиток системи. Таблиця Вайбера свідчить, що саме мережі створюють нові умови функціонування. Одночасно та ж мережа є формою розвитку шляхом збільшення кількості і якості зв'язків. Мережеві структури, властиві їм інверсійні форми функціонування і розвитку є закономірним наслідком еволюції внутрішньосистемної інверсійності. Вони не витісняють відомі нам базові локальні і одиничні інверсії, а співіснують поруч і у взаємодії з ними. Це

означає, що розвиток не зводиться до одного мережевого аспекту, а продовжує залишатися багаторівневим, багатоякісним, ускладнюваним інверсійно-польовим процесом. Тому постіндустріальну економіку, на наш погляд, правильніше було б назвати не мережевою, а інверсійно-розвиненою економікою, орієнтуючи економічну теорію і історію на пізнання системно-інверсійної проблематики. Усе викладене про функціональну роль інверсій у виробничих системах дає змогу зробити другий узагальнювальний висновок наступного змісту: інверсійність, будучи невід'ємною властивістю систем, визначає динаміку, якість і зближення функціонування і розвитку являючись, таким чином, основною перетворюючою силою. До цього висновку необхідно додати наступне. Переваги мережовості в економіці, підвищення її ролі і ефективності, певна ідентичність з подібними процесами в квантовій фізиці і молекулярній біології, свідчить про те, що ми маємо справу з найважливішою міждисциплінарною мегапроблемою. Тому її дослідження в економічних науках, менеджменті і праві, завжди повинно бути міждисциплінарно-орієнтованим і включати методологічний досвід інших наук.

Специфіка, значущість і міждисциплінарний характер інверсійно-мережових утворень – ще одно нагадування про необхідність корінної реконструкції економічного мислення, витіснення його архаїчних форм, розвиток інверсійно-мережових підходів і розробку теорії інверсійно-польових процесів.

З'ясування ролі інверсійності у виробничих і соціально-економічних системах примушує нас знову повернутися до традиційних уявлень про системність з метою їх вдосконалення. Отже, творці системного підходу, виходячи з актуальності синтетичного уявлення про об'єкт, в першу чергу звертаються до його функціональних основ. Сукупність функцій дає можливість отримати уявлення про цілісність системи, що складається зі взаємозв'язаних частин. На цій основі окреслюються поняття структури і

зв'язків. Розрізняються зв'язки породження, функціонування, будови, перетворення, управління, забезпечення життєдіяльності об'єкту. Процес розвитку також розглядається як одна з форм існування зв'язків. Пояснення причин розвитку зводиться до проблем функціонування, зокрема – до «неможливості зберегти існуючі форми функціонування» і вимушеності переходу на його новий рівень. У світлі інверсійно-польового підходу ця схема має, принаймні, три істотні вади:

1) Уявлення, про зв'язки, при всьому їх значенні і різноманітності, не відбиває специфіку внутрішніх механізмів якісних змін, їх роль і динаміку.

2) Інверсійні принципи якісних змін і реальна інверсійність не розглядаються.

3) Причини розвитку односторонньо зводяться до еволюційного аспекту функціонування. Недооцінюється перетворююча роль інновацій і знань.

Природно, при усіх перевагах системного підходу, це різко знижує його методологічний потенціал. І чим складніше і динамічніше стає оточуюча нас соціально - економічна дійсність, тим менш ефективним виявляється поступово старіючий системний підхід. З усіх цих причин його вдосконалення слід визнати неминучим. Одним з найважливіших кроків в цьому напрямі є визнання реально існуючого синтезу системності і інверсійності. Синтезу, підтвердженого цим дослідженням і оформленого у вигляді комплексу інверсійно-польових уявлень про внутрішньосистемну динаміку. Основу цього комплексу складають наступні теоретичні положення:

1. Матричні інверсії лежать в основі виробничих, а значить і соціально-економічних систем, виконуючи одночасно системотворну, функціональну і трансформативну роль.

2. Внутрішня динаміка систем, їх функціонування і розвиток визначаються базовими, локальними, одиничними і мережевими інверсійно-

польовими якісними змінами.

3. Немає соціально-економічних систем без інверсій.
4. Якість розвитку систем визначається рівнем якості їх внутрішньосистемного інверсійно-польового розвитку.
5. Результатом розвитку інверсійності соціально-економічних систем є мережеві інверсійні утворення і перетворення їх в творчих інверсорів, що генерують і втілюють інверсійно-інноваційні ідеї.
6. Зближення інверсій функціонування і розвитку, що стимулюється мережевими об'єднаннями і комбіновано-інверсійними структурами (знання, інтелектуальний капітал, творчість), властиво всякому сучасному високорозвиненому економічному об'єкту.
7. Внутрішньосистемні інверсії породжують похідні інверсійні явища і процеси, що в сукупності становлять потужну силу, що активно впливає на розвиток.

Виходячи з цих положень, ми можемо зробити висновок, що синтез інверсійності (що впливає на структуру, функціонування і розвиток, внутрішню інтегрованість економічних утворень) і системності, безумовно, вимагає уточнення понять «система» і «розвиток». На початку цієї глави вже наводилися сучасні визначення системи з вказівками на їх однобічність, статичність, ігнорування наукового принципу розвитку. Інверсійно-польовий підхід дозволяє усунути ці недоліки. Виходячи з його уявлень, під економічною системою слід розуміти динамічну цілісність, що складається з ієрархічно взаємозв'язаних частин, в основі якої лежать матричні інверсії, а комбіновано-інверсійні зміни є невід'ємною складовою її елементів, функціонування, розвитку, суперечності, ускладнення і стосунків із зовнішнім середовищем. До переваг цього визначення, на наш погляд, слід віднести: а) інтеграцію безповоротних якісних змін до структури внутрішньої динаміки системи, б) пояснення розвитку з точки зору інверсійних змін, в) ув'язки системності та

інверсійності, г) акцентування уваги на комбінаційності, багаторівневості, суперечності якісних змін.

Що стосується поняття «розвиток», то в літературі попередніх десятиліть його розуміння не зазнало істотних змін. У «Радянському енциклопедичному словнику» воно розглядалося як «безповоротна, спрямована, закономірна зміна матерії і свідомості, їх універсальна властивість» [30, с.36]. У «Філософському енциклопедичному словнику» це визначення повторювалося з приміткою, «що тільки одночасна наявність усіх трьох вказаних властивостей виділяє процеси розвитку серед інших змін»... і що «в результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкту» [28, с. 527]. У «Новітньому філософському словнику» 2003 року продемонстрований ґрунтовніший підхід. «Розвиток, – сказано там, це характеристика якісних змін об'єктів, поява нових форм буття, інновацій і нововведень зв'язана з перетворенням їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків... Концепція розвитку тісно пов'язана з розумінням процесуальності та історичної мінливості систем і явищ» [28, с.814]. В українській «Економічній енциклопедії» 2001 року розвиток економіки трактується як закономірний процес кількісно-якісних змін у межах економічної системи з вказівкою, що її якісний вимір зводиться до зміни макро показників [37]. Усі приведені визначення відрізняються рядом загальних властивостей:

1. Їх характеризує певна інерційність мислення, за якою криється відсутність інтересу до об'єкту дослідження і його глибинних зв'язків з іншими категоріями.

2. У більшості з них не простежується зв'язок розвитку з системністю об'єктів.

3. Не розглядаються специфіка і взаємозв'язки функціонування і розвитку об'єктів.

4. Ігнорується духовно-творча складова розвитку (знання, інтелектуальний капітал).

5. Ігнорується інверсійний характер розвитку з його тенденцією до інверсійних мереж, кластерів, віртуальних підприємств.

Вже перерахованих негативностей досить, на наш погляд для того, щоб відповісти на питання, чому науковий принцип розвитку так і не прижився у вітчизняних економічних і гуманітарних науках, і що є однією з корінних причин кризового стану цих знань. Конвергенція інверсійності і системності відкриває можливості вдосконалення сучасних уявлень про розвиток і вирішення цієї засадничої наукової проблеми. Одним з її міждисциплінарних наслідків є новий підхід до внутрішньосистемної динаміки, що концентрується в наступному визначенні. Розвиток економічного об'єкту (господарства, галузі, підприємства) – є системний, суперечливий, багаторівневий, інверсійно-польовий процес ускладнюючихся якісно – кількісних змін в субстанції, структурі, зв'язках, функціях, властивостях, стосунках, явищах системи. Процес, націлений на оптимізацію економічного зростання, доходів, якості життя, середовища виживання шляхом підвищення ефективності техніко-технологічної, інноваційної, інституціональної і духовної складової.

При всіх можливих недоліках, в порівнянні з більшістю наведених вище трактувань, запропонований варіант має такі основні переваги:

1. Він пов'язує системність з інверсійно-польовими змінами і структурно-функціональними уявленнями про якість елементів системи.
2. В ньому акцентується увага на цільових функціях і механізмах внутрішньосистемної динаміки
3. На відміну від традиційних визначень він включає екологічний і соціально-економічний аспекти.
4. Співвідношення якості інверсійних змін, якості середовища і якості життя населення представлені як головні підсумкові характеристики процесу розвитку системи.
5. Розвиток розглядається як багатосторонній, багаторівневий процес,

пізнання якого неможливе в умовах реліктово-авторитарного мислення. Багатостороннє, міждисциплінарне пізнання стає наполегливою необхідністю.

6. Визначення, таким чином, має ще одну перевагу. Воно орієнтоване на стимулювання творчого дослідницького пошуку і продукування нових знань.

Запропоновані міждисциплінарні, модифіковані визначення, природно вимагають подальшого вдосконалення і теоретичного осмислення. Але вже в цьому початковому - експериментальному варіанті вони, істотно розширюючи поле подальшого пошуку, сприятимуть приросту знань, формування нових аналітичних підходів і повномірній інтеграції наукового принципу розвитку в дослідницькій і педагогічній процеси. В цілому ж конвергенція інверсійності та системності вже на цьому етапі в змозі зробити істотний багатосторонній вплив на сучасні економічні, гуманітарні, правові і управлінські науки. Її найближчим наслідком в історії економіки стане інтеграція наукового принципу розвитку, перехід до аналізу внутрішньосистемних, якісних інверсійно-польових змін, що характеризують динамічні явища в системі і її поступальному рості. Раніше в економічній історії увага дослідників концентрувалася в основному на зовнішній стороні фактів, явищ, процесів. Тепер же науковий пошук буде спрямований на вирішення питання, поставленого свого часу відомим істориком-економістом Фернаном Броделем. Сутність питання: Як піймати зміну? В зв'язку із специфікою нашого аспекту дослідження, воно дещо уточнене і сформульоване так: Як піймати зміну якості? Відповідь на це питання, як свідчить дослідження, полягає в наступному:

1. Віддаючи належне дослідницькій практиці «підсумкових характеристик», необхідно розглядати зміну «зсередини», з точки зору внутрішнього механізму її здійснення. Такий підхід, крім з'ясування внутрішніх причин, істотно розширить аналіз наслідків першого і подальшого рівнів.

2. Як з'ясувалося, в основі внутрішнього механізму якісних змін лежать інверсії перетворення, нашарування, з'єднання раніше не з'єданого, розділення раніше неділимого, зміни місць, актуалізації, відхилення та багато іншого.

3. Якісні зміни існують у формі багаторівневих, різночасних базових, локальних, одиничних змін і численних похідних інверсій, що в сукупності становлять потужну силу, яка впливає на функціонування і розвиток системи.

Структуру основних інверсійно-польових змін можна відобразити у формі матриці поля розвитку системи. Розробка і використання матриці як джерела інформації про внутрішньосистемну динаміку може істотно збагатити зміст не лише сучасного історико-економічного, але і теоретичного аналізу. Міждисциплінарний характер має і такий результат конвергенції системності та інверсійності як модернізація понять «система» і «розвиток». На базі поглибленого розуміння системності відкривається значний простір для розширення міждисциплінарних зв'язків економічної історії і теорії. Цьому ж, як свідчить Д. Коландер [26, с. 94] сприятиме перетворення макроекономіки на теорію складних систем. У зв'язку з цим стає особливо актуальною розробка загальної міждисциплінарної моделі системи, що розвивається та проблема подальшого поглиблення уявлень про її внутрішню динаміку (бінарно нерівноважні, блукаючі, домінантні інверсії, їх комбінації і перетворення, деструктивні явища і процеси, аномалії, випадковості). Що стосується останніх, то вони виникають не лише на перетині незалежних причинних ліній, як вважали А. Пуанкаре, А. Чупров і М. Смолуховский, але пов'язані також з виникненням мережі маргінальних якісних змін, блукаючими інверсіями, інверсійними комбінаціями та іншим. Саме у зв'язку з цим нестійкість складних систем посилюється. У світлі викладеного, найважливішою міждисциплінарною проблемою, що об'єднує інтереси економічної історії, теорії управління, права і теорії рішень, є аналіз ефективності

інституціональних систем. Творчий підхід до них, як до інверсійного різноякісного утворення, може сприяти поглибленому дослідженню внутрішніх і зовнішніх зв'язків (зв'язки з організаціями), деформацій, уточненню функцій.

На цій основі вже сьогодні можна акцентувати увагу на функціях соціально-економічного порядку, продукування умов функціонування і розвитку, упереджувачого регулювання та ін. До позитивних наслідків конвергентного вдосконалення системного підходу слід віднести також можливість поглиблення теорій індустріального, постіндустріального суспільств і прискореного формування міждисциплінарної теорії розвитку соціально-економічних систем. Не можна не відзначити і наступне. Новий підхід до трактування розвитку як інверсійно-польового процесу і пов'язані з ним уявлення про внутрішню динаміку систем актуалізують проблему переходу до нового типу мислення, основою якого стануть інверсійність, багатонаправленість і конвергентність. До цього типу мислення схиляє нас також мікросвіт сучасної фізики, вказівка А.Бергсона на різницю логіки інтелекту, ґрунтованої на логіці твердих тіл і нелогізованих явищ, твердження А. Маслоу про те, що стати творчими людьми іноді означає і наступне: відмовитися від ідей порядку і структури.

Від конвергентного вдосконалення системного підходу істотно виграє також дослідницька і соціально-економічна практика. Перша - внаслідок вищеперелічених інверсійно-польових переваг і формування інверсійний - польового підходу, а друга – внаслідок перспектив проектування інверсійно-польових явищ, процесів і антипроцесів.

Одним з найважливіших наслідків з'ясування співвідношень системності і інверсійності, що привело до вдосконалення системного підходу, є введення в науковий обіг уявлення про роль і значення внутрішньосистемних, різноякісних інверсійних утворень. Об'єднуючи різні явища, процеси, ідеї, що зближуються на основі однонаправленості, взаємостимулювання або взаємопосилення, –

вони утворюють інверсії з'єднання, які нерідко стають потужною силою, що впливає на внутрішньосистемні процеси. Їх вплив часто поширюється і на духовну сферу життя суспільства, стимулюючи або стримуючи соціально-економічний розвиток. Вони формуються з однонапрямлених, відносно самостійних складових довгострокової дії на верхні верстви суспільства, освіту, еліту, інститути, продуктивні сили. Наведемо декілька прикладів. Звернемося спочатку до періоду становлення і розвитку феодальних стосунків в Західній Європі (V-XII ст.). Відомо, що його початок пов'язаний з варварськими завоюваннями і руйнуваннями. В історичній літературі він характеризується як етап низького рівня розвитку сільськогосподарської техніки, панування натурального господарства, закріпачення селянства, формування вассалітету і утворення феодальних держав. При цьому, за рідкісними виключеннями, часто ігнорується комплексна духовна складова цього періоду, що включає вплив (у південних районах) римського права, гуманітарної спадщини Древньої Греції і Древнього Риму, а також – християнства, як морально консолідуючої технології. Засвоєння римського права, при всій неоднозначності і суперечності процесу, було пов'язане із захистом власності, дотриманням строгих зобов'язань і строгої відповідальності. Сходинами васальних стосунків феодалів різних рангів в цих умовах формувалися як співвідношення договірних прав і обов'язків. Інституціональна система поступово ставала системою правового порядку. Паралельно, під впливом античної спадщини, повільно йшов процес формування освіченого прошарку і освітньої мережі. Вже в V-VIII ст. Боецій (480-524), Ісідор Севільський (560-636), Беда Високоповажний (673-735) в доступній формі виклали у своїх працях основні положення античної науки. Схоластичні диспути сприяли становленню доказових знань. Через іспанських перекладачів-євреїв з XII століття розпочалася передача Європі творів Арістотеля, Птолемея, Евкліда, Гіппократа, Авіценни, Хорезмі та інших авторів, що збереглися у Ірано-арабському світі. Виникають університети –

центри відтворення і передачі знань. Прискорюється формування освіченого прошарку, що впливає на якість навчання, інтелектуальний рівень еліти, ефективність соціально-економічних інститутів.

Одночасно з цим і приблизно в цьому ж напрямі діяла ще одна потужна складова – християнська релігія. Християнство в даному випадку ми розглядаємо як духовну, гуманітарну технологію, спрямовану на об'єднання і виховання суспільства. Та західна релігія, крім того, була певною мірою і носієм знань. В її межах сформувалося канонічне право і перші економічні концепції. Вона впливала на державну політику. Її ченці нерідко ставали економістами-бухгалтерами і керівниками монастирських маєтків. Усе це сприяло становленню освіти, управління, соціально-економічних інститутів.

В цілому ж розглянуте інверсійне, різноякісне утворення стало потужною, багатоплановою духовною складовою процесу розвитку Західних суспільств. Дещо пізніше, в XV-XVIII століттях, сформувалося ще одне просторово-часове масштабне інверсійне утворення, що включало явища і процеси епохи Відродження, церковної Реформації і наукової революції XVII століття. Його істотною особливістю були ступінчаста послідовність і односпрямованість зв'язків. Відродження стимулювало виникнення Реформації, а спільно вони сприяли наближенню і розвитку наукової революції. Ці зв'язки складають зовнішні межі інверсійності. В той же час, усередині кожного з компонентів існувала система своїх інверсійних явищ. Саме вони були головною силою якісних перетворень, а також імпульсами впливу на інверсійність інших, відносно відособлених складових. В період Відродження це, в першу чергу, – інверсія переходу від догматичного до критичного мислення, затвердження примату особистих достоїнств в порівнянні із спадковими прерогативами, усвідомлення творчих можливостей особи, ролі знань і процесу розвитку ремесел. У ході реформації ведучою була інверсія розділення раніше єдиної католицької релігії на супротивні їй протестантські

гілки. За нею слідували перехід від релігійного фанатизму до моральної сторони релігії, оновлене розуміння порятунку душі через старанну професійну працю і високоморальну поведінку, посилення виховної функції церкви, раціональної організації особистого життя, ролі науки, громадянської активності мирян та ін. В сукупності інверсійні імпульси, що йшли від цих двох складових, сприяли підготовці Наукової революції. В ході її розгортання якісні зміни з'являються, переважно, у вигляді інверсії переходу до протилежного: від геоцентричних до геліоцентричних уявлень про всесвіт (Н. Коперник), від стихійного наукового пошуку, до поняття методу дослідження (Р. Декарт), від переважання статичних уявлень в математиці, до розуміння руху (створення диференціального і інтегрального числення І. Ньютоном і В. Лейбницем) та ін.

З цього періоду, тенденція до інверсійного мислення в природничих науках посилюється. Його наукові досягнення у формі теорії тертя, махового колеса, розширення газів збагачують евристичні пошуки в період промислових переворотів, втілюючись у винаходи інверсійного характеру. З часів промислових революцій інверсійний підхід вже закріплюється в техніко-технологічному секторі знань і суттєво впливає на господарські системи. Але у сфері гуманітарних знань після XVIII століття, потужних інверсійних утворень інноваційного характеру, незважаючи на їх успішну еволюцію, не спостерігається до теперішнього часу. Більше того, в духовній культурі поступово посилюються нігілізм і дегуманізуючі тенденції, найбільш негативними модифікаціями яких стали ідеології фашизму, більшовизму, японського мілітаризму. Особливо негативним чинником є комерціалізація культури, що перетворює її на сектор бізнесу, в розвагу і забаву. Природно, це не може не турбувати найбільш інтелектуально чутливу частину суспільств. «Вражаюче недоречними, – пише із цього приводу відома журналістка Сьюзен Сонтаг, – почувають себе теперішні люди під прикриттям таких пишномовних абсолютів, як краса, благо, істина. Європейські ідеали зрілості, розвиненості,

досвідченості поступилися місцем американському прославленню Вічно Юного. Дискредитація літератури та інших різновидів високої культури як елітистських та таких що вбивають життя – опора нової культури, де тон задають цінності розваги».

«Усі великі гуманітарні критерії, – вторить їй Ж.Бодриар, – виявляються стертими в нашій системі освіти і знання». На пострадянському просторі криза культури істотно ускладнюється занепадом економіки, зубожінням населення, аморальністю і нахабством чиновницького апарату і новоявленої буржуазії. Сучасник цих явищ економіст і письменник Н.Шмельов характеризує цю ситуацію таким чином: «Сьогоднішній ярмарок цинізму, вражаючий парад безпринципності і просто етичної, моральної стерильності, які нам демонструють і політики і громадські діячі і новоявлені комерсанти, та і звичайні, рядові громадяни, – це прямий наслідок того, що ми творимо з власним народом» [34]. Як бачимо, відсутність дієвих, потужних, різноякісних духовних структур, що позитивно впливають на суспільство, породжує в ньому не лише скептично-нігілістичні настрої, але веде до його глибокої катастрофічної деградації. Це означає, що інверсійні утворення цього типу завжди повинні знаходитися в центрі уваги наукової громадськості. Їх дослідження, теоретичне осмислення і регулювання є загальним міждисциплінарним завданням усіх соціально-економічних наук. Але вже на цій стадії інформація про них, отримана за допомогою інверсійно-польового підходу, дає можливість поставити проблему наукового проектування цих структур. Власне проблема, до певної міри, вже визначилася. Наука, освіта, продукування нових знань, інновації і творчість в розвинених країнах, особливо у сфері ТНК, по суті вже стали інверсійним комплексом. Можна сподіватися, що це з часом станеться і в країнах СНД. Але щоб воно здійснилося, необхідно до вказаного інверсійного комплексу підключити оновлені духовні продуктивні сили суспільства на рівні особи, сім'ї, організації, громадських об'єднань,

управлінської еліти. Саме цей діяльнісний аспект духовності, разом з наукою, освітою, інтелектуальним капіталом дозволить не лише здолати кризу культури і кризу самої людини, але стане потужним інверсійним кластером, що продукує і впроваджує інноваційні ідеї, які перетворюють соціально-економічну систему.

Практичним інструментом реалізації цієї ідеї може стати підтриманий широкою громадськістю, бізнесом, партіями, рухами і державою проект поетапної духовної реформації суспільства. Неминучість вирішення цієї проблеми, окрім розглянутого аспекту, пов'язана ще з цілим рядом актуальних завдань: необхідністю подолання олігархично-авторитарних режимів, підвищення соціальної активності, інтелектуальної і економічної конкурентоспроможності населення, оновлення інститутів, формування, за виразом А. Гальчинського, антропосоціоцентричної парадигми розвитку [23, с. 12]. Особливо важливою проблемою є підвищення якості населення, формування соціального капіталу і мережі соціального самозахисту. Як бачимо, різноякісні утворення інверсійно-кластерного характеру у наш час покликані і можуть вирішувати багато громадсько – значимих, доленосних проблем.

Сказане про суть і роль різноякісних утворень дозволяє зробити третій узагальнюючий висновок:

Різноякісні інверсійні структури – невід'ємна частина духовної складової процесу розвитку економічних систем. Духовна ж складова, що включає науку, освіту, інститути і культуру, інтелектуальні сили особи, сім'ї, організації, еліти – є генератором інверсійно-інноваційних ідей, ядром системи, що постійно перетворює економіку. Тому, у світлі сьогодення і майбутнього гасло: вся влада діяльним ученим-гуманітаріям з управлінсько-аналітичними здібностями, – набуває особливого суспільного значення.

Література

1. Блауг М. *Методология экономической науки*. М.: Мысль, 2004. – 240 с.
2. Бродель Ф. *Материальная цивилизация, экономика, капитализм XV- XVIII вв.*

М.: Наука, 1986, т.1-3. – 710 с.

3. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики - Проблемы теории и практики управления. 2003, №4. - с. 82-88.
4. Галчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми - «Економіка України». 2012, №5. – с. 4-17.
5. Елфимов Г.М. Возникновение нового. М.: Мысль, 1983. – 189 с.
6. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН. 2001. – 544 с.
7. Коландер Д. Революционное значение теории сложности. Вопросы экономики. 2009. - с. 84-98.
8. Кульчицький Б. Сучасні економічні системи. Львів: Афіша, 2004. – 279 с.
9. Новейший философский словарь. М.: Наука. 2003. – 1280 с.
10. Норт Д. Институції, інституціональні зміни та функціонування економіки. Київ: Основи. 2000. – 324 с.
11. Советский энциклопедический словарь. М.: Наука. 1986. – 442 с.
12. Годаро М.К. Экономическое развитие. М.: МГУ, 1997. – 584 с.
13. Уперенко Н.А., Кузнецов Э.А. Историко-экономическая эвристика. Одесса: Наука и техника 2012. – 120 с.
14. Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия. 1989. – 815 с.
15. Шмелев Н. Бессовестная экономика не эффективна. - Труд, 18 июля 1997.
16. Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І. Інституціонально-інформаційна економіка. Київ.: Знання, 2010. – 687 с.
17. Экономическая энциклопедия. Минск: Книжный дом, 2007. – 814 с.
18. Економічна енциклопедія. Київ: Наукова думка. 2002. - 283 с.

РОЗДІЛ 3

НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Зв'язок нагромадження капіталу і темпів зростання економіки

Зміна моделі індустріалізму охопила у новому тисячолітті розвинуті країни. При значному різноманітті визначень сенсу сучасного розвинутого суспільства, відносно економіки цього суспільства дослідники погоджуються у головному – у трактуванні її як економіки капіталу, тобто як економіки, екзистенціальна сутність якої не змінилася, яка продовжує бути індустріальною та прагнути до зростання вартості і нагромадження капіталу. У масштабах економіки у цілому зростання вартості проявляється як економічне зростання, здійснення якого неможливо без нагромадження капіталу. Процес нагромадження капіталу відбувається як етап первісного утілення у виробництво найновітніших науково-технічних винаходів, який змінюється етапом розширення досягнутих винаходів на більшість галузей економіки. Такі революційні і еволюційні етапи у розвитку економіки чергуються. Межею, що відділяє етап революційних змін продуктивних сил від етапу їх еволюційних змін являються не лише власне науково-технічні розробки, а й можливість і необхідність їх втілення у виробництво. Така необхідність стає нагальною, коли можливості економічного розвитку на базі попередніх науково-технічних рішень вже вичерпано, капітал стикається з падінням норми прибутку і подальше нагромадження, і, природно, економічне зростання, ускладнюється і навіть унеможлиблюється. З останньої третини XVIII сторіччя, коли розгорнулася перша промислова революція, і до сьогодення, розвинуті країни пройшли декілька етапів революційних змін своїх продуктивних сил, які потім змінювалися еволюційним розвитком. У XXI столітті знов розгортається

чергова промислова революція. Наукова думка розвинутих країн інтенсивно працює над розробкою економічної політики, сприятливої до утілення у виробництво найновіших досягнень науково-технічного прогресу, розробляючи необхідний інституціональний каркас, який розкриває простір як для революційних змін у продуктивних силах, так і для подальшого їх еволюціонування. Серед досліджень цієї проблематики праці Г. Кларка [1], П. Марша [2-4], Дж. Рифкіна [5], Е. Бриньолфссона и А. Макафи [6,7], Т. Коуена [8], Е. Фелпса [9], М. Спенса [10], К. Шваба [11] і ін.

Відносно країн, економіка і суспільство яких зазнали глибоких суттєвих змін у процесі переходу від адміністративно-командної системи до ринкової, дослідження також здійснюються у двох напрямках. Відносно сенсу суспільства цих країн дослідники демонструють значний розкид думок, проте економіку цих країн вже трактують як економіку капіталу, тобто індустріальну, що прагне до зростання вартості і нагромадження капіталу. Однак, хоча економіка таких країн вже вбудувалася у глобальну систему капіталу, проте вона ще не встигла досягти рівня, властивого розвинутих економікам і тому опинилась у скрутному положенні: до труднощів становлення власного національного капіталу додалися труднощі, властиві глобальному світовому капіталу. Виходячи з цього, країнам, які лише відносно недавно почали всебічну ринкову перебудову своєї економіки, доводиться одночасно вирішувати проблеми, експортовані з розвинутих економік, і проблеми, породжені власними економіками. За таких умов модернізація продуктивних сил, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, які здійснюються у процесі нагромадження капіталу і забезпечують розвиток економіки і суспільства, стають складнішими, ніж це властиво розвинутих країнам.

Загальна проблема, яку вирішує капітал у своєму русі – це зростання вартості. Однак економіка – це не просто блок чи частина суспільства.

Економіка – це матеріальна основа існування суспільства, відтак для суспільства важливий не рух капіталу сам по собі, а такий рух капіталу, при якому забезпечується повна зайнятість працездатного населення та зростання добробуту суспільства у цілому. Саме на вирішення цих проблем і націлені дослідження нагромадження капіталу, відповідно – економічного зростання, в умовах сучасної індустріальної економіки.

У короткостроковому періоді проблема нагромадження і темпів зростання пов'язана з подоланням циклічних спадів, у довгостроковому періоді – із забезпеченням тривалого стійкого зростання економіки. Різні наукові парадигми по-різному визначають зв'язок нагромадження з економічним зростанням. Кейнсіанство відштовхується від ситуації, яка характеризується наявністю невживаних ресурсів у суспільному виробництві. Наукове завдання кейнсіанської теорії – знайти можливості і механізми, що дозволяють вивести економіку з такого стану. Засобом для вирішення поставленого завдання Дж. М. Кейнс і його послідовники вважають зростання сукупного попиту. Для його збільшення важливо збільшити споживчі витрати домогосподарств за рахунок зменшення їх заощаджень, збільшити інвестиційні витрати виробників, державні витрати, розширити масштаби роботи на зовнішні ринки. У цій системі поглядів інвестиції приймаються в розрахунок як один із чинників зростання сукупного попиту.

Інвестиції, зроблені в якій-небудь одній галузі, викликають попит на засоби виробництва, будівельні матеріали, предмети споживання для утягненого у виробництво персоналу. При цьому попит становить не всю суму спочатку отриманих інвестицій, а лише частину їх, відповідну схильності споживача ділити приріст свого доходу в певній пропорції на частини, що йдуть на споживання та заощадження. Продавці ресурсів, отримавши гроші, в свою чергу формують попит, теж у відповідності зі своєю граничною схильністю до споживання і заощадження. Далі формується попит наступної

лінії продавців, потім – наступної і т. д. У результаті фактичний попит виявляється набагато більшим за суму початкових інвестицій. Вимірником цього похідного попиту є мультиплікатор:

$$k = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS}, \quad (3.1.)$$

де MPC – гранична схильність до споживання,

MPS – гранична схильність до заощадження.

З формули видно, що чим більшу частину своїх доходів суб'єкти ринку споживають і меншу зберігають – тим вище значення мультиплікатора, вище похідний попит, вище шанси вивести економіку з депресивного стану. Отже, на цій фазі циклічного руху економіки заощадження виконують роль гальма виробництва. Цим викликано негативне ставлення кейнсіанської теорії до заощаджень, які класичною школою політекономії вважалися необхідною умовою економічного зростання.

Дана концепція розроблена для умов спаду виробництва, наявності вільних виробничих потужностей і високого рівня безробіття. Практичні рекомендації концепції Дж. М. Кейнса спрямовані на створення умов для зростання за рахунок більш повного використання вже наявних ресурсів і досягнення повної зайнятості. Такі міркування цілком адекватні для розвинутої економіки, що функціонує у рамках сформованої парадигми науки і техніки, коли кожній наступний етап розвитку є продовженням попереднього, є розвитком вже існуючої і визначеної якості. Тобто теорію розроблено Дж. М. Кейнсом для економіки, у якій він жив і творив, яку спостерігав як звичайну для свого часу для своєї країни та країн «свого кола», тобто схожих за рівнем розвитку. Для пострадянських економік спад, вільні виробничі потужності і високий національний рівень безробіття викликані у значній мірі розоренням вітчизняної промисловості під ударами міжнародної конкуренції. Відроджувати

неконкурентоспособні підприємства не має ніякої рації.

Крім цього, теоретична система Дж. Кейнса побудована у вартісних категоріях, що не співвіднесені з відповідним матеріально-речовим втіленням цих категорій. Однак, таким міркуванням властиво певне протиріччя. Суть його зводиться до наступного. Економічний спад характеризується тим, що доходи покупців скоротилися, зросло безробіття, споживчі витрати скоротилися. Відповідно до цього в торгівлі з'являються наднормативні запаси товарів. Торгівля починає подавати сигнали виробництву про необхідність скорочення обсягів поставок. Виробники на ці сигнали відразу відреагувати не можуть. Їм доводиться рахувати, що дешевше – негайно розірвати контракти з постачальниками сировини, деталей, вузлів та платити неустойки, або працювати на склад в надії потім продати товари. Саме тому кризові явища нарастають якийсь час, хоча всі вже знають, що почався економічний спад. І ось в цих умовах зростання труднощів збуту теорія пропонує все ж таки перетворити грошові заощадження в інвестиції. Виникає у зв'язку з цим питання: навіщо? Попит вже скоротився, отже, треба скорочувати виробництво. Однак, якщо знайти нових споживачів, при цьому стільки, щоб вони могли розкупити запаси товарів у торгівлі, що вирости в результаті спаду виробництва, та купити приріст товарів, отриманий за рахунок нових інвестицій, тоді, дійсно, треба перетворювати заощадження в нові інвестиції. Де взяти цих нових покупців?

Відповідь Дж. М. Кейнса – створити їх за рахунок бюджетних витрат. Класична школа політекономії вважала, що бюджет за допомогою податків лише переносить попит з одних суб'єктів на інших, тому бюджетні витрати в принципі нічого не змінюють. Можлива інша відповідь: бюджет створює новий попит за допомогою дефіцитного фінансування видатків. Дійсно, економічний спад характеризується розбалансованістю натурально-речових і вартісних пропорцій. Немає попиту, відповідно, і грошей для того, щоб перетворити

товарну форму капіталу в грошову. Завдяки надходженню грошей в макроекономічний кругообіг з'являється можливість подолати розбалансованість натурально-речових і вартісних пропорцій. У зв'язку з цим виникає питання: якою мірою вдається подолати цю розбалансованість? Дж. М. Кейнс зазначає небезпеку протилежної розбалансованості, коли надлишок грошової маси викликає зростання цін. Необхідно враховувати ще одну важливу обставину. Економічний спад настає після насичення потреб, властивих науково-технічному рівню виробництва в період попереднього підйому. Труднощі збуту і зростаючі запаси пов'язані не тільки зі зменшенням доходів і, відповідно, витрат споживачів. Ці труднощі пов'язані і з насиченням потреб. Саме з цієї причини починають рости заощадження як відкладений попит. Кейнсіанська доктрина не виділяє цю частину в загальному обсязі заощаджень, вважає всі заощадження негативним моментом і спрямована на те, щоб всі їх перетворити на інвестиції. Тим часом методи стимулювання попиту навряд чи торкнуться тієї частини заощаджень споживачів, яка представляє їх відкладений попит. Щоб ці заощадження надійшли на ринок, там має з'явитися новий товар. Саме це, як правило, відбувається в період переходу економіки від циклічного спаду до економічного зростання. Попит на новий предмет споживання, на необхідні для його виробництва засоби виробництва, серед яких теж повинні бути нововведення, створює стимули для перетворення заощаджень в інвестиції. Цей процес розвивається одночасно з іншим процесом. Цей другий процес властивий кейнсіанській концепції стимулювання попиту. Він обумовлений тим, що початкові інвестиції дають імпульс кумулятивному розширенню виробництва на існуючій технічній основі. Ринок уже затоварений плюс до цього ще більше розширюється виробництво. Хто буде купувати цю зростаючу товарну масу? Цілком обґрунтованою виглядає орієнтація на зовнішній ринок. Чистий експорт є однією зі складових частин сукупних витрат в моделі Дж. М. Кейнса. Однак де гарантії, що зовнішньому

ринку потрібні товари, надлишкові на внутрішньому ринку тієї чи іншої країни?

Країнознавчі дослідження економічного циклу показують, що проблему недостатнього сукупного попиту багатьох розвинених країн вирішують саме таким чином – орієнтуючи свою продукцію на зовнішні ринки. Це веде до того, що, «Кейнсіанські заходи стимулювання попиту, до яких вдавалися особливо активно в період кінця 1960-х – кінця 1970-х років, ніяк не могли полегшити проблему надлишкових потужностей і перевиробництва в промисловості, оскільки підтримували життя саме тих надлишкових засобів виробництва, які і слід було ліквідувати» [12, с. 409]. За логікою розвитку виробництва і відповідно до логіки кейнсіанської моделі – необхідно нарощувати експорт. На початку 1990-х років розвинені країни так і робили: «Оскільки зростання інвестицій продовжувало сповільнюватися, стагнація на внутрішніх ринках посилювалася, що змушувало конкурентів на світовому ринку нарощувати свою залежність від експорту для підтримки зростання. Але, хоча співвідношення між темпами зростання експорту та темпами зростання внутрішнього випуску досягло небачених за весь післявоєнний час висот, циклічний підйом періоду 1990-х років відрізнявся від підйому 1960-х років різницею: якщо тоді прискорення торгівлі розвивало успіхи, досягнуті на стрімко зростаючих внутрішніх ринках, тепер експорт був покликаний всього лише компенсувати занепад всередині економіки. Оскільки зростання випуску експортованих товарів (у першу чергу промислових) прискорювалося ривками, в той час як внутрішні ринки стагнували, проблема надлишкових потужностей і перевиробництва в промисловості тільки поглибилася» [12, с. 410]. Порівнюючи кейнсіанський підхід до проблеми рецесії з монетаристським, автор вважає монетаризм більш ефективним методом дій, якщо уряди готові до «масштабного (і суцільного) руйнування капіталу» [12, с. 409]. Отже, аналіз реальних даних показує, що розбалансованість натурально-речових і вартісних

пропорцій носить фундаментальний характер. Подолання їх може бути двояким: насичення економіки грошима або руйнування надлишкового продуктивного капіталу, що розчищає поле для структурної перебудови економіки.

Кейнсіанська теорія, як і теорія класичної школи політичної економії, не є країнознавчою. Мова ведеться про «економіку взагалі». Однак реалізація товарної маси в умовах розширеного відтворення, як у класичній теорії, так і в кейнсіанській, виявляється неможливою. При цьому ці дві теорії наводять різні причини цього явища. Для класичної доктрини – причини соціально-економічні, для кейнсіанської – психологічні.

Мета розглянутих практичних рекомендацій кейнсіанської теорії – вивести розвинуту економіку зі стану циклічного спаду. Як видно з наведених основних положень цієї концепції її практична значущість для менш розвинутих країн досить умовна. Економічна роль чистого експорту у теорії Дж. М. Кейнса реалізується, коли на світовому ринку існують менш розвинуті економіки, здатні купувати товари такого технічного рівня, який для розвинутих країн вже пройдений етап, що допомагає розвинутих країнам швидше перебудувати свою економіку, зазнавши при цьому менших збитків.

Стосовно довгострокового періоду, зусилля дослідників сконцентровано на виявленні макроекономічних характеристик стійкого зростання економіки.

У теорії Р. Харрода – Е. Домара встановлюється зв'язок між нагромадженням і темпами економічного зростання: темп економічного зростання прямо пропорційний валовим інвестиціям та обернено пропорційний показнику капітального коефіцієнта, що характеризує зрослу капіталомісткість [13, с. 118]. У цій теорії декілька вузлових категорій: гарантований темп зростання, природній, фактичний. Коли інвестиції збігаються із заощадженнями, темпи зростання економіки забезпечують дотримання найважливіших пропорцій як у сьогоденні, так і в майбутньому. Такий темп

зростання називається гарантованим. Природній темп зростання: темп, що дозволяє максимально використовувати наявні ресурси. Далі будується модель, що характеризує співвідношення зазначених трьох темпів зростання: фактичного, гарантованого і природнього.

Рівність фактичного темпу зростання природньому і повна зайнятість досягаються в моделі Р. Харрода ціною відсутності технічного прогресу і незмінності рівня продуктивності праці. Однак, наскільки реалістичне припущення відсутності технічного прогресу, тобто незмінної капіталомісткості виробництва та капіталоозброєності праці? Більш реалістичною виглядає ситуація, коли виробники прагнуть здешевлювати вироблену продукцію. У такому варіанті темп зростання виробництва перевищує темп поглинання робочої сили, що здійснюється завдяки підвищенню капіталоозброєності і продуктивності праці. Проблема безробіття залишається невирішеною. Можливий інший варіант: економічне зростання при повній зайнятості і зростанні продуктивності праці. Такий варіант зростання економіки виглядає найкращим для суспільства, але чи влаштує він підприємців? Рішення підприємців залежать від того, які потрібні заощадження та інвестиції. Цілковито можлива ситуація, коли для такого розвитку потрібні дуже великі інвестиції, не забезпечені відповідними заощадженнями. Тоді «ця висока зайнятість матиме інфляційний і тому нездоровий характер» [13, с. 122]. Таким чином, стійкий темп зростання економіки досягається, якщо вдається забезпечити повну зайнятість і при цьому уникнути інфляції. У зв'язку зі складністю цього завдання Р. Харрод ставить запитання: «Якщо темп зростання, обумовлений сукупними індивідуальними рішеннями, які ґрунтувалися на пробах і помилках, виявиться іншим, ніж темп зростання, який вимагають основні умови, то чи знайдуться сили, які прагнуть виправити цей темп і привести його у відповідність з лінією зростання, яка визначається основними умовами?» [13, с.111]. Р. Харрод відповідає негативно на це

питання. Це впливає з логіки його теорії. Велика ймовірність розбіжності між тим, що є, і тим, що необхідно. Економічний механізм не тільки не долає наявні невідповідності, але посилює їх [13, с.120]. Дійсно, забезпечити оптимальну траєкторію економічного зростання, збалансувавши всі параметри виробничого процесу, стихійно-ринковими методами неможливо. «В умовах ринкової конкуренції, навіть якщо допустити існування спільності інтересів підприємців, важко очікувати, щоб всі три коефіцієнти взяли значення, які диктуються вимогами стійкого зростання. Така ситуація практично вважається настільки неймовірною, що теорія Харрода викликала критику не тільки в стані опонентів, а й самих кейнсіанців. Дотримання передбачуваних Харродом умов стійкого зростання Дж. Робінсон охарактеризувала не інакше, «як золотий вік, який показує, що він висловлює міфічний стан, який мало ймовірно досягнути у будь-якій реальній економіці» [14, с. 198].

Іншу систему взаємозв'язку нагромадження та економічного зростання встановлює неокласична теорія. Міркування відштовхуються від того, що для виробництва необхідні капітал і праця, що ефективність використання цих ресурсів може бути різною. Тому задані темпи зростання можуть бути забезпечені при різних вкладеннях праці і засобів виробництва і при різному співвідношенні між ними. Вибір поєднання факторів залежить від їх цін. Зі зміною цін факторів змінюється і їх співвідношення у виробництві: ширше застосовується більш дешевий фактор.

Теорія ґрунтується на передумові існування досконалої конкуренції. Її вплив дещо знизився в середині ХХ століття у зв'язку із зростанням державного втручання в економіку. Однак в останні 20 років ХХ століття теорія стала переживати своєрідний ренесанс. Зміцнюються позиції неокласики і в ХХІ столітті у зв'язку з серйозними змінами у виробництві та розширенням конкурентних ринків.

Неокласичні теорії відійшли від припущення про стабільність

капітального коефіцієнта, враховують не тільки взаємозамінність факторів, а й технічний прогрес. Формою таких моделей стали виробничі функції: спочатку найпростіша, де продукція виступає функцією витрат праці та капіталу, а потім більш складні, в яких враховується технічний прогрес, тобто підвищення віддачі витрат у часі.

Фундаментальною неокласичною моделлю економічного зростання є модель, розроблена Робертом Солоу, що дозволяє визначити взаємозалежності економічного зростання, нагромадження капіталу, технічного прогресу й зайнятості. У цій моделі обсяг виробництва залежить від наявного запасу капіталу і праці, що використовується. При співставленні цих величин можна побачити, що продуктивність праці (випуск продукції на одного працівника) залежить від капіталоозброєності праці (обсяг капіталу, який припадає на одного працівника). Співвідношення продуктивності праці з капіталоозброєністю праці показує, скільки додаткового продукту на одного працівника можна отримати, збільшуючи капіталоозброєність на одну одиницю. Розрахунки у рамках цієї моделі показують, що гранична продуктивність капіталу знижується.

Сукупний попит розглядається як споживчий та інвестиційний. Споживання пропорційно доходу, причому деяка частина доходу зберігається. Якщо заощадження дорівнюють інвестиціям, тоді інвестиції, як і споживання, пропорційні доходу. Зіставивши функцію виробництва і функцію споживання, можна проаналізувати, як нагромадження капіталу забезпечує економічне зростання. Запаси капіталу можуть змінюватися з двох причин: запаси капіталу зростають завдяки інвестиціям; запаси капіталу зменшуються незважаючи на інвестиції, тому що частина капіталу вибуває з експлуатації у міру зносу. Виходячи з того, що інвестиції в розрахунку на одного працівника є частиною продукту, що припадає на одного працівника, можна побачити, що інвестиції є функцією від капіталоозброєності: чим вище рівень капіталоозброєності, тим

вище обсяг виробництва і більше інвестиції. Таке розуміння пов'язує нагромадження нового капіталу з існуючими запаси капіталу.

Щоб врахувати в моделі амортизацію, вважається, що щорічно вибуває певна частка капіталу, обумовлена терміном його експлуатації. Тоді зміна запасів капіталу дорівнює інвестиціям за вирахуванням вибуття. Чим вище капіталоозброєність, тим більший обсяг виробництва та інвестиції, що припадають на одного працівника. Разом з тим, чим більше запаси капіталу, тим більше і величина вибуття. Розрахунки у рамках цієї моделі показують, що існує єдиний рівень капіталоозброєності, при якому інвестиції дорівнюють величині зносу. Якщо в економіці досягнуто саме такий рівень, то він не буде змінюватися в часі, оскільки дві діючі на нього сили (інвестиції та вибуття) взаємно збалансовані. Така ситуація називається станом стійкої капіталоозброєності і відповідає рівновазі економіки в довгостроковому плані. Незалежно від початкового запасу капіталу, з яким економіка починає розвиватися, вона потім досягає стійкого стану. Якщо запаси капіталу нижче стійкого стану, інвестиції перевищують вибуття. Капіталоозброєність збільшується і буде рости разом з продуктивністю до тих пір, поки не наблизиться до стійкого рівня. В протилежному випадку, коли запаси капіталу в початковому стані перевищують стійкий стан, інвестиції менше, ніж вибуття, капітал вибуває швидше, ніж додається. В результаті капіталоозброєність буде скорочуватися, наближаючись до стійкого рівня. В момент, коли запаси капіталу, що припадають на одного працівника, досягнуть стійкого рівня, інвестиції зрівняються з вибуттям, і капіталоозброєність не буде ані рости, ані падати. Розрахунки показують, що рух до стійкого рівня триває досить довго. Цей останній випадок, тобто ситуація, коли масштаби інвестицій менше, ніж масштаби вибуття капіталу, властивий сучасній вітчизняній економіці. У результаті капіталоозброєність праці скорочується. Проте наближення цього процесу до стійкого рівня означає зменшення обсягів національної економіки з

негативними наслідками щодо рівня добробуту населення.

Наступним етапом дослідження є припущення про зміну норми заощаджень. Коли норма заощаджень зростає, відповідно, збільшуються інвестиції. Однак спочатку запас капіталу і, відповідно, вибуття залишаються незмінними, отже, інвестиції перевищують вибуття, капітал зростає. Це зростання продовжується до тих пір, поки економіка не досягне нового стійкого стану, з більшою капіталоозброєністю і більш високою продуктивністю праці, ніж у попередньому стійкому стані. З моделі Солоу видно, що норма заощаджень є ключовою детермінантою величини стійкої капіталоозброєності. При більш високій нормі заощаджень економіка має за інших рівних умов більший запас капіталу і більш високий рівень виробництва. Таким чином, більш високі заощадження ведуть до більш швидкого зростання, але це прискорення не є довічним. Збільшення норми заощаджень забезпечує зростання до тих пір, поки економіка не досягне нового стійкого стану. Якщо в економіці підтримується висока норма заощаджень, то і капіталоозброєність, і продуктивність будуть високими, але зберегти високі темпи зростання можливо лише до досягнення стійкого стану, відповідного цьому рівню капіталоозброєності.

Рівень нагромадження капіталу, що забезпечує стійкий стан з найвищим рівнем споживання, називається «Золотим рівнем нагромадження капіталу» [15, с. 638-643; 16]. Для того, щоб визначити, чи відповідають показники економіки Золотому правилу, необхідно спочатку визначити споживання на одного працівника в стійкому стані, а потім з'ясувати, який зі стійких станів забезпечує найбільше споживання.

Виходячи з прийнятих припущень і встановлених моделлю взаємозв'язків, стійкий рівень споживання є різницею між випуском і вибуттям капіталу в стійкому стані. Подальше збільшення капіталоозброєності двояко впливає на величину споживання: воно сприяє зростанню випуску продукції,

але в той же час більша кількість продукції потрібна для відшкодування вибуття капіталу. Розрахунки показують, що існує єдиний рівень капіталоозброєності – рівень Золотого правила нагромадження, при якому душеве споживання досягає максимуму. Порівнюючи різні стійкі стани, необхідно враховувати вплив зростання капіталоозброєності як на обсяг виробництва, так і на вибуття капіталу. Якщо капіталоозброєність менше її рівня по Золотому правилу, то зростання запасів капіталу викликає зростання виробництва, що перевищує збільшення вибуття. У цьому випадку споживання зростає. Якщо обсяг капіталу перевищує рівень Золотого правила, подальше зростання капіталоозброєності зменшить споживання, тому зростання випуску продукції виявиться меншим за приріст вибуття капіталу. При капіталоозброєності на рівні Золотого правила граничний продукт капіталу дорівнює нормі вибуття. Розрахунки показують, що чим вища норма заощаджень, тим більший капітал, а це веде до зростання випуску і зростання вибуття. Стійкий рівень споживання спочатку зростає разом із зростанням норми заощаджень, а потім падає. Максимальний рівень споживання забезпечується при одному єдиному варіанті норми заощаджень. Цей варіант, який відповідає Золотому правилу, гармонійно поєднує інтереси нинішнього і майбутніх поколінь.

Для пояснення безперервного зростання економіки Р. Солоу включає в модель зростання населення, відповідно, зростання зайнятості і технологічний прогрес. Зростання чисельності зайнятих веде до зменшення капіталоозброєності праці, розподіляючи наявний капітал на більше число працівників. Економіка знаходиться в стійкому стані, якщо капітал на одного працівника залишається незмінним, отже, інвестиції повинні не тільки замінювати капітал, що вибуває, але і забезпечувати капіталом нових працівників на рівні стійкого стану. З урахуванням технологічного прогресу, модель показує, що можливо підтримувати безперервне зростання випуску

продукції на одного працівника. Коли економіка досягає стійкого стану, темп зростання виробництва на одного працівника залежить тільки від швидкості технологічного прогресу. Отже, тільки технологічний прогрес може пояснити безперервно зростаючий рівень добробуту.

Розглянуті зв'язки процесу нагромадження показують, що стани Золотого правила можливі лише у деякі періоди стабільного еволюційного функціонування економіки. Періоди революційних змін у продуктивних силах ведуть до порушення цього правила, відповідно, змінюється і норма заощаджень та інвестицій, норма вибуття, зайнятість та споживання. Саме такий період змін розгорнувся зараз як у розвинутих економіках, так і в економіці України, але вектор змін не співпадає.

3.2. Оптимізація норми нагромадження

Моделі економічного зростання пов'язані з проблемою оптимізації нагромадження. Постановка проблеми оптимізації викликана відносною суперечливістю використання національного доходу на цілі споживання і нагромадження. Збільшення нагромадження знижує можливості споживання в сьогоденні, а зростання споживання в нинішньому відносно зменшує можливості зростання споживання в майбутньому.

Для теоретичного вирішення проблеми оптимізації, національний дохід став розглядатися в якості однорідної субстанції, рівною мірою придатної для формування як фонду нагромадження, так і фонду споживання. Такий рівень абстрагування означає, що натурально-речова фіксованість національного доходу в певних продуктах не береться до уваги. Проблема структури національного доходу *in natura* та її відповідність оптимальному співвідношенню засобів виробництва і предметів споживання в національному доході не розглядається. Односекторна модель залишає за дужками дослідження відповідність функціонального призначення частин національного

доходу і їх натурально-речової форми. Такий підхід серйозно спрощує проблему. Окрім цього, теоретичне вирішення задачі вибору оптимальної норми нагромадження в національному доході аж ніяк не гарантує втілення в практику цього рішення в умовах ринкової економіки і орієнтації виробників на досягнення своїх власних економічних інтересів.

Набагато більше підстав досліджувати нагромадження з точки зору оптимізації народногосподарських пропорцій було у радянських економістів. Радянські економісти вели теоретичні дослідження проблем відтворення за кількома напрямками – зростання суспільного виробництва, його збалансованість, співвідношення нагромадження і споживання. Таким чином, частково проблематика досліджень була аналогічною проблематиці теорій зростання, що розроблялися західними дослідниками, частково була ширше, тому що включала дослідження проблем збалансованості, співвідношення двох підрозділів суспільного виробництва. Відмінність полягає також і в тому, що радянські економісти були дуже обмежені у виборі методології. Дослідження, що виходили за рамки трудової парадигми, велися, головним чином, математиками. У дослідженнях проблем відтворення і нагромадження, як правило, виділялися загальноекономічні аспекти проблеми, властиві «відтворенню взагалі», незалежно від його соціально-економічної форми, і, власне, соціально-економічні проблеми, що характеризують сукупність економічних відносин соціалізму. Відокремити їх один від одного вкрай складно, проте, все ж таки провівши таке розмежування, саме в проблематиці «відтворення взагалі» радянські дослідники говорили мовою економічної науки, властивої розвиненим країнам Заходу.

У процесі дослідження пропорцій періодично спалахували дискусії про III підрозділ суспільного виробництва. Таким пропонували вважати військове виробництво, сферу послуг, науку, виробничу інфраструктуру, і будували відповідні схеми відтворення. Виникнення дискусій про III підрозділ було

пов'язано з трактуванням двох підрозділів суспільного виробництва як натурально-речового, а не соціально-економічного розрізнення частин виробленого сукупного продукту суспільства. Для К. Маркса таке розрізнення стало методологічною основою відділення капіталу суспільства від доходу суспільства. Ідея полягала в тому, щоб визначити функціональне призначення певних частин річного продукту, їх функціональну роль у процесі виробництва. Визначити її можна, тільки розглядаючи вартісні частини продукту в єдності з натурально-речовими носіями цих вартісних частин. У результаті такого підходу стає зрозуміло, що натурально-речовим носієм капіталу суспільства повинні бути засоби виробництва, а натурально-речовим носієм доходу суспільства повинні бути предмети споживання. Якщо предмети споживання втілені в тій частині річного продукту суспільства, яка за функціональною роллю являє собою капітал, і, навпаки, якщо засоби виробництва втілені в тій частині продукту суспільства, яка за функціональною роллю являє собою дохід, то це свідчить про суперечність між функціональним призначенням частини продукту і його натурально-речовим втіленням, що є основою для обміну однієї частини продукту на іншу. Для здійснення такого обміну необхідний збіг цих частин за вартістю. Таким чином, виділення двох підрозділів вирішувало теоретичну задачу, з якою наука довгий час не могла впоратися – задачу відділення капіталу суспільства від доходу суспільства. Одночасно визначалися і умови збалансованості у взаємних обмінах капіталу і доходу.

У радянський період проблема співвідношення двох підрозділів була об'єктом тривалих дискусій. Проблема формулювалася як закон переважного зростання виробництва засобів виробництва. Деякі економісти заперечували існування такого закону, інші – підтримували. Початком дискусії став план індустріалізації СРСР [17]. Автори висловлювали думку, що цей закон в умовах соціалістичної системи господарства діє лише в перехідний період, будучи законом індустріалізації країни, і що після створення матеріально-

технічної бази немає необхідності в постійно випереджальних темпах зростання першого підрозділу.

Вивчаючи проблеми збалансованості, дослідники звертали увагу на характер взаємозв'язку відшкодування спожитих засобів праці та їх розширення, вели дослідження цілком у дусі моделі Солоу.

Особливою проблемою вважався перехід від простого відтворення до розширеного, або від одного темпу зростанні економіки до іншого, більш високого. Багаторічні дослідження цієї проблеми привели авторів до висновку, що для такого переходу необхідний початковий стрибкоподібний ріст масштабів виробництва добувних галузей та галузі машинобудування.

За межами уваги радянських дослідників взаємозв'язків у виробництві знарядь праці і предметів споживання залишилося питання: як довго може тривати зростання попиту на той чи інший товар (в даному випадку – на засобі виробництва)? Вочевидь, що зростання попиту на будь-який предмет споживання рано чи пізно зупиняється. Ринок насичений відповідними товарами, потреба в них задоволена, розширювати масштаби виробництва більше не треба. Виникає питання: що робити з виробничими потужностями, які були створені для виробництва знарядь праці для галузей споживчого сектора в умовах зростаючого попиту? Галузі I підрозділу в такій ситуації повинні зіткнутися зі скороченням виробництва. Перевиробництво продуктивного капіталу в галузях I підрозділу стає хронічним. У моделі Солоу цього не видно, тому що це односекторна модель, яка не відображає відповідності частин сукупного продукту за вартістю і *in natura*. Завантажити надлишкові виробничі потужності цілком може робота на зовнішній ринок. Для цього там повинен бути представлений відповідний попит, тобто повинні існувати економіки, які відчують постійну потребу в знаряддях праці, яку вони не можуть задовольнити власним виробництвом. Саме така ситуація складається у теперішній час у колишніх радянських країнах і, перш за все, - в

Україні. Втративши майже всі головні галузі машинобудування, відставши від країн-лідерів науково-технічного прогресу, вітчизняна економіка стає значним покупцем техніки на світовому ринку, причому техніки не найновішої, а застарілої, характерної для попередніх економічних укладів, від яких відмовляються країни, що почали перехід до нової промислової революції.

За таких умов пострадянські дослідники все гостріше ставлять проблему нової індустріалізації [18; 19]. Вирішення цієї проблеми знов і знов повертає дослідників до розрахунків необхідних ресурсів нагромадження [20]. Ці розрахунки показують, що наразі їх вкрай мало.

3.3. Пропорції нагромадження в умовах технічного прогресу

Дослідники проблеми вважають, що цілком можливим є збільшення продуктивності без усякого збільшення вартості капіталу на одного працюючого. Саме таким обіцяють бути наслідки нової промислової революції. Такий тип розвитку відбувається, коли капіталозберігаючі винаходи врівноважуються працезберігаючими винаходами, в результаті чого технічний прогрес стає «нейтральним». Однак, в реальності технічний прогрес більшою мірою є працезберігаючим, або, краще сказати, капіталомістким, так що показник відношення капіталу на одного працюючого з часом збільшується.

Особливу увагу цієї проблемі приділила Дж. Робінсон [21]. Вона звертала увагу на обставини, що залишилися в тіні для марксистських дослідників, і проявила себе більшою мірою марксисткою, ніж офіційна марксистська наука. Мова йде про те, що зниження частки заробітної плати (або підвищення норми додаткової вартості) є необхідним для запобігання зниженню норми прибутку (оскільки капітал на одного зайнятого зростає, то і прибуток на одного зайнятого повинен зростати, оскільки прибуток на одиницю капіталу є постійним) [22, с. 23]. Відзначаючи, що сам К. Маркс прояснив цю обставину,

Дж. Робінсон присвячує проблемі своє «Есе по теорії марксизму» [23]. До того часу, коли писала Дж. Робінсон, вже були опубліковані роботи С. Кузнеця, інших статистиків, які свідчили про те, що в розвинених країнах частка зарплати у чистому доході була постійною в період становлення індустріальної економіки. Однак, розвиваючи свою аргументацію, Дж. Робінсон відштовхується не від емпіричних даних, а оперує логікою. Зростання органічної будови капіталу та норми додаткової вартості призводить до зростання сектора, що виробляє інвестиційні товари, та до зменшення частки сектора, що виробляє споживчі товари, до того ж рівень життя найманої праці на певний період консервується. Чим менше зростає норма додаткової вартості, тим меншим є зростання норми заощаджень, котрі повинна поглинути система. Зростання реального споживання робітників, яке має місце при більш повільному зростанні норми експлуатації відносно продуктивності в промисловості, що виробляє предмети споживання, створює можливість інвестування у виробничі потужності цієї промисловості. В результаті підвищуються темпи зростання II підрозділу. Дж. Робінсон вважала, що припущенням про постійний рівень реальної заробітної плати перебільшуються жахи капіталізму і складнощі, які він сам для себе створює, в плані реалізації виробленої товарної маси.

Дж. Робінсон розглядає двосекторну модель розширеного відтворення в умовах технічного прогресу і доводить, що деякі автори абсолютно марно вважали цю модель розбалансованою. Ця «модель є визначеною через правило, яке стверджує, що зростання капіталу всередині кожного підрозділу на кінець року має бути рівним заощадженням, здійсненим в тому ж підрозділі на протязі року. Якщо капіталістам другого підрозділу буде дозволено позичати частину їхніх заощаджень першому підрозділу, щоб інвестувати в його капітал, крах перестане бути неминучим. Передбачається, що загальна реальна зарплата постійна і що реальне споживання капіталістів зростає повільно, так що

реальний випуск другого підрозділу зростає повільніше, ніж продуктивність, отже, кількість зайнятої робочої сили скорочується. Відношення капіталу до праці, тим не менш, зростає унаслідок капіталомісткого технічного прогресу. Випуск першого підрозділу та його виробнича потужність з часом зростає. Капітал, вкладений в перший підрозділ, нагромаджується швидше, ніж заощадження капіталістів в першому підрозділі, і капіталісти другого підрозділу, у яких немає можливості прибуткового застосування своїх заощаджень у власних виробництвах, отримують права на частину капіталу першого підрозділу, погашаючи різницю між інвестиціями і заощадженнями в першому підрозділі. Для кожного збільшення основного капіталу, яке потребується технічним прогресом та умовами попиту, в обох підрозділах, разом узятих, існує відповідна величина заощаджень, і доки вимоги загального нагромадження і загальні заощадження співпадають, кризи не буде» [22, с. 25].

У такому описанні моделі, на думку Дж. Робінсон, знаходиться ключ до розуміння реальної суперечності: «Ці величини, ймовірно, можуть збігатися, але немає гарантії, що так буде насправді. Якщо рівень заощаджень, який капіталісти (разом узяті) вирішили встановити, перевищує норму нагромадження, яка диктується технічним прогресом, «зайві» заощадження можуть бути «капіталізовані» лише тоді, якщо для інвестицій є можливість застосування за межами системи» [22, с. 25]. Саме таку думку доводила протягом своєї книги і Р. Люксембург, тільки інакше висловлюючи своє розуміння даної проблеми.

У висновках з розглянутих взаємозв'язків знайшла своє відображення концепція капіталу Дж. Робінсон та кембриджської школи: «Якщо в реальності розподіл доходу між робітниками і капіталістами та схильність до заощадження капіталістів такі, яких потребує норма нагромадження, котра перевищує темп зростання основного капіталу у відповідності з технічними умовами, тоді існує

хронічний надлишок потенційної пропозиції реального капіталу над попитом на нього, і система повинна впасти в хронічну депресію» [22, с. 26].

Відома стаття Дж. Робінсон «Виробнича функція і теорія капіталу» [23, с. 81-106] підіймає якраз ті питання, які вчена розглянула у даній передмові до книги Р. Люксембург: теорію вартості, капіталу, зростання та розподілу. Свою концепцію в цілісному вигляді вона представила у фундаментальному дослідженні «Нагромадження капіталу» [21].

У своїх міркуваннях Дж. Робінсон відштовхується від існування двох секторів в економіці – сектора, що виробляє інвестиційні товари (I підрозділ), і сектора, що виробляє споживчі товари (II підрозділ). Вартість кінцевої продукції кожного підрозділу включає заробітну плату та квазіренту, що складається з прибутку й амортизації. Вона припускає відсутність державного втручання в економіку, наявність тільки двох класів – робітників і підприємців. Фонд заробітної плати в секторі інвестиційних товарів визначається квазірентою у секторі споживчих товарів. Отже, для розширення масштабів виробництва має збільшитися виробництво і зайнятість в I підрозділі. Для цього необхідно або знизити реальну заробітну плату, або збільшити квазіренту II підрозділу. Таким чином, Дж. Робінсон визначає ідею зростання норми додаткової вартості як необхідну умову створення ресурсів нагромадження. Ресурси нагромадження залежать від величини прибутку, яка дорівнює загальній сумі квазіренти за вирахуванням амортизації. Перетворення ресурсів в реальний приріст капіталу залежить від бажання підприємців здійснювати інвестиції. Якщо ці два моменти збігаються, тоді норма прибутку визначає темп нагромадження капіталу. «Але може статися, що кожен окремий підприємець задоволений величиною вже нагромадженого капіталу. Всі разом вони будуть наймати лише стільки робітників, щоб підтримати незмінним запас капіталу. В результаті квазірента буде рівною лише амортизації і прибуток зникне» [73, с. 86]. Таким чином, економіка опиняється в стані циклічного спаду.

Дж. Робінсон своєю схемою показує більшу питому вагу галузей споживчого сектора в економіці, на відміну від усіх попередніх авторів, які розглядали цю проблему, та відштовхується від ідеї домінування I підрозділу суспільного виробництва. Співвідношення капіталу та праці в цій схемі свідчить про перевищення річної суми заробітної плати щодо спожитого за рік основного капіталу. Міркування ведуться для капіталозберігаючого, працезберігаючого і нейтрального типів технічного прогресу. Таким чином, Дж. Робінсон відійшла від уявлення про однозначний зв'язок між технічним прогресом та зростанням органічної будови капіталу. Проте все ж таки вона вважала, що в реальності технічний прогрес більшою мірою є працезберігаючим або, що одне й те ж, капіталомістким, так що показник капіталу на одного працюючого з часом збільшується.

Для характеристики нагромадження в довгостроковому періоді Дж. Робінсон розглядає співвідношення між прибутком, заробітною платою і зайнятістю. Цей взаємозв'язок вона аналізує під впливом не лише технічного прогресу, а й зростання населення, відповідно, зростання пропозиції робочої сили, а також під впливом співвідношення монополії і конкуренції. Дж. Робінсон розглядає три типи технічного прогресу. Нейтральний, при якому співвідношення між основними параметрами двох підрозділів не змінюються. Капіталозберігаючий, при якому темпи зростання інновацій та продуктивності праці вище в I підрозділі. Капіталомісткий, при якому темпи зростання інновацій та продуктивності праці вище в II підрозділі. В залежності від того, який тип технічного прогресу переважає, змінюється співвідношення двох підрозділів, розподіл доходу, попит на робочу силу. Існує і протилежна залежність: співвідношення заробітної плати і прибутку, в свою чергу, впливає на вибір технології виробництва, на типи і темпи технічного прогресу.

Ідеальні умови економічного зростання Дж. Робінсон називає «золотим віком» і відносить до них нейтральний тип технічного прогресу, підвищення

заробітної плати у відповідності до зростання продуктивності праці, існування вільної конкуренції. У цих ідеальних умовах нагромадження капіталу залежить лише від темпів технічного прогресу та приросту зайнятості. Порушення цих умов є причиною нестабільного розвитку економіки. Темп нагромадження, який відповідає такому розподілу національного доходу, за якого зростання ефективного попиту відбувається паралельно зі зростанням виробництва, Дж. Робінсон вважала оптимальним. Занадто високий темп призводить до підвищення частки прибутку в доході і зменшує частку заробітної плати. Це призводить до виникнення інфляційних процесів, тому зниження рівня життя активізує боротьбу профспілок за підвищення заробітної плати. Занадто низький темп нагромадження призводить до зниження норми прибутку, відповідно, і частки прибутку в національному доході, що зменшує стимули до економічного зростання. Однак зменшити стимули до економічного зростання може і висока норма прибутку, якщо вона є результатом існування монополії. Дж. Робінсон вважала відсутність зростання заробітної плати та зменшення конкуренції головними гальмами для економічного зростання. Протидіяти тенденції до зниження заробітної плати може боротьба профспілок. Якщо в результаті цієї боротьби заробітну плату вдається підвищити тією ж мірою, якою зростає виробництво на душу населення, перешкоди для нагромадження капіталу та економічного зростання знищуються [21, с. 100]. Зростання заробітної плати знімає труднощі реалізації зростаючої товарної маси. Крім цього, зростання заробітної плати впливає на тип технічного прогресу, робить більш ефективним працезберігаючий його тип. Дж. Робінсон вважала, що в умовах конкуренції підвищення заробітної плати призводить до зростання продуктивності, а не навпаки.

Таким чином, необхідність підвищення заробітної плати по мірі зростання продуктивності праці, яка, на думку Дж. Робінсон, є потрібною для нагромадження капіталу та економічного зростання, означає стабільність

співвідношення праці і капіталу в національному доході. Дж. Робінсон не обмежується аналізом лише доходу, вона включає в дослідження і капітал. Однак головним фактором забезпечення пропорційності нагромадження вважає все ж таки відповідність заробітної плати темпам зростання продуктивності праці. Важливим аспектом характеристики цієї проблеми є також розуміння відсутності критеріїв, що дозволяють об'єктивно визначати величину заробітної плати. З цієї причини вона надає такого великого значення профспілковій боротьбі за підвищення заробітної плати, вважаючи цю боротьбу найважливішою умовою, що забезпечує зростання економіки.

Цей висновок Дж. Робінсон особливо актуальний для інституціональній структурі сучасної України, де профспілки ринкового типу ще не сформовано. Успадкована від СРСР організація «профспілки» виконує функції лише культурно-масової роботи, не беручи на себе завдання захисту економічних інтересів найманої праці. Такі організації-симулякри ускладнюють вирішення проблеми підвищення заробітної плати найманих працівників відповідно до зростання продуктивності праці, що ускладнює проблему економічного зростання.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Теоріям економічного зростання притаманні міркування у вартісних категоріях, що не співвіднесені з відповідним матеріально-речовим втіленням цих категорій. Такий підхід викликає певне протиріччя. Воно полягає у тому, що односекторні моделі розглядають національний дохід суспільства як єдине ціле, люба частина якої може бути застосованою як на цілі виробництва, так і на цілі споживання. Однак у реальній економіці таке неможливе, тому що національний дохід утілений у товарах. Безпосередньо перекинути засоби виробництва на цілі споживання неможливо. Так само, як і перекинути предмети споживання на цілі розширення виробництва. Для цього потрібний час і високі витрати

Кейнсіанськими рекомендаціями щодо методів стимулювання сукупного попиту не враховано тієї обставини, що економічний спад настає після насичення потреб, властивих науково-технічному рівню виробництва в період попереднього підйому. Труднощі збуту і зростаючі запаси товарів пов'язані не тільки зі зменшенням доходів і, відповідно, витрат споживачів, але і з насиченням потреб. Саме з цієї причини починають рости заощадження як відкладений попит. Щоб ці заощадження надійшли на ринок, там має з'явитися новий товар.

Здійснення кейнсіанських рекомендацій щодо чистого експорту як метода розширення сукупного попиту, можливе лише при існуванні на зовнішньому ринку менш розвинутих країн, яким потрібні товари, надлишкові на внутрішньому ринку розвинутих країн.

Розбалансованість натурально-речових і вартісних пропорцій суспільного капіталу носить фундаментальний характер, подолання яких може бути двояким: або насиченням економіки грошима, як то пропонує кейнсіансьтво, або руйнуванням надлишкового продуктивного капіталу, як то пропонує неокласика, що розчищає поле для структурної перебудови економіки. У першому випадку розширене відтворення здійснюється на вже існуючому продуктивному капіталі, що деякою мірою консервує технічний рівень виробництва. У другому випадку технічний рівень виробництва підвищиться, але разом з цим зросте безробіття.

При аналізі взаємозв'язків виробництва знарядь праці і предметів споживання за межами уваги дослідників залишилося питання: як довго може тривати зростання попиту на той чи інший товар? Зрозуміло, що зростання попиту на будь-який предмет споживання рано чи пізно зупиняється. Ринок насичений відповідними товарами, розширювати масштаби виробництва більше не треба. Виникає питання: що робити з виробничими потужностями, які були створені для виробництва знарядь праці для галузей споживчого

сектора в умовах зростаючого попиту? Галузі I підрозділу в такій ситуації повинні зіткнутися зі скороченням виробництва. Завантажити надлишкові виробничі потужності цілком може робота на зовнішній ринок. Для цього там повинен бути представлений відповідний попит, тобто повинні існувати економіки, які відчують постійну потребу в знаряддях праці, яку вони не можуть задовольнити власним виробництвом.

Література

1. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / пер. с англ. Н.Эдельмана. – 2-е изд. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. – 544с.
2. Marsh Peter *The New Industrial Revolution: Consumers, Globalization and the End of Mass Production*, Yale University Press, 2012. – 320p.
3. Марш П. Новая промышленная революция / П. Марш // ЮНИДО: Вестник центра Организация Объединенных Наций по промышленному развитию. – 2014. – №14. – С. 58-59.
4. Марш П. Новая промышленная революция. Потребители, глобализация и конец массового производства [Текст] / пер. с англ. Анны Шоломицкой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – 420с.
5. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом /Джеремии Рифкин ; Пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.
6. Brynjolfsson E., McAfee A. *Race against the machine. How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy* / E. Brynjolfsson, A. McAfee. – Digital Frontier Press Lexington Massachusetts, 2011. – 98 p.
7. Brynjolfsson E., McAfee A. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* / E. Brynjolfsson, A. McAfee. – 2014. – 321 p.
8. Коуен Т. Среднего бодем не дано: Как вийти из эпохи Великой стагнации [Текст] / пер. с англ. А.Матвеевко. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – 320с.
9. Фелпс Э. Массовое процветание: как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений [Текст] / Эдмунд Фелпс; пер. с англ. Д. Каралечкина; науч. ред. перевода А. Смирнов. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – 472 с.
10. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях [Текст] / пер. с англ. А. Калинина; под. ред. О. Филаточевой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с.
11. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб — «Эксмо», 2016 — (Top Business Awards). – 138с.
12. Бреннер Р. Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистической экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005 [Текст] / пер. с англ. А.Гусева, Р. Хаиткулова; под науч. ред. И.Чубарова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М., 2014. –552 С.
13. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Р.Ф. Харрод. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 456 с.

14. *Теория капитала и экономического роста: учебное пособие / под ред. С. С. Дзарасова. – М.: Издательство МГУ, 2004. – 400с.*
15. *Phelps E. S. The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen / E. S. Phelps // American Economic Review. –1961. – vol. 51, September. – pp. 638-643.*
16. *Phelps E. S. Golden Rules of Economic Growth, Amsterdam / E. S. Phelps. – New York: North-Holland, 1967. – 188 p.*
17. *Эрлих А. Дискуссии об индустриализации в СССР. 1924-1928/Александр Эрлих; пер. с англ.: под науч. ред. А.А.Белых. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010 – 248с.*
18. *Иноземцев В. Воссоздание индустриального мира. Контуры нового глобального устройства/ В. Иноземцев //Россия в глобальной политике. – 2011. – №6, том 9. – С. 85-98.*
19. *Иноземцев В. Будущее России – в новой индустриализации/ В. Иноземцев // Экономист. – 2010. – №11. – С. 3-15.*
20. *Алексеев А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении /А. Алексеев // Экономист. – 2012. – № 3. – С. 29-41.*
21. *Robinson J. The Accumulation of Capital / J. Robinson. – London, Macmillan &Co Ltd, 1956. – 440 p.*
22. *The accumulation of capital by Rosa Luxemburg/ Translated from German by Agnes Schwarzschild (doctor honoris). With an Introduction by Joan Robinson / J. Robinson – London. Routledge and Kegan Paul ltd, 1951. – 474p. Introduction pp.13-28.*
23. *Robinson J. The Production Function and the Theory of Capital / J. Robinson // Review of Economic Studies 21. 1953-1954. P.81-106.*

РОЗДІЛ 4

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОПИТ

В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Дослідження специфіки інвестиційного попиту є важливим як з теоретичної так і практичної точки зору. Від кількісних та якісних характеристик інвестиційного попиту залежить не тільки поточне становище країни, але і перспективи її розвитку. Інвестиційні витрати є важливою компонентою кейнсіанської теорії. Вони включають:

– Інвестиції в основні фонди нежитлового призначення. Сюди відносяться як будови та споруди, так і устаткування, машини та обладнання, необхідні для суспільного виробництва. Рівень інвестицій даної групи має важливе значення для економіки, оскільки вони безпосередньо спрямовані на підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, збільшення обсягів виробництва підвищення ефективності галузей економіки, визначають матеріальні можливості для економічного зростання та розвитку.

– Інвестиції в житлове будівництво, яке здійснюється будівельними організаціями, а оплачується населенням. Населення, враховуючи майбутні доходи, ціни на житло, інфляцію, інші фактори, інвестує житлове будівництво. В свою чергу, розвиток житлового будівництва дає імпульс іншим галузям економіки, стимулюючи поширення економічного зростання в інших галузях. Рівень інвестицій в житловому будівництві є однією з характеристик економічної ситуації в Україні і існуючих перспектив економічного зростання.

– Сальдо інвестицій в товарно-матеріальні запаси. Особливість інвестицій товарно-матеріальних запасів полягає в тому, що у ВВП враховується їх зміна, яка відбулася протягом року, а не величина самих матеріальних запасів.

Якщо згрупувати сукупні видатки, виходячи з їх кінцевої мети, то сукупний попит постає як сума витрат на споживання і витрат на інвестиції, які включають державні витрати та сукупні валові національні інвестиції. Інвестиційні витрати мають тісний зв'язок із споживчими витратами. Попит на засоби виробництва є похідним від попиту на споживчий товари та послуги. Якщо попит є низьким Дж.М. Кейнс вважав необхідним стимулювання споживчих витрат, проведення активної державної інвестиційної політики. Провідним положенням його теорії є теза про вирішальну роль інвестицій у визначенні загального рівня зайнятості, національного доходу та споживання. Відповідно до цього положення головною метою економічної політики є відновлення або збільшення інвестиційного попиту. Розглянемо структуру валового нагромадження основного капіталу в Україні.

Таблиця 4.1

Валове нагромадження основного капіталу в розрізі видів нефінансових активів у 2013-2017р.р. році СНР-2008¹

Найменування	У фактичних цінах				
	Відсотків до підсумку (2013р.)	Відсотків до підсумку (2014р.)	Відсотків до підсумку (2015р.)	Відсотків до підсумку (2016р.)	Відсотків до підсумку II квартал (2017р.)
Валове нагромадження основного капіталу	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Житлові будівлі	15,8	19,3	20,5	17,2	17,2
Інші будівлі та споруди	41,4	38,8	34,9	33,7	29,4
Машини та обладнання	38,1	37,2	38,3	42,8	47,4
Системи озброєння	0,3	0,3	1,7	1,6	1,6
Культивовані біологічні ресурси	0,9	0,4	0,9	0,8	1,1
Витрати, пов'язані з передачею прав власності на невироблені активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Продукти інтелектуальної власності	3,5	4,0	3,7	3,9	3,3
наукові дослідження та розробки	2,0	2,5	1,7	1,8	1,8
розвідка та оцінка запасів корисних копалин	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1

комп'ютерне програмне забезпечення та бази даних	1,4	1,5	1,8	1,9	1,3
розважальні програми й оригінали літературних і художніх творів	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1

Джерело: розраховано автором [11].

За підсумками майже чотирьох років структура валового нагромадження основного капіталу задала наступних змін: на 12 відсоткових пунктів зменшилась витрати на інші будівлі та споруди, на 9,3 відсоткових пунктів – витрати на придбання машин та обладнання, на 1,4 відсоткових пунктів збільшились витрати на житлові будівлі та 1,3 відсоткових пунктів на системи озброєння. Це означає що вкладається все менше коштів в будівництво нових споруд та об'єктів інфраструктури, відбувається мілітаризація економіки. Збільшення питомої ваги та витрат на машини та обладнання є проявом позитивної тенденції, але їх походження є іноземним, що означає консервацію технологічної відсталості.

Таблиця 4.2

Вартість основних засобів у 2000-2016 роках

	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь зносу, у %
	первісна (переоцінена) вартість	залишкова вартість	
2000	828822	466448	43,7
2001	915477	503278	45,0
2002	964814	512235	47,2
2003	1026163	538837	48,0
2004	1141069	587453	49,3
2005	1276201	661565	49,0
2006	1568890	774503	51,5
2007	2047364	993346	52,6
2008	3149627	1251178	61,2
2009	3903714	1597416	60,0
2010	6648861	1731296	74,9
2011¹	7396952	1780059	75,9
2012¹	9148017	2135987	76,7
2013¹	10401324	2356962	77,3
2014¹	13752117	2274922	83,5
2015^{1 2}	7641357	3047839	60,1
2016^{1 2}	8177408	3428908	58,1

¹ Не включено вартість основних засобів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

² Враховано зміни, що відбулись у зв'язку із прийняттям постанови Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 № 200 "Про утворення публічного акціонерного товариства "Українська залізниця" у частині передачі/надходження та оцінки основних засобів.

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

За даними таблиці видно, що ступінь зносу основних фондів досягає практично 84% [4, с. 43]. Це означає, що значна частина ВВП має спрямовуватись на відшкодування вибуття, а не на приріст основних фондів. Означену проблему загострює значне старіння об'єктів виробничої інфраструктури в промисловості, на транспорті, у сфері комунікацій. Критично старіють бетонні і металеві конструкції у всіх галузях і сферах народного господарства, залізничні мости, мережі трубопроводів. Фізично старіє житловий фонд, суспільні будівлі – школи, лікарні, будинки культури, бібліотеки тощо. Для підтримки хоча б на існуючому рівні цих об'єктів необхідні колосальні кошти. Приватні інвестори такі галузі і сфери діяльності не фінансують, або майже не фінансують. Тут суттєва роль належить державі. Проте статистика свідчить, що у 2017 р. із загального обсягу інвестицій 72,7% зроблено за рахунок власних коштів підприємств, і лише 8,7% – за рахунок державного та місцевих бюджетів. Галузі інфраструктури також можуть стати фактором, що обмежуватиме як економічне зростання, так і відтворення зношеного основного капіталу. Формується тенденція старіння основних засобів, що означає необхідність спрямовувати все більшу частину національного продукту для їх підтримки. Зношений основний капітал не оновлюється і спочатку перетворюється на «дар природи», а потім постає як «кара». Таким чином формується сектор економіки змістом якого є економічна відсталість та дезінтеграція. Він потрапляє у відтворювальну кризу яка спричиняє значні економічні деформації, скорочення кінцевого споживання в національній економіці. З іншого боку, сформовано сектор що має сировинно-

експортну орієнтацію. Такі структурні диспропорції знищують перспективи економічного розвитку України. Відбувається фрагментація економіки, її дезінтеграція або системна неоднорідність. Така тенденція сировинної спеціалізації та деіндустріалізації не мають конструктивного завершення. Що висуває на перший план імперативи інвестиційного та інституційного втручання держави у хід відтворювального циклу.

Розглянемо структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування, для розуміння рушійних сил та провідних суб'єктів інвестиційного процесу (табл. 4.3).

Долаючи дефіцит бюджету держава приватизувала своє майно, залишила за собою контрольні чи просто значні пакети акцій багатьох підприємств. Формально-юридично це означає, що цим закладено підстави для надходжень до держбюджету певних ресурсів, а сааме – дивідендів від функціонування державної власності. Але ж дотепер ще не регламентовано механізм управління держмайном та контролю за ним у вигляді цінних паперів.

Таблиця 4.3

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2013-2017 роки
(млн.грн., факт.ціни)**

	2013	2014	2015	2016	2017 (січень- вересень)
Усього (млн.грн.)	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	259545,0
у т.ч. за рахунок (у %)					
коштів державного бюджету	2.5	1.2	2.5	2.6	2,0
коштів місцевих бюджетів	2.7	2.7	5.2	7.5	6,7
власних коштів підприємств та організацій	66.4	70.5	67.5	69.3	72,7
кредитів банків та інших позик	14.0	9.9	7.6	7.5	5,5
коштів іноземних інвесторів	1.7	2.6	3.0	2.7	1,8
коштів населення на будівництво житла	9.6	10.1	11.7	8.3	8,5
інших джерел фінансування	3.1	3.0	2.5	2.1	2,8

Джерело: розраховано автором [11].

Засоби виробництві формально-юридично вже не належать державі, їй належать лише пакети акцій, тобто претензія на доходи від функціонування відповідної частки засобів виробництва. Така нерегульованість – явище тимчасове, притаманне перехідному стану нашої економіки. Саме це і створює мотиви, стимули і можливість використання доходів від всього майна у власних інтересах менеджерів (керівників), а також для відпливу капіталу. Відповідно, питома вага коштів державного бюджету зменшується, а сама їх частка є мізерною. Одночасно, децентралізація бюджетних процесів призвела до суттєвого збільшення частки коштів місцевих бюджетів: за 4 роки практично втричі, з 2,7% до 6,7%. Функціональна роль і цілі таких видатків різні. Цілі додання технологічної та економічної відсталості можуть належати насамперед видаткам державного бюджету. На нашу думку, така динаміка показників не сприяє стратегічним цілям економічного розвитку та структурних перетворень. Впродовж 2013-2017 рр. років значення іноземних інвесторів не змінилось, при одночасному скороченні втричі частки позик, що є негативною тенденцією для економіки України. Ані банки, ані іноземні інвестори не відіграють значної ролі у економічному зростанні, хоча державні діячі і наковці надають їм великого значення. У той самий час зростає частка власних коштів підприємств та організацій з 66,4% до 72,7%. Суб'єкти інвестування належать до сировинного сектора та внутрішнього, що означає накопичення структурних диспропорцій та консервування економічної відсталості.

Подолання структурних диспропорцій один з головних напрямів створення стійкого фундаменту для підвищення ефективності виробництва. Особливе значення мають великі інвестиційні проекти які здійснюються державою при підтримці приватного сектора. Такі проекти спрямовані на створення нових підприємств що виготовляють продукцію із значною часткою доданої вартості, в першу чергу це відноситься до сучасного машинобудування, оновлення і створення крупних фрагментів інфраструктури. Необхідно

прийняти заходи для відновлення інвестиційного попиту з метою реалізації інвестиційних можливостей та долання економічної відсталості. Зрозуміло що це пов'язано зі зростанням бюджетного фінансування капітальних вкладень, іноземних інвестицій. Останні вимагають створення певного режиму інвестиційних вкладень.

Економічне зростання завжди має мікроекономічні основи, якими є мотиви та стимули інвестиційного процесу. Стосовно перехідної економіки дослідники найчастіше висувують проблему покращання інвестиційного клімату як передумову поживлення інвестиційного процесу. Це явно обмежений підхід. По-перше, у сучасних умовах у сфері малого підприємництва інвестиційна активність пов'язана головним чином із підвищенням якості продукції та зниженням витрат виробництва, інвестиції тут дуже рідко спрямовують на зростання продуктивності праці. Малий бізнес, в його класичному вигляді, скрізь, у тому числі і в нашій країні, у силу специфіки інвестиційних витрат, незначною мірою впливає на підвищення темпів економічного зростання. По-друге, – велике підприємство в умовах перехідної економіки нашої країни суттєво відрізняється від акціонерних компаній розвинених країн. Специфіка полягає в тому, що створено ці компанії у період роздержавлення держмайна та його приватизації. Контроль акціонерів над управлінням ще не склався. Керівники, як показують спеціальні дослідження, досить часто негативно ставляться до проектів інвестицій як з боку вітчизняних інвесторів, так і з боку іноземних, тому що це пов'язано із втратою контролю над виробництвом і доходами [9, с. 44].

Особливою частиною загальноекономічної проблеми мотивів та стимулів інвестиційного процесу є проблема мотивації та стимулювання інноваційного типу зростання. До мотивів нововведень дослідники відносять прибуток, цікавість і навіть лінощі [10, с.662]. Підприємець-новатор, інноваційний тип розвитку виробництва заохочуються прибутком. Сам же прибуток є мотивом і

стимулом не лише інноваційної підприємницької діяльності, але й підприємницької діяльності взагалі. Як мотив і стимул він рівною мірою відноситься як до інноваційного, так і до традиційного типу відтворення. А це означає, що, якщо є можливість отримати прибуток задовільного рівня без нововведень, без постійного розвитку і удосконалення виробництва, немає ніякого економічного сенсу йти на ризик. Виробники віддадуть перевагу іншим, більш легким засобам отримання прибутку.

Період реформування показав, що сам по собі ринковий механізм, як механізм пристосування пропозиції до попиту, включає прибуток як мотив і стимул діяльності, але ж зовсім не включає інновації як засіб досягнення яких-то цілей. У сучасній економічній теорії і свідомості інновації – це найважливіший засіб підвищення продуктивності праці, здешевлення продукції, поліпшення її якості. В уяві ж підприємця інновації – це ризик втрати капіталу, великі витрати, які, цілком ймовірно, не вдасться відшкодувати в повному обсязі, зупинка виробництва на реконструкцію, технічне переозброєння, втрата частини прибутку у зв'язку з цим. Для того, щоб ринковий механізм здобув інноваційного характеру, потрібні додаткові умови. Економісти одностайно відносять до них конкуренцію. Саме конкуренція примушує впроваджувати інновації під загрозою втрати своєї частки ринку і навіть банкрутства.

Вітчизняні виробники пропонують продукцію не лише на внутрішній ринок, але й на зовнішній. Там конкурентоспроможною виявилась лише продукція сировинного комплексу. Цей комплекс став розширювати обсяги свого виробництва, орієнтуючись не на внутрішній, а на світовий ринок.

Такі структурні зміни суттєво впливають на характер інновацій. У галузях, що виробляють технічно складну продукцію інвестиційного і споживчого призначення, впровадження технічних удосконалень веде не тільки до зміни техніки і технології виробництва, але й до змін якісних параметрів

продукції. Технічні удосконалення в цих галузях ведуть до морального зношення як основного капіталу, так і продукції конкурентів, які не провели своєчасно модернізацію виробництва. Зниження споживчого та інвестиційного попиту на їх продукцію примушує все ж таки впровадити інновацію. У сфері ж видобування та первісної обробки сировини удосконалення техніки і технології може знизити витрати виробництва у виробників, але це не призведе до морального старіння продукції, що виробляється, тому що оновлення асортименту на базі науково-технічного прогресу тут неможливе. Отже, виробництво стає все більш і більш капіталоемним, але відповідного прибутку не приносить. Стихійний ринковий механізм, навіть якщо він носить інноваційний характер, зовсім не обов'язково приводить до позитивних тенденцій в динаміці ефективності виробництва. Галузева структура суспільного виробництва змінюється під впливом глобальної конкуренції таким чином, що на виробництво однієї гривні валового внутрішнього продукту потрібно все більше і більше основних фондів.

Інновації самі по собі зовсім не є метою. У сучасних умовах логіка розвитку виробництва визначається не національним, а світовим господарством, тобто, виробники керуються попитом не лише внутрішнього, але й зовнішнього ринку, пропонуючи ті види товарів, які вдається продати. Таким чином, пропозиція визначається потребами світового ринку і можливостями країни, але зовсім не інтересами підвищення ефективності виробництва, зниження витрат і поліпшення якості продукції. Сам світовий ринок і визначає спеціалізацію країни у виробництві тих чи інших товарів.

В інноваційному типі розвитку існують певні закономірності. Перш за все, інноваційні процеси, які ведуть до серйозних технологічних досягнень, виникають і розвиваються одночасно в ряді взаємозв'язаних галузей і видів виробництва на базі взаємодії і взаємозв'язку між ними. Подальше їх розповсюдження обумовлено ступенем розвитку конкуренції. Проте вузькість

внутрішнього ринку менш розвинених країн, таких як, наприклад, Україна, не дозволяє виробникам застосувати ефект масштабу. У силу цього витрати на інновації неможливо окупити. Це веде до програшу в конкуренції з закордонними виробниками, які в максимальній мірі застосовують ефект масштабу, що дозволяє їм пропонувати інноваційні рішення за більш низьку ціну. Все це означає відсутність внутрішнього, ендогенного джерела позитивної динаміки галузевої структури виробництва в нашій країні. Створення же власного комплексу високотехнологічних видів виробництва потребує, по-перше, ресурсної підтримки держави, по-друге, підтримки держави в просуванні продукту на світовий ринок. Апеляція до сили держави примушує поставити питання про забезпечення виявлення, реалізації та захисту загальнонаціональних інтересів. Для цього потрібні суттєві інституційні зміни.

Підсумовуючи, сьгоднішні параметри інвестиційного попиту висувають на перший план негайне формування та впровадження системної промислової політики з метою збереження та реалізації економічного потенціалу України.

Література

1. Осипов В.И. *Украина XXI: как вырваться из трясины затяжного социально-экономического кризиса.* – Одесса, 2001.
2. *Особенности процесса накопления в развитых капиталистических странах.* – М., Наука, 1978.
3. *Калюжний В. Нова модель економічного росту та її аналітичні можливості // Економіст, 2000, №10.*
4. *Чумаченко М.Г. Проблеми інвестиційного забезпечення програм економічного розвитку України / Проблемы инвестиционного менеджмента в Украине// Сб. науч. тр. - Приложение № 2(7) к журналу "Персонал". – Киев, 2000.*
5. *Послання президента України до Верховної Ради України // Економіст, 2002, № 6.*
6. *Послання президента України до Верховної Ради України // Економіст, 2002, № 7.*
7. *Статистичний щорічник України за 2000 рік.* – Київ, 2001.
8. *Статистичні таблиці з Послання Президента України до Верховної Ради України // Економіст, 2001, № 7.*
9. *Идрисов А. Активизация инвестиционных процессов в странах с переходной экономикой // WELLCOME, 2000, №7.*
10. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика.* – М.: «Дело ЛТД», 1993.
11. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //www.ukrstat.gov.ua*

РОЗДІЛ 5

ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В економічній теорії починаючи з Адама Сміта визнається дуже важливе значення конкуренції для збільшення багатства народів. При цьому різні напрямки економічної думки приділяють питанням конкуренції неоднакову увагу. Кейнсіанство, роблячи акцент на проблемах макроекономіки, мало цікавиться проблемами конкуренції. У той же час деякі заходи державного регулювання, що пропонуються кейнсіанцями, сприяють її обмеженню.

Набагато більше уваги приділяє питанням конкуренції неокласична теорія. В рамках цієї теорії докладно досліджені моделі ринку з різним співвідношенням конкуренції і монополії: від ринку вільної конкуренції до монопольного. Саме неокласична теорія теоретично обґрунтувала політику дерегулювання та приватизації, що проводиться в більшості розвинутих країн з 80-х років ХХ ст. У той же час розвиток конкуренції неокласики розглядають перш за все як результат звільнення економіки від обмежень, встановлених державою та монополіями. Тому рецепти неокласиків далеко не завжди спрацьовують в умовах перехідної економіки. При нерозвиненості ринкової інфраструктури, відсутність ряду важливих інститутів дерегулювання та приватизація часом призводять до погіршення ситуації.

В кінці минулого століття з'явилася теорія конкурентних переваг М. Портера, яка робить акцент на проблемах конкуренції. Досліджуючи причини швидкого розвитку окремих країн, він виділяє чотири детермінанти конкурентних переваг: умови для факторів, родинні та підтримуючі галузі, стан попиту, стійка стратегія, структура і суперництво. Ці детермінанти пов'язані між собою і взаємно посилюються. В цьому суть сформульованого Портером

правила ромбу. Конкурентоспроможність галузей, в яких діють всі зазначені детермінанти, істотно зростає.

М. Портер підкреслював, що національна конкурентоспроможність не успадковується, а створюється. Вона не є результатом природних умов, а визначається насамперед здатністю впроваджувати інновації. При цьому найважливіше значення для досягнення і збереження конкурентних переваг, на думку Портера, має інтенсивність внутрішньої конкуренції.

Це дозволило йому переглянути традиційні погляди на причини успіху ряду країн. Так, більшість дослідників розглядає ефективне державне регулювання як найважливішу причину динамічного розвитку Японії в 60-80-х роках ХХ століття. На відміну від них М. Портер вказував: «Державна політика зіграла певну роль в успіху Японії, але ця роль не настільки велика, як прийнято думати» [1, с.192]. На його думку, більш важливе значення мала природа внутрішньої конкуренції. В автомобільній промисловості, виробництві побутової електроніки, будівельного обладнання та інших галузях, найбільш конкурентоспроможних на світових ринках, діяли по декілька приблизно рівних між собою компаній. Інтенсивна конкуренція між ними виштовхувала їх на світовий ринок. «Велике число енергійних суперників, які ведуть боротьбу за всіма напрямками, – мабуть, найбільш важлива ланка японського успіху», [2, с. 452] – вказував він. У той же час для тих галузей, де держава активно втручалася, обмежуючи конкуренцію, – сільське господарство, будівництво, роздрібна торгівля – характерний низький рівень конкурентоспроможності.

Досліджуючи причини успішного розвитку Південної Кореї, М. Портер зазначав наявність практично в кожній успішно діючій галузі промисловості чотирьох або п'яти компаній і «люту, навіть безжалісну конкуренцію» [2, с.512] між ними.

М. Портер критично ставиться до традиційних інструментів промислової політики – пільг, субсидій. «Роль держави повинна полягати в тому, щоб

«підштовхувати» вітчизняну промисловість і спонукати її до розвитку, а не пропонувати «допомогу», яка дає промисловості можливість не розвиватися», – писав він [2, с. 48].

При цьому, на відміну від багатьох неокласиків, Портер не є принциповим противником державного втручання в економіку. Він виступає за активну державну політику, але підкреслює, що необхідно використовувати лише ті методи, інструменти, які не призводять до ослаблення конкуренції. Аналізуючи розвиток Японії, він відзначав важливу роль таких засобів, що використовувалися державою, як підтримання високих стандартів, стимулювання попиту на високотехнологічну продукцію.

Особливу увагу М. Портер приділяє підтримці кластерів. Така форма державної допомоги не чинить негативний вплив на конкуренцію, а, навпаки, сприяє її посиленню. Слід зазначити, що ідеї Портера мали значний вплив на державну політику. Зараз програми підтримки кластерів діють в більшості розвинених країн і багатьох країнах, що розвиваються.

Посилення конкуренції стало однією з найважливіших особливостей економічного розвитку в останні десятиліття. Це було обумовлено низкою факторів. Її зростання на багатьох ринках стало наслідком глобалізації економіки і зниження митних бар'єрів. Важливу роль відіграє і антимонопольна політика. У США вона стала проводитися з кінця ХХ століття, після прийняття Закону Шермана. Вважається, що це стало одним з найважливіших факторів, що обумовили більш високу конкурентоспроможність американської економіки в порівнянні з економікою більшості країн Європи. Адже в цих країнах конкурентне законодавство було прийнято лише після другої світової війни. У Великобританії відповідний закон був прийнятий в 1956 році, у Федеративній Республіці Німеччини – в 1957 році.

У 1957 року в Римі було підписано договір про створення Європейського економічного співтовариства, на базі якого в подальшому був створений ЄС.

Усунення перешкод на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталів, робочої сили, а пізніше – створення єдиної валюти істотно загострило конкуренцію на товарних ринках.

У Римському договорі були також зафіксовані основні напрямки конкурентної політики:

– антикартельне регулювання, спрямоване на запобігання змов на загальному ринку (ст.85);

– контроль за діяльністю підприємств-монополістів для попередження зловживань домінуючим становищем на ринку (ст.86);

– регулювання державної допомоги, наданої країнами-членами на національному рівні (ст.92-94).

Контроль за дотриманням правил конкуренції здійснює Генеральний директорат з питань конкуренції Європейської Комісії. Особлива увага приділяється боротьбі з картелями. Так, члени цементного картелю були оштрафовані на 600 млн. євро. Кілька років тому з'ясувалося, що 16 металургійних компаній Європи домовлялися про ціни. Їх оштрафували на загальну суму 518 млн. євро.

У той же час посилення державного регулювання економіки, що почалося в розвинених країнах після «великої депресії», призвело до обмеження конкуренції в ряді важливих галузей. Далеко не завжди це було виправдано. Так, в США було введено регулювання вантажного автомобільного та авіаційного транспорту. Контролювалися тарифи, а також вхід і вихід фірм. 16 авіакомпаній отримали статус магістральних перевізників та обслуговували найважливіші маршрути. З 1938 по 1978 рік Управління цивільної авіації не допустило входу на ринок жодного нового магістрального перевізника. Було відхилено 79 заяв від різних компаній [3, с.678]. Обмежувався також вхід компаній на маршрути, які обслуговувалися іншими: задовольнялося лише 10% відповідних заяв.

Але в 70-80-х роках в США в сфері транспорту спочатку були ослаблені обмеження, а потім було скасовано регулювання цін. Авіакомпаніям також дозволили обслуговувати будь-які маршрути. Були ліквідовані деякі регуляторні органи: Управління цивільної авіації (1985 р.), Комісія з торгівлі між штатами (1995 р.) В результаті посилилася конкуренція, знизилась ціна, збільшилися обсяги перевезень. За деякими розрахунками, в результаті дерегулювання транспорту в США споживачі щороку економлять приблизно 60 млрд. дол., в т.ч. в результаті дерегулювання діяльності авіакомпаній – 15 млрд., вантажних автоперевезень - 30 млрд., залізничного транспорту – 15 млрд. [3, с.76]

Дерегулювання було здійснено також у зв'язку і в деяких інших галузях. Якщо в 1977 році в США на повністю регульовані галузі припадало 17% ВВП, а в 1988 – 6,6%. [3, с.384-385]

Дерегулювання активно здійснювалося і в більшості інших розвинених країн, що сприяло підвищенню конкурентоспроможності їх економік. Але в деяких випадках воно не забезпечило очікуваного ефекту. Це багато в чому було пов'язане з ефективністю антимонопольної політики. «Оскільки вигоди від дерегулювання можна реалізувати лише за умови, якщо фірми не змовлятимуться з метою підвищення ціни, не протидіятимуть входженню в ринок нових учасників і не намагатимуться витіснити конкурентів з галузі з допомогою хижацьких дій, застосування антимонопольної політики може стати вирішальним чинником у реалізації згаданих вигід», [3, с.694] – справедливо зазначали В.Віскузі, Д.Вернон, Дж. Гарінгтон.

У той же час дерегулювання не є універсальним принципом економічної політики. Регулювання зберігається в ряді ключових галузей. Більш того, воно вводиться в деяких галузях, де його раніше не було або було слабким.

Так, в останні десятиліття в розвинених країнах активно розвиваються роздрібні торговельні мережі. Їх швидке зростання привело до істотного

збільшення продуктивності праці в роздрібній торгівлі, є одним з найважливіших факторів підвищення ефективності економіки в цілому.

У той же час роздрібні мережі, на відміну від окремих магазинів, мають значну ринкову владу. У ряді випадків вони нав'язують постачальникам певні послуги і нерівноправні договори, затримують платежі за реалізовані товари тощо. Такі зловживання викликали необхідність втручання держави. Так, в ЄС для упорядкування взаємин торгових мереж з постачальниками і споживачами прийняті чотири основних документа: Директива 2011/7/ЄС Європарламенту та Ради ЄС "Про протидію затримок платежів в комерційних угодах", Green Paper Єврокомісії щодо несправедливих торговельних практик у відносинах між постачальниками і торговими мережами (2013), Європейський план дій в роздрібній торгівлі (2013) та Резолюція Європарламенту щодо Європейського плану дій в роздрібній торгівлі (2013).

Згідно з цими документами перекладання ризиків на контрагентів та нав'язування їм додаткових послуг розглядається як нечесна торгова практика. Встановлено, що платежі постачальників на користь торгових мереж повинні стягуватися лише за реальні послуги, бути пропорційними і прозорими. Рекомендується встановлювати терміни розрахунків за поставлені товари від 30 до 60 календарних днів.

У розвинених країнах активно використовується саморегулювання – регулювання певних ринків і сфер економіки самими економічними агентами, без втручання держави. Воно означає встановлення певних правил гри, включаючи санкції за їх порушення, механізми вирішення конфліктів. Саморегулювання в багатьох випадках є більш ефективним і гнучким у порівнянні з державним регулюванням. Воно забезпечує економію витрат суспільства на регулювання і відносно зменшення державного апарату. Суперечки, як правило, вирішуються швидше і дешевше.

У той же час організації саморегулювання можуть обмежувати конкуренцію, створювати додаткові бар'єри входу в галузь. Однак ці недоліки можуть бути подолані за рахунок державного контролю за діяльністю цих організацій, участі в їх керівництві представників організацій споживачів тощо.

Однією з найбільш розвинених організацій саморегулювання бізнесу є система Better Business Bureau (BBB) в США. Членами регіональних BBB та Центральної ради BBB є понад 250 тисяч фірм. Місія BBB – «просування та зміцнення етичних взаємовідносин між бізнесом і суспільством шляхом саморегулювання, освіти споживачів та бізнесу і надання спеціальних послуг» [4, с.351]. Найважливіші напрямки діяльності BBB – позасудове вирішення спорів між споживачами та компаніями, а також контроль за рекламою.

Слід враховувати, що в багатьох випадках створення організації саморегулювання було реакцією на небезпеку посилення державного регулювання. «У ситуації, коли держава збирається ввести жорсткі норми регулювання, бізнесу буває вигідно випередити цей процес, самостійно ввести більш жорсткі стандарти діяльності і таким чином показати, що бізнес сам в змозі ефективно контролювати ринок та додаткове державне втручання не потрібно», [4, с.271] – відзначала П.В. Крючкова.

Один з найбільш дієвих інструментів, що використовуються при здійсненні дерегулювання – аналіз регулюючого впливу (АРВ). Це – формалізований процес експертизи нових нормативних документів, покликаний з'ясувати, чи перевищують вигоди від норми регулювання пов'язані з нею витрати. Однак деякі акти, що формально відповідають вимогам АРВ, можуть в той же час серйозно обмежувати конкуренцію. У зв'язку з цим в деяких країнах проведені реформи, спрямовані на розвиток конкуренції. Одна з найбільш успішних реформ такого роду проведена в Австралії в 90-і роки ХХ століття. В ході експертизи законодавства було виявлено 1700 актів, що містять норми, які обмежують конкуренцію. У більшість з них були внесені зміни. З

тих пір Австралія демонструє вражаючі економічні показники. За деякими оцінками, завдяки реалізації цих реформ середня австралійська родина щорічно отримує додатковий дохід, еквівалентний 4 тисячам євро [5, с. 80].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) підготувала Інструментарій для оцінки впливу на конкуренцію. У ньому міститься методика виявлення непотрібних обмежень конкуренції і вироблення альтернативних заходів, які дозволяють досягти поставлених цілей. Цей документ вперше був опублікований в 2007 році, але пізніше в нього вносилися доповнення.

Один з головних елементів інвентарю – контрольний список питань для оцінки впливу на конкуренцію. У ньому 15 простих питань, що дозволяють встановити потенціал антиконкурентного впливу регуляторного акту або його проекту без глибоких знань положення в галузі. Контрольний список використовується для початкової оцінки – як своєрідний конкурентний фільтр. У випадку, якщо з'ясується, що регуляторний акт може завдати шкоди конкуренції – обмежуючи кількість або коло постачальників, обмежуючи їх здатність вести конкуренцію, знижуючи зацікавленість постачальників вести енергійну конкуренцію, обмежуючи вибір споживача і доступну для нього інформацію – проводиться повна оцінка. Вона включає: чітке виявлення завдань акту; формулювання альтернативних норм регулювання, що дозволяють досягти цих завдань; оцінку конкурентних наслідків кожної альтернативи; зіставлення альтернатив. Розробники регуляторного акта повинні запропонувати найменш антиконкурентну альтернативу, яка дає можливість досягти поставлених завдань [5, с. 21].

У Інструментарії також наводяться приклади негативного впливу певних регуляторних актів на конкуренцію, аналізується досвід ряду країн щодо усунення таких обмежень, дається детальна інформація щодо ключових питань,

які слід розглянути при проведенні оцінки впливу на конкуренцію, рекомендації, як використовувати дану оцінку в діяльності органів влади.

ОЕСР рекомендує інтегрувати АРВ та оцінку впливу на конкуренцію. Наприклад, в Єврокомісії оцінка впливу на конкуренцію стала обов'язковою частиною АРВ з 2005 року.

22 жовтня 2009 року Рада ОЕСР затвердила Рекомендацію щодо оцінки впливу на конкуренцію. Аж ніяк не випадково, що цей документ був прийнятий в розпал світової економічної кризи.

Рада рекомендувала урядам держав-членів ОЕСР ввести в дію відповідний процес для виявлення діючих або пропонованих заходів державної політики, які без потреби обмежують конкуренцію, і розробити конкретні і прозорі критерії для проведення оцінки впливу на конкуренцію. Уряди повинні здійснити перегляд заходів державної політики, без потреби обмежують конкуренцію, зробивши вибір на користь більш сприятливою для конкуренції альтернативи, відповідної переслідуванім цілям, що становлять суспільний інтерес, і беручи до уваги вигоди і витрати її реалізації.

В Рекомендації міститься заклик до урядів створити інституційні механізми для проведення оцінки впливу на конкуренцію, залучаючи до цього процесу органи захисту конкуренції або посадових осіб, які мають досвід і навички в області конкуренції. Рада ОЕСР також запросила країни, які не є членами організації, підтримати Рекомендацію і приступити до її здійсненню.

А як справи з конкуренцією в Україні?

Хоча більшість вітчизняних підприємств діють у конкурентному середовищі, на багатьох важливих ринках конкуренція відсутня або істотно обмежена. Як справедливо відзначав академік В.Геєць, «держава допустила формування монополюбно організованого капіталізму» [6, с.12].

Це пов'язано перш за все з високим рівнем концентрації на низці ринків.

Так, користуючись своєю ринковою владою, роздрібні торговельні мережі фактично грабують виробників, нав'язуючи їм кабальні умови договорів. Проаналізувавши структуру ціни середнього товару в цих мережах, фахівці Антимонопольного комітету України (далі – АМКУ) з'ясували, що витрати на його придбання становлять 55%, а торгова націнка – 16,51%. Майже 30% – кошти, одержувані роздрібними торговими мережами в результаті зловживання ринковою владою: нав'язування постачальникам різних послуг, перекладання на них ділових ризиків, затримки платежів за реалізовані товари (терміни розрахунку можуть становити і 150 днів). Додаткові доходи, отримані роздрібними мережами в результаті застосування таких практик, за розрахунками АМКУ склали в 2011 році 14 млрд. грн, а в 2012 – понад 19 млрд, або 1,28% ВВП України [7]. Це негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, призводить до зростання цін і зниження доходів населення.

Зловживають ринковою владою і роздрібні торгові мережі інших країн, але в Україні масштаб таких зловживань помітно більше. Сукупна ефективна маржа – різниця між доходами і обґрунтованими витратами – українських рітейлерів з переважно продовольчим асортиментом в середньому становить 45%, в той час як польського Eurocash – 10,5, ВІМ (Туреччина) – 15,6, російських X5 Retail, "Магніт", Діху – 23-28% [7].

Надприбутки вітчизняних торгових мереж частково пояснюються тим, що вони координують свою діяльність. Розкривши змову, в якому брали участь 15 роздрібних торгових мереж і дослідницька компанія "АСНільсен Юкрейн", АМКУ 29 квітня 2015 року оштрафував їх на загальну суму 203,6 млн. грн.

Монополізація багатьох ринків або істотне обмеження конкуренції на них часто пов'язано з положеннями нормативних документів або діями державними органів.

Основну частину авіаперевезень всередині країни здійснює компанія МАУ. При цьому ціни на авіаквитки в Україні значно вище, ніж в сусідніх державах. У той же час на ринок до недавнього часу не допускалися іноземні компанії, здатні перевозити пасажирів за більш низькими цінами.

Річна плата за ліцензію на оптову торгівлю вином довгий час становила 500 тис. грн для всіх суб'єктів господарювання. Дана норма була пролобійована великими виробниками вина для знищення їх конкурентів – малих і середніх підприємств. Лише в 2016 році виробникам вин, які виробляють їх виключно з виноматеріалів власного виробництва, дозволено здійснювати оптову торгівлю ними без отримання окремої ліцензії.

Ціни на споживчу електроніку в Україні часто вище, ніж за кордоном. Це багато в чому пов'язано з тим, що в нашій країні діє національний принцип вичерпання авторських прав. Згідно з ним представники певного бренду вказують, яким компаніям дозволено імпортувати товар. Наприклад, техніку Apple мають право постачати лише дві фірми. Так само діє більшість брендів зі світовим ім'ям, забезпечуючи певним постачальникам монопольне становище. Національний принцип вичерпання авторських прав діє в Україні і Росії, але не діє в ЄС, США, Казахстані.

Апетити монополістів в певній мірі стримує те, що чимало електроніки купується в зарубіжних інтернет-магазинах. У 2016 році Асоціація підприємств інформаційних технологій, яка об'єднує найбільших виробників, імпортерів і дистриб'юторів споживчої електроніки, підготувала і активно просувала законопроект, згідно з яким передбачалося обкласти податками всі посилки вартістю понад 22 євро, що надходять з-за кордону. Зараз ліміт становить 150 євро. Однак цей проект викликав гостру критику. «Митний ліміт до 22 євро за посилки: вбити "тінь" чи поховати конкуренцію», – таку статтю опублікувало інтернет-видання «Українська правда» [8]. Згодом асоціація відкликала законопроект.

Характерна особливість української економіки – нерівність умов конкуренції. Вона пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями, неоднаковим доступом до земельних ділянок, інфраструктурі тощо. Згідно з даними опитувань, проведених Держкомстатом у 2007-2011 роках, 10-12% керівників промислових підприємств, 7-15% керівників будівельних організацій, 13-22% керівників підприємств транспорту називали нерівність умов господарювання порівняно з конкурентами стримуючим фактором розвитку (рис. 5.1 – 5.3). Ці дані викликають велику тривогу.

У той же час, незважаючи на несприятливі умови господарської діяльності, з 2000 по 2008 рік темпи економічного зростання в Україні були досить високими. Причини цього оцінюються по-різному. «Здається, одна з головних причин тодішнього зростання була досить банальною, – пише С. Кораблін, – в його основі лежали не «радикальні структурні реформи, не особливий бізнес-клімат, і не стабільне політичне середовище, а незалежний від них злет цін на сировину» [9, с.79]. Для підтвердження цієї тези він наводить дані про динаміку світових цін на ключові товари українського експорту: пшеницю, сталь, азотні добрива, соняшникову олію. Однак ці дані не цілком відповідають зробленому С. Корабліним висновку. Як видно на наведеному ним рисунку, світові ціни на вищевказані товари на початку десятиліття були порівняно низькими. Їх зростання почалося в 2002 році, але лише в 2004 зведений індекс цін цих товарів перевищив рівень 1995 року [9, с.78]. Тільки з цього часу можна говорити, що Україна потрапила в «сировинний Едем». У той же час в 2003 році ВВП України перевищив рівень 1999 року на 38,5%. Для економічного зростання за ці чотири роки необхідно інше пояснення.

Статистичні органи України регулярно проводять опитування керівників підприємств, з'ясовуючи чинники, що стримують виробництво. Серед таких факторів – висока конкуренція з боку вітчизняних аналогічних товарів, а також зарубіжних аналогічних товарів. Частка керівників підприємств, які

відзначають дані фактори, на наш погляд, відображає перш за все інтенсивність внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

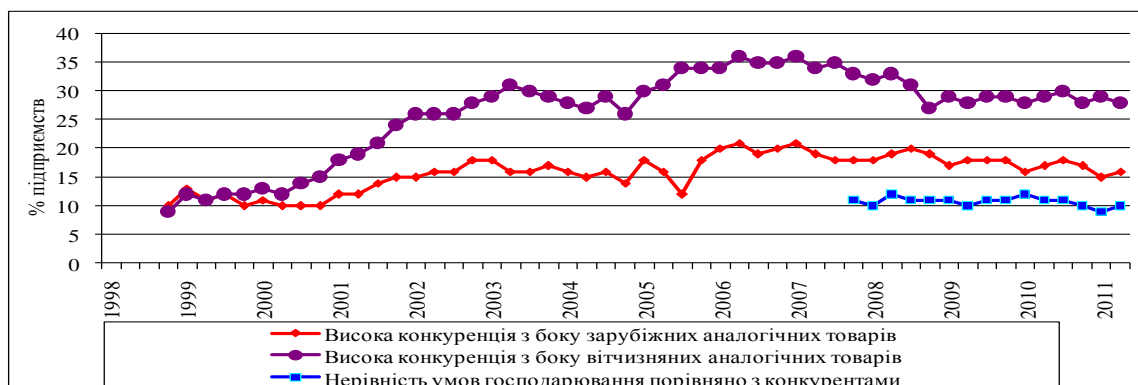


Рис. 5.1 – Вплив конкуренції на діяльність промислових підприємств [10, с.95]

Наведено частку підприємств, які відзначили конкуренцію як фактор, що стримує виробництво.

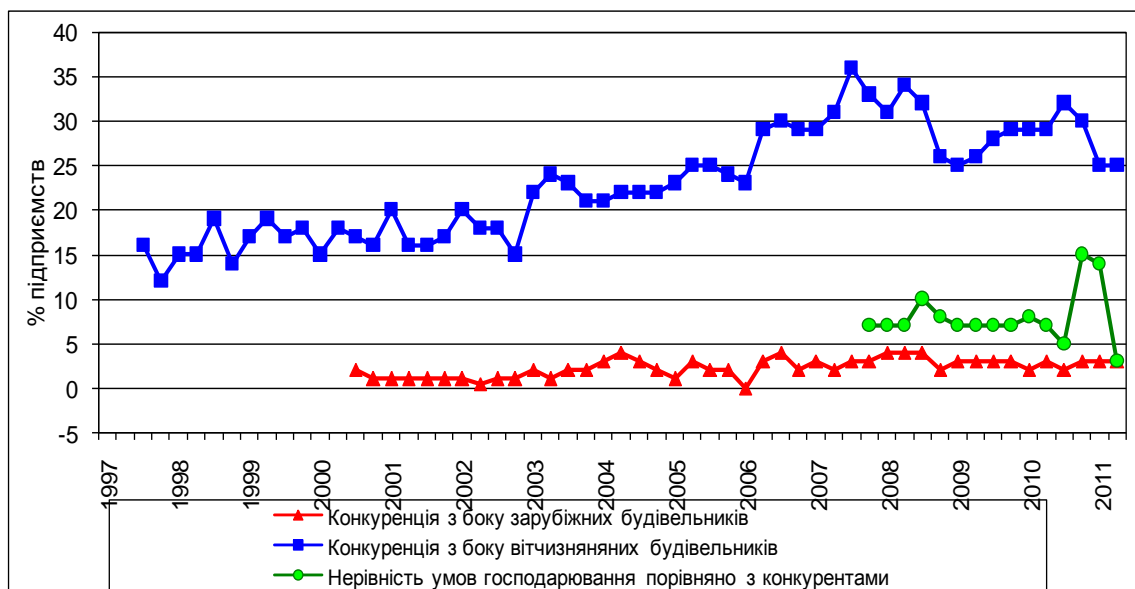


Рис. 5.2 – Вплив конкуренції на роботу будівельних організацій [10, с.100]

На рис 5.2 наведено частку підприємств, які відзначили конкуренцію як фактор, що стримує зростання обсягів будівництва.

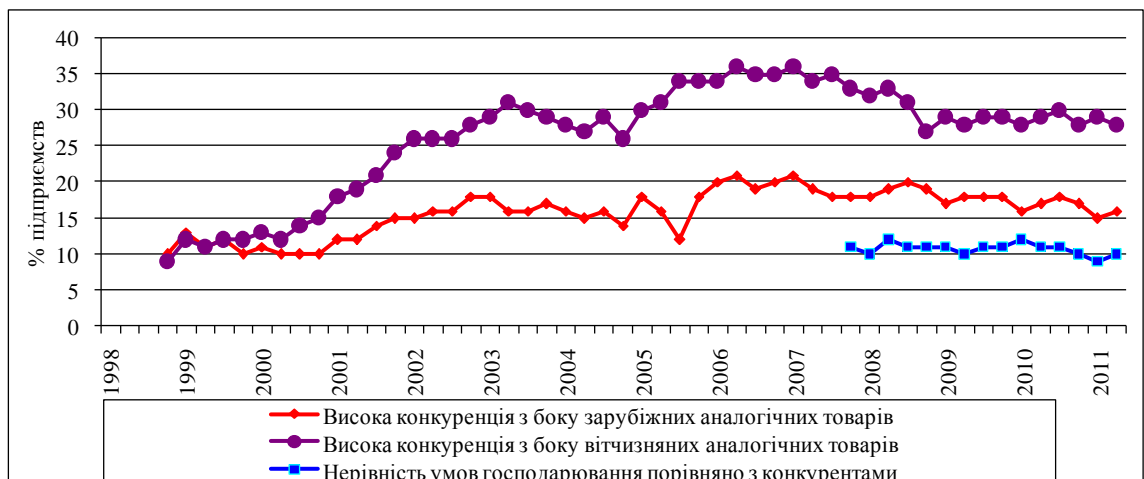


Рис. 5.3 – Вплив конкуренції на роботу підприємств транспорту [10, с.105]

На рис 5.3 наведено частку підприємств, які відзначили конкуренцію як фактор, що стримує зростання обсягів перевезень.

Якщо в 1999 році високу конкуренцію з боку вітчизняних товарів відзначили 9% керівників промислових підприємств, то в 2006 – 35-36% (рис. 5.1). У 1997 році помітну конкуренцію з боку вітчизняних підприємств відзначали 12-15% будівельних організацій, а в 2007 – 31-35% (рис. 5.2). На значну конкуренцію з боку вітчизняних перевізників у 2005-2008 роках вказували 50-60% підприємств транспорту (рис. 5.3). В цей же період посилилося, хоча і в меншій мірі, і вплив зовнішньої конкуренції.

Посилення внутрішньої конкуренції було перш за все результатом ринкових реформ, до яких далеко не відразу адаптувалося багато підприємств. Дуже важливу роль зіграли також заходи з дерегулювання економіки і розвитку конкуренції, здійснені в кінці 90-х років.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності сприяла виходу з тіні сотень тисяч підприємців. Після прийняття Закону «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» кількість підприємців, яким були потрібні ліцензії, скоротилося в кілька разів. Уряд Ющенка скасував близько 200 рішень щодо надання податкових пільг окремим фірмам. І бізнесмени

зрозуміли, що гроші потрібно вкладати не тільки в чиновників, а й у виробництво. У 1999 році був прийнятий Указ Президента України «Про основні напрями конкурентної політики на 1999-2000 роки», а в 2001 – Указ Президента «Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 роки». Незважаючи на декларативність багатьох положень, вони сприяли розвитку конкуренції. Дуже важливу роль зіграла аграрна реформа, що сприяла переходу землі до більш ефективних виробників, розвитку малого бізнесу на селі.

Саме посилення внутрішньої конкуренції стало, на наш погляд, найважливішою рушійною силою підйому, що почався в 2000 році. Однак, як видно на рис. 5.1-5.3, з другої половини десятиліття інтенсивність конкуренції знижується. Це було пов'язано з погіршенням умов підприємницької діяльності в зв'язку з посиленням корупції, широким поширенням рейдерства тощо. На стан конкурентного середовища у сфері державних закупівель вкрай негативно вплинула діяльність Гендерної палати. Ситуація особливо погіршилася після того, як президентом став Янукович. За сприяння владних структур була фактично усунена конкуренція на ряді важливих ринків. Так, Курченко встановив контроль над ринком скрапленого газу, компанія «Мегаполіс-Україна» монополізувала ринок оптової торгівлі сигаретами. Можна навести інші приклади такого роду.

У зв'язку зі зміною статистичної методології на рис. 5.1-5.3 відсутні дані після 2011 року. В той же час у звіті АМКУ за 2014 рік наведено цікаві дані іншого опитування керівників підприємств. Лише 37% опитаних відчували значну конкуренцію з боку вітчизняних виробників, 35% – помірну конкуренцію, 6% – слабку, 8% – не відчували конкуренції. Багато відповіли «складно оцінити», що в більшості випадків свідчило, що вони не відчували сильну конкуренцію. При цьому частка підприємств, що відчували значну або помірну конкуренцію, в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 11,5% [11, с. 18].

Слід враховувати, що Портер вважав ослаблення внутрішньої конкуренції однією з найважливіших причин втрати конкурентоспроможності і порівнював його з процесом гниття [2, с.192]. Це пояснює багато наших сьогоднішніх проблем.

Після відсторонення Януковича від влади ситуація почала змінюватися. Як свідчать дані опитувань, проведених Центром комплексних досліджень з питань антимонопольної політики, якщо в 2014 році характеризували рівень внутрішньої конкуренції як високий 40,4% керівників промислових підприємств, то в 2016 році – 44%. Високий рівень внутрішньої конкуренції в 2016 році відзначили 47,8% керівників будівельних організацій, тоді як в 2014 році – 24,1%. Конкуренція посилилася також на транспорті, у фінансовій сфері, страхуванні. Практично не змінилася інтенсивність конкуренції в торгівлі та в АПК. [12, с.24]. Під час опитувань з'ясувалася також значимість чинників, що сприяють посиленню інтенсивності конкуренції. У 2016 році найважливіший з них - скорочення внутрішнього платоспроможного попиту. Серйозно сприяли активізації конкурентної боротьби проникнення на ринки збуту інших підприємств і можливості вільно рекламувати свою продукцію. Позитивно впливала на конкуренцію і діяльність владних структур – Верховної Ради, Кабінету міністрів, Антимонопольного комітету, але значимість їх зусиль була помітно менше. Таким чином, позитивні зміни в конкурентному середовищі є перш за все результатом активізації міжфирменої боротьби за збіднілого споживача, а не дій держави.

Нинішній уряд здійснює дерегулювання економіки. Однак цього мало. Як справедливо зазначав М. Портер, скасування регламентації і приватизація не принесуть успіху без активного суперництва на внутрішньому ринку [2, с.723]. Норм, що обмежують конкуренцію, в нашій країні не менше, ніж було в Австралії. Необхідна дієва Програма розвитку конкуренції, спрямована на усунення з українського законодавства антиконкурентних норм. При її

підготовці слід спиратися на світовий досвід, використовувати Інструментарій ОЕСР для оцінки впливу на конкуренцію.

Висновки. Світовий досвід наочно доказує, що інтенсивна конкуренція є дуже важливим чинником економічного зростання. Її обмеження призводять до суттєвого зниження національної конкурентоспроможності. На жаль, за виключенням відносно короткого періоду, в Україні проводиться політика, спрямована на придушення конкуренції. Лише коли наша держава буде не на словах, а на ділі підтримувати добросовісну конкуренцію, перед Україною відкриються сприятливі перспективи.

Література

1. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать / М. Портер, Х. Такеути, М. Саканибара: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М., Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Кіп Віскузі В., Вернон Дж.М., Гарінгтон Дж.Е. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: Пер. з англ. – К.: Основи, 2004. – 1047 с.
4. Крючкова П.В. Саморегулирование: сравнительные преимущества, формы и условия развития / Три исследования по конкурентной политике / Под ред. А.Е.Шаститко; Бюро экон. анализа – М., ТЕИС, 2002. – 384 с.
5. Інструментарій для оцінки впливу на конкуренцію – ОЕСР, 2007 – 217 с.
6. Геець В. Особливості взаємозв'язку економічних та політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України // Економіка України – 2016 - №12 – С.3-21.
7. В. Чопенко Несговірливий рітейл // Дзеркало тижня від 6.02. 2015.
8. В. Некрасов Митний ліміт до 22 євро за посилку: вбити "тінь" чи поховати конкуренцію // Українська правда, 6.12.2016 - <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/12/6/613454/>
9. Кораблін С.О. Модель відстаючого зростання: економічні фактори та наслідки для України // Економіка і прогнозування – 2017 - №1 – С. 74-85
10. Тенденції розвитку конкурентних відносин в економіці України у 2010 році. Звіт про НДР. / Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики. - № держреєстрації 0111и003966. - 2011– 186 с.
11. Звіт Антимонопольного комітету України за 2014 рік / <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=110270&schema=main>
12. Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog>

РОЗДІЛ 6

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ РОЗВИТКУ ТОВАРНИХ ВІДНОСИН В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

6.1. Особливості сучасного історичного етапу розвитку товарних відносин

Актуальність проблеми економічних реформ в Україні визначається тим, що їх реалізація відбувається набагато повільніше і менш результативно, ніж цього вимагає вітчизняна економіка. Причини цього є предметом багатьох досліджень. Однак, більшість досліджень не торкається справжніх, глибинних причин даної проблеми.

Всі наші економічні реформи, зводилися, в основному до спроб імітації зовнішніх ознак товарного виробництва. В першу чергу, мова йде про форми прояву зв'язку виробництва і споживання. Логіка реформування очевидна: варто вдало імітувати ці форми, запозичуючи їх з розвиненої економіки, а вже невидима рука ринку відновиться сама собою. Але більшість даних форм, на жаль, виявилися нежиттєздатними. Не маючи альтернативи цій поведінці, заснованої на поверхневому економічному мисленні, невдачі ринкового реформування незмінно пояснювали неекономічними причинами - наявністю корупції, відсутністю інвесторів і т.і.

Безумовно, після масштабної приватизації, проведеної за роки незалежності, ряд проблем втрачає свою гостроту, що свідчить про поліпшення економічного клімату в країні. Дійсно, за майже чверть століття при сприятливій обстановці стан справ не може не покращитися. Але не в тій мірі, яка відповідає величині витрачених зусиль. Як і раніше, присутність на ринку

монополій і зростання економічної сили останніх зводять нанівець всі зусилля по ринковому реформуванню.

Справа в тому, що ланки сверхмонополії, що сформувалися ще в радянській економіці, не втратили своєї економічної сили і влади. Вони лише змінили юридичних власників. І якщо в умовах розвинених економік велику роль в збереженні і розвитку ринкових механізмів грає малий і середній бізнес, то в умовах української дійсності ця частина реального сектора неминуче потрапляє в сферу впливу сверхмонополії. За показником концентрації капіталу в руках окремих олігархів Україна вийшла на перше місце в світі [38, с. 70]. Вони володіють найвищою монопольною владою. Саме вони знищують молоді пагони ринку, володіючи величезною економічною силою.

Тут не допомагають ні антимонопольне законодавство, ні АМКУ. І навіть такі, здавалося б, ринкові кроки, як лібералізація цін, не приносять очікуваних результатів. Єдиний результат цього кроку – нестримна інфляція. Перед економічною наукою ставиться найважливіше завдання – визначити причини таких проблем і вектор руху економічної системи для усунення об'єктивних перешкод у функціонуванні.

Істотний внесок в розуміння закономірностей розвитку системи відносин товарного виробництва, дослідження якісних змін найбільш глибинних пластів ринкових відносин внесли А. К. Покрытан, М. І. Зверяков, В.В. Пусенкова, О.С. Гальчинский, О. А. Гриценко, С. В. Мочерный, А.А. Чухно, В.С. Афанасьев, В. Н. Черковец, О. В. Бузгалин, А. І. Колганов, В.В. Радаев, С.С. Губанов и другие экономисты.

Представники теоретичного напрямку сучасної науки в своїх працях вказують на необхідність дослідження розвитку товарної форми, базуючись на принципі єдності історичного і логічного. Особлива увага приділяється процесу розвитку системи виробничих відносин в умовах «пізнього капіталізму». (М.І. Зверяков, А. В. Бузгалин, А. І. Колганов).

Крім того, необхідність дослідження проблеми ринкових реформ в умовах трансформаційної і посттрансформаційної економіки залишається як і раніше, гострою (А. К. Покрытан, М. І. Зверяков, О.С. Гальчинский, О.А. Гриценко, С. В. Мочерный, А. А. Чухно, В. Н. Черковец, В.В. Радаев, С.С. Губанов).

Дослідженню перетворених форм і їх місця в дослідженні системи економічних відносин особливу увагу приділяли А.К. Покрытан, М.К. Мамардашвили, М. С. Лангштейн, Р. А. Квасов.

Очевидно, що саме економічна теорія здатна пояснити справжні причини цих невдач. Теоретичний підхід до дослідження даної проблеми показує, що замість формального усупільнення (націоналізації) виникає не менше формальне роздержавлення. Більшість фактів свідчить про те, що економічний формалізм не зникає в процесі ринкових реформ, а зміцнюється.

Мабуть, це відбувається внаслідок підміни і змішування понять функціонування економічної системи, що визначається об'єктивними економічними відносинами і формування функціональних, вольових, суб'єктивних відносин. Об'єктивний механізм функціонування економічної системи визначається об'єктивно. Об'єктивний механізм функціонування економічної системи визначається об'єктивно сутнісними, корінними економічними відносинами.

Як же економічна теорія може допомогти вирішити дану проблему? Для цього необхідно розглянути, в яких саме формах предстає зв'язок виробництва і споживання в сучасній економіці. Необхідно з'ясувати, чому саме ці форми з'являються на певних етапах історичного процесу розвитку економічної системи і наповнюються тим змістом, який відповідає сучасному етапу.

Особливу увагу необхідно приділити тій ролі, яку відіграють дані форми в становленні об'єктивного механізму функціонування економічної системи пізнього капіталізму.

Складовою частиною економічної системи є механізм її функціонування і розвитку. Механізм руху економічної системи – це функціональний аспект виробничих відносин, які визначають сутність економічної системи, взаємодія виробничих відносин з продуктивними силами і надбудовою. Він містить як глибокі коренні (сутнісні) відносини, тобто ядро виробничих відносин, так і поверхневі організаційні структури і конкретні форми господарювання.

Економічна наука чітко розмежовує матеріальні економічні відносини і відносини функціональні, вольові, суб'єктивні. Таким чином, функціонування елементів економічної системи та її розвиток співвідносяться як форма і зміст.

Однак, як підкреслював А.К.Покритан, зовнішній рух економічної системи не просто треба спостерігати, його треба розуміти, а це можливо лише в тому випадку, коли зрозумілі внутрішні зв'язки, що торкаються найбільш глибоких пластів економічних відносин. Виходячи з цього, А.К.Покритан показав необхідність послідовно відрізнити об'єктивний механізм функціонування економічних відносин від поверхневих суб'єктивних відносин [39, с. 209].

Таким чином, ми приходимо до висновку, що структура відносин об'єктивного механізму функціонування економічної системи спирається на матеріальні економічні відносини, які складаються незалежно від суспільної та індивідуальної свідомості.

Саме вони визначають соціально-економічну природу економічної системи і, перш за все, специфічні закони її функціонування і розвитку, характер економічних зв'язків між суб'єктами економічної системи на всіх її рівнях.

Відмінною особливістю категорії «економічна система» є те, що вона не статична, не застигла, а є живим організмом, який знаходиться в постійному русі. Навіть в разі, коли економічна система характеризується як «стала», то на основі загострення і вирішення протиріч розвивається в напрямку цілісності,

підкорює окремі елементи суспільства або створює нові, яких їй не вистачає. Саме завдяки цьому система економічних відносин перетворюється в історично обумовлену цілісність.

Разом з тим було б неправильно вважати, що ринкова економічна система безперервно і неухильно розвивається і вдосконалюється. Навпаки, для неї властивий циклічний характер руху, тобто вона проходить послідовні фази: економічна криза, депресія, поживлення, підйом, а потім все знову. І це не випадково, адже в умовах стихійного господарства криза є автоматичним механізмом, який насильно, навіть руйнівним способом відновлює пропорційність між виробництвом і споживанням.

Об'єктивний механізм функціонування ринкового зв'язку виробництва і споживання досить повно розкрито в економічній науці. Ринкова конкуренція завдяки коливанням цін навколо вартості пускає в хід об'єктивний механізм функціонування ринкової системи і утворює тим самим її форму руху.

Таким чином, стихійний характер конкурентної форми руху об'єктивного механізму ринкового зв'язку виробництва і споживання проявляється в циклічному характері розвитку капіталістичної економіки і, перш за все, в періодично виникають кризи надвиробництва, що характеризуються надлишком товарів. Як відомо, такі кризи з'явилися в XIX в. у міру становлення промислового виробництва (перший з них мав місце в 1819 р, а перший світова криза відноситься до 1825 г.) і тому отримали назву промислових криз [40, с. 557].

Промислова криза виступає не тільки як форма порушення співвідношення виробництва і споживання в ринковій економіці, але і як форма відновлення цього порушення. Об'єктивний механізм функціонування ринкової зв'язку виробництва і споживання включає в себе стихійний механізм виходу з промислової кризи. Він пов'язаний, перш за все, з падінням цін на промислові товари. В результаті падіння цін, з одного боку, зменшується їх виробництво і

пропозицію, а з іншого – відносно розширюється попит, і в кінцевому підсумку завдяки цьому надлишок товарів розходиться, перевиробництво самоусувається і ринкова економіка виходить з кризи. Таким чином, стихійний механізм виходу з промислової кризи і відновлення порушеного відповідності виступає як механізм цін, який і є своєрідним автоматом, що призводить ринкову систему в рух.

Панування такої конкурентної форми руху об'єктивного механізму функціонування ринкового зв'язку виробництва і споживання в максимально чистому вигляді відноситься до того історичного етапу розвитку економічної системи, яка була досягнута в ХІХ в. і отримала назву епохи вільної конкуренції.

Саме дію ринкових автоматів (що проявляється через механізм ринкових цін) забезпечує характерне для епохи вільної конкуренції панування стихійно-конкурентної форми руху об'єктивного механізму функціонування ринкового зв'язку виробництва і споживання.

Однак в кінці ХІХ століття ситуація в ринковій економіці змінилася. Процес концентрації виробництва призвів до утворення в більшості галузей промисловості високорозвинених країн монополістичних об'єднань. Це кардинально змінило економічний спосіб зв'язку виробництва і споживання в ринковій економіці. Перш за все, змінився механізм ринкового ціноутворення. На відміну від вільного конкурента монополія реагує на зменшення попиту не зниженням ціни, а свідомим скороченням обсягу виробництва для підтримки ціни своєї продукції на монополіно високому рівні. Тому монополіні ціни є за своєю природою жорсткими на протигагу гнучким цінам епохи вільної конкуренції.

Монополіні ціни, що встановлюються горизонтально інтегрованими монополістичними об'єднаннями, стають жорсткими, точніше односторонньо еластичними. Монополії набувають економічну силу, достатню для того, щоб

підтримувати ціни своєї продукції на одному рівні або підвищувати їх навіть в умовах несприятливої кон'юнктури [41, с.150-151].

Але об'єктивний механізм функціонування ринкового зв'язку виробництва і споживання і конкурентна форма його руху припускають гнучкі ринкові ціни, здатні досить швидко реагувати на зміни в співвідношенні попиту та пропозиції. Зокрема, гнучкість цін необхідна для функціонування стихійного механізму виходу з кризи. Тому жорсткість цін порушує дію об'єктивного механізму функціонування ринкової зв'язку виробництва і споживання.

В кінцевому підсумку, це виразилося в порушенні дії ринкових автоматів і стихійного механізму виходу з кризи. Найбільш яскраво це проявилось в Великій депресії 1929-1933 рр. У цей період стала абсолютно очевидною породжена новими історичними умовами об'єктивна необхідність державного регулювання суспільного зв'язку виробництва і споживання [40, с. 601].

6.2. Основні напрями розвитку нових економічних форм

Очевидно, що новий етап розвитку економічних відносин – пізній капіталізм ХХ століття потребує оновлення і автоматичних механізмів, здатних надавати руху економічній системі.

Сучасні умови реалізації товарної форми зв'язку виробництва і споживання вимагають активної участі держави в регулюванні економіки, якому об'єктивно зумовлене виконувати функцію «вбудованого стабілізатора» [42, с. 109-110].

Можна виділити кілька основних напрямків розвитку таких нових автоматів. Одним з них виступає концепція мультиплікатора Дж.М.Кейнса, коефіцієнт якого залежить від граничної схильності до споживання. Механізм дії мультиплікатора інвестицій в умовах сучасної економічної системи, вільної від дії ринкових автоматів дозволяє подолати провали ринку епохи пізнього

капіталізму і відновити дію об'єктивного механізму функціонування зв'язку виробництва і споживання.

На жаль, даний механізм також не позбавлений недоліків, тому що він залежить не тільки від сформованих об'єктивних умов, а й від суб'єктивно-психологічних підходів до економічних явищ ... «Однак слід мати на увазі, що кейнсіанська теоретична система не пропонує універсальних рецептів, діючих автоматично і дають позитивні результати в будь-якій країні» [43, С. 4-22].

Наступним напрямком становлення нових автоматичних механізмів є маркетинг. Маркетинг на рівні окремих виробників дозволяє їм своєчасно виявити ознаки перевиробництва, яке наближається, і підготуватися до нього. Наприклад, це відбувається шляхом скорочення виробництва в галузях з насиченим попитом і диверсифікації в напрямку нових, які швидко розвиваються.

На макроекономічному рівні це виражається в тенденції до «згладжування» економічного циклу, характерного для другої половини ХХ ст. Сучасна розвинена економіка вже не відчуває таких сильних коливань, які можливо б порівняти зі своєю амплітуді не тільки з Великою депресією, але й навіть з промисловими кризами ХІХ століття. Спад 1979-1981 років виявився, безумовно, м'якше, ніж попередні кризи, та й період часу між кризами збільшився до 20 років [44, с.77-79].

Елементи свідомого регулювання виробництва і обігу, долаючи межі окремих капіталів, якими безпосередньо розпоряджаються корпорації, утворюють форму руху всієї економічної системи.

Мета маркетингу – створити споживача. Тому в розвитку маркетингу знаходить своє вираження той вплив, який чинить поява принципово нових автоматичних механізмів на характер і напрям розгортання економічних відносин сучасного періоду історичного процесу розвитку економічної системи. Останні розгортаються вже не тільки в напрямку, що веде від попиту

до пропозиції, а й у все зростаючій мірі йдуть у зворотному напрямку – від виробника до споживача. Виробництво не тільки враховує суспільні потреби, а й планомірно впливає на споживання.

Моніторинг і регулювання поведінки споживачів дозволяє виробникам частково подолати кризові наслідки дії стихійного ринкового автомата. Їх доля, як і раніше залежить від поведінки товарів на ринку, але у них з'являється можливість поставити дану поведінку під свій контроль. Більш того, при правильній маркетинговій стратегії – і впливати на неї вже на стадії формування потреб, планомірно впливаючи на переваги споживачів.

Суперечливий характер цього процесу проявляється в тому, що часткове, неповне звільнення виробника з-під влади його товару, супроводжується не усуненням, а лише перенесенням дії цієї влади на споживачів [45, с. 125-139].

Зростання ефективності внутрішньофірмового маркетингу зміцнює окремі монополії, підсилює їх позиції в конкурентній боротьбі, що, природно, веде до загострення стихійності суспільного виробництва в цілому. Побічним, а іноді і прямим результатом маркетингової діяльності однієї фірми служить руйнування економічної могутності інших фірм. Успіхи окремих корпорацій, які обумовлені вірною маркетинговою стратегією, як бумеранг, повертаються зі сфери монополістичної конкуренції в формі додаткових вихідних даних, що навантажують систему внутрішньокорпоративного маркетингу, в формі особливо різких змін зовнішнього ринкового середовища, кризових ситуацій, перекидаючи елементи свідомого регулювання [46, с.312-317].

Іншими словами, розвиток маркетингу на мікрорівні, з одного боку, знімає гостроту наслідків дії стихійного автомата, а з іншого боку, сприяє поглибленню внутрішнього протиріччя.

Особливістю сучасного історичного етапу розвитку товарного господарства є той факт, що саме сфера обігу стає життєвим середовищем,

початком і кінцем всієї господарської діяльності фірми, а виробництво – неприємним тягарем в отриманні прибутку [47, с.37].

Ще Е. Х. Чемберлін відзначав, що «типовий промисловець наших днів більше, ймовірно, займається питаннями збуту, ніж справами, пов'язаними з виробництвом» [48 с.192].

Завдяки цьому, застосовуючи сучасну концепцію маркетингу, корпорації за допомогою «витрат на збут», що включають, перш за все, витрати на рекламу, отримують можливість змінювати криву попиту. Таким чином, маркетинг дозволяє монополії взяти під контроль не тільки пропозицію, але і попит на свої товари [48, с.205].

Дж. К. Гелбрейт описує це суспільне явище наступним чином: «Реклама окремої автомобільної компанії прагне завоювати покупців інших марок автомобілів. Але реклама всіх їх разом сприяє переконанню, що щастя пов'язане з володінням автомобілем ... Сукупність усіх подібних переконань підтверджує найбільш енергійним з можливих способів, що щастя є результатом володіння і використання товарів і що, відповідно, щастя буде зростати в міру того, як зростає виробництво і споживання товарів» [49, с.184-185].

Таким чином, маркетинг вже на мікрорівні стає новою економічною формою, будучи на сучасному етапі однією з невід'ємних рис економічних відносин, як в межах впливу окремих монополій, так і в масштабах суспільства в цілому. Ця сторона функціонування сучасної економіки найбільш яскраво відображена у Дж. К. Гелбрейта, який вважає сектор великих корпорацій не ринковою системою, а системою, яка планує і активно впливає на споживача [50, с.214].

Але і активний вплив виробників на попит за допомогою маркетингу не скасовує ще ринкового характеру сучасної економіки. Адже платоспроможна потреба залишається обмеженням зростання виробництва навіть в тому

випадку, якщо попит не тільки вивчений, але і є об'єктом активного впливу з боку виробників. Правда, оскільки виробник впливає на попит, виходячи з наявних у нього ресурсів, тут вже починають з'являтися елементи свідомого регулювання, але проявляються вони не прямо, а опосередковано – через посередництво нових економічних форм.

Таким чином, в тій мірі, в якій сучасний виробник вже не просто вивчає попит, а й активно регулює його, ринковий характер сучасної економічної системи набуває нової форми руху і функціонування.

Для того, щоб визначити, що саме є джерелом цього руху, необхідно розглянути характер відносин, які є змістом цих нових форм.

6.3. Роль сучасних економічних форм у функціонуванні системи виробничих відносин

Нас, перш за все, цікавить, яким чином новий автоматичний механізм створює передумови для розвитку форми руху економічної системи. Економічна наука вважає, що джерелом руху будь-якої економічної системи є протиріччя, дозвіл якого і дає імпульс до розвитку економічних відносин.

Спільне ефективне функціонування всіх складових частин економічної системи можливе лише за умови постійного вирішення існуючих протиріч, які неможливо «зняти» раз і назавжди, оскільки вони обумовлені об'єктивними причинами. Тому виникає потреба в своєрідних посередніх ланках, в функцію яких входить вирішувати протиріччя, що виникають між різнорідними частинами системи.

Таким чином, вищого типу цілісності економічної системи можна досягти лише в тому випадку, якщо частини даної сукупності пов'язані ланками, які є засобами опосередкування і здатними:

– по-перше, служити формою руху і розв'язання внутрішніх протиріч даної системи;

– по-друге, порівнювати безпосередньо несумірні частини системи на основі абстрактної міри, яка концентрує все те, що їх об'єднує, і «відволікається» від того, що їх роз'єднує;

– по-третє, органічно пов'язувати різні частини системи. Дана посередницька функція повинна здійснюватися безперервно і кожен раз змінюватися в залежності від конкретних обставин прояви даного протиріччя, К.Маркс розглядав її як форму руху суперечності і підкреслював, що «такий і взагалі той метод, за допомогою якого вирішуються дійсні протиріччя ... Протиріччя одночасно і здійснюється і розв'язується» [51, с.113-114].

Якщо цю функцію розглядати поза ланкою, яка опосередує, і в якій вона матеріалізується, функція ця як би повисає в вакуумі, і стає незрозумілим, який елемент в системі її здійснює. Очевидно, що нові економічні форми затребувані історичним процесом розвитку товарних відносин саме як такі ланки.

Зовнішні елементи системи видно «неозброєним» оком на поверхні явищ. Однак, ці поверхневі форми – видимість (уявленість), яка спотворює (приховує) істинні внутрішні взаємозв'язки.

Таким чином, ми приходимо до висновку, що на сучасному етапі історичного процесу розвитку товарних відносин зумовлено появу нових економічних форм, які з необхідністю є перетвореними формами [52, с.73-74].

Саме це визначає їх історичне місце і роль у руху та функціонуванні економічної системи пізнього капіталізму.

Перетворені форми, перш за все, в економічній науці розглядаються як елемент пізнання. Саме метод перетворених форм дозволяє з'ясувати, чому внутрішні відносини економічної системи постають на її поверхні в діаметрально протилежному вигляді і в цьому сенсі спотворюються.

Але нас цікавить інший аспект дослідження цих форм, а саме, яку місію виконують перетворені форми в самій економічній системі і в історичному процесі розвитку механізму її функціонування. Для цього необхідно з'ясувати, що саме відрізняє перетворену форму від інших економічних форм.

Сам термін «перетворена форма» (*verwandelte Form*) гносеологічно розкриває особливості взаємозв'язку змісту і форми в розвитку і функціонуванні складних системних об'єктів. Подібна форма існування є продукт перетворення внутрішніх відносин складної системи, що відбувається на певному її рівні і приховує їх фактичний характер і прямий взаємозв'язок непрямыми вираженнями (або того, що Маркс називав «органічними» або «діалектично-розчленованими целостностями»).

Метод перетворених форм дозволяє досліджувати видимі залежності і парадоксальні ефекти, які виступають на поверхні цілого як того, що, тим не менш, є «... формою його дійсності, або, точніше, формою його дійсного існування» [52, с.507].

Особливість перетвореної форми, що відрізняє її від класичного відношення форми і змісту, полягає в об'єктивному усуненні здесь від змістовних визначень: форма прояву отримує самостійне «сутнісне» значення, відокремлюється, і зміст замінюється в явищі іншим ставленням, яке зливається з властивостями самої форми і стає на місце справжнього відношення.

Ця видима форма дійсних відносин, відмінна від їх внутрішнього змісту, грає разом з тим – саме своєю відокремленістю - роль самостійного механізму в управлінні реальними процесами на поверхні системи. Пряме відображення змісту в формі, таким чином, виключається [53, с.315-318].

Перетворені форми це та посередствуюча ланка, в русі якої вирішуються об'єктивні протиріччя, внутрішньо властиві цій системі. Об'єктивна суперечність може вирішуватися лише при посередництві якось ланки, яка обов'язково має володіти самодвиженням. Дані форми є формами, які

заповнюють і заміщають, і в цьому сенсі система зв'язків може бути представлена як система рівнів перетворення і заміщення.

Таким чином, в перетворених формах ми виявляємо якісно нове, цілком дискретне явище, в якому посередні проміжні ланки «стиснулися» в особливий функціональний орган. І в цьому сенсі саме дані форми здатні виконувати такі функції, які затребувані на певному історичному етапі функціонування економічної системи.

Разом з тим, саме ця роль перетворених форм і може розглядатися як детермінанта процесу їх утворення, розвитку і функціонування. На рівні даних форм зав'язуються вже нові відносини, кінцевим пунктом яких і є вже самі ці форми.

У той же час відокремлення перетворених форм від їх реального змісту, їх функціонування в суспільстві і в свідомості, як відносно самостійних утворень не є проста ілюзія свідомості. Тому перетворена форма, навіть і після того як виконала свою гносеологічну роль, і вироблено адекватне наукове розуміння її змісту, не може бути просто відкинута. Вона з необхідністю зберігається в якості форми прояву істотних відносин.

В результаті в складних системах створюються якісно нові явища, додаткові «форми життя» предмета. Хоча дійсне життя таких форм визначається цим вихідним відношенням, вони, стаючи особливим елементом системи, представляються готовими передумовами, вихідними причинами всього руху цілого.

Таким чином, якщо з точки зору наукового знання перетворена форма є відтворенням предмета у вигляді уявлення про нього, то в історичній дійсності таке «уявлення» є реальною силою, частиною самого історичного руху, осередком і реальною рушійною силою історії [53, с.315-320].

В економічній літературі особлива увага приділяється онтологічному і гносеологічному аспектам дослідження перетворених форм. У першому

випадку, перетворена форма постає як опосередкування взаємодій елементів економічної системи, між якими існують протиріччя і як спосіб матеріалізації результатів цього протиборства.

У другому випадку перетворена є проявом на поверхні системи прихованих внутрішніх відносин в спотвореному вигляді, тобто постає як форма прояву і відтворення свого прихованого змісту.

Очевидно, що дані форми не можуть бути включені в систему економічних відносин як винятково поверхневі, надбудовні форми. Отже, і роль даних нових економічних форм набагато значніше, ніж роль звичайних господарських форм.

Визначається це тим, що перетворена форма є єдиним способом порівняння безпосередньо несумірних результатів діяльності. Такт чином, ми виявляємо ті необхідні нові економічні форми, в русі яких вирішуються протиріччя сучасної економічної системи.

Таким чином, можна поставити питання про розгляд ще одного аспекту дослідження перетворених форм – функціонального. Третім атрибутом перетвореної форми стає, таким чином, однозначне вираження результатів боротьби протилежностей і чітке їх відображення на кінцевих результатах функціонування системи в цілому.

Раніше даної стороні дослідження перетворених форм не приділялося достатньої значення. Це можна пояснити тими причинами, що знаходяться всередині історичного процесу розвитку товарної форми.

Різні етапи розвитку економічної системи породжують різні умови розв'язання протиріч і, отже, створюють різні умови руху самої системи. При цьому особливий інтерес викликає особливість функціонування її елементів за різних історичних умов.

В економічній літературі формулювання «функціонування і розвиток економічної системи» є стійким. Крім того, наголошується на важливості

чіткого уявлення, підкреслюється відносність відмінності між ними (система, яка розвивається – функціонує, а функціонуючи, вона розвивається). Одні і ті ж закони визначають корінні риси як функціонування, так і розвитку системи. Проте, кожна з цих категорій має свою специфіку. Розвиток відображає скороминучий характер відносин, функціонування – їх відносну стійкість, відтворюваність.

У певному відношенні функціонування являє собою лише одну зі стадій розвитку системи, саме її рух на етапі зрілості. У зв'язку з цим доречно брати до уваги відмінність двох аспектів функціонування. З одного боку, воно протистоїть такими етапами, як зародження, становлення, перехід до іншої цілісності. З іншого боку, функціонування тут може бути ототожене зі структурною організацією розвиненої системи.

Однак і цей аспект дослідження економічних відносин буде обмежений, якщо не розглянути їх розвиток – рух відносин, які вже сформувалися. Даний рух має місце, коли економічна система вже в «сталому вигляді» починає ускладнюватися.

Тоді на перший план висувається структурно-опосередуема сторона системи. У зв'язку з цим звернемо увагу ще на одне положення, що має суттєве значення для дослідження об'єктивних відносин. В пізнанні системи економічних відносин необхідно враховувати, що будь-які внутрішні сутнісні відносини можуть бути здійснені тільки через форми прояву. В іншому випадку це призведе до змішання їх структурних і функціональних рівнів, до ототожнення просторового і часового аспектів дослідження економічних відносин: структура існує в просторі, а функція, що виражає динаміку, – ще й у часі.

В даному випадку категорія «функціонування» має інший, більш широкий зміст, а саме – рух системи, її внутрішнє життя в межах будь-якого окремого етапу розвитку економічної системи. Функціонування, взяте в цьому

плані, – може бути визначено, як більш конкретна категорія, ніж розвиток. Одночасно необхідність дослідження механізму функціонування економічної системи вимагають розрізнення двох аспектів в їх функціонуванні.

Проблема полягає в тому, що для того, щоб дослідити особливості їх функціонування слід розрізнити їх внутрішній механізм і зовнішнє по відношенню до них. Дослідження повинно враховувати функціональну структуру, основна частина якої пов'язана з механізмом функціонування всередині себе, а інша частина – продуктивна (результативна) – характеризує передпризначеність системи як цілого, що взаємодіє із зовнішнім середовищем.

Для розрізнення цієї подвійності потрібно розрізнити внутрішній і зовнішній аспекти дослідження. Якщо перший аспект дозволяє вивчити механізм «життя» внутрішньої структури системи (її потенціал), то другий – розкрити цей потенціал в зовнішньому по відношенню до системи середовищі. При цьому, з'являється можливість теоретично і методологічно обґрунтувати об'єктивність причин невідповідності форм прояву внутрішніх відносин умов їх функціонування.

Важливість теоретичного обґрунтування цих процесів як основи функціонування економічної системи вимагає більш докладного дослідження їх змісту. Справа в тому, що саме в цих напрямках і відбувається реалізація функціонального аспекту перетворених форм в сучасних умовах.

Перетворена форма – невід'ємна властивість механізму здійснення економічних відносин. Системоутворюючим елементом здійснення змін економічних форм і перетворення їх в нові економічні функціональні автомати є спосіб опосередкування при реалізації економічних відносин на різних рівнях.

Включення нових об'єктивних інтересів дозволяє теоретично простежити зміну ієрархії відносин в процесах взаємодії економічних суб'єктів при переході з одного рівня на інший. Розгортання внутрішньої сутності економічних відносин в аспекті функціонування, перехід від одного рівня до іншого уточнює

внутрішню структуру як більш глибоку сутність. Рівні опосередкування реалізації економічних відносин представляють різні рівні включення нових економічних форм в систему, засновану на реалізації нових неринкових автоматів.

Функціональний аспект перетворених економічних форм передбачає структурно-опосередкований імпульс в розгортанні сутності по різних рівнях як різнорідним елементам системи. Опосередкування забезпечує вихід на кожний наступний рівень перетвореної форми вихідного, корінного, сутнісного відношення.

Досліджуючи розгортання перетвореної форми, можна помітити, що система рівнів опосередкування ієрархічна. Кожен структурний рівень відображає якісну різнорідність дійсності, яка розчленовувалася, але проникає в модифікованому вигляді в відносини більш високого супідрядного рівня. Дійсно, чим вищий рівень опосередкування ми розглядаємо, тим більш різнорідними постають форми прояву.

При цьому, в сучасних умовах неможливо уявити собі дане опосередкування минувши рівень розвитку інституціональних елементів свідомого регулювання: «...в умовах пізнього капіталізму господарський механізм ринкового зв'язку виробництва і споживання зазнав суттєвих змін в силу становлення і розвитку інститутів свідомого регулювання цього зв'язку» [54, с. 7-11].

Крім того, рух окремого рівня, розглядається самотійно, також характеризується взаємопроникненням і субординацією. Таким чином, з'являється можливість позначити взаємодію економічних суб'єктів за етапами їх включеності в здійснення того чи іншого ставлення.

Тоді перехід від одного рівня функціонування до іншого відповідає сходженню від абстрактного до конкретного і відзначає зміну (уточнення) способу включеності кожного суб'єкта і способу зв'язку між ними (схему

прочитуємо «знизу вгору»). Таким чином, процес функціонування економічної системи органічно стає історично обумовленим процесом формування нових економічних автоматів (Рис. 6.1).

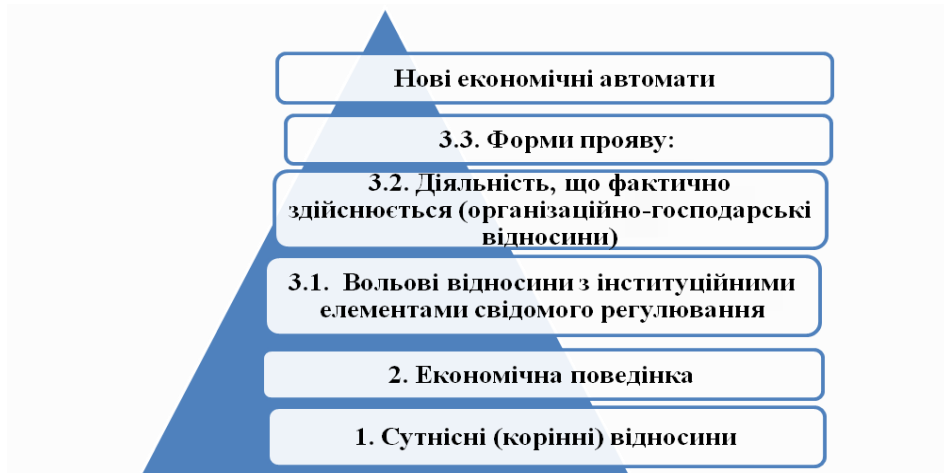


Рис. 6.1 – Формування нових економічних автоматів

Ми виходимо з того, що під перетвореними формами розуміється внутрішня форма видимості, яка є чимось стійким і тим, що відтворюється в ній, яке повинно і може бути результатом наукового пошуку.

Таким чином, перетворені форми, стають невід'ємною властивістю механізму здійснення економічних відносин і розв'язуючого в русі об'єктивне протиріччя між різнорідними елементами системи. Таким чином, забезпечується вихід протиріччя на наступний рівень і, в кінцевому рахунку, на поверхневий її рівень. Чим складніше система, тим складніше структура перетворених форм. Саме через них відбувається розгортання внутрішньої сутності економічних відносин і отримує її закінчене суспільне визнання у факті раціонального здійснення господарських інтересів суб'єктів економічного життя.

І в цьому сенсі перетворена форма – це не просто зовнішня форма прихованих економічних відносин. Перетворення як механізм здійснення відносини може мати раціональну форму і ірраціональну. Критерій поділу

перетворених форм на раціональні та ірраціональні в даному випадку знаходиться в ступені адекватності поверхневого і вихідного відносини.

Раціональна – висловлює адекватність перетворених форм економічних відносин їх початковій формі (мова йде про раціональність самої економічної форми, тобто про ступінь співмірності вихідного і поверхового відношення). У разі неадекватності вихідній формі виникає ірраціональна перетворена форма.

Йдеться про форми, для яких неможливо знайти адекватне вираження їхніх стосунків вихідного відношенню, тому вони є ірраціональними. У другому випадку показано, що об'єктивна суперечність може вирішуватися лише при посередництві якоїсь ланки, яка обов'язково має володіти самодвиженням.

В умовах конкретної дійсності епохи пізнього капіталізму перетворені форми стають новими економічними автоматами, здатними вирішувати специфічні внутрішні протиріччя. А ірраціональні вони тому, що їх функції аналогічні ірраціональним числам в математиці, що виникли для порівняння безпосередньо несумірного.

Тоді ірраціональність форми економічних відносин виражає не тільки неадекватність своїй незмінній формі, а й принципово новий рівень участі в функціонуванні сучасної економічної системи.

В умовах економічної системи будь-яке відношення реалізується через господарську діяльність. Тоді раціональне розуміється як доцільне, розумно обгрунтоване дію з точки зору вихідного об'єктивного ставлення.

Якщо ж зовнішні умови реалізації функцій системи не дозволяють їй реалізувати економічні інтереси своїх суб'єктів, виникають передумови для включення економічних автоматів. Виникає ірраціональність перетвореної форми, хоча при цьому з точки зору реалізації приватних інтересів окремих економічних суб'єктів, може зберігатися раціональність їх поведінки.

Тим самим, принцип ірраціональності в процесі становлення нових економічних форм розглядається вже не як відсутність доцільності поведінки окремих господарюючих суб'єктів, а як неможливість порівняння безпосередньо несумірного в функціонуванні всієї економічної системи.

Чому так важливо розрізнити дані форми як в умовах зрілої товарної форми зв'язку виробництва і споживання, так і на етапі її історичного становлення?

По-перше, з'являється небезпечна можливість прийняти другі за перші, а значить прийняти поверхневі, вольові відносини у якості об'єктивної економічної основи.

По-друге, відбувається змішання різних несумірних рівнів ієрархії, яка притаманна системі економічних відносин.

При нормальних обставинах кожен з цих рівнів має діяти в своїй площині, не перетинаючись. Зв'язок між ними опосередковується формою, яка здатна порівнювати безпосередньо непорівнянне, ірраціональне. Тому, ця форма з необхідністю стає ірраціональною.

Змішувати різні рівні функціонуючої системи неприпустимо, тому що економічна система в таких умовах стає одновимірної, бо ланка, яка є посередником між вихідними об'єктивними і поверхневими вольовими відносинами, зникає. Таким чином, пропадає сам імпульс функціонування і руху економічної системи.

Крім того, в результаті цього різні рівні відносин функціонують в одному контурі, вони неминуче заважають один одному. На поверхні господарського життя це проявляється в постійній боротьбі елементів свідомого регулювання і ринку: то регулювання сковує ринок, то ринок виривається з «теплих умов» регулювання.

Для розуміння ролі нових економічних форм необхідно приділити увагу об'єктивному визначенню вибору діяльності економічного суб'єкта з точки зору його положення в господарському середовищі.

При дослідженні взаємодії відносин системи із зовнішнім середовищем можуть виникати дійсні та уявні форми економічних відносин. Діяльність суб'єктів, що реалізують ці відносини, може виступати відповідно як дійсна і уявна. Дійсні форми висловлюють відповідність результату їх функціонування. Уявність виникає як реакція відносин, які фактично здійснюються, на умови, в яких вони не можуть забезпечити результату, якій адекватний функції економічного відношення.

Ірраціональна форма економічного відношення є форма, яка виокремлює відносини, які непорівнянні з вихідними відносинами, і включає їх як сутнісні в загальний механізм функціонування економічної системи. Сама ірраціональна форма пов'язана з протиріччям: освоюючи відносини, суб'єкт оптимізує свої економічні можливості. В цьому проявляється раціональність поведінки суб'єкта як реалізація його власного інтересу.

Одночасно соціально визнане становище суб'єкта в економічній системі об'єктивно робить ці відносини ірраціональними, породжуючи тим самим його власну ірраціональність. Іншими словами, форми прояву як відображення внутрішньосистемних відносин у зовнішньому середовищі при певних умовах стають уявними. У повсякденній свідомості уявний – це уявлюваний, позірний, несправжній. Тому може здаватися, що термін «уявний» висловлює щось суб'єктивне. Насправді це не так. Перетворені форми економічних відносин можуть бути ірраціональними, але дійсними, тобто забезпечують результат їх функціонування, а можуть бути ірраціональними і уявними.

Чому ми особливу увагу приділяємо даними відмінностям? Використовуючи критерій реалізації змісту перетворених форм, з'являється можливість обґрунтувати, чому в сучасній економічній системі виявляються

уявні форми. Таким чином, економічна наука виявляє поверхневі форми, які не відповідають об'єктивним конкретно історичним умовам функціонування системи, і тому не забезпечують результат останнього. В даному випадку мова йде саме про уявні форми.

Якщо досліджуємо економічні відносини, то перетворені форми – це той механізм, через який сутність, внутрішня норма економічних відносин висуває вимоги суб'єктам вольових відносин. Якщо ми аналізуємо економічні відносини з позиції суспільно-свідомого впливу на них, то генезис перетворених форм є важливим інструментом свідомого регулювання та соціально-економічного управління, що використовує об'єктивні закони. Питання про життя, здійсненні сучасних форм – це питання про їх включеність як елемента в економічну систему, про збереження цілісності при включенні в зовнішню по відношенню до них середу [55, с. 43-52].

Включення в нову середу функціонування обумовлює реакцію суб'єктів відносини обмеження і можливості, які властиві даному середовищу. Саме через приміщення нових економічних форм в ту чи іншу господарське середовище, реалізується у всій повноті їх функціональний потенціал, розкривається їх роль в економічній системі.

Зі сказаного можна зробити наступні висновки. У сучасних умовах розвитку системи економічних відносин одна з функцій перетворених форм полягає в заповненні втраченої ролі ринкових автоматів.

У конкретної дійсності перетворені форми, отже, – можна розглядати як нові економічні автомати. Роль даних нових форм двояка: з одного боку, це здатність вирішувати специфічні внутрішні протиріччя економічної системи епохи пізнього капіталізму, а з іншого – створення імпульсу руху і функціонування економічної системи поза процесом трансформації.

Можливо, саме в появі і розвитку даних форм і лежить відмінність сучасного ринку епохи пізнього капіталізму від економічної системи

класичного ринку, а також і від ранніє застосовувалися моделі регульованого ринку.

Принципова відмінність цих двох моделей полягає в тому, що свідомо регульований ринок – це завжди обмежений ринок, ущемлений соціальними, інституційними рамками. А друга модель, навпаки, робить ринок більш широким, здатним долати більшість економічних проблем саме в силу того, що нові автомати, будучи носіями об'єктивних протиріч, стають рушійною силою економічної системи. Ця модель з усією повнотою виражає зростаючий потенціал нового комплексу економічних автоматів, оновлені функціональні можливості економічної системи епохи пізнього капіталізму.

Література

1. Нигматуллин Р.І. Україна: ціна незалежності/ Р.І.Нигматуллин // Свободная мысль. – 2014. – № 2. – С. 59–82.
2. Покрытан А.К. Экономическая структура социализма: функционирование и развитие/ А.К.Покрытан. – Москва: Экономика, 1985. – 263 с.
3. Мендельсон Л.Я. Теория и история экономических кризисов и циклов: в 3 т. / Л.Я.Мендельсон. – М., – 1959-64. – Т. 1. – 1992с.
4. Мартыновский С.В. Монопольные цены мирового рынка / С.В.Мартыновский. – М.: Межд. Отношения. – 1985.-247с.
5. Зверяков М. И. Экономическая социодинамика: роль государства в современной экономике / М.И. Зверяков // Экономическая теория. – 2013. - №4. – С. 109-110.
6. Зверяков М. И. - В поисках выхода из кризиса / М.И. Зверяков // Экономическая теория. – 2013. – №8. – С. 4-22.
7. Шемятенков В.Г. Между стихией и планомерностью / В.Г. Шемятенков. - М.: Мысль. - 1987.- 218 с.
8. Бузгалин А. Поздний капитализм: капитал, рабочий, креатор / А. Бузгалин. – «Свободная мысль». 2014. №1. С. 125 – 139.
9. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996.-398 с.
10. Брагинский С.В., Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления/ С.В.Брагинский. Я.А. Певзнер – М.: Мысль, 1991.-299 с.
11. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции/ Э.Х. Чемберлин. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 411 с.
12. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества /Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1973. – 432 с
13. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество /Дж. К. Гэлбрейт. – М., 1991. –391с.
14. Маркс К. Капитал / К.Маркс., Ф.Энгельс Сочинения, тома 1-39. Издание второе М.: Изд. политической литературы, 1955-1974 г.г. –Т.23 . – 920 с.

15. Лангштейн М. Путь к сверхрынку /М. Лангштейн // Апраксин блюз. –2010. – №19. – С. 66–87.
16. Мамардашвили М.К. Превращенные формы: О необходимости иррациональных выражений / М.К. Мамардашвили. – М.: Прогресс, – 1990. – 328 с.
17. Зверяков М.І. Система виробничих відносин пізнього капіталізму: матеріали XII всеукраїнської науково-практичної конференції «Покритановські читання»,(Одеса, 2 грудня 2016р.) / М.І. Зверяков // ОНЕУ. – О., 2016. – С. 7-11.
18. Квасов Р.А. Философия экономических отношений/ Р.А. Квасов // Экономический вестник РГУ. – 2003.-№3. – С.43-52.

РОЗДІЛ 7

ЗМІНА ПОГЛЯДІВ НА ПРИРОДУ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Економічна наука – одна з фундаментальних наук про закони розвитку виробництва, обміну, розподілу і споживання в людському суспільстві на різних етапах його розвитку. В Україні здійснюються радикальні перетворення, в результаті яких формується принципово нова система економічних, виробничих, правових та інших суспільних відносин. Затвердження різноманіття форм власності, ринкової конкуренції, вільного підприємництва і економічних методів управління змінює об'єктивні умови утворення, розподілу і використання прибутку. Жоден з термінів не викликав стільки суперечок в економічній науці, як поняття прибутку: його визначення і пояснення критикувались, ставилися під сумнів.

Визначення сутності прибутку відрізняється варіативністю. Постараємося простежити як з плином часу представники різних економічних шкіл трактували її сутність. Досліджувані економічні ідеї викладаються з позицій того часу, коли вони виникли. Це дає можливість простежити не тільки зміну поглядів на природу прибутку, а й виявити актуальність розуміння цього процесу в умовах зміни самої економіки.

Дослідження за даним питанням проводилися як окремими економістами, так і вченими-представниками економічних шкіл разом. На протязі тривалого часу деякі дослідження виявлялися дуже вагомими і значущими. Це такі автори як А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, Е. Бем-Баверк, С. Джевонс, Ж.-Б. Сей, К. Маркс, А. Маршал, Р. Барр, але не менш важливими для розуміння природи прибутку є й сучасні дослідники, наприклад, А. А. Коренний, О.Г. Левченко,

І.К. Сорока, С. А. Якунин, зокрема видатні українські вчені – Н. Зібер, А.К. Покритан, М. І Збарський, М. І. Зверяков. Саме за допомогою наукових праць можна виявити сутність прибутку та його конкретне значення для економіки в умовах трансформаційних процесів.

Зміну економічних поглядів в часі не можна розглядати просто як перехід від грубих і неточних економічних поглядів до все більш правильним. Насправді рух економічної думки відбувається як би в двох площинах. В одній з них воно кумулятивно, і зміна економічних поглядів дійсно означає поглиблення, розширення і виправлення минулих знань. В іншій площині розвиток економічної науки в часі веде до зростання альтернативних поглядів, не сумісних між собою.

Навіть побіжний огляд показує, що економічна теорія, як і інші науки, не може бути статичною. Вона рухається і розвивається. Кожна з глибоких минулих або сучасних економічних концепцій отримує в ній свою «нішу», яку тільки вона характеризує з задовільним ступенем правильності.

Однак, на наш погляд, мало розглядалися функціональний аспект прибутку, її розмір і подальший розподіл.

У сучасній економіці прибуток підприємства виступає в різних формах і реалізується в складних інституційних умовах. Поряд з формуванням прибутку на кожному підприємстві має бути забезпечено і ефективне управління її розподілом. Необхідно при цьому мати на увазі, що кожен цикл розподілу прибутку звітного періоду – це одночасно і процес забезпечення ефективних умов його формування на розширеній основі в майбутньому періоді, реалізації цілей розширеного відтворення.

У XVII столітті економічна школа меркантилістів вперше зайнялася вивченням прибутку як економічної категорії, вони дали своє тлумачення його сутності та походження з самого процесу обігу товарів і грошей. Це був перший етап розвитку концепції прибутку.

Вільям Петті (1623-1687 рр.) вважається основоположником англійської класичної школи. Центральним економічним поняттям, згідно Петті, є «природня ціна» – вартість, яка визначається часом, витраченим на виробництво товару. Праця є – батько багатства, а земля – його мати. Головна робота його – це «Трактат про податки і збори» [1, с.12]. Петті вже бачив, що додатковий продукт створюється безпосереднім виробником не тільки і не стільки для себе, скільки для власників землі і капіталу. Проникнувши в сутність цього явища, він зрозумів, що заробітна плата – це тільки «вартість праці». Він визначав залежність додаткового доходу від зростання витраченої на землі праці, причому більшою мірою, ніж оцінювалися її витрати. У цьому можна побачити здогад про справжню природу додаткової вартості і прибутку, хоча цих категорій він ще не знав і не досліджував, розглядаючи прибуток тільки в формі ренти з землі і ренти з грошей.

Адам Сміт (1723-1790 рр.), обгрутовуючи трудову теорію вартості, висунув положення про те, що прибуток є вирахуванням з праці робітника. Аналізуючи частини вартості продукту, виробленого працею найманого робітника, він писав: «Вартість, яку робітники додають до вартості матеріалів, розпадається сама в цьому випадку на дві частини, з яких одна йде на оплату їх заробітної плати, а інша на оплату прибутку їхнього підприємця» [2, с. 34].

Поряд з цим поясненням прибутку як частини вартості у Сміта зустрічаються і інші пояснення, при яких прибуток поряд з іншими доходами виступає в якості джерела вартості; наведене положення про джерело прибутку актуально і сьогодні при аналізі деяких сучасних теорій прибутку іншого характеру, про що йтиметься нижче. У кожному суспільстві, в кожній місцевості існує середня, або звичайна, природня величина прибутку на капітал, земельної ренти та заробітної плати.

Мінімальна звичайна норма прибутку повинна завжди бути, на думку Сміта, більше того, що достатньо для покриття випадкових втрат, можливих

при будь-якому приміщенні капіталу. Тільки цей надлишок представляє собою чистий прибуток. Так званий валовий прибуток включає в себе часто не тільки цей надлишок, але і ту суму, яка утримується для відшкодування зазначених надзвичайних втрат. Відсоток, який можуть платити позичальники, визначається лише розміром чистого прибутку.

Мінімальна звичайна норма відсотка точно таким же чином повинна бути трохи вище того, що досить для відшкодування випадкових втрат, можливих при позиці грошей навіть при дотриманні обережності. Якби норма відсотка не перевищувала цього розміру, тільки благодійність або дружба могли б спонукати давати в борг.

«Співвідношення між звичайною ринковою нормою відсотка і звичайною нормою чистого прибутку необхідно коливається в залежності від підвищення або зниження прибутку При низькому рівні прибутку на оплату відсотка не може бути приділена половина її, а в тих випадках, коли вона значно вище, на оплату відсотка може йти і більше половини прибутку» [3, с. 18].

Найбільший внесок в розробку теорії прибутку, та й внесок у розвиток класичної політичної економії вніс Карл Маркс (1818-1883 рр.). У «Капіталі» він дає містке і чітке формулювання економічного змісту категорії прибутку, ґрунтуючись при цьому на працях багатьох вчених-економістів минулих епох. Процес капіталістичного виробництва, що розглядається в цілому, являє єдність процесу виробництва та обігу. Вартість будь-якого капіталістично виробленого товару T представлена у формулі: $T = c + v + m$. Чого вартий товар капіталісту і чого варто суспільству виробництво товару, це дві різні величини. Та частина товарної вартості, яка являє собою додаткову вартість, нічого не коштує капіталісту саме тому, що створюється неоплаченою працею робітника. Якщо ми витрати виробництва назовемо K , то формула $T = c + v + m$ перетворюється в формулу: $T = K + m$, або товарна вартість = витратам виробництва плюс додаткова вартість.

Хоча m , додаткова вартість, виникає лише завдяки функціонуванню робочої сили, вартість якої представлена змінним капіталом, однак зовні, на поверхні суспільства вона виступає як породження всього витраченого капіталу. Створюється видимість, що її джерелом є не тільки додаткова праця робочого, але всі елементи капіталу, так як вона виступає як приріст вартості капіталу над витратами виробництва ($c + v$). Формула $c + (v + m)$, яка вказує, що m виробляється внаслідок перетворення певної капітальної вартості v , авансованої на робочу силу, в поточну величину, отже, внаслідок перетворення постійної величини в величину змінну, може бути представлена точно так же в вигляді $c + v + m$. Однак, додаткова вартість являє приріст не тільки до тієї частини авансованого капіталу, яка входить в процес зростання вартості, а й до тієї частини, яка не входить в нього, тобто до всього капіталу, вкладеного в виробництво.

Додаткова вартість, представлена таким чином як породження всього авансованого капіталу, набуває перетворену форму прибутку.

Якщо прибуток ми позначимо P , то формула:

$$T = c + v + m = k + m \quad (7.1.)$$

перетворюється в формулу:

$$T = k + p \quad (7.2)$$

Або Товарна вартість = витратам виробництва + прибуток.

Отже, прибуток є те ж саме, що і додаткова вартість, але тільки в затемненій формі, що спотворює її справжній зміст і походження, але неминуче виникає з умов капіталістичного способу виробництва, системи його виробничих відносин.

Вартість, яка втілюється в товарі, втілює в собі той робочий час, який витрачено на його виробництво, а сума цього робочого часу складається з оплаченого і неоплаченого часу. Навпаки, для капіталіста витрати виробництва товару складаються тільки з тієї частини уречевленої в ньому праці, яку він

сплатив. Втілена в товарі додаткова праця нічого не коштує капіталісту, хоча для робочого вона абсолютно так само є частиною його праці, як і оплачена, створює вартість і входить в товар як складова частина його вартості. Додаткова вартість – відповідно прибуток – виявляється якраз тим приростом товарної вартості над витратами виробництва, тобто приростом всієї суми праці, втіленої в товарі, над в ньому сплаченою сумою праці, втіленої в ньому. Таким чином додаткова вартість, яка б не була її форма, є приріст вартості над усім спожитим капіталом. Цей приріст вартості по відношенню до всього капіталу виражається дробом:

$$m / k \quad (7.3)$$

де, m – додаткова вартість,

k – весь спожитий капітал, тобто витрати виробництва.

Ця формула виражає норму прибутку (p'):

$$p' = m / k = m / (c + v) \quad (7.4)$$

Тут виразно видно її відмінність від норми додаткової вартості m / v . Те, що всі частини капіталу однаково здаються джерелами прибутку, дало привід багатьом сучасним Марксу економістам – Мальтусу, Сеніору, Торренсу і ін. – нібито просто в своєму уречевленому існуванні, незалежно від його суспільного ставлення до праці, яке тільки і робить його капіталом, являється, поряд з працею і незалежно від праці, самостійним джерелом прибутку.

Насправді ж, за Марксом, прибуток є перетворена форма додаткової вартості, форма, в якій її походження і таємниця її існування затемнені.

Оскільки додаткова вартість виробляється в процесі обороту капіталу, то треба з'ясувати вплив обороту капіталу на норму прибутку. Коротенько це можна визначити наступним чином: так як на оборот всього капіталу потрібен час певної, іноді значної, тривалості, на виробництво не може бути використано одноразово весь капітал. Таким чином, частина капіталу постійно перебуває в нерухомому стані – у формі чи грошового капіталу, записаних чи сирих

матеріалів, готового, але ще не реалізованого товарного капіталу, чи боргових вимог, для яких ще не настав термін. Капітал, який діє у виробництві, де створюється додаткова вартість, отже, зменшується на цю частину, яка певний час не функціонує безпосередньо в процесі виробництва, тим самим не бере участь у створенні додаткової вартості.

Треба врахувати і те, що прибуток отримує не тільки промисловий капітал, що розглядається вище, але і товарно-торговий капітал. Хоча він не створює ні вартості, ні додаткової вартості, зате сприяє їх реалізації і тим самим прискоренню обертів капіталу.

Торговий капітал самостійно функціонує в самому процесі обігу, де додаткова вартість не створюється. Але він приносить середню річну норму прибутку так само, як і капітал, що функціонує в різних галузях виробництва.

Створюється зовнішня видимість ніби торговельний прибуток є проста надбавка, накладка на ціну, номінальне підвищення ціни товарів вище їх вартості.

Насправді ж відбувається поділ додаткової вартості, що створюється в процесі виробництва, між промисловцем і торговцем за законом середньої норми прибутку.

Промисловий капіталіст для руху свого товару до покупців як би купує «торгову працю», ці витрати входять у витрати обігу. Виробник як би поступається часткою додаткової вартості у вигляді торгового прибутку торговцю, а споживач купує товари за їх вартістю.

Ми розглянули, як промисловий і торговельний капіталісти отримують свій прибуток, виробляючи і продаючи товар. А як грошовий капіталіст, не роблячи ні того, ні іншого може отримати прибуток на свій капітал?

Він дає його в позику. Але просте повернення до нього позиченої суми вартості було б не поверненням її як капіталу, а просто поверненням позиченої суми грошей. Щоб повернутися в якості капіталу, авансована сума вартості

повинна не тільки зберегтися а й збільшитися, зрости, тобто повернутися з приростом, як $D + \Delta D$, і це ΔD є тут відсотком або тією частиною додаткової вартості, яка не залишається в руках функціонуючого капіталіста, а дістається грошового капіталісту. «Те, що люди платять як відсотки за користування тим, що вони займають, – за Мессі, – є частина того прибутку, який може виробити взяте в позику» [4, с. 149].

Відсоток є частиною додаткової вартості, яку виробляє капітал, інша її частина утворює підприємницький дохід. Вона представляється в такому вигляді як ніби виникає не з капіталу як такого, а просто з процесу виробництва. Але процес виробництва відокремлено від капіталу є процес праці взагалі. Промисловий капіталіст, на відміну від власника капіталу, представляється тому не у вигляді функціонуючого капіталіста, а у вигляді службовця, – як нібито у нього не було капіталу, – постає простим носієм процесу праці взагалі, працівником, притому найманим робітником.

Уявлення про підприємницький дохід, як про винагороду за працю управління і нагляду, що виникає з протилежності, що існує між підприємницьким доходом і відсотком, знаходить подальшу точку опори в тому, що частина прибутку в процесі його розподілу можна представити як заробітну плату, і вона зовні справді видається таким чином, або точніше навпаки: сама заробітна плата на основі капіталістичного способу виробництва здається складовою частиною прибутку.

Прибуток банку утворюється завдяки тому, що він позичає кошти за нижчим відсотком, ніж віддає їх в борг. Позичковий капітал, яким володіють банки, притікає до них різноманітними шляхами. Перш за все, тому що вони є касирами промислових капіталістів, в їх руках концентрується капітал, який зберігає кожен виробник і купець в якості резервного фонду, або який притікає до нього за платежами. По-друге, позичковий капітал банків утворюється з внесків грошових капіталістів, які надають банкам тим самим можливість

віддавати їх в борг. З розвитком банкових установ, а саме, як тільки вони починають платити відсотки за вкладами, до них надходять також грошові заощадження і тимчасово незайняті гроші всіх верств населення. І ці кошти стають також ресурсом для видачі банком позик, що приносять відсотки. Таким чином позичковий відсоток – одна з форм капіталістичного прибутку.

Ще однією з перетворених форм додаткової вартості виступає земельна рента. Земельна власність передбачає монополію відомих осіб в розпорядженні певними частинами земної поверхні як винятковими джерелами їх особистого доходу. Капіталістичний спосіб виробництва в землеробстві передбачає відділення сільськогосподарських робітників від землі і підпорядкування їх капіталісту, який веде господарство на землі заради прибутку. Отже, передумова капіталістичного способу виробництва така: дійсні хлібороби суть наймані робітники, які отримують роботу від капіталіста -орендаря. Останній за право застосування своєї капіталу до землі сплачує землевласнику встановлену договором суму грошей. Ця грошова сума є орендною платою, основу якої становить земельна рента, байдуже, чи сплачується вона з орної землі, рибних ловель, лісів і т.і.

При розгляді земельної ренти слід уникати трьох головних помилок, які затемнюють аналіз:

1) Зміщення різних форм ренти, що відповідають різним рівням розвитку суспільного процесу виробництва яка б не була специфічна форма ренти, всім її типам притамана та обставина, що присвоєння земельної ренти є економічна форма реалізації земельної власності.

2) Будь-яка земельна рента є продукт додаткової праці, капіталістична земельна рента у всіх її різновидах, згідно з вченням К. Маркса, є надлишок додаткової вартості, створюваної найманими сільськогосподарськими робітниками, над прибутком капіталіста – орендаря, який присвоюється власником землі.

3) Треба розрізняти джерело капіталістичної земельної ренти, причини її існування і умови утворення її різних форм.

Багато західних економістів розглядають заробітну плату, прибуток, відсоток і ренту просто як відповідні форми доходу власників основних факторів виробництва, якими є праця, капітал, земля і підприємницька здатність. Відповідно, працівник отримує заробітну плату, банкір – відсоток, підприємець – прибуток, землевласник – ренту. Така думка цих теоретиків: Триєдина формула, яка охоплює всі таємниці суспільного процесу виробництва.

Продукт, який насправді цікавить капіталіста, – це не сам відчутний продукт, а надлишок вартості продукту над вартістю спожитого на нього капіталу. Капіталіст авансує весь капітал, що незвертаючи уваги на різні ролі, які складові частини капіталу відіграють у виробництві додаткової вартості. Вона залежить від зміни змінного капіталу, це відбивається в нормі додаткової вартості m' :

$$m' = m / v \quad (7.5)$$

де, m – додаткова вартість;

v – змінний капітал.

З самої природи прибутку як перетвореної форми додаткової вартості випливає, що її кількісне вираження повинно відрізнятися від кількісних виразів додаткової вартості. На поверхні явищ прибуток виступає як надлишок над всім авансованим капіталом. Це позначається насамперед на відміні норми прибутку від норми додаткової вартості.

«Величина додаткової вартості в її відношенні до всього капіталу називається нормою прибутку». (3)

Норма прибутку (p') виражається таким дробом:

$$p' = m / (c + v) = m / k \quad (7.6)$$

де, m – додаткова вартість;

c – постійний капітал;

v – змінний капітал;

k – авансований капітал.

Норма прибутку на даний капітал завжди менше норми його додаткової вартості, оскільки капітал складається не тільки зі змінної частини, але і з постійної.

Різниця між p' і m' тим більше, чим більше різниця між усім капіталом і його змінною частиною, тобто чим більше частка постійного капіталу в усьому капіталі.

При цьому хочеться відзначити, що на думку Маркса К., перетворення доданої вартості в прибуток слід виводити з перетворення норми додаткової вартості в норму прибутку, не навпаки. Додаткова вартість і норма додаткової вартості представляють, щодо, щось невидиме, що вимагає розкриття, тим часом як норма прибутку, а тому і така форма додаткової вартості, як прибуток, виявляються на поверхні явищ.

Існує ряд факторів, що визначають норму прибутку.

Норма прибутку перш за все залежить від норми додаткової вартості. Чим вище норма додаткової вартості, тим за інших рівних умов вище норма прибутку.

Якщо розглядати річну норму прибутку, то її величина визначається також швидкістю обороту капіталу. На оборот потрібен час певної тривалості, отже, не виробництво не може бути вжито одночасно весь капітал, частина його постійно повинна лежати бездіяльно, – у формі чи грошового капіталу, запасних чи сирих матеріалів, готового, але ще не проданого товарного капіталу, чи боргових вимог, для яких ще не настав термін. Капітал, який діє в активному виробництві, тобто при створенні і привласненні додаткової вартості, постійно зменшується на цю частину і в тому ж самому відношенні скорочується вироблена і привласнена додаткова вартість. Чим коротший

період обороту, тим менше в порівнянні з усім капіталом ця бездіяльно лежача частина, і, отже, тим більше стає привласнене додаткова вартість.

Норма прибутку залежить і від органічної будови капіталу. При даній масі додаткової вартості норма прибутку буде тим вище, чим менше витрати на елементи постійного капіталу. За інших рівних умов зменшення витрат на постійний капітал підвищує норму прибутку. Це спонукає капіталістів до економного використання коштів виробництва. Економія досягається, в першу чергу за рахунок застосування зростаючої маси живої праці при тій же величині основного капіталу. Підвищення інтенсивності праці і збільшення продуктивності робочого дня сприяють зростанню норми прибутку. При цьому підвищення заробітної плати зменшує додаткову вартість. Тому слід підвищувати продуктивність праці без збільшення оплати праці.

Підвищення продуктивності праці – головний засіб скорочення часу виробництва, а значить і прискорення обороту капіталу. Зазвичай це відбувається одночасно з прогресом промисловості.

В різних галузях капіталістичного виробництва однакові і норми додаткової вартості. Однак, наявність однакової норми додаткової вартості не означає, що у всіх галузях повинна бути і рівна норма прибутку.

Єдність норм додаткової вартості базується на єдності ринку робочої сили – товару, який володіє однією і тією ж споживною вартістю – здатністю створювати додаткову вартість. Тим часом в різних галузях виробляються якісно різні споживні вартості, що неминує обумовлює відмінності в техніці та технології виробництва, якими і визначаються в кінцевому рахунку органічний склад і швидкість обороту капіталу.

Відмінності в швидкості обороту капіталу і в його органічній будові стає економічно важливими факторами, тому що різні галузі розвиваються по-різному. За мірою НТП у всіх галузях виробництва середня органічна будова капіталу різко підвищилася, але в той же час різко збільшилися і відмінності

органічної будови капіталів окремих галузей. При аналізі конкуренції капіталів треба виходити з того факту, що норми додаткової вартості в різних галузях виробництва приблизно однакові, а органічна будова і швидкість обороту капіталів помітно різні. Але це означає, що при одній і тій же нормі додаткової вартості рівновеликі капітали в різних галузях виробництва створюють неоднакові маси додаткової вартості. При рівному розмірі і рівній органічній будові велику масу додаткової вартості приносить за рік той капітал, у якого вище швидкість обороту. Віднісши цю велику масу додаткової вартості до всього капіталу, отримаємо більш високу річну норму прибутку. При однаковій швидкості обороту рівновеликі капітали будуть приносити різні маси додаткової вартості при однаковій її нормі в залежності від відмінностей в їх органічній будові.

З природи капіталу як самозростаючої вартості впливає прагнення капіталістів до отримання максимального прибутку. Але між цим прагненням всіх капіталістів і нерівністю додаткової вартості, створюваної рівновеликими капіталами в різних галузях виробництва, існує протиріччя. Це протиріччя вирішується в конкурентній боротьбі.

Капіталісти тих галузей, в яких норми прибутку нижче, ніж в інших галузях, прагнуть вилучити свій капітал з цих галузей і помістити його в галузь з високою нормою прибутку. Коли це прагнення реалізується, змінюються розміри пропозиції продукції тих галузей, в які прітекли нові капітали. Якщо до цього приливу розміри пропозиції і попиту на даний вид товарів були рівні і ціна товару збігалася з вартістю, то тепер в силу перевищення пропозиції над попитом неминуче відбувається зниження ціни. Навпаки, в галузях, з яких капітал утік, розміри виробництва товарів, природньо, скорочуються, пропозиція зменшується і при тому ж обсязі попиту неминуче повинна виявитися тенденція до підвищення цін на цей вид товарів. Що ж буде потім?

Якщо зниження цін товарів в галузях, куди капітал притікає, стане настільки значним, то норма прибутку вже не буде вище, ніж в інших галузях, тоді в ці галузі припиниться перелив капіталу. Якщо ж ціна не буде забезпечувати нормальної прибутку, то капіталісти почнуть вилучати свої капітали з цієї галузі і вкладати їх в інші, що приносять більш високу норму прибутку.

Таким чином, завдяки постійному переливу капіталів і зміни співвідношення між попитом і пропозицією може виявитися, що галузь, в якому частка змінного капіталу відносно висока і яка внаслідок цього при продажу товару за вартістю принесла б більш високий прибуток, практично виявляється галуззю з більш низькою нормою прибутку. Навпаки, галузь з більш низькою нормою прибутку. І навпаки, галузь з більш високою органічною будовою і, отже, з відносно низькою питомою вагою змінного капіталу, в якій норма прибутку була б при продажу товару за вартістю відносно низькою, може практично виявитися галуззю з високою нормою прибутку. В результаті витік з цієї галузі капіталу припиниться. Можливо, що при певному високому рівні норми прибутку сюди почнеться навіть прилив капіталістів з інших галузей виробництва.

Міграція капіталів з однієї галузі в іншу триває до тих пір, поки ціни товарів не будуть забезпечувати рівновеликим капіталам різних галузей виробництва однаковий прибуток.

Отже, конкуренція капіталів різних галузей виробництва, їх переливи забезпечують такі пропорції у розподілі капіталів між різними галузями, при яких рівні капітали, незалежно від органічної будови і швидкості обороту, приносять в середньому однаковий прибуток. Але це передбачає певний рівень ціни для кожного виду товарів, тобто розбіжність ціни з вартістю виробництва.

Капіталістична конкуренція між різними сферами виробництва веде до встановлення таких середніх цін, які забезпечують капіталам, зайнятим в різних галузях, однакову загальну, середню норму прибутку.

Утворення середнього прибутку і ціни виробництва – результат міжгалузевої конкуренції. Міжгалузева конкуренція не дає жодних переваг галузям з високою або низькою органічною будовою капіталу. Тим часом відомо, що підвищення органічної будови капіталу є законом капіталізму. Розвиток техніки, підвищення продуктивності суспільної праці знаходять капіталістичне вираження саме в зростанні органічної будови капіталу. Але якщо міжгалузева конкуренція капіталів не є фактором, який стимулює зростання органічної будови капіталу, то які ж економічні сили викликають це зростання?

Виробництво того чи іншого товару здійснюється, як правило, на багатьох самостійних капіталістичних підприємствах. Між цими підприємствами також існує конкуренція, яку прийнято називати внутрішньогалузевою конкуренцією.

З усіх підприємств галузі, які виробляють продукцію, виділяємо ту групу, яка виробляє переважну масу товарів даного виду. Ця ж група, отже, буде визначати суспільно необхідні витрати на виробництво цієї продукції і величину ринкової вартості. В даному випадку не передбачається перетворення вартості в ціну виробництва, бо внутрішньогалузева конкуренція історично передує міжгалузевої.

Після встановлення ринкової вартості і суспільно необхідних витрат на виробництво даного виду товару складається наступна картина: ті підприємства, у яких витрати вище (навіть внаслідок більш високого технічного рівня), будуть отримувати менше прибутку, а ті підприємства, у яких витрати менше суспільно необхідних, можуть стати надприбутковими, хоча при більш низькій вартості товару були б збитковими.

При внутрішньогалузевої конкуренції погоня за надприбутками служить рушійним мотивом підвищення рівня техніки і пов'язаного з цим зростання

органічної будови капіталу. В результаті впровадження на окремому підприємстві нової техніки і вдосконалення виробництва продуктивність праці підвищується і індивідуальна ціна виробництва у окремого капіталіста знижується в порівнянні з ринковою ціною виробництва. Ця різниця становить для даного капіталіста додатковий прибуток. До підвищення продуктивності праці і впровадження нової техніки змушує конкурентна боротьба.

Зростання продуктивності праці означає, що одна і та ж маса живої праці приводить в рух зростаючу масу уречевленої праці, тобто зростає постійний капітал. Це відбувається у всіх галузях виробництва, що тягне за собою підвищення середньої органічної будови суспільного капіталу і тим самим падіння загальної норми прибутку. Отже, зниження норми прибутку є притаманним капіталізму виразом розвитку суспільної продуктивності праці.

Боротьба за підвищення індивідуальної норми прибутку передбачає вдосконалення виробництва, що веде спочатку до зниження індивідуальної, а потім і ринкової ціни виробництва, в якій частка прибутку неминуче зменшується. Таким чином, падіння норми прибутку виступає як наслідок боротьби за її підвищення. Такий результат, будучи діаметрально протилежним постійному прагненню кожного капіталіста до отримання максимального прибутку, характерний для дії економічних законів в умовах капіталізму.

Якби підвищувалася б тільки органічна будова суспільного капіталу, а величина його залишалася незмінною, то одночасно з падінням норми прибутку відбувалося б зменшення її маси. Але цього не може бути, тому що передумовою зростання органічної будови капіталу є нагромадження, зростання маси всього сукупного суспільного капіталу, а, отже, і абсолютне збільшення змінного капіталу. Навіть при незмінній нормі додаткової вартості маса прибутку збільшувалася б, оскільки капітал включає у виробництво дедалі

більшу кількість робочих і привласнює тим самим велику масу неоплаченої праці. Падіння норми прибутку і зростання її маси виступають як дві сторони одного і того ж процесу.

Падіння середньої норми прибутку відбувається не в такій мірі, в якій підвищується органічна будова суспільного капіталу. Більш того, в окремі періоди, незважаючи на зменшення частки змінного капіталу, норма прибутку може залишатися незмінною або навіть зростає. Причиною цьому служать ті ж фактори, які зумовлюють падіння норми прибутку. Головні фактори, які протидіють падінню норми прибутку, прямо і безпосередньо пов'язані з ростом органічної будови капіталу.

Подовження робочого дня протидіє падінню норми прибутку. Небезпека морального зношення спонукає капіталістів максимально прискорювати оборот основного капіталу. Звідси їх прагнення подовжувати робочий день. Подовження робочого дня при тих же масштабах основного капіталу (хоча і при зростанні оборотної частини постійного капіталу) дозволяє відносно зменшити постійний капітал. Подовження робочого дня неминуче веде до збільшення абсолютних розмірів привласненої капіталістом додаткової вартості. Якщо при цьому постійний капітал зростає в меншій мірі, тоді збільшена маса додаткової вартості виразиться в збільшенні норми прибутку.

Розвиток машинного виробництва пов'язане також зі зростанням інтенсивності праці. Зростання останнього не вимагає пропорційного зростання постійного капіталу, тому підвищення інтенсивності праці не тільки підвищує ступінь експлуатації, але і безпосередньо гальмує падіння норми прибутку.

Виробництво відносної додаткової вартості шляхом збільшення продуктивності праці також є фактором, що протидіє падінню норми прибутку. Внаслідок скорочення необхідного робочого часу підвищується ступінь експлуатації і зростає маса прибутку. Без підвищення ступеня експлуатації збільшення постійного капіталу ще сильніше знизило б норми прибутку.

Зростання продуктивності суспільної праці веде також до збільшення елементів постійного капіталу. Внаслідок цього збільшення вартості постійного капіталу, що припадає на одиницю змінного капіталу, відбувається значно повільніше, ніж зростання натурально-речових елементів постійного капіталу. Це також затримує падіння норми прибутку.

Падіння заробітної плати нижче вартості робочої сили – один з чинників підвищення прибутку і тому протидіє падінню норми прибутку.

Важливим фактором, що протидіє падінню норми прибутку, є зовнішня торгівля. Дія цього фактора полягає в тому, що імпорт дешевої сировини, матеріалів, робочої сили з економічно відсталих країн дозволяє капіталістам знижувати витрати виробництва, збільшувати норму і масу прибутку. Експортуючи свої товари за кордон, капіталісти також отримують додатковий прибуток за рахунок різниці між національними рівнями вартості. Вартість товарів в розвинених капіталістичних країнах нижче, ніж в економічно відсталих, тому промислово більш розвинені країни при реалізації своїх товарів на ринках економічно відсталих країн привласнюють додатковий прибуток.

Більш високу, ніж середня, норму прибутку приносять і капітали, поміщені в економічно відсталих країнах, тому що там середнє органічна будова капіталу нижче, а робоча сила і сировина дешевше.

Падіння норми прибутку виступає як тенденція, а не як прямолінійно діючий закон.

Особливість закону падіння норми прибутку полягають в тому, то «ті самі причини, які ведуть до зниження загальної норми прибутку, викликають протидії, які гальмують це зниження, що уповільнюють це зниження, що уповільнюють і частково паралізують його ... Таким чином закон діє тільки як тенденція, вплив якої виразно виступає лише при певних обставинах і протягом тривалих періодів часу» [4, с. 68]. Звідси випливає, що можуть бути періоди, коли фактори, які протидіють падінню норми прибутку, будуть діяти з більшою

силою, ніж фактори, що викликають її падіння, і норма прибутку буде підвищуватися.

У законі тенденції норми прибутку до зниження яскраво виявляються глибокі протиріччя капіталістичного способу виробництва, процесу нагромадження капіталу. Падіння норми прибутку уповільнює утворення нових капіталів.

Падіння норми прибутку – результат розвитку продуктивних сил, оскільки зростання органічної будови капіталу є капіталістичний вираз зростання продуктивності суспільної праці. Цей результат зростання продуктивності праці знаходиться в прямій суперечності з метою капіталістичного виробництва, з вихідним стимулом руху капіталу. Разом з тим підвищення продуктивності праці – один з головних шляхів досягнення мети капіталістичного способу виробництва – отримання максимального прибутку.

Зростання продуктивності праці – фактор збільшення індивідуальної норми прибутку. Але як тільки знижені витрати виробництва окремого капіталіста, що дозволяють йому отримувати додатковий прибуток, перетворюються в суспільно необхідні, підвищення продуктивності праці із засобу збільшення норми прибутку перетворюється в причину її зниження. Таким чином, мета і засоби капіталістичного виробництва вступають в нерозв'язний конфлікт.

Досягнення мети капіталістичного виробництва немислимо без реалізації додаткової вартості, яка виражена в певній масі товарів. Однак умови безпосередньо експлуатації та умови реалізації не збігаються в часі і за місцем. Вони різні і по суті.

Інтереси зростання вартості вимагають розширення виробництва і скорочення його витрат. Скорочення витрат виробництва передбачає підвищення продуктивності праці, зниження вартості вироблених товарів, а, отже, зниження вартості робочої сили. Таким чином, з одного боку,

розширюється виробництво товарів, а з іншого боку, скорочується можливість їх реалізації. «Межі, в яких тільки й може відбуватися збереження і збільшення вартості капіталу, яка ґрунтується на експропріації і збіднення маси виробників, ці межі впадають постійно в протиріччя з тими методами виробництва, які капітал змушений застосовувати для досягнення своєї мети і які служать безмежному розширенню виробництва, виробництва як самоцілі, безумовному розвитку суспільних продуктивних сил праці. Засіб – безмежний розвиток суспільних продуктивних сил – вступає в постійний конфлікт з обмеженою метою – збільшенням вартості існуючого капіталу» [5, с. 79].

Зростання продуктивності праці, що тягне за собою нагромадження і концентрацію капіталу і падіння норми прибутку, породжується тими обставинами, які одночасно роблять надлишковою певну частину населення. Надлишок капіталу безпосередньо поєднується з надлишком населення.

Звичайно, надлишок капіталу, тобто його перевиробництво, не означає нічого іншого, як перевиробництво засобів виробництва, які можуть функціонувати як капітал. Вироблених товарів – предметів споживання – недостатньо в порівнянні з потребами суспільства в них.

Закон тенденції норми прибутку до зниження більш конкретно, ніж закон додаткової вартості і загальний закон капіталістичного накопичення, висловлює глибокі протиріччя капіталістичного способу виробництва як особливої суспільної формації, в рамках якої відбувається розвиток продуктивних сил. Додаткова вартість є не тільки стимулом, а й кордоном капіталістичного виробництва. Але рух норми прибутку дає більш конкретні визначення меж капіталістичного виробництва. Тепер ми бачимо, що саме зростання багатства внутрішньо суперечливо, що зростаюча маса прибутку виражається в зменшенні норми прибутку, що відтворення багатства як накопичення капіталу містить суперечності, вирішення яких на базі капіталізму разом з тим означає їх відтворення на розширеній основі. У цих конкретних формах проявляється

основне протиріччя капіталізму – протиріччя між суспільним характером виробництва і капіталістичною формою привласнення.

Одним з найбільших українських економістів виступив Зібер Н.І. (1844-1888 рр.). Він же першим в Україні прийняв на себе роль пропагандиста економічних поглядів Маркса. Через всі роботи Зібера проводиться ідея прогресивності великого виробництва і неминучості його перемоги над дрібним. Популяризація та розвиток Зібером марксової економічної теорії і особливо теорії додаткової вартості і капіталу, його теза про те, що вчення Маркса про походження додаткової вартості в зв'язку з загальною теорією вартості, являє ядро всього твору «Капітал», мала важливе значення для поширення марксистського економічного вчення. У Зібера простежується думка про ототожнення додаткової праці і додаткової вартості.

З іншого боку, Зібер вважає, що категорія прибутку є лише просто результат неправильного віднесення капіталістом додаткової вартості до всього капіталу. Він ставить знак рівності між нормою експлуатації і нормою прибутку.

По-суті, Зібер залишається на позиціях рикардовського змішання прибутку і додаткової вартості. Не випадковим для Зібера є і заперечення ним тенденції середньої норми прибутку до зниження. Однак, відзначаючи ці недоліки поглядів Зібера, не слід забувати, це ні другий, ні третій томи Капіталу» ще не були опубліковані і, отже, не були відомі Зіберу [6, с. 24].

У сучасній теорії і практиці ринкового господарювання не вживаються такі категорії, як додаткова вартість, її норма і маса, її перетворені форми. Зате в широкому ході поняття прибуток, відсоток, рента і т.п. І це не випадково: система виробничих відносин ринкової економіки така, що додаткова вартість завжди залишається «за кадром», а зовні, на поверхні виступає у вигляді прибутку та інших своїх перетворених формах. Тільки за допомогою наукового

аналізу можна виявити сутнісні зв'язки за їх зовнішніми проявами і формами, що утворюють все різноманіття повсякденному економічному житті.

Зазвичай прибутком прийняти називати різницю між витратами, пов'язаними з виробництвом або продажем товару чи послуги, і доходами, отриманими підприємством, яке їх виробляє або поставляє на ринок. Тоді як заробітна плата або відсоток є договірними, заздалегідь обумовленим доходом, прибуток є доходом залишковим.

Довгий час прибуток не відрізняли від заробітної плати і від відсотка на капітал. А. Сміт, Д. Рікардо, С. Мілль, соціалісти XIX століття прирівнювали підприємця до капіталіста. Це пояснюється тим, що в їх епоху переважна частина використовуваного фірмою капіталу (якщо не весь капітал) належала підприємцю. Таким чином, змішувався питання про оплату підприємцю за капітал і про його прибутки.

Першими обґрунтували незалежність прибутку по відношенню до відсотка з капіталу Ж.Б.Сей і Герман. Сучасні аналітики відрізняють відсоток з власного капіталу підприємців від його прибутків. Між першими і нинішніми були концепції, що послідовно розвиваються.

Це і «маржиналіська революція», після якої місце динамічних задач класичної теорії, в яких чисто вербально досліджується поведінка економіки на довгих інтервалах часу, зайняли статистичні завдання, що допускають математичне формулювання і математичне рішення, але обмежені короткими інтервалами часу. У центрі класичної теорії стояло завдання вивчення зростання суспільного багатства, яке залежить від темпів нагромадження капіталу (і, тим самим, від зростання прибутку на капітал) і темпів зростання населення. У центрі нової теорії, що отримала назву неокласичної, стояла поведінка окремої фірми, яка максимізує свій прибуток, і окремого споживача, що максимізує свою корисність від придбання споживчих благ [7, с. 214].

У неокласичному підході головним вважається вивчення взаємного зв'язку між даними цілями і даними обмеженими засобами, що допускають альтернативні способи використання і дозволяють ставити питання про оптимальне використання цих коштів.

На думку Кейнса, необхідно вирішити задачу агрегування, тобто уявити економічну поведінку у вигляді функції від невеликого числа основних змінних. Це дозволило звести всю економіку до функціонування чотирьох взаємопов'язаних ринків: ринку товарів і послуг, ринку праці, грошового ринку і ринку цінних паперів.

Багато економістів, наприклад, професор Гарвардського університету, виходець з Австралії, Шумпетер [8, с. 151], вважав, що платню, яку отримують люди – керуючі виробництвом, не є прибутком. Ці економісти вважають, що плата за управління являє зарплату, безумовну або приховану, настільки високу по своєму рівню, наскільки її може встановити ринкова конкуренція для спроможних найманих вищих службовців. Отже, вони виходять з того, що прибуток є доходом новаторів і осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність. Зазвичай такі доходи, що виступають у формі прибутку, непостійні, і, в кінцевому рахунку, вони поступово зникають, тому що з'являються наслідувачі і конкуренти. Але в той час як одне джерело прибутку, одержаного новатором, зникає, з'являється ряд інших дотепних винаходів. Завдяки цьому прибуток такого роду все ж існуватиме в суспільстві.

Френк Найт [9, с.16], професор Чиказького Університету, висунув наступне теоретичне положення: прибуток – це плата за ризик. Інакше кажучи, весь справжній прибуток пов'язаний з ризиком, з невизначеністю. Прибуток новаторів є важливою формою прибутку, породженого невизначеністю перспектив. Але якщо розглядати прибуток як дохід, який породжується невизначеністю, то він не є четвертим видом доходів від факторів виробництва, подібно зарплати, відсотку і ренті. Прибуток є їх складовою частиною. Багато

експертів взагалі не вирішуються стверджувати, що ці суми можна вважати доходом, адже цей прибуток виникає внаслідок відмінностей між тим, на що люди розраховують, і тим, що в дійсності відбувається.

Американські економісти Кемпбелл Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю у своїй роботі «Економікс: принципи, проблеми і політика» розглядають проблему прибутку, вводячи нові цікаві визначення: прибуток у вигляді нормального доходу включається у витрати, а чистим прибутком, тобто різницею між валовими доходами і витратами, називають зверхприбуток, який отримує підприємство.

Можна сказати, що прибуток – це первинний двигун або генератор ринкової економіки. Як такий, прибуток впливає і на рівень використання ресурсів, і на їх розподіл серед альтернативних користувачів. Саме прибуток – або, краще, очікування прибутку – спонукає фірму здійснювати нововведення. А нововведення стимулюють інвестиції, загальний випуск продукції і зайнятість. Нововведення є основним фактором економічного зростання, і саме погоня за прибутком лежить в основі більшості нововведень. Однак очікування прибутку дуже мінливі, з огляду на того, що інвестиції, зайнятість і темпи зростання нестабільні. Прибуток діє «недосконале» як стимул для нововведень і інвестування.

Прибуток індивідуальної фірми – це прибуток підприємця, який присвятив життя своєму підприємству, який віддав на це свої власні капітали і свою працю. Прибуток великої фірми – це, вочевидь, прибуток установи, організації, яка віддалилася від своїх акціонерів і залежить в своєму функціонуванні від людей, які юридично є найманими особами, а економічно – «господарями» підприємства.

Для раціонального зв'язку прибутку з логікою функціонування ринкової економіки слід виходити з діяльності підприємства і його функцій. Прибуток є

результатом виконання цих функцій, які можуть бути проаналізовані з урахуванням трьох особливостей:

1) Організація виробництва. Керівництво підприємством – не просте з'єднання окремих факторів виробництва, але їх комбінування, їх інтеграція, причому діяльність ця повинна бути не спорадичною і не перервною, а постійною та послідовною.

2) Здійснення влади. Без згуртованості та відповідальності немає підприємства.

Є безліч доказів того, що підприємство розпадається, якщо ті, хто в ньому співпрацює, будують суперечливі один одному плани, якщо немає в ньому єдності концепції і влади.

3) Динамічна діяльність, заснована на передбаченні. Прибутки можуть бути самими різними, але у всіх випадках вони є результатом поведінки підприємця, який дивиться далеко вперед і будує свою діяльність на передбаченні. У динамічній економіці прибутки можуть бути результатом нововведень, результатом практики монополії (або монопсонії) або результатом зміни цін. І функція підприємця полягає якраз в тому, щоб спробувати передбачати ці зміни і направляти діяльність фірми так, щоб забезпечити їй прибуток. Прибуток виступає функціонально пов'язаним з діяльністю підприємства, яке, в свою чергу, включено в логіку ринкової економіки. Вона народжується з діалектичного взаємодії підприємця і середовища і є ознакою успіху в організації, управлінні і передбаченні.

Прибуток не є тільки винагородою за підприємницьку діяльність і стимулом підприємництва; але грає і іншу важливу роль, виступаючи стимулом творчих заощаджень і накопичень. Саме ті, хто «робить» прибуток, спрямовують свої заощадження на продуктивне використання. Прибуток індивідуального підприємництва, прибуток акціонерів, нерозподілені прибутки

служать для поновлення, поліпшення і зростання продуктивного капіталу економіки, а також для покриття витрат на інновації.

Вирішуючи задачу винагороди за ефективну підприємницьку діяльність і будучи важливим джерелом формування капіталу, прибуток виконує подвійну функцію, необхідну для зростання економіки.

Розміри прибутку змінюються в залежності від умов роботи окремої фірми. В першу чергу слід визначати прибутки, обумовлені нововведеннями і творчістю, від прибутків, пов'язаних з імітацією. Якщо відволіктися від процесу запровадження нововведень, можна сказати, що існує винятковий прибуток динамічно працюючих підприємств і «нормальний прибуток» рутинних підприємств. Найчастіше виникають випадкові прибутки, наприклад, завдяки змінам загального рівня цін, або через переміщення попиту з одного сектора в інший. Розміри прибутків залежать також від форм ринку, будь то монополія, олігополія або ін. Нарешті, розміри прибутків не відірвані і від соціальних структур, зокрема держави і її діяльності.

Розподіл одержаного прибутку залежить від форми підприємства. У разі індивідуальної фірми питання про розподіл взагалі не стоїть: прибуток дістається власнику фірми. Якщо підприємство має форму товариства, розподіл прибутку носить складний характер, оскільки він впливає зі співвідношення сил, що існує між акціонерами і керівництвом фірми. Досить часто акціонери мають психологію власників облігацій: вони найбільше турбуються про збереження свого капіталу; слідом іде турбота про його прибутковості, яку вони оцінюють в залежності від відсоткової ставки на ринку і від ставки дивідендів, що розподіляються сусідніми підприємствами. Керівництво фірми думає більше про саму фірму, ніж про її акціонерів. Тому отримані прибутки розподіляються насамперед виходячи з інтересів фірми, як їх уявляють собі керівники: створення резервів, нові інвестиції з метою розширення виробництва, фінансування зростаючих адміністративних витрат, оскільки

зростання фірми супроводжується створенням і розвитком нових підрозділів. Пільги, що надаються при розподілі прибутку персоналу фірми, також відповідають її інтересам. Більш того, на сучасному підприємстві його функції рассосредоточени в руках великого числа агентів, тому частина прибутку фірми приймає форму доплат до заробітної плати. Що стосується самого керівництва, його оплата виключно висока.

Ефективність же роботи підприємства залежить від вкладу різних учасників виробництва, і зокрема найманих працівників. Труднощі з визначенням результату діяльності тієї чи іншої категорії учасників не скасовують самого факту участі. Хоча працівники та не мають виняткового права на участь в результатах економічного зростання підприємств, на багатьох з них існує розподіл прибутку на цілі, що підвищують матеріальну зацікавленість працівників в майбутніх результатах діяльності підприємства. Наприклад, через програми продажу акцій і через програми поділу прибутків.

Виняткова або надмірна концентрація на матеріальному, видимому характері роботи і на відчутності факторів виробництва була притаманна багатьом економістам. Ця стандартна концепція праці ігнорує найважливіший момент: трудова діяльність людини не обов'язково полягає в фізичному контакті з машинами, інструментами, сировиною, вона вимагає і взаємодії з іншими інтелекту, будь то розум інших людей або його комп'ютерний сурогат.

Відповідно до марксистської теорії, праця – єдиний фактор виробництва, створена вартість якого вище витрат на його придбання і який створює додаткову вартість. Перетвореною формою останньої є прибуток.

Головною особливістю наукової праці є те, що він також створює продукт, багаторазово перевищує витрати на його отримання. Тому інтелектуальна рента, як дохід наукової праці, є перетвореною формою прибутку. Тобто основна модифікація прибутку полягає якраз в зміні джерел її утворення і походження.

Вищевказані зміни пронизують всю економічну структуру суспільства, всю систему доходів: заробітну плату, прибуток, розподіл її на відсоток і підприємницький дохід; далі – середній прибуток і ціну виробництва, і земельну ренту. Всі ці форми виступають не як результат знову прикладеного праці, а як упереджені продукти капіталу. Така трансформація стала результатом не тільки специфічних процесів, що відбуваються в економічній системі, а й істотних зрушень в області техніки і технології суспільного виробництва, його організації, тобто в області продуктивних сил.

В кінці ХХ століття в реаліях розвинених країн ринок став історичним минулим, де підприємці створювали продукти на невідомий ринок. Тепер же значна частина комерційних угод здійснюється на основі попередньо укладених контрактів, в яких заздалегідь точно визначаються обсяги поставок, терміни, якість і, що має велике значення, – ціни, які на відміну від колишніх періодів, перестають бути результатом стихійних коливань попиту і пропозиції.

Зазначені обставини породжують систему модифікацій економічних форм, які не вкладаються в традиційну систему економічної науки.

Як відомо, підприємницька здатність є особливим фактором виробництва, що з'єднує всі інші фактори в єдину економічну систему, заради отримання підприємницької прибутку. Але з іншого боку, залучені сьогодні в виробництво праця і капітал змінюють свою якість і продуктивність на базі нових технологій. Внаслідок цього змінюється значення категорії прибутку і підприємницької здібності. Остання виступає джерелом інновацій, а прибуток – інноваційної ренти.

Перетворення економічних форм пов'язує об'єктивне і суб'єктивне в економічному житті, служить орієнтиром для господарюючого суб'єкта.

В даний час використовується аналіз прибутку на двох рівнях: мікроекономічному (рівень підприємства) і макроекономічному (рівень економіки в цілому).

Що стосується самого поняття «прибуток», то останнім часом часто використовується спрощене визначення: це приріст чистих активів за певний період, або ж перевищення доходів над витратами за умови повного врахування всіх витрат, зокрема амортизаційних описів і винагороди керівництва компанії. Наведене визначення дозволяє отримати чистий прибуток шляхом вилучення «нормальної» винагороди власників капіталів. Хоча в господарській практиці не завжди можливо визначити рівень нормальної винагороди. Принципові (головні) напрями використання припускають розподіл прибутку на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства, називається розподіленою прибутком (виплати власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи, на соціальну підтримку); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і який використовується як фінансове джерело його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній направляється на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів, джерелом покриття додаткової потреби в коштах.

Прибуток також має стимулюючу функцію. Її зміст полягає в тому, що він одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком.

На сьогоднішній день одним з ключових питань розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що знаходиться в доходах бюджету і залишається в розпорядженні господарюючих суб'єктів. Складність вирішення цього завдання полягає в тому, що при розподілі прибутку повинні бути оптимально задоволені інтереси трьох сторін: держави, економічного суб'єкта і трудового колективу. При цьому держава зацікавлена отримати більшу частину прибутку до бюджету у вигляді податку, керівництво прагне направити максимальну суму на розширене відтворення, а працівники

підприємства зацікавлені в підвищенні оплати праці. У разі якщо держава обкладає прибуток підприємства занадто високими ставками податків, то пропадає стимул подальшого розвитку підприємства. Якщо керівництво вирішує використовувати всю суму прибутку на матеріальне стимулювання праці своїх співробітників, то не буде коштів для оновлення основних фондів, в результаті відбудеться зниження обсягів реалізації і, як наслідок, – зменшення заробітної плати і скорочення робочих місць. Якщо буде занадто низька частка коштів, що спрямовуються на матеріальне стимулювання, то це негативно позначиться на продуктивності праці. Таким чином, на кожному підприємстві повинен бути знайдений оптимальний варіант розподілу прибутку.

У Швеції до 40% прибутку може бути направлено до резервного фонду ще до сплати податку на прибуток.

Конкретний спосіб отримання прибутку завжди відображає економічну, політичну і соціальну обстановку свого часу. На даному етапі суспільного розвитку в економічно розвинених країнах важливе значення набуває планування прибутку. Воно базується на вивченні ринкової політики, попиту і пропозиції. При цьому допускається певна частка ризику, але вона повинна бути мінімальною. В умовах ринку нереальність планів означає перспективу фінансового краху.

Прибуток вирішує завдання винагороди за ефективну підприємницьку діяльність і виступає важливим джерелом формування капіталу і, тим самим, виконує подвійну функцію, необхідну для зростання економіки, тобто прибуток має сенс тільки тоді, коли кризь підприємства і накопичення вона стимулює ефективність і розвитку економіки.

На сучасному етапі розвитку економіки, господарюючі суб'єкти отримали можливість самостійно організовувати і здійснювати свою діяльність, пов'язану з кращою комбінацією факторів виробництва, накопиченням грошових коштів,

використанням кредиту, залученням в різних формах вільних капіталів інших підприємств.

Зрозуміло, прибуток насамперед залежить від результатів діяльності самого підприємства, від всевітньої мобілізації їм своїх можливостей і внутрішніх ресурсів. Однак, нерідко істотно позначаються і не залежать від підприємства фактори: податкова політика цін, структурні зрушення в економіці.

Прибуток підприємства виконує ряд функцій:

- виступає в якості критерію і оціночного показника підсумків, його виробничої та комерційної діяльності;

- підлягає розподілу між підприємством і суспільством в цілому (в особі держави і його місцевих структур), між підприємством і галуззю, між підприємством і банками, іншими госпорганами, а також між трудовим колективом і окремими працівниками;

- використовується як джерело і необхідна умова формування фондів економічного стимулювання.

Прибуток, що залишається після сплати всіх податків і інших платежів у розпорядженні підприємств, кожне з них використовує по-своєму. Існує ряд фондів, в які всі підприємства направляють різні частки чистого прибутку. Це – фонд розвитку виробництва, науки і техніки, фонд соціального розвитку трудового колективу, фонд матеріального заохочення та інші. Багато в чому від співвідношення часток розподілу чистого прибутку та їх подальшого використання залежить ефективність роботи підприємства і його подальші прибутки або збитки.

Висновки. Не торкаючись проблематики відтворення, необхідно враховувати, що в теорії трансформаційної економіки розглядаються умови механізму і принципів самовідтворення в простому і розширеному масштабі. Суть цього може бути зведена до накопичення, причому чистому – з прибутку.

Одним із сучасних напрямків використання прибутку є в інвестиційно-інноваційному напрямі. Багато країн Азії завдяки цьому зробили величезний прорив. Світова економіка, ґрунтуючись на вищезазначених типах науково-виробничих об'єднань, формує суспільство інформаційних технологій.

В даний час в розвинених країнах зростає наукоємність всього суспільного життя. Тут наука не тільки прискорює розвиток суспільного виробництва, а й стає структуроутворюючим фактором, причиною виникнення і стрімкого прогресу нових галузей промисловості і сфери послуг, пропонуючи такі нововведення в галузі електроніки, конструкційних матеріалів, біотехнологій, інформатики, які призводять до якісних змін суспільного виробництва і всієї життєдіяльності людей.

На підставі функцій, які виконує прибуток, можна сказати, що від раціонального і ефективного використання поточного прибутку залежать розміри майбутніх прибутків і сам факт їх наявності. Прибуток виступає не тільки стимулом, результатом, але і джерелом цього результату.

Література

- 1.Петті У. Трактат про податки і збори. - М., 1991.
- 2.Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів. - М., 1993.
- 3.Антологія економічної класики. тт 1 - 2. -М., 1991.
4. Маркс К. Капітал. ТТ. 1 - 3. - М., 1936.
- 5.Маркс К., Енгельс Ф. Зібрання творів, видання 2-е, Т.25, ч. I. - М., 1970.
- 6.Зібер Н. Вибрані економічні твори. ТТ. 1 - 2. - М., 1959.
- 7.Госсен Г. Еволюція законів людської взаємодії. - М., 1991.
- 8.Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. - М.: Прогрес, 1982.
- 9.Найт Ф. Ризик, невпевненість і прибуток. - М., 1997..
- 10.Адам Сміт і сучасна політична економія під редакцією Цаголова Н. - М., 1979.
- 11.Вальрас Л. Елементи чистої політекономії. - М., 1991.
- 12.Джевонс С. теорія політичної економії. - М., 1976.
- 13.Збарській М. Інтереси - рушійна сила суспільного прогресу // Економіка України. - №7, 1999.
- 14.Зверяков М. Деякі теоретичні проблеми становлення ринкових відносин в Україні // Збірник ОДЕУ, ч. I. - Одеса, 1997..
- 15.Зверяков М. Шокова модель трансформації економіки України та її наслідки // Трансформація моделі України. - К.: Логос, 1999.
- 16.Маршал А. Принципи політичної економії. ТТ. 1 - 3. - М.: Універс, 1993.
- 17.Покритан А.К. Економічна структура соціалізму. Функціонування і розвиток. - М.: Економіка, 1985. - 264с.

- 18.Рікардо Д. *Начала політичної економії та оподаткування*. - М., 1991.
- 19.Саммуельсон П. *Економіка. ТТ 1 - 2*. - М .: Алгон, 1994.

РОЗДІЛ 8

ІНСТИТУТИ І СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

У сучасних індустріально розвинених економіках ринковий механізм дозволяє розміщувати за напрямками використання такі різні економічні ресурси як продукція сільського господарства, складне технічне обладнання, фінансове майно, контракти на майбутню поставку всіх видів товарів і послуг. Однак ринкове розміщення послуг праці може мати соціально небажані наслідки. По-перше, середній громадянин або типовий виборець можуть віддати перевагу не стикатися з екстремальною нерівністю доходів або рівнем життя. По-друге, спільноти можуть віддати перевагу заздалегідь запобігти екстремальним випадкам шляхом укладення «роулсіанської угоди» про прогресивне оподаткування доходів і забезпечення «соціального страхування», що гарантує мінімальні життєві стандарти. Нарешті, державне регулювання ринків праці може бути виправдане чисто утилітарними міркуваннями. Наприклад, для запобігання розриву соціальних угод, які можуть бути пов'язані з їх ефективним функціонуванням.

Всі ці питання відіграють значну роль в ринкових економіках. Солідарність, що має природну роулсіанську інтерпретацію, певним чином мотивує дії осіб, які приймають рішення в найбагатших країнах континентальної Європи. Однак політика, що націлена на зростаючу рівність, може розглядатися як занадто дороге суспільне благо (або як втрата ефективності), яке можуть дозволити собі тільки заможні суспільства. Країни з трансформаційною економікою стикаються зі складною проблемою вибору інститутів ринку праці прямо в ході процесу радикальних структурних трансформацій. З однієї точки зору, ці країни мали перевагу, так як починали

створювати ці інститути на порожньому місці. З іншого боку, громадяни цих країн очікують швидкого і значного поліпшення стандартів свого життя. Ознаки того, що суспільне терпіння обмежено і вичерпується, є домекловим мечем для урядів реформаторів. Отже встановлення наборів стимулів на найважливішому з усіх ринків, вибір інститутів ринку праці являються вирішальними для структурної трансформації економіки в цілому.

В останні роки економісти продовжували активно вивчати проблеми інституційного впливу на ринок праці трансформаційної економіки. В даному контексті привертають увагу роботи Р. Капелюшнікова, І.Б. Юрчика, Л.Г. Федунчік, Т. Панюк та ін. У своїй роботі Р. Капелюшніков звернув увагу на взаємозв'язок продуктивності праці найманих працівників і рівнем мінімальної заробітної плати, яка встановлюється в законодавчому порядку [1]. І.Б. Юрчик провів ґрунтовний аналіз інституційного забезпечення національного ринку праці, акцентуючи увагу на питаннях трудового законодавства України [2]. Л. Г. Федунчік провів ґрунтовний аналіз впливу тіньового сектора економіки України на рівень зайнятості населення [3]. Т. Панюк в своїй роботі розглянула взаємозв'язок динаміки рівнів зайнятості з рівнями зарплат і грошової допомоги безробітним в Україні [4].

Разом із тим залишаються недостатньо вивченими ряд загальнотеоретичних проблем: роль інститутів на ринку праці в трансформаційній економіці і в процесі накопичення людського капіталу, моделювання процесів досягнення рівноваги на ринку праці, гістерезис і неєдина рівновага, трансакційні витрати, пов'язані з пошуком роботи, порівняльний міждержавний аналіз інститутів ринку праці, ефективність програм державної політики на ринку праці в трансформаційній економіці тощо.

В даному розділі ставиться мета розглянути на загальнотеоретичному рівні вплив інститутів на структурні зрушення на ринку праці

трансформаційної економіки України. Для досягнення поставленої мети передбачається уточнити роль інститутів на ринку праці трансформаційної економіки, розглянути найпростіші теоретичні моделі встановлення рівноваги на даному ринку, поглибити вивчення проблем гістерезису і неєдиної рівноваги на ринку праці трансформаційної економіки, а також провести порівняльний аналіз ефективності програм державної політики в сфері зайнятості в країнах, які вже пройшли трансформаційний період.

Поняття «інститут ринку праці» є досить широким. У всіх індустріально розвинених країнах прийняті, як мінімум, основи закону про працю та трудові угоди, що дозволяє усунути основні види невизначеності та створити початкові умови для індивідуальних і колективних трудових угод. Наймані працівники зазвичай мають право на створення організацій і проведення страйків при певних умовах, а підприємства – на відсторонення працівників або на обмеження їх впливу на управлінські рішення [5, с. 499–547]. Деякі країни йдуть далі в регулюванні відносин зайнятості. Колективні переговори можуть направлятися по установленим каналам або проходити за участю держави. За допомогою робочих зборів зайняті можуть мати вагомий голос у щоденному управлінні особистими справами, а також мати детальну інформацію про функціонування підприємства. Можливість наймачів звільняти працівників з економічних або неекономічних (дисциплінарних) підстав може регулюватися або обмежуватися міністерствами праці або судами. Крім того, може бути встановлений мінімум вихідної допомоги.

Втручання держави у функціонування ринку праці здійснюється часто для того, щоб запобігти встановленню рівноваги самого ринку праці: реальна ціна праці може впасти при зниженні попиту або коли пропозиція будь-яких видів робочої сили виявляється надлишковою. Мінімальна заробітна плата або системи заробітної плати, що адміністративно встановлюються, можуть служити необхідними обмежувачами в подібних випадках. Іноді доводиться

йти далі і зберігати монополістичну силу існуючих спілок і асоціацій найманих працівників. Наприклад, у Німеччині мінімальний рівень заробітної плати не є офіційно встановленим. Проте заробітна плата, що була встановлена в ході колективних договорів, явно або неявно поширюється на всіх працівників і роботодавців в промисловості. До того ж мінімум заробітної плати допомагає протистояти у випадках локальної моносонії, а також поліпшити відбір працівників. Для тих у кого термін виплати грошової допомоги вже закінчився або просто некваліфікованих працівників, система заходів сприяння в працевлаштуванні і, в більш загальному випадку, заходи соціальної допомоги організовані для забезпечення деякого мінімального життєвого стандарту при втраті роботи.

Нарешті, важлива роль інститутів і державного втручання на ринку праці полягає в забезпеченні упорядкування накопичення людського капіталу. Втрата роботи є частково застрахованою випадковою подією, що ставить під загрозу наявний людський капітал. Як на додаток ринку, так і в його заміну держава формує систему страхування по безробіттю, яка захищає людський капітал від передчасних посадових, галузевих або територіальних змін. Наступний досить виправданий вид втручання пов'язаний з провалами ринку в забезпеченні адекватної підготовки робочої сили. Ці провали обумовлені бездіяльністю ринку кредитів, моральним ризиком або недосконалою інформацією. Державні програми перепідготовки є виправданими, якщо навчання супроводжується позитивними зовнішніми ефектами або якщо самі фірми роблять це вже зовсім неохоче через ризик втратити працівника, що пройшов перенавчання [6, с. 244].

Інший аспект – це роль робочого досвіду для заробітків, який передбачає, що «утримання» працівника протягом досить тривалого періоду часу само по собі є інвестиція і що його навчання в процесі роботи є важливим механізмом освоєння нових технологій. Знання та технології швидко застарівають в умовах експоненціального технічного прогресу. Обсяг людського капіталу, яким

володіє населення, є суспільним благом, що виправдовує державне втручання і більш суворе адміністрування доходів по безробіттю для того щоб запобігти втрати людського капіталу через бездіяльність.

Результати проведення політики, спрямованої на зниження нерівності, повинні співвідноситися із сукупними витратами на її здійснення. Подібне втручання може прямо впливати на функціонування ринку або змінювати індивідуальні інтереси. У таких випадках зачіпаються механізми за допомогою яких ринок праці протистоїть різким коливанням споживчих смаків, технології або попиту. Схематично подібна взаємодія зображена на рис. 8.1.

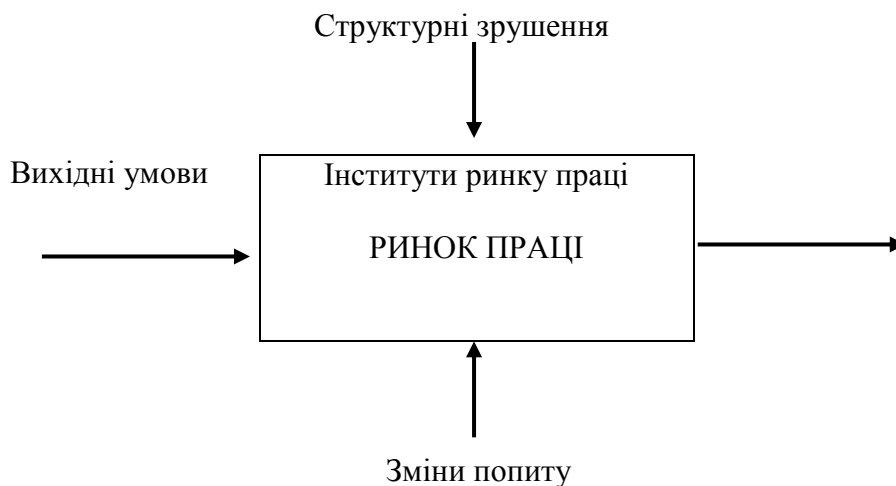


Рис. 8.1 – Інститути ринку праці і результати його функціонування

Хорошим прикладом тут може служити введення мінімуму заробітної плати, яка спрямована на зниження нерівності в низькодохідній частині розподілу заробітної плати. У США рівень мінімальної заробітної плати становить близько 20% від середньої заробітної плати, у Франції та Німеччині – більше 50%. Як наслідок, істотне зростання віддачі від вкладень в кваліфікацію працюючих, що сталося в усьому світі, призвело до збільшення диференціації заробітної плати, перш за все в США; одночасно рівень диференціації був негативно пов'язаний зі змінами зайнятості.

Про важливість інститутів свідчить також міждержавний аналіз по країнах ОЕСР. Одним із перших емпіричних свідочств про вплив корпоративізму на функціонування економіки на макрорівні отримав Р. Варго. Проводячи міждержавні зіставлення, він виявив зв'язок як /надмірної/ об'єднаності в профспілки, так і нестачі корпоративізму з хронічним безробіттям [7]. М. Burda, проводячи зіставлення по країнах ОЕСР, продемонстрував позитивний зв'язок між «щедрістю» допомоги з безробіття (і особливо термінами виплати допомоги, встановленими законодавством) і рівнем середньо- і довгострокового безробіття [8]; механізм цього зв'язку ще досі обговорюється. На вибірці з країн ОЕСР було виявлено негативний вплив вимог до первинної реєстрації безробітних, а також розміру вихідної допомоги на рівень зайнятості.

Багато досліджень вказують на важливу роль активної політики на ринку праці (АППП). До неї входять програми перепідготовки для безробітних, громадські роботи, навчання молоді, службова орієнтація тощо. Міждержавні зіставлення показують істотний негативний зв'язок між витратами на АППП і середнім рівнем безробіття. І хоча різке зростання безробіття поставило під сумнів можливість застосування Шведської моделі ринку праці, залишається безсумнівним те, що навіть в умовах безробіття подібні програми дозволяють зберегти людський капітал і підтримати згоду щодо ролі праці в сучасному суспільстві.

Далі буде представлена базова модель, що відображає роль різних інститутів в звичайних, загальноприйнятих рамках. Необхідно зазначити, що модель враховує тільки середньо- і довгострокові фактори безробіття і опускає короткострокові, пов'язані з гнучкістю цін і заробітної плати, індексацією і рівня сукупного попиту. І хоча попит і його детермінанти грають важливу роль, реорганізація пропозиції в трансформаційній економіці на даному етапі представляється більш важливим питанням.

Точка довгострокової рівноваги в економіці може бути представлена як перетин двох кривих в просторі рівень безробіття (u) – вакантні робочі місця (v), рис. 2. Крива uv зображує стани динамічної рівноваги між припливом і відтоком з лав безробітних. Ця крива нахилена вниз і увігнута до початку координат. Її нахил залежить від ефективності технології працевлаштування, яка приводить працівників до робочих місць і швидкості з якою зайняті позбавляються своєї роботи через скорочення виробництва, банкрутства тощо. Зростання ефективності працевлаштування і зниження рівня звільнень призводить до зсуву кривої uv до початку координат. У разі стабільності цих факторів uv є кривою Беверіджа, тобто емпіричне співвідношення між рівнем безробіття і вакантними місцями, які виявляються для багатьох країн.

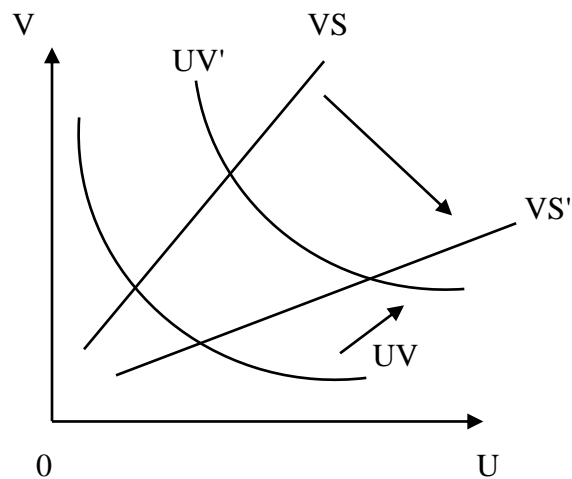


Рис. 8.2 – Базова модель рівноважного рівня безробіття

Інше співвідношення на ринку праці, що відображається кривою vs , відбувається з зацікавленості фірм пропонувати (або створювати) робочі місця. Пропозиція робочих місць більш чуйно реагує на заходи політики на ринку праці, ніж крива uv . Співвідношення, що розглядається, може бути виведено з декількох теоретичних моделей, і крива vs , як правило, є зростаючою з двох причин. По-перше, зростання рівня безробіття знижує реальну заробітну плату і тим самим стимулює підприємців створювати робочі місця. По-друге,

зростання безробіття при даному рівні вакантних робочих місць підвищує ймовірність переміщення працівників і робить відкриття нових вакансій більш привабливим для безробітних. Зростання чисельності працівників, збільшення витрат на отримання інформації про вакансії або на пошук працівників фірмами, зростання ставки відсотку і доходів безробітних, а також доходів від неформального сектора і вихідної допомоги, викликають зсув кривої v_s за годинниковою стрілкою. При заданій кривій u_v це призводить до зростання безробіття і зниження чисельності вакансій.

Модель, що описана, пропонує наступну інтерпретацію процесів перетворень в країнах з трансформаційною економікою, показану на рис. 2: зростання реальної норми відсотку, попит і обсяг торгівлі, що звужуються, зростання дієвості об'єднань зайнятих, введення регулювання вихідної допомоги і допомоги з безробіття призводять до зсуву кривої $v_s \rightarrow v_s'$. Очевидно, що звуження попиту також призводить до звуження пропозиції робочих місць і модель, що спрямована на якісний опис об'єкту, дає змогу побачити і цей факт. Але, оскільки, нас цікавить розвиток ринку праці в довгостроковому аспекті, ми опустимо дане явище. Крім того, збільшення показника звільнень до нормального європейського рівня зрушує криву u_v зовні до u_v' . Результатом всього цього є зниження числа вакансій і зростання безробіття.

Розвиток моделі: пошук роботи зайнятими, неєдина рівновага і переповнення. У базовій моделі передбачалося, що в процесі пошуків і змагання за робочі місця беруть участь лише безробітні. Однак це припущення не зовсім реалістично, оскільки багато працюючих також зайняті пошуком роботи [9]. У деяких країнах значна частка плинності робочої сили припадає саме на зміну місця роботи. Модель можна перетворити для того щоб врахувати подібний пошук роботи зайнятими. Припустимо, що деяка частина зайнятих бере участь в змаганні за робочі місця поряд з безробітними, і ця

змінна негативно залежить від рівня безробіття, що відображає проциклічність плинності і її загальний негативний зв'язок з рівнем надлишкової зайнятості.

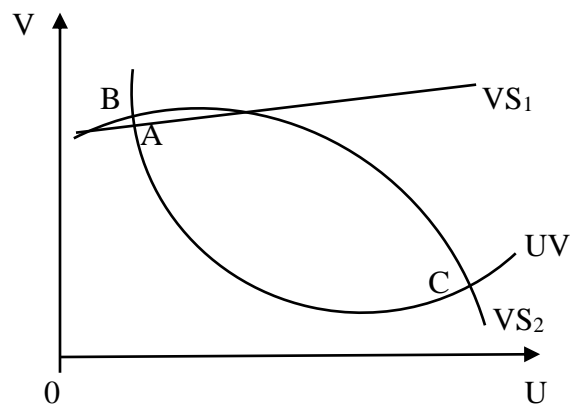


Рис. 8.3 – Стани рівноваги з урахуванням пошуку роботи зайнятими

Наслідки прийняття введених припущень можуть бути продемонстровані на рис. 8.3. По-перше, крива uv вже не є строго увігнутою і навіть спадною, оскільки зростання безробіття призводить до зниження зайнятості і, як наслідок, до зниження числа тих, хто шукає робочі місця. По-друге, якщо інтенсивність пошуку робочих місць зайнятими істотно залежить від рівня безробіття, крива vs на деякій ділянці може стати спадною. Це пояснюється тим, що з ростом безробіття все менше зайнятих шукає роботу, роблячи вакансії все менш «продуктивними» і, як наслідок, все менш привабливими. На рис. 3 зображені дві можливі криві vs разом з кривою uv , яка стає зростаючою при високому рівні безробіття. Для першої кривої (vs_1) частка зайнятих, що беруть участь в пошуку роботи постійна. Для другої кривої (vs_2) ця частка змінюється і є вже два стану рівноваги.

У тієї ж мірі в якій процес працевлаштування пов'язаний зі створенням нових фірм і нових робочих місць, рис. 3, може бути застосований до аналізу «шокового» підходу в трансформаційній економіці. З одного боку, змінюється висновок про те, що зростаюче безробіття може прискорити структурну перебудову, виштовхуючи зайнятих з «застарілих» робочих місць в процес змагання за нові робочі місця. Роль безробіття для створення нових робочих місць в даному випадку знижується, оскільки лише невелика кількість зайнятих

шукають роботу в умовах високого безробіття і ефективність працевлаштування падає. З іншого боку, зростання безробіття призводить до зниження плинності робочої сили, яке уповільнює «спонтанну трансформацію» державних підприємств, через добровільні звільнення і їх закриття, що стає все більш дорогим для суспільства.

Небезпеки для трансформаційної економіки: неєдина рівновага і гістерезис. Роль інститутів у формуванні ринку праці в країнах Східної Європи загальноновизнана [10, с. 639–662]. У трансформаційному періоді встановлення соціальних мінімумів особливо важливо, а очікування щодо соціальних гарантій повинні бути надійними і реалістичними. І оскільки нерівність може стати занадто великою, а поліпшення ситуації – надто віддаленим, існує небезпека, що постраждалі будуть голосувати проти реформ. Тут виникає дилема: асоціальне ринкове господарство підходить скоріше для стабільної розвинутої економіки, а не для трансформаційної, яка переживає період структурної перебудови. У той час як важка промисловість країн Східної Європи згорталася і перебудовувалася, сектор послуг все більш розширювався. Політика спрямована на захист людського капіталу, в галузях матеріального виробництва від надмірної мобільності не повинна перешкоджати виштовхуванню з виробництва «застарілого» людського капіталу, а також утримувати всіх зайнятих від зміни роботи, посад або галузей в період структурної трансформації. Сигнальна функція заробітної плати надзвичайно важлива в трансформаційний період і співвідношення заробітних плат дійсно змінюється радикально. Функція заробітної плати в регулюванні розподілу праці не повинна спотворюватися поширенням малореалістичних «м'якобюджетних» переговорів або застарілих компенсаційних структур.

У західній літературі загальноновизнаною небезпекою для ринку праці вважається гістерезис. Явище, яке добре відоме фізикам, гістерезис є нездатність системи, що набула зовнішнього впливу, повернутися у свій

початковий стан після припинення такого впливу. Ринок праці постійно піддається впливу шоків. Наприклад, у 1970-і рр. ціна нафти зросла спочатку в чотири рази за 1973–1974 рр., а потім ще в два рази у 1979–1980 рр. Під впливом цих шоків зросло безробіття. Тим часом зростання цін припинилося, номінальна ціна на нафту знизилася, а інфляція поступово повернула реальну ціну на нафту до рівня початку 70-х рр. Проте безробіття в країнах ЄС (на відміну від США і Японії) продовжувало повзти вгору і не поверталось до колишнього рівня.

Економічні причини гістерезису або довгостроковій негнучкості ринку праці залишаються неоднозначними. У країнах з трансформаційною економікою небезпека гістерезису знайома багатьом політикам. Варто згадати деякі інституційні чинники, що ведуть до гістерезису або гістерезісopodobним явищам. Соціальне страхування, особливо страхування по безробіттю, може через податкову систему знижувати попит фірм на робочу силу в офіційній економіці. Безробіття може вести до втрати людського капіталу і до «позначення» тих, хто довгий час залишається безробітним. Профспілки можуть вести переговори з метою підтримувати добробут їхніх справжніх членів, ігноруючи інтереси аутсайдерів, які опинилися безробітними. Фіксовані витрати, пов'язані зі зміною посади, місця роботи або галузі, також можуть призводити до гістерезису.

Нарешті, можуть виникнути труднощі при розпізнаванні реальних і уявних явищ гістерезису, коли кінцевий стан системи визначається її поточною динамікою або її початковим станом. У першому випадку гістерезис відображає наше незнання: додавши відсутні змінні і інформацію, ми більш повно зможемо описати еволюцію системи, що вивчається. Інша інтерпретація явища гістерезису – просто існування декількох станів рівноваги, коли невидимі впливи переміщують економіку з одного стану рівноваги до іншого. Дійсно,

необхідною умовою гістерезису є відсутність єдиного можливого рівноважного стану для економічної системи [11].

Інститути та неєдина рівновага: неадекватне державне фінансування. Міркування тут досить прості. Розглянемо економіку для якої доступ до ринків кредитів є закритим. Виплати безробітним b здійснюються фірмами відразу після звільнення працівника. Позначимо чистий рівень податку на випуск фірм через τ , ця величина не включає обсяг субсидій зайнятим. Міжчасове бюджетне обмеження для уряду має вигляд: $\tau u(1-u) = ub$. Введення цього обмеження в базову модель призводить до різних виразів для кривої vs в залежності від того яка з змінних: b або τ є екзогенною. Якщо екзогенною передбачається мінлива b , то податки повинні пристосовуватися до змін на ринку праці. Зростання безробіття буде призводити до зростання виплат безробітним і, як наслідок, до зростання податків. Подібне зростання податків на офіційний сектор економіки знизить пропозицію робочих місць при заданих умовах на ринку праці. Крива vs між тим загинається вниз, як показано на рис. 8.4. Якщо абстрагуватися від динаміки процесів в даному випадку можна досягти небажаного стану рівноваги на основі існування зворотного зв'язку між безробіттям і податками. Однак необхідно зауважити, що тут не враховується інтенсивність пошуків роботи, ступінь мобільності працівників або від'ємна віддача на масштаб в функції працевлаштування.

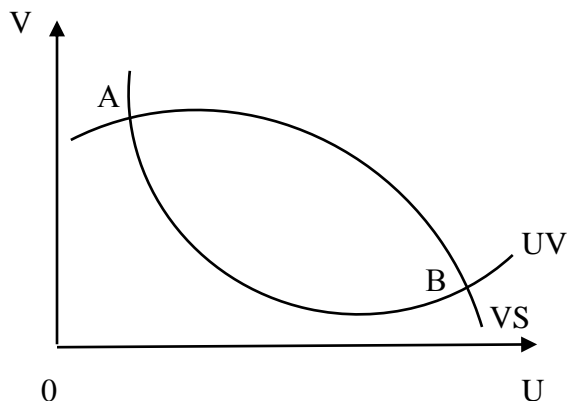


Рис. 8.4 – Неєдина рівновага на ринку праці

У деяких країнах Центральної і Східної Європи вже зросло невдоволення перевантаженнями приватного сектору непрямими податками – особливо в Угорщині, де є найбільш щедра система допомоги з безробіття і найжорстокіша система непрямих податків. Цілком ймовірно, що зростання неофіційного сектора економіки є наслідком важкого і все більш обтяжливого податкового тягаря. Модель може бути розширена для аналізу процесу забезпечення активних програм на ринку праці, які можуть «витіснятися» все більш високими витратами на допомогу безробітним.

Інститути і гістерезис: допомоги по безробіттю, що пасивно змінюються. Далі буде представлений простий приклад гістерезису для економіки, в якій допомоги по безробіттю пасивно реагують на зміни умов на ринку праці. Даний механізм включає зворотний зв'язок між безробіттям і допомогою з безробіття. Якщо рівень звільнень позначити як s , а рівень виходу зі стану безробіття як f , то: $u = s(1-u) - uf = s - (s+f)u$, де f є функцією всіх значущих параметрів, що характеризують політику на ринку праці. Крім того, зробимо ще одне істотне припущення про те, що зміни «щедрості» виплат по безробіттю обумовлені змінами рівня безробіття. Міркування тут можуть бути наступними: з ростом безробіття зростає також і ризик поповнити ряди безробітних. Як наслідок, середній виборець буде з більшою ймовірністю голосувати за більш високий рівень допомоги по безробіттю. Для того щоб посилити цей аргумент ми не будемо враховувати адміністративні витрати на виплати по безробіттю, продовжуючи раніше прийняте припущення про здійснення фінансування за принципом «вихідної допомоги».

Результат може бути видно на рис. 8.5, який являє собою фазову діаграму в просторі змінних b (рівень допомоги) і u (рівень безробіття). Є нескінченне число станів рівноваги, представлених кривою uv . Розглянемо вплив тимчасової зміни продуктивності праці. Крива uv зсувається в $u'u'$, зміна рівня

безробіття підвищує допомоги безробітним. Траєкторія переходу залежить від початкового стану і положення кінцевої точки В залежить від положення початкової точки відносно нової кривої. Коли дія припиняється, немає ніякої гарантії, що економіка повернеться назад в точку А.

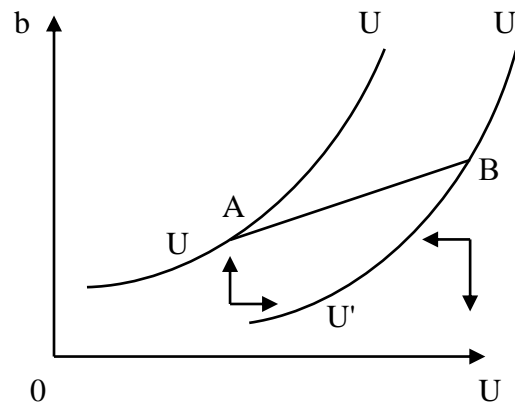


Рис. 8.5 – Явище гістерезису в базовій моделі

Оптимальна політика уряду в моделях з гістерезисом може призводити до досягнення небажаного стану рівноваги в точці В, якщо витрати на повернення виявляються занадто високими. Важливим інститутом, що був прийнятий в деяких країнах Східної Європи, є агресивна активна політика, яка обмежує зростання пасивної підтримки безробітних і заміщає її обов'язковими або, в чеській термінології, «соціально доцільними» роботами. Це еквівалентно протициклічному субсидуванню робіт (такі заходи дійсно використовувалися в неблагополучних регіонах, в той час як Прага отримувала зовсім мало допомоги). Подібна політика сприяє руху економіки в бажаному напрямку в неблагополучні часи. У країнах Центральної та Східної Європи, де шоки пов'язані скоріше із структурними змінами (перебудовою), ніж з тимчасовим падінням сукупного попиту, протидія руху до гістерезису виявляється цілком важливою.

Все ще тривають дискусії про те, якого роду активні програми на ринку праці (АПРП) найбільш ефективні в період радикальних структурних змін. Шведська модель, яка досі вважалася надійним засобом проти довгострокового

безробіття, зараз переглядається через значне з часів Великої Депресії скорочення сукупного попиту у 2008–2010 рр. Вона також була піддана сумніву з причин фіскального характеру – вельми важливим для країн ЦСЄ. Проте АПРП є найбільш прийнятним видом політики в період радикальних структурних змін, коли людський капітал втрачається («морально зношується») і необхідна висока посадова, галузева і регіональна мобільність робочої сили.

Активні програми на ринку праці (АПРП) можна впорядкувати від найбільш пасивних (програми громадських робіт, виділення коштів на створення робочих місць, субсидії до заробітної плати) до активних (перепідготовка в центрах перепідготовки, вручення робочих ваучерів випускникам школи і робітникам, що втратили роботу, субсидії для переїзду в інший регіон тощо). В рамках базової моделі АПРП можуть розглядатися як заходи k (обсяг коштів необхідних на підтримку вакантних робочих місць), що зменшують τ шляхом субсидування створення робочих місць або безпосередньо створюють робочі місця в громадському секторі (заходи сприяють пересуванню кривої vs вгору) або заходи, які впливають безпосередньо на процес працевлаштування. Подібні заходи включають підвищення ефективності послуг служб зайнятості та ринку праці в цілому, а також посилення вимог щодо пошуку робочого місця при зарахуванні на отримання виплат.

Активні програми на ринку праці (АПРП) можуть також впливати на пропозицію праці. Вони дозволяють знизити пропозицію праці групами, які мають малий шанс бути прийнятими на роботу або перерозподілити можливості бути зайнятими від однієї групи до іншої, впливаючи на прийняття рішення про пропозицію праці цими групами (наприклад, молоддю або низькокваліфікованими працівниками). Один з видів активної політики, який поки отримав відносно мало уваги в Східній Європі, є раннє відправлення на пенсію. У Східній Німеччині, наприклад, раннє відправлення на пенсію було

ключовим заходом АПРП і більше 800 тис. працівників старшого покоління було виведено з лав робочої сили. Це звільнило простір для випускників шкіл та іншої молоді, що стоїть на початку вікової драбини, дозволило акумулювати людський капітал в процесі роботи. Просте порівняння доходів, що були одержані, і витрат від раннього відправлення на пенсію показує, що воно дійсно збільшує наведену вартість ВВП, особливо, якщо людський капітал працівників старшого покоління являє собою різноманітні «залишки».

Між іншим програма ранньої відправки на пенсію передбачає значні витрати з держбюджету. У Східній Німеччині такі витрати фінансувалися з федерального бюджету об'єднаної Німеччини, що і пояснює успіх даного виду АПРП. У той же час в Угорщині, Польщі та інших країнах небажання або нездатність держави запропонувати привабливе місце працівникам старшого покоління (або просто звільнити їх) пояснює, чому подібна програма мала менший успіх.

Ще один аспект політики пропозиції робочої сили відноситься до «самовідрахування» низькопродуктивних працівників з лав робочої сили. Це може бути досягнуто шляхом управління виплатами безробітним в напрямку, який підвищує вартість робочої сили до рівня, що спостерігається в країнах ОЕСР. Гарантована зайнятість служила інструментом соціального захисту в соціалістичних країнах, які виділялися на тлі країн ОЕСР високим рівнем зайнятості. Після введення критерію прибутковості і звільнення від соціальних зобов'язань підприємства звільняються від низькопродуктивних працівників, які в деякій мірі залишають ряди робочої сили. Це перш за все відноситься до працівників старшого покоління, які продовжували працювати в свій післяпенсійний період. Зниження чисельності робочої сили спостерігалось в різному ступені у всіх країнах ЦСЄ – це можна помітити по співвідношенню змін чисельності зайнятих і безробітних. В країні зі стабільними демографічними характеристиками і фіксованою пропозицією робочої сили

співвідношення цих величин дорівнює одиниці. Однак воно варіює від менш ніж 0,5 в Чехії, Словаччині та Болгарії до більш ніж 1 в Угорщині, Польщі та Румунії.

Країни ЦСЄ умовно можна поділити на три групи за проведеною ними активної політики на ринку праці (АППП). Перша група складається з країн, в яких витрати на АППП виявилися «витісненими». У цю групу входять Болгарія і Румунія. Незважаючи на підвищення активних витрат на ринку праці з 1 млн. левів у 1991 р. до 22,2 млн. левів в першій половині 1993 р., ці витрати в Болгарії склали лише 1,8% від усіх витрат на ринку праці і менше 0,2% ВВП. У Румунії ці програми стримувалися проблемами управління: позики роботодавцям були обмежені або скасовані через зловживання, що спостерігалися; самі програми вимагали інтенсивних трудових витрат і були досить складними для нагляду.

Друга група країн підтримувала високий рівень витрат на АППП. До цієї групи належать Чеська республіка і Словаччина. Чеська республіка є найкращим прикладом у прихильників АППП, оскільки там витрати зросли до 53% бюджетних асигнувань на заходи в області зайнятості у 1992 р. Велика їх частка призначалася молодому поколінню, некваліфікованим працівникам і випускникам шкіл і була спрямована на створення нових робочих місць і громадські роботи, що керуються муніципальними властями; в 1992 р. за цими програмами було створено 94 тис. робочих місць [10, с. 476–484].

Висновки. В даному розділі була розглянута роль інститутів на ринку праці трансформаційної економіки України, що дозволило поглибити уявлення про інституціональний вплив на структурні перетворення і рівновагу на ринку праці, зайнятість та безробіття в трансформаційній економіці. Крім того, були вивчені і рекомендовані до використання при вивченні ринку праці України найпростіші моделі рівноваги на ринку праці, моделі пошуку роботи, що пов'язані з трансакційними витратами, а також запропоновані заходи активної

державної політики в цій сфері, які спрямовані на перенавчання безробітних і підвищення їх мобільності.

Разом із тим залишаються не до кінця вивченими проблеми гістерезису і неєдиної рівноваги на ринку праці трансформаційної економіки України. Крім того, слід проаналізувати вплив реформи освіти, сфери охорони здоров'я, пенсійної реформи та змін у законах про працю на чисельність робочої сили і її зайнятість, на накопичення людського капіталу і, відповідно, на рівновагу на ринку праці в Україні.

Література

1. Капелюшников Р. Производительность и оплата труда: немного простой арифметики // *Экономические науки*. – 2014. – №3. – С. 36–61.
2. Юрчик І. Б. Аналіз інституційного забезпечення національного ринку праці. // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2014. – №3-4. – С. 101–106.
3. Федунчик Л.Г. Ринок праці в Україні: проблеми та напрями їх вирішення // *Ринок праці та зайнятість населення*. – 2016. – №2. – С. 31–34.
4. Панюк Т. Аналіз сучасного стану ринку праці України. // *Економічний аналіз*. – 2013. – Випуск 12. – Частина 1. – С. 243–246.
5. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
6. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. Спб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – XXXIV + 702 с.
7. Barro, R. 1988 “The Persistence of Unemployment” *American Economic Review* 78:32–37.
8. Burda, M. 1988 “Wait Unemployment in Europe” *Economic Policy* 7:391–426.
9. Pissarides, C., and J. Wadsworth. 1989. «On the Job Search: Some Empirical Evidence from Britain.» *Working Paper 1063, Centre for Labor Economics, London School of Economics*.
10. 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.
11. К. Писсаридес. Может ли жёсткость заработных плат объяснить волатильность безработицы? // *Вопросы экономики*. – 2011. – №1. – С. 65–88.

РОЗДІЛ 9

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація та постіндустріалізм спричинили значні зміни в економіці та фінансовому капіталі, який в ній діє, що викликає необхідність пошуку нових концептуальних і понятійних підходів до характеристики обох. Глобалізація відкрила можливість формування крупного фінансового капіталу, здатного діяти в світових масштабах, або глобального фінансового капіталу, а постіндустріалізм надав йому ефективні інформаційно-організаційні, управлінські технології, що дозволяють не тільки ефективно вирішувати свої чисто фінансові завдання, а й виступати в ролі творця, з одного боку, великих економічних просторів, а з іншого – каталізатора змін економічних відносин, параметрів та інститутів, що дає такому капіталу можливість здійснювати цілком цілісний контроль над економічними процесами. Необхідну для подібного контролю опору і ефективний засіб реалізації глобальний фінансовий капітал знаходить у мережевого типу утвореннях, що ним формуються, які можна було б визначити як великі економічні структури диверсифікованого характеру. Виходячи з цього, він постає як капітал, який реалізує глобальну просторово-організаційну функцію, що надає трансформуючий вплив не тільки на процес відтворення, а й на сам його характер.

Інтерес до феномену фінансового капіталу в економічній науці виник на рубежі XIX-XX ст., що відображено в роботах Р. Гільфердінга, В. І. Леніна, Т. Веблена, Н. І. Бухаріна, Р. Люксембург. Потім даний феномен привернув увагу Дж. М. Кейнса, Дж. Хікса. В даний час у вітчизняній науці до його проблем звертаються В. Г. Белоліпецкий, О. В. Бузгалін, Л. П. Евстігнеєва,

Р. Н. Евстігнеєв, А. І. Колганов, Ю. М. Осіпов, М. А. Ескіндаров, чийми зусиллями закладені теоретичні та методологічні підстави дослідження сучасного фінансового капіталу. Одним з головних процесів глобалізації виступає транснаціоналізація виробництва і капіталу, що впливає на трансформацію природи сучасного фінансового капіталу. Ці проблеми відображені в працях У. Бек, І. Валлерштайна, М. Г. Делягіна, В. Л. Іноземцева, О. Г. Мовсесяна, К. Омае, Г. Томсона, О. Тоффлера, Л. Туроу, І. П. Фамінського.

Незважаючи на різноманітність теоретичних досліджень з питань капіталоутворення і відтворення капіталу лише небагато з них присвячені цілісному системному дослідженню цього процесу в умовах наростаючої глобалізації, постіндустріалізації, і «фінансізації» економіки. Недостатньо систематизовано та описано питання формування нових структурних утворень, не надто виявлена специфіка їх положення і поведінки в господарському просторі, а питання стратегічного та управлінського рівня знаходяться тільки в стадії первинної розробки. Теорія сучасного фінансового капіталу ще тільки складається. В силу цього, багато підходів носять поки суперечливий, фрагментарний характер, що виявляється і в понятійній різноголосиці. Однак наявні розробки вже дозволяють вести більш глибокі й масштабні дослідження концептуального характеру, що дозволяють внести новий вклад у розуміння сутності сучасного фінансового капіталу, його змісту, місця і ролі в економіці, що активно змінюється.

Основна ціль дослідження полягає в концептуальному вивченні еволюції і характеру фінансового капіталу, в системному аналізі його відтворювального механізму в умовах посилення глобалізаційних процесів і наростання постіндустріальних змін. Крім того, дослідження фінансового капіталу в його глобальній перспективі дасть можливість більш реалістично розкрити

капіталоутворюючі та капіталорозподільчі процеси, що відбуваються в світовій економіці, особливо в сучасних умовах.

9.1. Генезис та еволюція фінансового капіталу

Складні та динамічні трансформаційні процеси, що спостерігаються останнім часом в економічних системах різних країн значно посилили зацікавленість науковців у з'ясуванні сутності економічної категорії – «фінансовий капітал» та дослідженні його місця і ролі в трансформаційних процесах. Крім того, аналіз наукових публікацій дає підстави стверджувати, що останнім часом інтерес до фінансового капіталу, як економічної категорії та до особливостей його формування, функціонування та використання, постійно зростає.

Термін «капітал» належить до фундаментальних і найскладніших категорій економічної науки, він був введений Аристотелем ще у IV ст. до н. е. З тих пір капітал є об'єктом наукового дослідження науковців як минулого, так і сьогодення. Еволюція поглядів на капітал відбиває історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки і структури товарного виробництва. Ці процеси відобразилися у розвитку економічної науки, що, зі свого боку, вплинуло на тлумачення капіталу як конкретної економічної категорії.

Проблеми пов'язані з виникненням та розвитком фінансового капіталу досліджували такі вчені, як: Анікін В. О., Веблен Т., Гільфердінг Р., Ленін В. І., Перло В., Фішер І., Шарп У., Бовикін В., Мотильов В., Солюс Г., Тарновський К., Фрідман М. Жвавий інтерес в Україні до дослідження фінансового капіталу виник у 90-ті роки ХХ ст., коли у нас почали створюватися передумови для його розвитку.

Проблеми, пов'язані з функціонуванням капіталу і фінансового капіталу як особливої форми капіталу, взаємодія та взаємний вплив фінансового та виробничого капіталу в умовах глобалізації, зміна їх ролі в процесі відтворення

в різних економічних системах стали об'єктом дослідження багатьох учених-економістів і постійно знаходяться в центрі їх уваги. Методологічні проблеми формування капіталу та тенденції його нагромадження розглядаються в роботах: Андрущенко В., Базилевича В., Барановського О., Білоліпецького В. Г., Бuzгаліна О., Воробйова Ю., Вульфена Ч., Гейця В., Глазьєва С. Ю., Губанова С. С., Гелбрейта Дж., Грязнової А., Зверькова М. І., Зотова Е.С., Красавіної Л., Лютого І., Ларіна Е., Марша П., Овчинського В. Осипова Ю.М., Переса К. та багатьох інших.

Наукові положення, висновки і рекомендації, які містяться в дослідженнях вітчизняних та іноземних авторів, публікації яких були використані в цій роботі, мають значну цінність для аналізу характеру та напрямків трансформації змін у взаємодії фінансового та виробничого капіталу в сучасних умовах. Проте, визнаючи їх фундаментальний внесок щодо питань, що стосуються наукового дослідження, можна констатувати, що природа та форми сучасного фінансового капіталу в цілому залишається недостатньо дослідженими. Як показує аналіз літератури та дисертаційних досліджень, в прямій постановці, з урахуванням сучасних вимог, особливостей розвитку та перебігу криз останніх років, це питання вивчено ще недостатньо.

В економічній літературі існують різні підходи до розуміння суті капіталу як такого, а в межах цього і трактування категорій: «фінансовий капітал», «банківський капітал», «промисловий капітал», «фіктивний капітал», «реальний капітал» та інші. Класичне визначення фінансового капіталу – монополізований банківський капітал, зрощений і переплетений з монополізованим промисловим капіталом. За змістом фінансовий капітал це об'єднання відособленого позичкового і промислового капіталів. Таким чином, сам термін «фінансовий капітал» вже включив в себе промисловий капітал (разом із банківським). Однак в конкретно-економічних дослідженнях (фінансові ринки, банківська

справа, фінанси підприємств та ін.) під фінансовим капіталом найчастіше мають на увазі грошовий і фіктивний капітал.

Термін «капітал» може означати дві абсолютно різні речі: фінансовий капітал, який зазвичай пов'язують з грошима або іншими видами паперових активів, які виступають нарівні з грошима, і реальний капітал, представлений виробничим обладнанням (машини, верстати, устаткування та інша техніка за допомогою якої протягом тривалого часу створюється товари). Коли мова йде про капітал як фактор виробництва, майже завжди мається на увазі реальний капітал; коли ж мова йде про «ринок капіталу», то зазвичай мається на увазі ринок грошового та фіктивного капіталу, що включає банківську позику, акції корпорацій і облігації.

Першим спеціальним дослідженням проблем інтеграції банківського і промислового капіталу стала робота австрійського економіста Р. Гільфердинга "Фінансовий капітал" (1910 р.), в якій автор здійснив огляд формування взаємозв'язку промислового і банківського капіталу. Об'єднання банківського капіталу з промисловим він визначив поняттям «фінансовий капітал»: «фінансовий капітал – це капітал, що перебуває у розпорядженні банків і застосовується промисловцями» [1, с. 265]. Активне проникнення банківського капіталу у сферу матеріального виробництва дало привід Р. Гільфердингу віддати визначальну роль в формуванні фінансового капіталу сфері обігу. Робота Р. Гільфердинга досить часто критикувалася окремими науковцями як за вихідну помилку щодо сутності грошей, і з цього сутність фінансового капіталу за Р. Гільфердингом полягає у домінуванні банків над промисловістю; так і за недостатню увагу процесу концентрації виробництва – як основи утворення монополій. Таким чином, не зовсім зрозумілим є механізм злиття капіталів, окрім персональної унії та довгострокових форм кредиту. Критика Р. Гільфердинга західними науковцями найчастіше полягає у тому, що його висновки щодо появи нової форми капіталу описують лише стан економіки

Німеччини початку ХХ ст. та не набули загального характеру, тому що ігнорують роль грошового ринку та ринку цінних паперів як джерела позичкового капіталу для промислових монополій.

Однак, безумовно, робота Р. Гільфердинга заслуговує уваги і створює підґрунтя для дослідження сучасного фінансового капіталу. Сильною стороною роботи Р. Гільфердинга можна вважати те, що він вперше описав механізм утворення установчого прибутку, що дає можливість зрозуміти джерела формування фінансового прибутку корпорації взагалі та доходу від росту капітальної вартості акцій (*capital gains*), які заслуговують ретельної уваги на сучасному етапі розвитку економіки яка все частіше характеризується як фінансиалізована.

Подальшого розвитку категорія фінансового капіталу набула у роботах вчених-марксистів початку минулого століття. Зокрема, класичне визначення категорії фінансового капіталу належить Леніну В. У своїй праці, присвяченій детальному вивченню економічної основи імперіалізму він визначає фінансовий капітал як монополізований банківський злитий з монополізованим промисловим капіталом [2,с. 345]. Це визначення вважається класичним, бо у ньому схоплені та відтворені усі сутнісні характеристики нової форми капіталу. Провідна роль віддається концентрації виробництва та капіталу, на основі яких з'являються капіталістичні монополії. Монополії, які виникли внаслідок конкуренції швидко підкорили не тільки сферу виробництва, а й сферу руху позичкового капіталу, який на початку ХХ ст. насправді переважно контролювався банківськими монополіями. Розвиток відносин кредиту та все більша концентрація виробництва привели до швидкого поширення акціонерних товариств та фіктивного капіталу, що створило передумову зрощування капіталів шляхом системи участі та персональної унії. «Систему участі», яка являла собою скупку контрольних пакетів акцій В. Ленін вважав

головним механізмом злиття монополістичного промислового та монополістичного банківського капіталів.

Таким чином, фінансовий капітал виникає об'єктивно як форма існування монополістичного капіталу, бо тільки об'єднана міць промислових та банківських монополій дає можливість монополії на постійній та сталій основі отримувати монопольний прибуток. Звичайно, поява фінансового капіталу не означає, що всі промислові монополії об'єднуються з усіма банківськими монополіями. Фінансовий капітал представлений рядом фінансових (або фінансово-промислових) груп, які є центрами фінансового капіталу, поява таких груп відбиває появу якісно нового ступеня монополізації капіталу (перший ступень монополізації відбувався на рівні галузі). Зрощування промислового капіталу з банківським посилює монопольні позиції фінансової олігархії та дає можливість використовувати вільні грошові кошти які зосереджені у банках для укріплення та розширення промислової монополії та реалізації монопольного прибутку у різноманітних формах (установчий, промоутерський прибуток та інші форми прибутку від операцій з капіталом які набули значного поширення у сучасну епоху фінансиалізації). Як видно, поява та розвиток фінансового капіталу підсилює монополізацію підпорядкованих йому сфер господарства і являє собою подальший розвиток монополістичного капіталізму.

Слід зазначити, що хоча злиття промислових та банківських монополій виражає сутність фінансового капіталу, однак, у процесі розвитку монополістичного капіталізму торгівельні монополії також входять до складу фінансового капіталу. Таким чином, вже у 50-их роках минулого століття В. Мотильов у своїй монографії «Финансовый капитал и его организационные формы» відзначив, що у більш широкому сенсі в фінансовому капіталі зливаються відносини власності так контролю фінансових та нефінансових

підприємств різноманітних галузей промисловості. Більш того, фінансовий капітал підкорює і дрібне виробництво» [4,с. 86].

Як видно, генезис фінансового капіталу є об'єктивним явищем, яке знаменує перетворення капіталізму вільної конкуренції на монополістичний капіталізм. На цьому етапі домінування капіталу взагалі відбувається в формі домінування фінансового капіталу (на відміну від епохи капіталізму вільної конкуренції, коли панування капіталу взагалі втілювалося у пануванні промислового капіталу). Це домінування, зокрема, виражається у все більшому відокремленні капіталу-власності від капіталу-функції та відокремленню фінансової верхівки, яка уособлює капітал-власність та отримує левову частку монополістичного прибутку.

Величезна роль для забезпечення механізму панування фінансової олігархії належить фіктивному капіталу. Наприклад Д. Котц [4,с. 25] ще у 80-их роках минулого сторіччя показав, що все більша частина фіктивного капіталу компаній реального сектору концентрується у фінансових інститутах в результаті скупки акцій на фондовому ринку, або розвитку трастових операцій. Хоча саму категорію «фінансовий капітал» автор вважає історично обмеженою, і користується поняттям «фінансовий контроль», під яким він розуміє здатність фінансових інститутів визначати основні напрями політики корпорацій. Але слід зазначити, що фінансовий контроль – це лише один з механізмів об'єднання монополістичного капіталу, хоча він і набув великого значення в союзі монополій. Даний момент заслуговує окремої уваги на сучасному етапі розвитку економічної системи, яка характеризується істотним та стрімким збільшенням частки фіктивного капіталу у співвідношенні з реальним. У сучасній економіці фінанси не просто присутні і її обслуговують, а домінують. Переворот в дійсності вже здійснено, економіка стала і стає зовсім іншою, і головна роль у ній належить вже не капіталу як такого, а фінансовому капіталу [6,с. 4]. Так, світовий фінансовий ринок в рік оцінюється приблизно в 800 трлн.

доларів, а з урахуванням деривативів – більш ніж в квадрильйон. Таким чином, на реальну економіку припадає в кращому випадку не більше 10% світового грошового обороту. [7,с. 297]. Фіктивний капітал таким чином перетворюється на інструмент, що забезпечує механізм панування фінансової олігархії.

Розвиток фінансового капіталу змінює не тільки економічну, а і політичну структуру суспільства. Закріплення єдності економічних інтересів різних форм капіталу обумовлюють узгодженість його політичних інтересів, таким чином, як влучно зазначив Р. Гільфердинг «дозволяє йому (фінансовому капіталу) діяти усією тяжкістю економічної сили прямо на державну владу» [1,с. 403]. Таким чином вже на початку минулого століття сформувалися передумови зрощування монополістичного капіталу з державним апаратом, переважно у формі персональної унії.

Подальший розвиток фінансового капіталу протягом ХХ сторіччя йшов по лінії все більшої концентрації виробництва та капіталу, перетинання капіталом національних кордонів та формування міжнародних монополій у формі транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків (ТНБ) які стають основними інституційними формами існування сучасного фінансового капіталу.

На початок 2011 року у світі існувало 82 тис. ТНК и 807 тис. їх філій. Згідно з офіційною статистикою у 2009 зарубіжні філії ТНК забезпечували 10,5% світового ВВП та 24,5% зайнятості [7, с. 80].

Річард Барнет та Рональд Мюлер були одними з перших вчених, які пов'язали поняття «глобалізації» з глобальною експансією ТНК. У їх книзі 1974 р. *Global Reach: The Power of Multinational Corporations*, вони вбачали прояв глобальної корпорації як «агента глобалізації олігополістичного капіталізму».

Підприємства, які входять до структури ТНК поєднані у «глобальні ланцюги вартості» (*global value chains*), які також можуть бути розглянуті як

один з механізмів монополізації та злиття капіталів. Крім традиційних ієрархічних типів ланцюгів все більшого поширення набувають сітьові організації ланцюгів створення вартості, та так звані «близькі ринкові відносини» (arm-length market relations) – стійкі коопераційні зв'язки між окремими компаніями, які підтримуються взаємною довірою [8, с. 21].

Усі підпорядковані ТНК компанії підкоряються принципу максимізації прибутку усієї фірми в цілому, водночас фінансовий та адміністративний центр за звичай знаходиться у країні з розвинутою економікою. Таким чином, ТНК стає ключовим інструментом фінансового капіталу у другій половині ХХ ст. З ростом інтернаціоналізації та диверсифікацією «верхівка» взагалі перестає займатися питаннями виробництва, деякі дослідники навіть визначають, що розповсюдження субконтрактації привело до того, що прямого залучення ТНК у процес виробництва більше немає. ТНК все частіше делегують ці функції зарубіжним заводам користуючись своїм монопольним контролем над фінансами та технологією.

Транснаціональні банки здатні створити і створюють наддежавну систему господарювання, їх поява та існування пов'язані з необхідністю налагодити обслуговування іноземних відділень ТНК. Інтернаціоналізація банків пов'язана з інтернаціоналізацією нефінансових компаній а також з процесами фінансової інтеграції та глобалізації. ТНБ не тільки супроводжують процес глобалізації фінансового капіталу а й визначають його напрями.

В результаті розвитку протиріччя концентрації капіталу, яке полягає у єдності та протилежності тенденції до конкуренції з одного боку та до об'єднання з іншого боку, встановлюється контроль фінансово-промисловими групами над значною долею ринку завдяки участі ТНБ та холдингів у капіталі декількох ТНК одночасно. Таким чином формуються транснаціональні фінансово-промислові групи, які отримують можливість ширше використовувати переваги міжнародного поділу праці та міжнародної

кооперації виробництва. Міжнародні ФПГ впливають на структуру світового виробництва та стан світової торгівлі і конкурентного середовища. За різними даними фінансово-промислові групи контролюють не менше 60% іноземних активів ТНК [9, с. 38].

Сьогодні в фінансово-економічній літературі переважає розуміння, що фінансовий капітал є сукупністю фінансових коштів які власники інвестують в розвиток суб'єкта господарювання. Зокрема, таке розуміння фінансового капіталу можна знайти в роботах С. Фішера, Р. Дорнбуша, Р. Шмалензі, М. Шварца, Дж. Робінсон та інших. Таке більш практичне розуміння фінансового капіталу в економічній теорії більш близьке до категорій «позичковий капітал» (який все частіше закріплюється у формі фіктивного капіталу). Тут, однак, слід зауважити, що в англійській мові існує 2 різних поняття для позначення фінансового капіталу як у широкому (класичному) сенсі – *finance capital* так і у вузькому, більш функціональному сенсі – *financial capital*. Викладені нижче погляди скоріше мають відношення до поняття *financial capital*.

Економічна енциклопедія визначає фінансовий капітал як процес «зрощування банківських монополій та інших фінансово-кредитних інституцій з нефінансовими монополіями (промисловими, торговими, транспортними)» [10,с. 315]. Як ми бачимо, сутність фінансового капіталу тут трактують не як конкретну економічну категорію, а як процеси, що проходять у розвитку економічних систем.

Окремі автори розглядають фінансовий капітал як сумарні активи компанії [11, с. 172] або ж як сукупність її фінансових активів [12,с. 23]. Аналогічно С. Моїсєєв і В. Терьохін вважають, що фінансовий капітал – це фінансові кошти підприємства, відбиті в пасиві його бухгалтерського балансу [13, с. 8].

Більш повно визначення фінансового капіталу сформулював Ю. Воробйов, який характеризує його як «сукупність капіталізованих фінансових ресурсів, які використовують власники і менеджери в економічному процесі відтворення вартості як джерело фінансування господарської діяльності з метою одержання доходу, формування якого в економічній системі держави здійснюється на ринкових принципах і підходах» [14,с. 67].

Більшість авторів аналогічно розглядає співвідношення «гроші-грошовий капітал». Саме такої думки дотримується А. Гальчинський, вказуючи, що «грошовий капітал – це не лише певна сума грошей, у вигляді якої кожен індивідуальний капітал оживає, починаючи процес обігу; це вартісна форма всього дійсного капіталу» [15, с. 171].

Різноманітність поглядів на фінансовий капітал відображено у табл.9.1.

Таке неоднозначне трактування конкретної економічної категорії в значній мірі зумовлено багатьма факторами, а також тими обставинами, що виникнення та функціонування категорії «фінансовий капітал» пов'язані з діяльністю складних, багаторівневих економічних систем і ускладнюється процесами інтеграції і глобалізації.

Таблиця 9.1

Тлумачення категорії «фінансовий капітал» різними дослідниками

Автор	Визначення
1	2
А. В. Анікін	Економічна категорія, зміст якої – поєднання монополії в сфері виробництва з монополією у сфері акумуляції та організації руху позичкового капіталу.
Р. Гільфердінг	Капітал, що перебуває у розпорядженні банків та використовується підприємцями
Г. Макміллан	Складна система взаємозв'язків великих кредитно-банківських інституцій з нефінансовими корпораціями
Економічна енциклопедія	Зрощування банківських монополій та інших фінансово-кредитних інституцій з нефінансовими монополіями (промисловими, торговими, транспортними)

В. Мотильов	Форма капіталу, в якій зливаються відносини власності та контролю зрощених фінансових та нефінансових підприємств різноманітних галузей виробництв
Л. Алексеєнко	Грошові ресурси та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів
К. Макконелл, С. Брю, С. Панчишин	Гроші, що є в підприємства для закупки інвестиційних товарів
І. Бернар, Ж.-К. Коллі, В. Федоренко	Грошове вираження вартості цінних паперів, які дають право власності на реальний капітал підприємства
І. Бланк, В. Корнеєв	Сумарні фінансові активи підприємства
І. Балабанов, Р. Барр, В. Белоліпецький	Частина фінансових ресурсів, що залучена в оборот і дає дохід від цього обороту
С. Моїсєєв, В. Терьохін	Джерела фінансування активів компанії
Ю. Воробйов	Капіталізовані фінансові ресурси, що використовуються як джерело фінансування господарської діяльності для одержання доходу
А. Ковальова, М. Лапуста, Л. Скамай	Сукупність власних та позичкових фінансових ресурсів, що використовуються для фінансування активів
В. Лещук	Синтетична економічна категорія, яка є концентрованою, більш складною еволюційною формою капіталу нового рівня, що спрямовується на максимізацію ефективності діяльності задля отримання надприбутків та посідає ключове місце в системі суспільного капіталу
В. Ленін	Фінансовий капітал як монополізований банківський капітал злитий з монополізованим промисловим капіталом
А. Бузгалін та А. Колганов	Віртуальний фінансовий капітал – капітал, який не тільки відірвався від виробництва, але такий, який не знаходиться на сталій основі у приватній власності будь якого фізичної, або юридичної особи
Н. Дрозд	Капітал, джерелами якого є об'єднанні банківський, промисловий та фіктивний капітал для забезпечення інвестування підприємницької діяльності з метою отримання прибутку
Н. П. Пінто	Капітал стає фінансовим капіталом коли у ньому поєднуються ознаки грошового та промислового капіталу. Тобто, коли він стає ліквідним і виробничим – гроші і машини одночасно
Б. Хока	Комодифікований капітал, який обертається на фінансових ринках та контролюється класом фінансових капіталістів, переважно через фінансові інститути та монополізує промисловий капітал
Д. Харви	Фінансовий капітал у 2 вимірах: будь-яка форма капіталу яка відповідає процесу обігу капіталу який приносить процент; «силовий блок» фінансової аристократії.

Складено на підставі [16, с. 130; 17, Р. 228; 18, р. 427; 19, с. 424; 20, с. 211; 2, с. 345].

В цілому, проведенне дослідження та узагальнення дає підстави зробити наступні висновки щодо розуміння сутності фінансового капіталу:

1. Економічна категорія «фінансовий капітал» різноманітне поняття, яке має багато значень, з розвитком ринкових відносин та економічної думки постійно збагачується і ускладнюється. Історично первинне абстрактне та узагальнене поняття фінансового капіталу постійно трансформується відповідно до умов господарювання, набуває нові форми прояву, нові риси та якості, які відповідають економічній парадигмі відповідного періоду часу.

2. В сучасній науковій та економічній літературі фінансовий капітал часто ототожнюється з грошима, трактується як капітал у грошовій формі. Окремі автори трактують фінансовий капітал як матеріальні, фінансові та нематеріальні активи, які мають грошовий вираз, акумулюються суб'єктами для забезпечення отримання прибутку. Така його багатогранність ускладнює визначення сутності економічної категорії «фінансовий капітал». В ході розвитку суспільства та економіки, з ускладненням умов економічної діяльності палітра трактувань категорії «фінансовий капітал» розширюється.

3. В економічній теорії та практиці частіше усього на макроекономічному рівні фінансовий капітал трактується як інтеграція банківського і промислового капіталу, а з погляду підприємства фінансовий капітал розглядається як сукупність фінансових ресурсів (фінансові активи та фінансові кошти), що залучені в оборот з метою отримання прибутку.

4. Категорія «фінансовий капітал» в його класичному трактуванні має дослідницький потенціал для розуміння сучасних процесів так чи інакше пов'язаних з постійно зростаючою роллю фінансової системи як механізму перерозподілу додаткової вартості створеної у процесі виробництва так і

привласнення частки доходів усіх верств суспільства на користь фінансової верхівки.

5. На сучасному етапі враховуючи те, що монополія у сфері обігу позичкового капіталу належить не тільки банкам, позичковий капітал можливо мобілізувати і за допомогою ринку капіталів, фондового ринку та інших фінансових інститутів небанківського типу, фінансовий капітал доцільно розуміти як поєднання монополії у сфері виробництва з монополією у процесі акумуляції та організації руху позичкового капіталу. Таке більш загальне розуміння категорії фінансового капіталу передбачає можливість змін організаційних форм монополізації позичкового капіталу. В структуру монополії та рух позичкового капіталу з розвитком капіталістичних відносин увійшли небанківські фінансові установи, трастові, страхові та пенсійні фонди, а також хеджеві фонди.

6. Поняття фінансового капіталу включає дві важливіші складові: з однієї сторони, факт концентрації та монополізації основних сфер економічної діяльності, а з іншої – об'єднання під впливом невеликої групи контролю над дійсним капіталом і над рухом позичкового капіталу.

9.2. Тенденції зміни співвідношення фіктивного і реального капіталу в умовах глобалізації

В результаті революційних змін, що відбуваються як у сфері виробництва, так і у сфері розподілу і споживання, економічний простір набуває нової якості. Це виявляється в трансформації світової економіки в цілісну глобальну економічну систему та у значному зниженні міжнаціональних бар'єрів на шляху руху товарів, капіталів, валюти. Безумовно, що такі зміни відображаються на функціонуванні капіталу. Особливо яскраво і динамічно вони проявляються у функціонуванні фінансового капіталу як

найбільш активної та мобільної частини промислового капіталу. Інтегруюча роль фінансового капіталу вимагає більш детальної розробки питання про змістовну складову відносин, що виникають під час його руху та питання про вплив, який здійснює фінансовий капітал на загальний хід відтворювального процесу. В сучасній економіці глобалізація відкрила можливість формування дуже великого фінансового капіталу, здатного діяти у світових масштабах, або глобального фінансового капіталу. А стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних та управлінських технологій надав такому капіталу можливості в значних масштабах не тільки ефективно вирішувати свої суто фінансові завдання, а й виступати в ролі творця, ставати каталізатором змін економічних відносин, параметрів і інститутів. Все це дає глобальному фінансовому капіталу можливість здійснювати цілісний контроль над економічними процесами. Необхідну для подібного контролю опору і ефективний засіб реалізації свого впливу глобальний фінансовий капітал знаходить у сформованих ним утвореннях мережевого типу, які можна було б визначити, як диверсифіковані великі економічні структури. Виходячи з цього, фінансовий капітал постає як капітал, який реалізує глобальну просторово-організаційну функцію, що здійснює трансформаційний вплив не тільки на процес відтворення, а й на сам його характер [21, с. 4]. У новій реальності відбулося повне розмежування ринків реальних товарів і послуг і ринків фінансових активів [22, с. 263]. Одним з найбільш показових в цьому плані є ринок деривативів (похідних цінних паперів, пов'язаних з ризиками). Обсяг цього ринку перевищує 650 трлн. доларів, що більше ніж у 8 разів перевищує світовий ВВП. В той же час, вся світова реальна економіка, включаючи в тому числі і незвичайно розвинуту сферу послуг, сьогодні становить в рік приблизно 80 трлн. доларів. [6, с. 297]. Кількість грошей на ринку деривативів можна порівняти з усією грошовою масою, випущеної усіма країнами світу в 2012 р., – 1,4 квадрильйона дол. США, що в 40 разів більше, ніж світовий ринок акцій (40 трлн дол.) і в 23 рази більше

світового ВВП (70 трлн. дол.) [23]. Як наслідок – поки зберігається тенденція отримувати прибуток від фінансових спекуляцій, а не від реального сектора економіки, буде існувати одна з причин економічної кризи [24, с. 140].

У період зародження і розгортання промислової революції продуктивний і фінансовий капітал хоч і виконують різні функції, але постійно взаємодіють між собою. У процесі кругообігу в умовах розширеного відтворення виробничий капітал прив'язаний до конкретних продуктів і географічного регіону. Така прив'язка визначається як обладнанням та виробничими потужностями, що використовуються у виробництві, так і збутовою мережею. Подібна регіональна прив'язка певним чином обмежує мобільність продуктивного капіталу. Фінансовий же капітал навпаки, за своєю суттю є більш мобільним. Тому при виникненні (з тих чи інших причин) перенакопичення капіталу, фінансовий капітал в силу своєї більшої мобільності першим перетікає в інші, найбільш ризиковані і прибуткові сфери. У ситуації, що склалася сьогодні в системі товарно-грошових відносин, фінансовий капітал може бути успішно інвестований без особливого уявлення про те, як і що буде робитися на вкладені кошти. Основний критерій для цього Результати проведення політики, спрямованої на зниження нерівності, повинні співвідноситися із сукупними витратами на її здійснення. Подібне втручання може прямо впливати на функціонування ринку або змінювати індивідуальні інтереси. У таких випадках зачіпаються механізми за допомогою яких ринок праці протистоїть різким коливанням споживчих смаків, технології або попиту. Схематично подібна взаємодія зображена на рис. 9.1. потенційна прибутковість (в деяких випадках навіть оцінка потенційної можливості отримання цього прибутку). Для продуктивного ж капіталу, навпаки, знання про товар, умови виробництва, особливості технологічних процесів, умови експлуатації і ринки збуту є основою потенційного успіху. Ці знання можуть бути науковими і технічними даними, управлінським досвідом, талантом до нововведень або

підприємницькою хваткою, але вони завжди будуть пов'язані з конкретними областями і будуть мобільними лише частково.

Різною залишається і ступінь ризику для продуктивного і фінансового капіталу. Залежно від обставин ризику можуть бути незначними і досить відчутними. У той же час, для фінансового капіталу ризику нижче. Це пов'язано з тим, що агенти фінансового капіталу можуть вибирати, куди вкладати гроші, уникаючи надмірно ризикованих в порівнянні з очікуваним прибутком вкладень. Агенти продуктивного капіталу навпаки, залежать від попереднього періоду розвитку і повинні шукати виходи у межах, що вузько задані умовами конкретного виробництва, часто потребує залучення фінансового капіталу для забезпечення успіху. Так, при створенні дійсно інноваційних підприємств у фахівців можуть виникати геніальні ідеї і бажання прийняти на себе величезні ризики, присвятити своє життя справі втілення власних проектів у реальність. Однак, як правило, на масштабні інноваційні проекти тільки власних коштів їх ініціаторів не вистачає, в цих умовах якщо фінансовий капітал не піде на зустріч, то вони нічого не можуть зробити. Всі ці відмінності призводять до фундаментальної різниці в рівні незалежності. Фінансовий капітал незалежний за своєю природою, продуктивний же тісно пов'язаний з певною галуззю знань та з географічним регіоном. Фінансовий капітал може бути обережним, продуктивний же змушений долати труднощі як при введенні нововведень, так і намагаючись ухилитися від них. Прогрес та інновації в першу чергу асоціюються з капіталом продуктивним (що в принципі правильно), але існуючий продуктивний капітал з часом застаріває і тоді саме фінансовий капітал бере на себе роль тієї сили, що дає можливість встати на ноги новим підприємцям [5, с. 104].

Відносини продуктивного і фінансового капіталу значно залежать від етапу життєвого циклу технологічного укладу. Так, активна взаємодія фінансового капіталу починається вже на початковій стадії нового

технологічного укладу. В період активного формування нового ключового фактору і ядра технологічного укладу через опанування нових технологій та способів виробництва на новій технологічній та елементній базі, продуктивному капіталу потрібні значні фінансові ресурси. Така ситуація створює перспективу отримання надлишкової додаткової вартості та надприбутків, що приваблює фінансовий капітал, який в цей час ще відчуває перенакопичення від впливу попереднього технологічного укладу і активно шукає ефективного застосування. Стикаючись із убиваючою віддачею від інновацій і насиченням ринку в застарілих секторах фінансовий капітал перетікає у нові високотехнологічні сфери і швидко пристосовується до нових реалій економічного буття. Тим самим фінансовий капітал сприяє швидкому накопиченню реального капіталу, опанування ним нових технологічних процесів та його прагненню до розширеного відтворення. Така взаємодія фіктивного і реального капіталу відбувається до тих пір, поки в реальному секторі не буде повністю оновлений основний капітал у відповідності з новими технологічними реаліями. Паралельно з цими процесами відбувається поступове відособлення фіктивного капіталу, який починає рух на власній основі за якою втрачається дійсне джерело його зростання. Створюється ілюзія самодостатності фіктивного капіталу, втрачається його природній зв'язок з реальним сектором. Такі ілюзії посилюються стрімким розвитком фінансових інструментів та вибухоподібним зростанням фіктивної складової економіки. В цих умовах, завдяки наростаючому зміцненню власних сил, яке відбулося в період минулої фази, фінансовий капітал набуває впевненості в тому, що він здатний існувати і розквітати самостійно. Блискучі успіхи в своєрідному азартному світі переконали його в тому, що він сам по собі здатний породжувати багатство, немов в умовах чарівної економіки [5, с. 107]. У цих умовах продуктивний капітал, що включає революційні галузі, стає лише черговим об'єктом маніпуляцій. Така ситуація остаточно завершує поділ між

фінансовим і промисловим капіталом. У світі курсових прибутків, міхурів нерухомості та іноземних вкладень пропадає останній слід реальних вартостей будь-чого. Наростає безконтрольна інфляція активів, в той же час шаленими темпами зростає борг; велика частина коштів знову потрапляє в «казино». У зв'язку з цим збільшується диспропорційність між паперовим і реальним багатством, між реальними доходами або дивідендами і капітальними прибутками [5, с. 108]. Але такі диспропорції не можуть існувати вічно, з часом вони збільшуються, наростає напруга і зазначені диспропорції неодмінно призводять до колапсу. Він може статися у вигляді серії структурних криз або ж у вигляді одного потужного краху або станеться і те, і інше. В якій би формі це не відбувалося, фінансовий міхур обов'язково повинен лопнути. В ході схлопування міхура і наступної кризи диспропорції, що накопичилися, зникають, вартість паперових грошей зрівнюється з реальною вартістю. Все це повертає фінансовий капітал до реальності і центр тяжіння знову переміщується у реальний сектор. Продуктивний капітал, який базується на сформованій технологічній парадигми впевнено стає генератором багатства, а фінансовий капітал трансформується в носія функцій, які полегшують функціонування реальної економіки. Така ситуація сприяє масовому впровадженню інновацій та економічному зростанню в ході якого фінансовий капітал бере участь у розподілі прибутку отримуючи свою частку. Протягом незначного часу під впливом фінансового капіталу ще можуть зберігатися певні диспропорції, які в подальшому нівелюються в результаті конкурентної боротьби. В результаті продуктивний капітал формує олігополії і освоює зростаючі ринки. Таким чином, в цій фазі технологічного укладу оновлений зв'язок між продуктивним і фінансовим капіталом наростаючими темпами буде стимулювати реальне зростання і реальні дивіденди. Це часи, коли теоретична ідея про посередницьку роль фінансового капіталу стає ближче до реальності [5, с. 109]. Така ситуація зберігається на всьому протязі підвищувальної хвилі даного

технологічного укладу. На думку фахівців активна фаза технологічного укладу може тривати близько сорока років [25, с. 32]. У міру насичення ринків в рамках даного технологічного укладу деякі в минулому швидкозростаючі і високоприбуткові сектори продуктивного капіталу досягають меж свого зростання на існуючій технологічній базі, як в продуктивності, так і в обсягах ринків. Прибутки, що отримуються з цієї застарілої частини економіки і все ще динамічних фірм, стикаються зі зниженням кількості можливостей для вигідних вкладень і перетворюються в «гроші, що простоюють». Таким чином, на фінансовий капітал тисне той факт, що вільні гроші з'являються швидше, ніж можливості для вигідних вкладень, і він пускається на пошук нових оригінальних або прибуткових проектів [5, с. 109]. Ці проекти включають кредити далеким країнам або кардинально нові технології. Перші призводять до кризи боргу, другі – до наступної технологічної революції.

Таким чином, нова парадигма соціально-економічного устрою суспільства підвищуючи очікувані рівні продуктивності в різних сферах діяльності сприяє активній взаємодії фінансового і продуктивного капіталів. Залежно від фази домінуючого технологічного укладу, рівня розвитку економічних відносин, цілей та завдань, що вирішуються суспільством провідна роль може належати як фінансовому, так і продуктивному капіталу.

На підставі проведеного аналізу існуючих тенденцій співвідношення реального та фіктивного сектору, можна зробити наступні висновки:

1. В сучасних умовах відбувається стрімке зростання домінуючої ролі фінансового капіталу і підвищення його впливу на всі сторони життя і діяльності суспільства.

2. Під впливом глобалізаційних тенденцій на підставі подальшого науково-технічного розвитку та удосконалення виробничої і комунікаційної інфраструктури господарського механізму спостерігатиметься подальше посилення ролі фіктивної частки капіталу у визначенні напрямів та тенденцій

економічного розвитку, збільшуватиметься посилення його впливу на формування пропорцій реального господарського механізму та зростатиме його домінування.

3. В результаті відокремлення фінансового капіталу через значне збільшення масштабів його діяльності, розвиток фінансових ринків та інструментів складається ілюзорне враження його самодостатності. Фінансовий капітал починає домінувати над реальним підпорядковуючи його діяльність своїм інтересам і цілям. В результаті формуються фінансові міхури, які при крайньому загостренні протиріч схлопуються приводячи до кризи.

4. За відсутності власних джерел кредитування вітчизняні товаровиробники змушені позичати гроші у іноземних кредиторів, в результаті посилюється боргова залежність. Складається ситуація, коли через існування вітчизняної економіки за рахунок позичених грошей, суб'єкти господарювання не в змозі управляти своїм відтворенням. Усі інвестиційні рішення в таких умовах приймаються за кордоном.

9.3. Стрімке збільшення фіктивної частини фінансового капіталу і його наслідки

У XXI ст. наука поповнилася багатьма новими термінами, в тому числі «bubbleeconomics», який характеризує якісні зміни в розвитку суспільства і в якому виробничі відносини переміщують акцент з виробництва на перерозподіл економічних ресурсів і світового потенціалу на користь світової олігархічної еліти. Цей термін досить повно і точно відображає сутність тих трансформацій, які відбулися в економіках США та країн «золотого мільярда» за останні 30 років, коли економіка з появою інформаційного сектора взяла курс на підвищення норми прибутку, який значно більше і вище в порівнянні з економікою виробництва. Bubbleeconomics відображає якісно нове явище

суспільно-економічного життя, де основу виробничих відносин становить фіктивний, спекулятивний капітал, який перетворює гроші та інші цінні папери в особливі швидкозростаючі операції, чия мета полягає в одержанні не базового активу, а прибутку від зміни ціни [26, с. 5].

Для такої моделі економіки характерним стає вже не сфера реальної економіки і створення нових товарів і послуг, а перерозподіл нагромадженої вартості. Визначальна роль в даному процесі відведена фінансовим інститутам, які перетворили здійснювані фінансові операції на первинні, а виробництво, реальну економіку – на вторинні. Для цього використовуються: гроші, що стали товаром, який одні країни продають іншим, отримуючи дохід від сеньйоражу; крипто валюти, мета яких зводиться до глобалізації світу шляхом зниження локальних емісійних центрів і валют країн, звільнення резидентів від сплати податків; валютні інструменти – свопи та деривативи, по суті, є фіктивним товаром, який продається банками довірчим компаніям і один одному за гроші. Ця модель спрямована на ірраціональне виробництво, яке збільшує обсяги і частку в ВВП сфери послуг у вигляді грального бізнесу, масової культури і т.п., продукуючи тим самим ірраціональне споживання. Вона сприяє поглибленню соціально-економічної нерівності між країнами, перерозподіляючи природні і відтворювані світові ресурси на користь глобальних монополістів. Така модель економіки спрямована на зростаючий розрив між багатими людьми світу і рештою населення Землі [27].

Передумови для поглиблення фінансіалізації світової економіки почали формуватися ще в 1970-ті роки. Початок п'ятої технологічної революції (1971) збігся з корінними трансформаціями в діяльності фінансових інститутів, ініційованими припиненням дії Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів, яка стримувала вільне переміщення капіталів. Введення плаваючих курсів валют зумовило потребу в хеджуванні валютних ризиків. З 1972 року починається торгівля валютними ф'ючерсами на Чиказькій товарній біржі.

Паралельно представники Чиказького університету створюють теоретичну основу для торгівлі ризиками, що на практиці вилилося в створення в 1973 р. Чиказької опціонної біржі. Сек'юритизація теж виникла в 1970-і роки. Бурхливий розвиток позабіржових фінансових інструментів (наприклад, кредитних дефолтних свопів, операції з якими фактично не регулювалися і не враховувалися у банківських балансах) був і є важливим фактором, що сприяв розгортанню соціально-економічної кризи. Обсяг цих операцій, які давали можливість уникнути резервування, дуже швидко збільшувався і в кінці 2008 р. перевищив світовий ВВП. У 1980 р. фінансова глибина світової економіки за показником, що характеризує відношення вартості глобальних фінансових активів до ВВП, становила 103%, а в 2008 р. – 292%; показник фінансової глибини, що характеризує відношення вартості позабіржових деривативів до ВВП, зріс з 297% у 2000 р. до 899% в 2008 р. [28, с. 10].

Такі «гроші» створюють прибуток, який є результатом перевиробництва грошової маси, кредитних операцій, спекулятивних інвестицій в цінні папери. Причому такий прибуток зростає випереджаючими темпами в порівнянні з прибутком, отриманим в реальному секторі економіки. Якщо в 1970-х роках фінансові підрозділи виробничих корпорацій США створювали не більше 15% від їх загального прибутку, то сьогодні вони забезпечують своїм корпораціям вже майже 50% цього показника. Характерною рисою такої моделі стає створення на базі тріади промислового, торгового і банківського капіталів тільки фіктивної частини фінансового капіталу, яка зосереджується переважно на фондовому ринку і в основному у вигляді цінних паперів. Сьогодні ці віртуальні квазіринкові інструменти оцінюються приблизно в 1,2 квадрильйона дол., тобто в 1200 трлн. дол., що в 16,7 рази перевищує валовий світовий продукт, який становить 71,83 трлн. дол. Вартість деривативів в 6 разів перевищує вартість загального світового багатства, яке включає всі ринки акцій, страхові фонди, сімейний добробут і оцінюється сьогодні приблизно в

200 трлн. дол. При цьому 90% всіх операцій з деривативами здійснюють 4 найбільших банки [27].

Крім банків, купівлею цінних паперів, інших фінансових та нефінансових активів за мінімальною ціною з метою їх перепродажу за завищеними цінами займаються різні фонди і компанії, які отримали назву «фінансових стерв'ятників». Така назва закріпилася за ними тому, що їх прибуток є наслідком незаконних маніпуляцій з паперами і їх емітентами, якими можуть стати як компанії, так і держава. Діяльність таких фондів здійснюється через спеціально розроблену «фінансову інженерію», яка включає в себе різні важелі – від маніпулювання цінами, коли певний актив купується за мінімальною ціною, до дефолту, але основним інструментом залишається злиття і поглинання. До бізнесу таких компаній залучена значна частина американської економіки. Згідно з доповіддю МВФ і Світового банку, їх жертвами стали як мінімум 11 країн, що розвиваються [29, с. 113].

Великий обсяг перенагромадженого капіталу, що з'явився в розвинених країнах, обрав для себе фінансові ринки новим полем діяльності, де він може приростати без процесу виробництва. Навіть після глибокої кризи 2008-2009 рр. цей процес не зупинився. У 2011 р. обсяги торгівлі фінансовими деривативами більш ніж в 11 разів перевищували світовий ВВП [30, с. 39]. За останні 30 років в світі створено фінансову піраміду, для обслуговування якої необхідна значна ліквідність. Центральні банки активно здійснювали емісію, особливо в період 2009-2011 рр. У багатьох розвинених країнах грошова маса перевищила ВВП.

Згідно з оцінками МВФ, сьогодні світові держави приблизно 64% своїх золотовалютних резервів тримають в доларах США і близько 27% – в євро. При цьому на британський фунт стерлінгів доводиться, відповідно, менше 5% активів, на японську ієну – близько 3% і на швейцарський франк – приблизно 0,5%. Вибір на користь лише кількох валют не є випадковим. Адже вони не

гарантовані золотом і сріблом і не забезпечують достатньої стабільності, оскільки ринкова економіка постійно піддається кризі надвиробництва. Діюча нафтодоларова система перетворила американську валюту в постійний рентний дохід, розмір якого не слід недооцінювати. Досить уявити, що в квітня 2013 р. середній щоденний обсяг операцій торгів американської валюти склав приблизно 4 трлн. 700 млрд. дол. [31].

Останнім часом швидко зростають різні криптовалюти, створені для взаєморозрахунків через Інтернет. Наприклад, біткоїн, введений в обіг в 2009 році. Він не емітується жодним центральним банком, а генерується спеціальними комп'ютерними мережами за певними правилами, тобто електронною валютою і системою електронних платежів. Попит на таку валюту стрімко зростає, 19 листопада 2013 р. обмінний курс цієї валюти на провідній японській біржі досяг 900 дол. за 1 біткоїн, а на китайській біржі – 1100 дол., за оцінками експертів ринкова капіталізація всього обсягу такої валюти в обігу зросла до 7,2 млрд. дол. [32], а вже у жовтні 2017 р. він досяг рекордної позначки – 6052 дол. за один біткоїн.

Фіктивний капітал став найприбутковішим і перетворився на фактичного володаря світу, сприяючи утворенню купки країн «золотого мільярду». Статистика свідчить, що ці країни, де проживає близько 15% населення планети, споживають близько 85% ресурсів, вироблених в усьому світі. США виробляє 20% світового ВВП, а споживає майже 45% світового продукту. За останні 50 років частка обробної промисловості в ВВП США скоротилася більш ніж удвічі (з 25% до 12%), при цьому частка фінансового сектора подвоїлася (з 3,7% до 8,4%). За аналогічний період частка доходів в обробній промисловості США скоротилася більш ніж на 2/3 (з 49% до 15%), а частка доходів фінансового сектора в загальній сумі доходів подвоїлась (з 17% до 35%). Одночасно з цим, частка фінансових послуг у ВВП зросла до 8,3% (4,9% – в 1980 р., 2,8% – в 1950 р.) [33, с. 35].

Все це свідчить про реальну загрозу для світової економіки і говорить про невпевненість у тому, що хоч одна з сучасних економічних концепцій здатна подолати асиметричний перерозподіл світового багатства на користь глобальної олігархічної еліти, створивши сприятливі умови для розвитку національних економік країн, які не входять до «золотого мільярда», і найголовніше – забезпечити стимулювання ендегенних сил їх саморозвитку. Адже в країнах, де мають місце ті чи інші ознаки економічного прогресу, вони викликані, в першу чергу, екзогенними факторами, перш за все – експансією іноземного капіталу. Така економіка зовсім не гарантує свободу обміну основними факторами виробництва. Принцип еквівалентного обміну, як ідея вільної економіки і невтручання, характерний для автоматизованої системи приватного господарства часів А. Сміта, в іншій ситуації є абсурдним. Діюча в світі ліберальна доктрина перетворила деякі держави і суспільства в рантиє. Як наслідок, вільні кошти, які потенційно повинні виступати інвестиційним ресурсом, вилучаються з реального сектора і осідають на деякий час на рахунках фінансових інститутів, завданням яких є їх акумуляція, примноження і подальша трансформація в реальні інвестиції. Тому на перший план виходить рівень розвитку фінансової системи, а саме: чим більше вона розвинена, тим швидше створюється даний інвестиційний ресурс. Для таких економічних систем як вітчизняна, процес трансформації проходить зі значним тимчасовим лагом – внаслідок недосконалості інституційного середовища функціонування, нерозвиненого фондового ринку. Це проявляється в низьких темпах приросту кредитування економіки і вилучення інвестиційних ресурсів з реального сектора економіки по відношенню до темпів приросту активів фінансового сектора.

На глобальному рівні фінансіалізація проявляється в тому, що все частіше уряди сучасних економік стають залежними від міжнародних фінансових інститутів. Знижується роль трудових ресурсів в розвинених економічних

системах. Така тенденція пов'язана, перш за все, з високими темпами розвитку і використанням інноваційних технологій. Реальний сектор економіки залучає в виробництво все менше трудових ресурсів, замінюючи їх машинною працею, як наслідок, зменшення здатності створення додаткового продукту реального сектора в умовах рецесії останнього і неможливості миттєво перезапустити економіку за допомогою фінансового сектора.

Тому, без посилення контролю над рухом капіталу і більш жорсткої регламентації ринку світової економіку будуть стрясати важко прогнозовані і глибокі фінансові кризи, спровоковані переміщенням обсягів капіталу і його авансуванням в формування чергового фінансового міхура. Об'єктом регулювання і контролю повинні стати, перш за все, податкові гавані і світові фінансові центри. На фінансових ринках обертається фіктивна вартість, що не втілює в собі витрат суспільно необхідного часу відтворення благ. Такі гроші не є товаром і представляють фіктивну вартість в обігу, спотворюючи тим самим реалізацію одного з найважливіших економічних законів – закону вартості.

Наповнення економіки ліквідністю під час економічних криз не повинно залишатися поза увагою міжнародних фінансових інститутів. Необхідно розробити чіткі рекомендації по монетарній політиці держави у всіх країнах, що утворюють ці фінансові інститути. Рішення з таких ключових питань, як обсяги емісії, введення грошей в економіку, механізми, направляючі гроші на підтримку ефективного попиту в економіці, інструменти контролю над емісійними і інвестиційними процесами, повинні прийматися колегіально.

9.4. Віртуальність фіктивного капіталу в сучасних умовах

Як вже зазначалось, протягом останніх десятиліть відбувається різке збільшення обсягів фіктивного капіталу (в основному за рахунок приросту

деривативів), як в номінальному вираженні, так і в співвідношенні з реальним виробництвом. Однією з причин такого бурхливого зростання фінансового капіталу стала інтернаціоналізація, глобалізація фінансових ринків різних країн, яка розширила можливості для більш мобільного перерозподілу активів і сприяла збільшенню і концентрації грошових потоків. У другій половині ХХ століття відбуваються значні зміни зовнішньої форми існування і руху фіктивного капіталу. На сучасному етапі він має на кілька порядків більшу ступінь мобільності і швидкості обігу в часі і просторі, характеризується значним ступенем концентрації, має меншу ступінь інтеграції з виробничим сектором. Процес фінансової глобалізації в сучасних умовах супроводжується почастиванням фаз прискореного зростання і глибокого падіння всіх без винятку світових фондових ринків, що постійно змінюють одна одну, "спаданням бульбашок" на ринках нерухомості та ряду фінансових активів, обваленням фінансових пірамід, заснованих на надмірному неконтрольованому використанні деривативів і продуктів сек'юритизації. Сучасний глобальний капітал має низку нових рис у порівнянні з епохою раннього капіталізму. Очевидною є фінансова домінанта, що виражається в глобальній перевазі фінансового капіталу над іншою економікою і випереджаючому зростанні фінансового сектора в порівнянні з реальним. У наявності визначальний вплив цього сектора на всю систему розподілу ресурсів, напрямки потоків інвестицій. Сучасний капітал не має локалізації в просторі і в часі, постійно переміщується по глобальному фінансовому ринку, легко йде з-під будь-якого національного і міжнародного контролю і регулювання. Такий капітал потенційно нестійкий, генерує фінансову нестабільність, непередбачуване залежить від дії випадкових чинників. Сучасний фінансовий капітал живе в комп'ютерних мережах і тому він рухається постійно і з дуже високою швидкістю, йому властиві постійна зміна суб'єкта власності і розмитість, дифузія прав власності, надзвичайно висока мобільність в часі і просторі, найвища концентрація при мінімальній

інтеграції з виробничим сектором. Віртуальний капітал межі XX-XXI століть стає системою "бульбашок" віртуального фінансового капіталу, які порожні за своєю сутністю, але при цьому поглинають величезні і найбільш високоякісні ресурси.

Постійно виникаюче протиріччя між прагненням до нічим не обмеженого руху і матеріально-речової обмеженістю конкретних форм втілення призводить на деякому етапі до зазначеного К. Марксом специфічного діалектичного роздвоєння капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Капітал-функція, або реально функціонуючий капітал, що знаходиться в товарній, продуктивній і грошовій формах, функціонує в конкретній сфері економіки, реалізуючи свою репродуктивну і творчу природу, безпосередньо генерує процес самозростання вартості. Капітал-власність, що представляє собою титул власності на істинний капітал, який відокремлено обертається на фінансовому ринку, існує у вигляді цінних паперів, деривативів та структурних фінансових продуктів. Його призначення – бути представником істинного капіталу на фінансовому ринку і опосередкувати перерозподіл вартості, власності, ризику та інформації. Ця особлива нематеріальна титульна форма існування капіталу характеризується К. Марксом як фіктивний капітал. Приймавши фіктивну (титульну) форму, капітал переходить в принципово новий стан, демонструючи ряд нових особливостей прояву своїх сутнісних властивостей. Однак процес віртуалізації зачіпає не капітал як такої, взятий в цілому, а лише його титульну форму. У своєму розвитку вона проходить кілька стадій. Спочатку виникає документарна форма титулу – цінний папір. Нарощування обсягів і швидкості угод з паперами призводить до наступної стадії – виникнення бездокументарних паперів. В епоху високих комп'ютерних і телекомунікаційних технологій на третій технологічній стадії розвитку фіктивний капітал набуває віртуальне буття – звернення в комп'ютерних мережах. Віртуалізація капіталу дійсно дозволяє досягти певної "досконалості" – забезпечує рівну доступність ринків

для будь-яких інвесторів незалежно від їх територіального і тимчасового розміщення, тобто зняття просторово-часових обмежень на його рух. Перешкоди, нездоланні в світі звичайних речових форм капіталу, долаються в віртуальному світі.

Віртуальний різновид фіктивної форми капіталу є ключовим моментом сучасного глобального ринку капіталу. Вона гармонізує внутрішню сутність і глобальну природу капіталу з новими реаліями епохи глобалізації та ери високих технологій, що неминуче посилює фінансову турбулентність. Будучи найменш керованим і найбільш нестабільним, такий різновид фіктивного капіталу вимагає якісно нового наднаціонального регулювання і відповідної глобальної інфраструктури [34, с. 32].

У структурі капіталу, який обертається на світових фінансових ринках, частина активів, яка пов'язана з обслуговуванням реальних потоків товарів, представляє лише 6-8%. Інші 94-92% розглядаються як спекулятивний капітал. Є всі підстави вважати, що фінансовий сектор в глобальній економіці придбав віртуальні ознаки і, все більшою мірою відриваючись від реального виробничого процесу, починає розвиватися на власній відтворювальній основі [34, с. 43].

Процеси глобалізації стимулюють міграцію фіктивного капіталу. Він більшою мірою набуває віртуальні ознаки, тобто отримує здатність переміщатися з високою швидкістю та у величезних обсягах по всьому світу, що змінює саму його суть. Зазначена особливість посилюється сек'юритизацією боргів компаній, фінансово-кредитних установ. В сучасних умовах фіктивний капітал має надзвичайно високу амплітуду мінливості, тобто в процесі економічного циклу відбувається масштабне передкризове розширення і подальше його обвальне кризове стискання. Надзвичайна чутливість і еластичність ринку позикового капіталу, яку створює фіктивний капітал,

сприяє, з одного боку, розширенню меж капіталістичного способу виробництва, а з іншого – загострює антагоністичні протиріччя капіталістичної системи.

Рішення суперечності між роздутим фіктивним капіталом і відстаючим в своєму зростанні реальним капіталом може бути тільки тимчасовим і мати катастрофічний характер, пов'язаний з різким падінням курсів акцій і біржовим крахом. Розмах сучасного капіталістичного циклу посилюється коливаннями фіктивного капіталу, а економічні кризи вкрай загострюються біржовими потрясіннями.

Важливою новою особливістю є те, що фіктивний капітал почав утворюватися в силу того, що самі боргові зобов'язання придбали товарну форму, тобто борги різного роду почали своє самостійне життя на фондовому ринку. На сьогодні не можна стверджувати, що фіктивний капітал є тільки "мильною бульбашкою" на реальному капіталі, що виникає і зникає періодично в залежності від циклічних процесів в економіці. Деякі форми фіктивного капіталу можуть існувати самостійно, окремо від його прототипу – реального капіталу. Збільшення маси фіктивного капіталу в умовах державно-корпоративного капіталізму призвело до появи нових форм і видів емісійної діяльності. За останні 30 років в світі створено фінансову піраміду, для обслуговування якої необхідна значна ліквідність. Центральні банки активно здійснювали емісію, особливо в період 2009-2011 рр. в багатьох розвинених країнах грошова маса перевищила ВВП [36, с. 29].

На основі фінансової віртуалізації відбувається відрив фінансового сектора від реального, з акцентом на використанні фінансових деривативів. Фінансові деривативи, з одного боку, перерозподіляють ризики, спрощують процес переливу вільних капіталів, забезпечують підвищення надійності фінансових ринків. З іншого боку, похідні інструменти породжують розрив дійсного і фіктивного капіталу і відчуження віртуальних фінансових відносин від реального господарства. В результаті фіктивний (віртуальний) капітал

підпорядковує процеси виробництва, керуючи дійсним капіталом, незалежно від його стану та ефективності. А сама міжсекторальна взаємодія здійснюється поза просторово-часових обмежень: в рамках віртуальних компаній, міжнародних виробничо-фінансових систем, що організовані за мережевою схемою з постійно змінною структурою, а також в світовому фінансовому просторі, де ділові операції відбуваються в режимі реального часу. Якість такої взаємодії капіталів тепер залежить від фінансових індексів, рейтингів, рівня капіталізації та іншої фінансової інформації. Таким чином, через механізм віртуалізації, за допомогою фіктивного капіталу відбувається перерозподіл фінансових ресурсів відповідно до зміни кон'юнктури ринку. Його особливістю є те, що віртуалізація фіктивного капіталу принципово змінює структуру фінансового сектора – комерційний кредит стрімко поступається місцем похідними фінансовими інструментами, в основі ціноутворення яких лежать інші цінні папери. Тому результативність функціонування реального капіталу визначається поза процесом виробництва товарів і послуг. Віртуалізація взаємодії реального і фіктивного капіталів призвела до глобальної фінансової нестійкості.

Розвиток ринку похідних інструментів дозволяло залучати для інвестицій практично необмежені кошти і розподіляти ризики. Але фінансові активи не можуть зростати нескінченно. Рано чи пізно фінансові «бульбашки» лопаються. Різке падіння цін на житло в США в 2006 році підірвало американський ринок іпотеки з об'ємом 13-14 трлн. дол. і викликало кризу довіри серед фінансових інститутів по всьому світу, а потім – збій глобального кредитного механізму. Однак, ряд фінансових «бульбашок» швидко відновилися після кризи 2008 року, наприклад, обсяг тіньових фінансових операцій, що здійснюються не через регулярні банки в 2011 р. перевищив докризовий рівень і досяг 67 трлн. дол., що більше світового ВВП. Така «тіньова банківська система» представлена переважно хедж-фондами. Сфера діяльності – позабіржовий обіг

деривативів, операції з різними борговими інструментами, в тому числі кредитно-дефолтними свопами [37].

Світовий ринок похідних фінансових інструментів на сьогоднішній день за обсягами торгів перевищує обсяг ринків основних фінансових інструментів і має доволі динамічні темпи розвитку. Ця тенденція не змінилася, незважаючи на їх негативну славу після початку світової фінансової кризи. Причини популярності строкового ринку – широкі можливості ринку похідних інструментів для інвесторів, які переслідують зовсім різні цілі на фінансовому ринку. Крім того, операції на строковому ринку є більш вигідними у порівнянні з операціями на ринку базового активу. Це пов'язано не тільки з «ефектом важеля», але і з відсутністю транзакційних витрат, що виникають при проведенні операцій на ринку базового активу. Завдяки процесу глобалізації світової економіки, похідні фінансові інструменти з'являються у все більшій кількості на регіональних та національних фінансових ринках країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Але водночас у багатьох країнах, і Україна не є виключенням, у досвіді запровадження похідних фінансових інструментів має місце недостатня послідовність та відсутність системного підходу як у спробах формування ринків похідних цінних паперів, так і в намаганнях впроваджувати окремі види деривативів.

У міжнародній практиці деривативи (похідні інструменти) є важливим елементом функціонування фінансових, грошових і товарних ринків. Однак через їх комплексність і пов'язаність з іншими активами та фінансовими інструментами використання деривативів є складною сферою діяльності фінансових інститутів, яка потребує особливих форм регулювання і нагляду з боку регуляторів. Незважаючи на поширення практики використання деривативів, цей сегмент ринку ще залишається недостатньо врегульованим,

що сприяє розвитку «тіньового банкінгу» та може наражати фінансові установи на значні ризики [38, с. 187].

У світовій практиці похідні інструменти найбільш активно почали застосовуватися в 1980-х роках після лібералізації фінансових ринків. Із часом ці інструменти набули самостійної форми та використовуються переважно вже не як інструменти хеджування, а як інструменти фінансового та грошового ринків.

У вітчизняній практиці фінансові деривативи, зокрема форвардні угоди та ф'ючерси, вперше почали використовуватися наприкінці 1990-х років на грошовому ринку за ініціативою Національного банку України як інструменти хеджування валютних ризиків. Однак через наявність у цей час фактично фіксованого валютного курсу та відсутність потреби у хеджуванні валютних ризиків вони не набули поширення. У кінці 2000-х і на початку 2010-х років проблеми використання похідних інструментів, особливо фінансових, знову актуалізувались, однак через відсутність законодавчої та нормативної бази ці процеси також не набули поширення. Незважаючи на це, вітчизняні банки активно підтримали використання фінансових деривативів, і в 2015 р. їх обсяг у банківському секторі перевищив 400 млн. грн. [39, с. 289].

Можливість хеджування позицій у процентних ставках, цінних паперах, валютах і сировинних товарах значною чисельністю учасників світової фінансової системи сприяє поступовому зростанню ринку деривативів в сучасних умовах. Зазначений інструмент дозволяє не лише ефективно мінімізувати ризики, а й використовується у багатьох випадках у спекулятивних цілях, що викликає занепокоєння у національних та наднаціональних органів управління.

Деривативи дозволяють торгувати базовими активами навіть за високого рівня ринкових ризиків. Корпоративні та фінансові інвестори використовують похідні інструменти для захисту від змін на ціни комплектуючих, матеріалів,

валютних курсів, процентних ставок тощо. Згідно з даними Міжнародної Асоціації свопів та деривативів 92% з числа 500 найбільших компаній у світі використовують похідні фінансові інструменти у системі фінансового менеджменту [40].

У світовій практиці ринок похідних фінансових інструментів розподіляється на два основні сегменти: угоди, що здійснюються на біржах та регулюються міжнародними стандартами; позабіржові деривативи. Основними похідними фінансовими інструментами сегмента біржових деривативів є ф'ючерси та опціони, серед яких важливе значення відіграють індексні опціони та ф'ючерси. Контракти на індекси пов'язані з конкретними інструментами і можуть включати вторинні характеристики, такі як волатильність або дивіденди. Представлені деривативи стандартизуються за термінами виконання та розмірами контрактів, а також можливими змінами на ринку. У сегменті регульованих деривативів можна виділити окрему підгрупу похідних фінансових інструментів, які проходять процедуру клірингу та подібні до біржових контрактів. Зазначена група деривативів має основні характеристики біржових продуктів, проте учасники мають можливість проводити двосторонні переговори щодо термінів погашення контракту, ціни виконання і способів розрахунку. Після узгодження умов контракти відправляються на біржі або до інституту центрального контрагента з метою їх підтвердження, обробки та клірингу.

Ключовими гравцями на ринку біржових похідних фінансових інструментів є країни Північної Америки (59,5%), Європи (31,9%) та Азії (7,1%) [41, с. 24].

Розвиток інноваційних технологій у сучасних умовах сприяв появі інноваційних похідних фінансових інструментів на біржовому ринку. Серед представлених інструментів варто виділити біткоїни, розповсюдження яких

призвело до появи бірж, що спеціалізуються на торгівлі похідними інструментами зазначеної криптовалюти.

Іншим сегментом ринку деривативів є позабіржовий сектор, який, за оцінками експертів, становить приблизно 95% похідних фінансових інструментів (мал. 1). Варто наголосити, що зазначений сектор є більш прибутковим, а значна кількість операцій знаходиться поза межами нагляду офіційних регуляторів. Для зазначеного фінансового інструменту відсутня стандартизація параметрів угод, що зменшує ліквідність ринку. Проте система управління похідними фінансовими інструментами в межах офіційних банківських установ також може бути дуже складною і непрозорою. В Україні лише 0,11 % контрактів здійснюються на позабіржовому ринку.

Протягом останніх десятиліть частка позабіржового ринку зросла з 60% до 90%. Обсяги ж ринку в абсолютному вимірі зросли за цей час у 133 рази з 5740 до 762908 млрд. дол. При цьому обсяги біржового ринку зросли приблизно в 30 разів, позабіржового – в 200.

Розвиток фінансового інжинірингу на ринку позабіржових фінансових інструментів призвів до появи кредитних деривативів, екзотичних похідних фінансових інструментів, до яких належать азійські, бар'єрні, бінарні, складні опціони. Серед представлених контрактів на особливу увагу заслуговує такий інноваційний продукт, як бінарний опціон, що являє собою похідний фінансовий інструмент, який залежно від виконання зазначеної умови щодо зростання чи зменшення вартості базового активу у встановлений момент часу приносить заздалегідь визначений розмір прибутку або збитку.

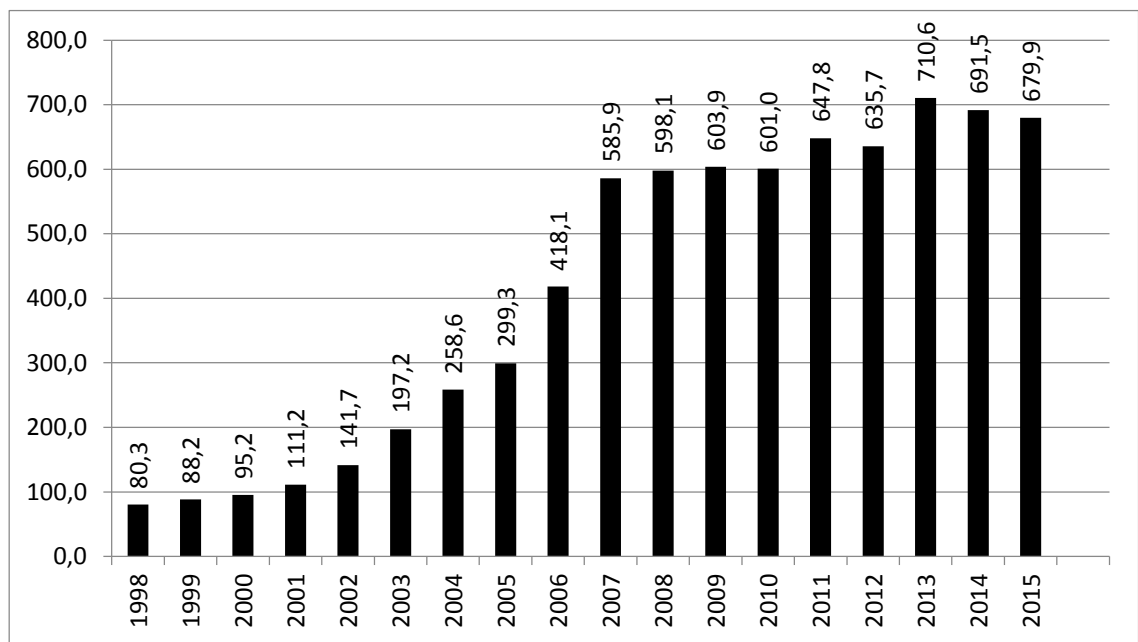


Рис.9.1 – Динаміка світового ринку деривативів за 2008-2015 рр., млрд. дол.

Джерело: складено за даними [42]

Набір різних продуктів одного виду деривативів називають продуктовою лінією. На сьогодні на світових біржах котируються 14 продуктових ліній. Середня кількість продуктових ліній, що котируються на одній біржі, становить приблизно п'ять. Найбільшу кількість продуктових ліній (13) має фондова біржа Йоханнесбурга (Johannesburg Stock Exchange). На семи з 52 бірж перебуває в обігу лише один вид біржових продуктів. Більшість Азійських бірж пропонують товарні ф'ючерси. Найбільшим ринком деривативів є Північноамериканський (54%), на другому місці досить близький за обсягами Європейський (38,71%), найменшу частку складають Азійський та інші ринки [43, с. 84].

Починаючи з 1995 року і дотепер, ринок капіталу в Україні розвивається періодами, коли увага приділяється тій чи іншій його частині, а не послідовно. Ринок цінних паперів України належить до групи граничних, незначних ринків, в число яких, окрім України, за різними класифікаціями входять ще близько двадцяти таких країн, як Румунія, Словенія, Словаччина, Хорватія, Болгарія,

Естонія, Сербія та інші, і де Україна посідає чільне місце як за темпами зростання, так і за обсягами капіталізації. Проте якісні характеристики вітчизняного фондового ринку знаходяться на низькому рівні, що перешкоджає йому ефективно виконувати функції, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного економічного розвитку. Останніми роками вітчизняний фондовий ринок функціонує в умовах адаптації до нових правил гри, пошуку нових технологій, підходів, фінансових інструментів. Однак усі позитивні досягнення фондового ринку в цілому ще не в повній мірі відобразились на ринку деривативів. Якщо рівень капіталізації ринку акцій цілком можна порівняти з ринками Польщі та Чехії, то похвалитися особливими досягненнями перед іншими країнами у сфері розвитку ринку деривативів поки важко.

Основними проблемами, що стримують використання деривативів в Україні, є низький рівень розвитку фінансового ринку, фінансова нестабільність і недосконалість законодавчої та нормативної бази. Специфіка використання похідних інструментів полягає в тому, що вони можуть комбінуватися між собою, утворюючи надзвичайно складні структуровані продукти, регулювання обігу яких часто виходить за межі регуляторного поля.

Таблиця 9.2

Обсяг торгів похідними фінансовими інструментами в Україні 2008-2015 рр., млрд. грн.

Обсяги торгів	Станом на кінець року						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всього, в т.ч.:	0,1	3,75	23,98	24,91	18,01	9,6	5,87
Біржовий ринок	0,05	3,73	23,82	24,77	18,01	9,59	5,83
Позабіржовий ринок	0,05	0,02	0,16	0,14	0,0	0,01	0,05

Джерело: складено за даними [45]

Український ринок похідних цінних паперів (табл. 9.2) є досить молодим і в значній мірі відрізняється від аналогічних ринків країн, які мають розвинену

фінансову систему, і кількісно, і якісно. Так, обсяг світового ринку деривативів досяг рівня 710 трильйонів доларів. Частка ВВП України у Світовому ВВП становить 0,24%. На противагу цьому частка українського ринку деривативів у світовому обсязі становить лише 0,0003% [44, с. 784].

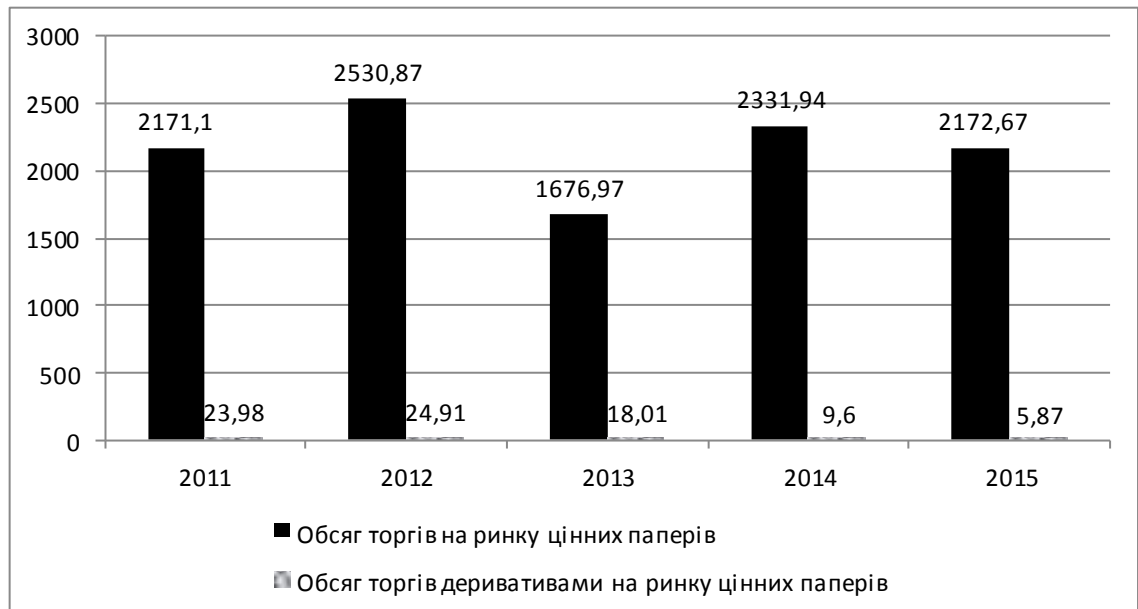


Рис.9.2 – Обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2011-2015 рр., млрд. грн.

Джерело: складено за даними [45]

За даними останнього річного звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, обсяги ринку похідних фінансових інструментів в Україні скоротились у 2015 р. на 67,4% порівняно з показниками 2013 р. та в абсолютному вимірі складають 5,87 млрд. грн. (рис. 9.2).

В загальній структурі обсягів торгів на ринку цінних паперів частка обсягу торгів деривативами становила 0,27% від сукупного обсягу торгів (рис. 9.3).

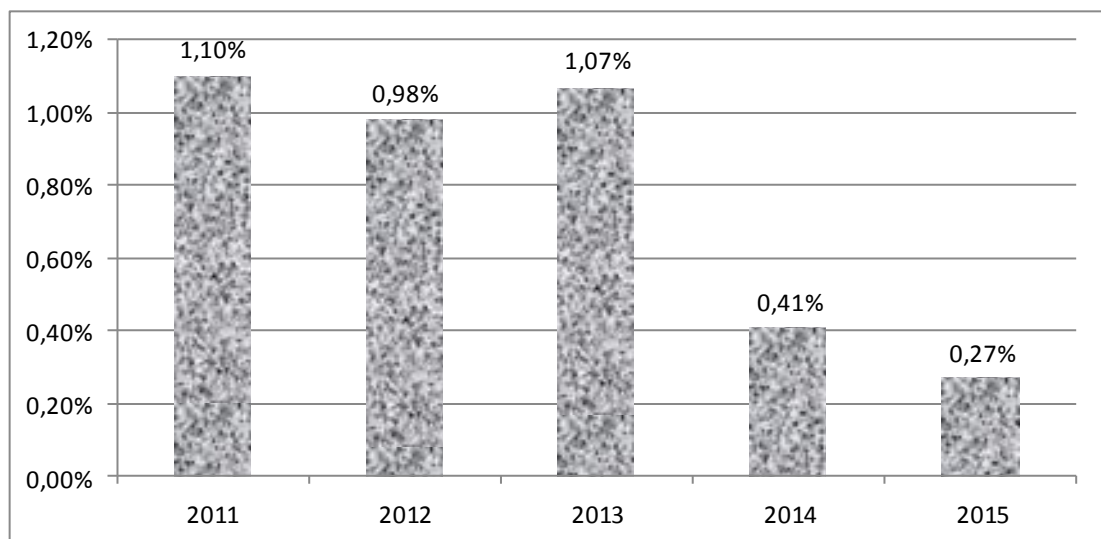


Рис. 9.3 – Частка обсягу торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2011-2015 рр.

Джерело: складено за даними [45]

Як і світовий, вітчизняний ринок похідних інструментів представлено організованим та неорганізованим сегментами. Але структура вітчизняного докорінно відрізняється від структури світового ринку. На відміну від світового ринку деривативів, де провідну роль відіграє позабіржовий сегмент, у структурі вітчизняного ринку останній становить лише 0,1% усього ринку похідних, що фактично свідчить про його початковий розвиток.

Першою суттєвою особливістю українських деривативів є відміна від зарубіжних деривативів за базисним активом. В Україні існують численні обмеження кількості базисних активів. Наше законодавство дозволяє лише три види базових активів: цінні папери, товари або кошти, відповідно виділяється три вигляду деривативів: фондові, товарні та валютні. Однак слід зазначити, що в нормативних актах згадуються й інші активи, такі, наприклад, як «характеристики» названих базисних активів, які також можуть бути базисними активами, але тільки за певних умовах. Другою важливою особливістю деривативів, дозволених до випуску в Україні, є обмеження щодо емітентів. Це

стосується всіх видів деривативів. Третьою особливістю деривативів в Україні є наявність обмежень щодо місця торгівлі цими цінними паперами.

Наступна особливість деривативів в Україні полягає в повній відсутності непокритих (незабезпечених) деривативів. У світовій практиці можливе існування як покритих деривативів, тобто таких цінних паперів, на які у сторони, відповідальної за контрактом є в наявності базисний актив, так і непокритих. Українське законодавство з деривативів прямо забороняє непокриті (незабезпечені активом) деривативи.

На відміну від світового ринку, де основна кількість операцій здійснюється на позабіржовому ринку, в Україні практично всі операції з деривативами здійснюються на біржовому ринку. Причиною цього, безумовно, є нестабільна політична та економічна ситуація в країні, яка спонукає учасників ринку торгувати на більш надійних біржових майданчиках, сподіваючись таким чином захистити себе від ймовірних ризиків. На жаль, хоча ринок деривативів і характеризується постійним зростанням обсягів операцій, все ж можна констатувати низьку зацікавленість суб'єктів господарювання до їх використання у власній діяльності, що свідчить про наявність багатьох перешкод їх ефективному застосуванню. З одного боку, операції з похідними цінними паперами дають змогу мінімізувати ризики, що дозволяє підвищувати ефективність фінансової та виробничо-господарської діяльності учасників фінансового ринку. З іншого боку, операції з деривативами в країнах з перехідною економікою є досить ризиковими для всіх суб'єктів ринку похідних цінних паперів.

Отже, розвиток вітчизняного ринку деривативів гальмує та перешкоджає його функціонуванню: політична та фінансово-економічна нестабільність в Україні і низький рівень диверсифікації національного фондового ринку; низький рівень систематизованості і узгодженості норм права, що регламентують використання деривативів в Україні; відсутність дієздатної

системи державного регулювання відносин на ринку похідних цінних паперів; недостатній рівень розвитку відповідної інфраструктури організованих ринків; низький рівень розвитку ринків базових фінансових інструментів; низька ліквідність та висока ризиковість виконання операцій з деривативами; низький рівень поінформованості суб'єктів господарювання про операції з похідних цінними паперами та відсутність належного рівня їх інформаційного забезпечення; незначна кількість вітчизняних компаній, які володіють достатнім обсягом власного капіталу, капіталізацією активів і запасом фінансової стійкості для реалізації фінансових операцій на міжнародних фінансових ринках; відсутність досвіду і традицій в учасників ринку щодо реалізації операцій із похідними цінними паперами; відсутність кваліфікованих фахівців, які мають достатній рівень знань для здійснення операцій з деривативами тощо.

Література

1. Гильфердинг Р. *Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Пер. с нем. Издание 7-е.* – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. – 480 с.
2. Ленин В.И. *Империализм, как высшая стадия капитализма. Полн. собр. соч.* – Т. 27. – 475 с.
3. Мотылев В.Е. *Финансовый капитал и его организационные формы.* – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1959. – 452 с.
4. Котц Д. *Банковский контроль над крупными корпорациями в США.* – М.: Прогресс, 1982. – 325 с.
5. *Экономическая теория на пороге XXI века – 4: Финансовая экономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой.* – М.: Юристъ, 2001. – 704 с.
6. Ларина Е., Овчинский В. *Кибервойны XXI века. О чем умолчал Эдвард Сноуден.* – М.: Книжный мир, 2014. – 354 с.
7. Антипина Е. С. *Противоречия и тенденции развития финансово-промышленных групп в условиях глобализации: дисс. канд. экон. наук.* – СПб., 2011. – 217 с.
8. Дементьев В. Е. *Включение отечественной экономики в глобальные цепочки создания стоимости: созидательный потенциал и риски / В.Е. Дементьев, Е.В. Устюжанина // Российский Экономический Журнал.* – 2016. – № 2. – с. 19–34.
9. Молчанова О. А., Гордеева Е. С. *Диалектика развития глобального финансового капитала в условиях экономического кризиса.* – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – 98 с.
10. *Економічна енциклопедія : у 3 т. / ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.].* – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
11. Пересада А. А. *Інвестиційний процес в Україні.* – К.: Лібра ТОВ, 1998. – 392 с.

12. Кузьмін О. Кластери як чинники інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // *Економіка України*. – 2010. – № 2 (579). – С. 14–24.
13. Финансовое управление фирмой / В. И. Терехин, С. В. Моисеев, Д. В. Терехин, С. Н. Цыханков; под ред. В. И. Терехина. – М.: Экономика, 1998. – 350 с.
14. Воробйов Ю. М. Теоретичні основи фінансового капіталу підприємств / Ю. М. Воробйов // *Фінанси України*. – 2011. – № 7. – С. 62–69.
15. Гальчинський А. С. Теорія грошей. – К.: Основи, 1998. – 415 с.
16. Аникин А. В. Кредитная система современного капитализма. – М.: "НАУКА", 1964. – 434 с.
17. Pinto N. P. 1998. *Finance Capital Revised*, pp 216-32, in Bellofiore, R. (ed.), *Marxian Economics: A Reappraisal, Essays on Volume III of Capital*, vol. I, London, Macmillan Press.
18. Носа В. 2012. A suggestion for a new definition of the concept of finance capital using Marx's notion of capital as commodity', *Cambridge Journal of Economics*. – 2012. – № 36. – p. 419–434.
19. Harvey D. *Limits to capital*. – London: Verso, 2006. – 478 с.
20. Бузгалин А. В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М.: Едиториал УРСС, 2007.
21. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 232 с.
22. Миргородская Е. О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/evolyutsiya-finansovogo-kapitala-v-usloviyakh-globalizatsii#ixzz3wpMYf1AE>
23. Блохина Т.К. Рынок деривативов: мировые тренды и перспективы развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-derivativov-mirovye-trendy-i-perspektivy-razvitiya>
24. Зверяков М.И. Мировой кризис и новая модель экономического развития / М.И. Зверяков // *Бюллетень Международного Нобелевского экономического форума*. – 2010. – № 1(3). – Т. 1. – С. 138–144.
25. Глазьев С. Ю. Современная теория длинных волн в развитии капитализма / С. Ю. Глазьев // *Экономическая наука современной России*. – 2012. – №2 (57). – С. 27–42.
26. Єщенко П.С. Світу потрібен новий вектор розвитку: від bubbleeconomy – до економіки людини / П. С. Єщенко // *Економіка України*. – 2014. – №6. – С. 4–22.
27. Финансовое будущее мира 09.11.14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/analysis/view/95576/>
28. Подлесна В.Г. Циклічність у розгортанні та подоланні економічних криз / В. Г. Подлесна // *Економіка України*. – 2014. – №9. – С.4–18.
29. Евстигнеева Л. Метаморфозы финансового капитала / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // *Вопросы экономики*. – 2013. – №8. – С. 106–122.
30. Хейфец Б. Глобальные дисбалансы и реформа мировой валютно-финансовой системы / Б. Хейфец // *Деньги и кредит*. – 2012. – №7. – С. 37–45.
31. Глобальная агрессия и мифы экономического роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/analysis/view/67740>
32. МВФ считает виртуальную валюту «биткойн» заслуживающей изучения 22.11.13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/85542/>

33. Лютий І.О. Суперечність процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І. О. Лютий, П. А. Мороз // *Економіка України*. – 2014. – №4. – С. 29–39.
34. Ермолаев К.Н. Виртуальность как форма существования и движения фиктивного капитала в современных условиях / К. Н. Ермолаев // *Экономическая теория*. – 2010. – №12(73). – С. 31–34.
35. Архипова В. Мировая финансовая система: глобализация или деглобализация / В. Архипова // *МЭ и МО*. – 2016. – №5. – С. 40–49.
36. Лашин П.М. Институциональные аспекты развития форм фиктивного капитала // П. М. Лашин / *Вісник ОНУ ім. І.І.Мечникова*. – 2014. – Вип. 3/1. – С. 27–31.
37. Макуха С.М. Трансформація капіталу в умовах постіндустріального розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kspu.edu/About/Faculty/FEconLaw/Konference_Actual_problem_of_economic_growth.aspx
38. Міщенко С.В. Регулювання ринку деривативів в Україні / С. В. Міщенко, В. І. Міщенко // *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. – 2016. – Т. 21. – Вип. 5 (47). – С. 186–190.
39. Міщенко В.І. Використання похідних фінансових інструментів в практиці українських банків / В. І. Міщенко // *Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization*. – 2016. – №. 7. – С. 283–286.
40. *International Swaps and Derivatives Association* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.isda.org/>
41. Пономаренко І.В. Глобальний ринок деривативів: сучасний стан та перспективи розвитку / І. В. Пономаренко, І. І. Віннікова // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 3. – С. 22–26.
42. *Amounts outstanding of over-the-counter (OTC) derivatives* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/derdetailed.htm>
43. Шелудько В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку деривативів / В. Шелудько, В. Вірченко // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. – 2015. – №. 10 (163). – С. 81–87.
44. Забоєнко В. О. Перспективи розвитку ринку деривативів в Україні / В. О. Забоєнко, М. Є. Трудова // *Вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. – 2016. – №. 10. – С. 783–786.
45. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>

РОЗДІЛ 10

ЗРОСТАННЯ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК ФОРМА ПРОЯВУ ПЕРЕНАГРОМАДЖЕННЯ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ

Зростання ринку державних облігацій є однією з форм, у яких відбувається зростання державних боргів взагалі. Природа державного боргу в дослідженнях зазвичай розглядається з боку боржника, з того боку, що борг виступає як розв'язання суперечності між державними витратами, які виражають потребу держави в здійсненні своїх функцій, і державними доходами, які завжди обмежені. З іншого боку, для здійснення державних запозичень, вже повинні бути в наявності вільні кошти на ринку позичкового капіталу. Саме можливість позики дозволяє державі збільшувати свої витрати понад величину доходів. У даній роботі буде показано, що необхідність зростання державних боргів обумовлена, в першу чергу, перенагромадженням позичкового капіталу в світовій економіці.

Так як метою капіталістичного виробництва є отримання прибутку, то очевидна його тяга до безмежного розширення виробництва. Але це розширення неминуче наштовхується на обмеження, що ставить перед ним величина платоспроможної потреби, яка формується існуючою структурою доходів даного суспільства. «Умови безпосередньої експлуатації та умови її реалізації не тотожні. Вони не збігаються не тільки по місцю і часу, але і в понятті. Перші обмежені тільки продуктивною силою суспільства, другі – пропорційністю різних галузей виробництва і споживчою силою суспільства. Але це останнє визначається не абсолютною продуктивною силою і не абсолютною споживчою здатністю, але споживчою здатністю на основі антагоністичних відносин розподілу, які зводять споживання величезної маси

суспільства до мінімуму, що змінюється лише в більш-менш вузьких межах. Вона обмежена далі прагненням до накопичення, до збільшення капіталу і до виробництва додаткової вартості в масштабі, що розширюється. Такий закон капіталістичного виробництва, що диктуються постійними революціями в самих методах виробництва, знеціненням наявного капіталу, що постійно супроводжує такі перевороти, всезагальною конкурентною боротьбою, необхідністю удосконалювати виробництво і розширювати його розміри заради одного тільки збереження і під загрозою загибелі. Тому ринок повинен постійно розширюватися, тому взаємозалежність ринкових відносин і умови, що визначають її, все більш приймають характер незалежного від виробників природного закону і все менше піддаються контролю. Внутрішнє протиріччя прагне знайти собі розв'язання у розширенні зовнішнього поля виробництва. Але чим більше розвивається продуктивна сила, тим більше впадає вона в протиріччя з тим вузьким базисом, на якому спочиває споживання. На цій основі, повній протиріччя, аж ніяк не є протиріччям те явище, що надлишок капіталу пов'язаний зі зростаючим надлишком населення, тому що, хоча при з'єднанні надлишку капіталу з надлишком населення маса виробленої додаткової вартості зросла б, але саме тому виростало б і протиріччя між тими умовами, за яких ця додаткова вартість виробляється, і тими умовами, за яких вона реалізується» [1, с. 225-226].

З іншого боку, теоретично можливо уявити собі структуру пропорцій суспільного відтворення, при яких це протиріччя не мало б місця. Такі пропорції були сформульовані К. Марксом у другому томі «Капіталу». При виконанні умов реалізації суспільного продукту в даних схемах можливе безкризове існування капіталізму. Важливо відзначити, що це демонструє лише можливість безкризового відтворення, і вона побудована на певних припущеннях. У третьому томі К. Маркс показує, що насправді капіталізму властиві кризи, необхідність в них можна помітити при більш конкретному – в

порівнянні з рівнем абстракції другого тому – розгляді проблем відтворення. Допущення, які зроблені Марксом, і усунення яких має найбільше значення для даного дослідження, полягають у наступному:

1. Для реалізації сукупного капіталу передбачається, що кожний продаж є купівлею, не враховується функція грошей як засобу платежу.

2. Що пов'язано з 1, вся отримана додаткова вартість йде на продуктивне (в фонд накопичення) або особисте споживання (в фонд споживання) капіталіста. Капіталіст не здійснює жодних заощаджень, не зберігає частину прибутку або весь прибуток в якості депозитних або інших вкладів в банку. У той же час відсутній споживчий кредит, держава з її податками, іншими доходами і витратами в цілому також відсутня. Для потреб дослідження предмета даної роботи необхідно вийти на такий рівень абстракції, де все це передбачається як існуюче. Право це зробити нам дає сама об'єктивна реальність, де не тільки все перераховане вище існує, а й сама вона набагато складніше, ніж може бути представлено в будь-якому обмеженому аналізі. Саме так і слідує пізнання – методом покрокового просування від абстрактного до більш конкретного.

Виходячи з прийнятих передумов для схем простого і розширеного відтворення утворення та накопичення додаткової вартості в грошовій формі у вигляді капіталу, що шукає застосування, неможливо [2, с. 237]. Сам Маркс говорить, що «Ми тут зовсім не зупиняємося на тому випадку, коли накопичено більше капіталу, ніж можна розмістити у виробництві, коли він, наприклад, у формі грошей лежить без вживання у банкірів. Звідси позики за кордон і т.і., коротше – спекуляція з інвестуванням капіталу» [3, с. 539].

Для нагромадження додаткової вартості в грошовій формі необхідно припускати розбіжність у часі актів купівлі та продажу. Тобто необхідно припускати такими що існують функції грошей як засобу платежу та засобу нагромадження. Але розрив у часі актів купівлі та продажу, існування кредиту і

всіляких торгових посередників створює можливість криз. Р. Люксембург з цього приводу зазначає: «Але якщо факт осадження в грошовій формі частини додаткової вартості в руках одних капіталістів означає осадження відповідної частини додаткового продукту в його речовій формі в руках інших капіталістів; якщо накопичення реалізованої додаткової вартості у одних означає неможливість реалізації додаткової вартості у інших, то адже капіталісти є один для одного єдиними покупцями додаткової вартості. Але цим безперешкодна течія відтворення, а, отже, і нагромадження, як його характеризує схема, перервалося б. Ми мали б кризу, але не кризу від перевиробництва, а виключно від прагнення до нагромадження» [2, с. 237]. Така ситуація призведе до розорення підприємців, які не можуть реалізувати свій продукт в речовій формі предметів особистого споживання підприємців або предметів розкоші.

Нагромаджена додаткова вартість може йти за кордон у формі позик, вивезення позичкового капіталу. Але в той же час додаткова вартість може у вигляді позичкового капіталу нагромаджуватися всередині країни. Якщо цей капітал буде виданий в якості позик представникам класу, споживання якого задовольняється необхідними товарами, то нагромаджений таким чином борг дозволить збільшити обсяг споживання цього класу з одного боку, а з іншого – дозволить тим капіталістам, що вище вважалися розореними, змінити своє виробництво на виробництво інших товарів, на які пред'явлений новий попит. Або ж виробництво можуть збільшити вже задіяні на ринку необхідних товарів виробники. Тобто результатом цього буде зміна структури виробництва, зміна пропорцій між галузями, що виробляють необхідні товари і галузями, що виробляють предмети розкоші. Відповідно до пропорцій між цими галузями змінюються і пропорції між галузями, які виробляють засоби виробництва для виробництва необхідних предметів, і галузями, що виробляють засоби виробництва для виробництва предметів розкоші. Явищем усього

перерахованого вище має бути, з одного боку, накопичення капіталу в грошовій формі – позичкового капіталу, а з іншого – стійке нагромадження боргів.

Для пояснення причини такого явища як перенагромадження позичкового капіталу можна використати поняття «зайвих» заощаджень, яке вживала Дж. Робінсон. «Якщо рівень заощаджень, який капіталісти (разом узяті) вирішили встановити, перевищує норму нагромадження, що диктується технічним прогресом, «зайві» заощадження можуть бути «капіталізовані» тільки в тому випадку, якщо для інвестицій є можливість застосування за межами системи» [4, с. 25]. Формування «зайвих» заощаджень призводить до ускладнення реалізації виробленої продукції. «Реалізація за межами системи», про яку говорить Дж. Робінсон, не обов'язково означає реалізацію в іншій країні. Тут може мати місце реалізація за межами тієї структури доходів, що сформувалася в даній системі, тобто за посередництва боргу. Таким чином борг стає формою вивозу капіталу, але не за межі країни, а за межі існуючої структури доходів. Борг дозволяє збільшувати споживання боржників, в цьому сенсі змінюючи структуру реального споживання населення країни. Надлишок капіталу, вартості у грошовій формі спочатку виникає з існуючих пропорцій відтворення, коли частина додаткової вартості не інвестується та не проїдається, а існує у формі позичкового капіталу. Далі цей перерозподіл приводить до зміни пропорцій суспільного відтворення та стає вже умовою відтворення у нових пропорціях. Але так як позики даються на умовах терміновості, зворотності і платності, то переданий капітал повинен повернутися назад з відсотками, що ще більше збільшує «зайві» заощадження, яким їх власник не міг сам знайти продуктивного застосування. Таким чином, відбувається триваюче нагромадження «зайвих» заощаджень, що не знаходять застосування в реальній економіці, проте, які шукають прибуткового застосування. Такі заощадження формують і збільшують надлишкові обсяги

позичкового капіталу, що проявляється у зростанні об'єму банківських депозитів (рис. 10.1).

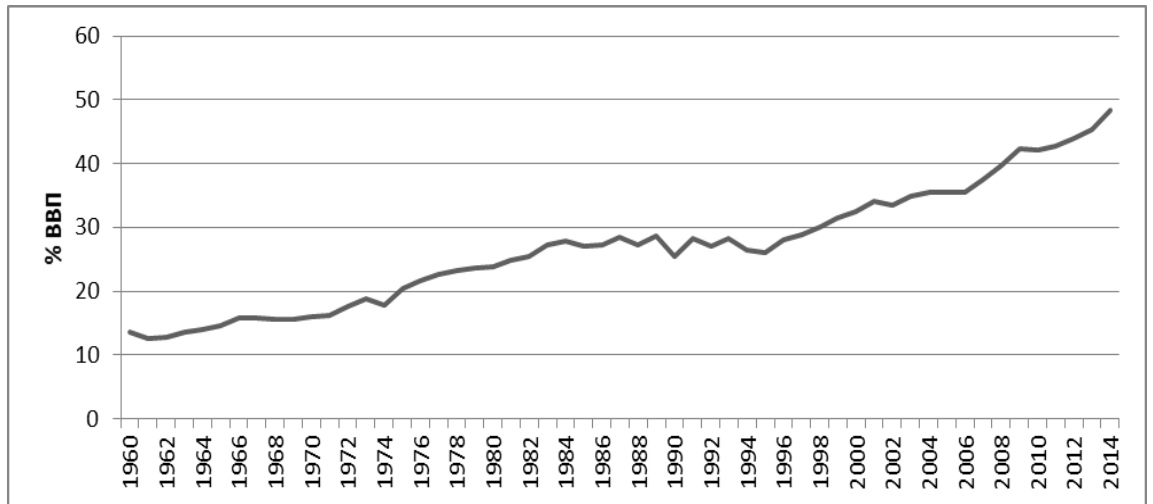


Рис. 10.1 – Динаміка співвідношення об'єму банківських депозитів і світового ВВП [5]

Перенагромадження позичкового капіталу також проявляється у зростанні світових фінансових активів (рис. 10.2).

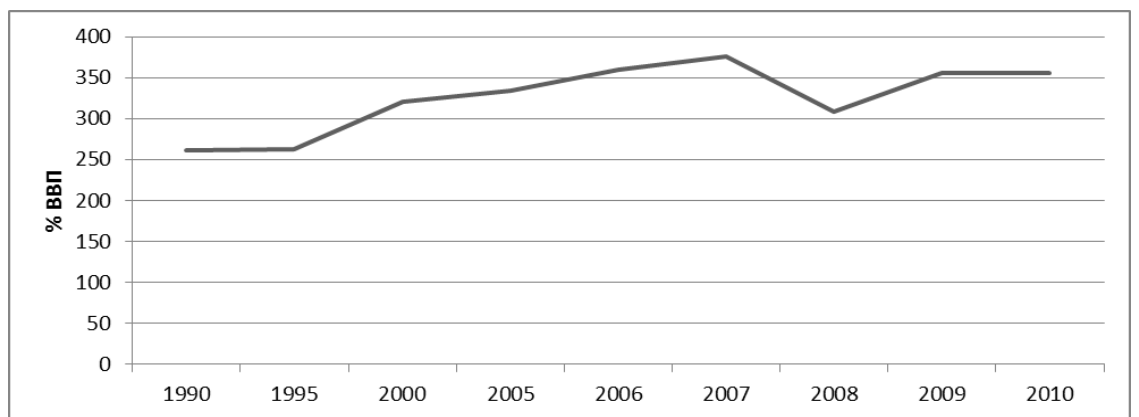


Рис. 10.2 – Динаміка співвідношення об'єму світових фінансових активів і світового ВВП [5, 6]

На ринку фінансових активів найбільш стабільне зростання демонструють державні цінні папери (рис. 10.3).

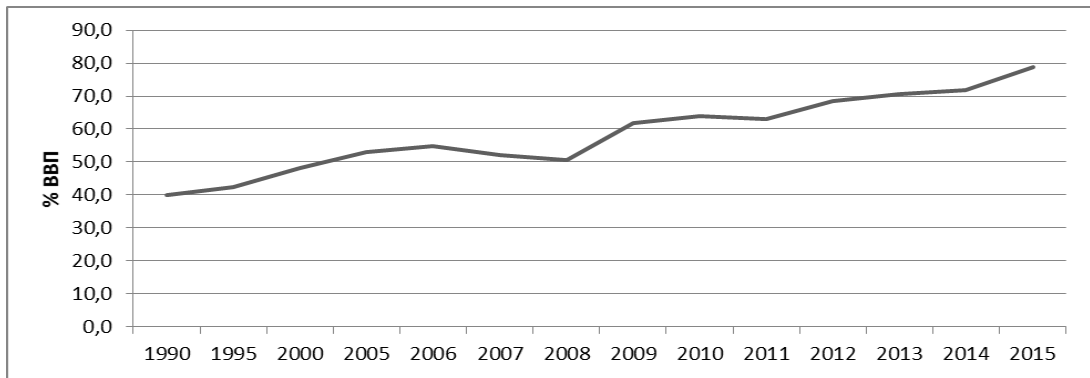


Рис. 10.3 – Динаміка співвідношення об'єму ринку державних облігацій і світового ВВП [5, 6]

Борг є свідченням того, що ринок не може розподіляти ресурси оптимально. Велика частина ресурсів концентрується у невеликій кількості власників [7].

Борг існує як надлишок одного суб'єкта економічних відносин або групи однорідних суб'єктів і одночасна нестача у інших. Але більш яскраво нагромадження боргу свідчить про надлишок капіталу в руках, які не знаходять йому застосування в якості капіталу-функції в тих сферах економіки, де цей капітал був вироблений. У цьому немає нічого дивного, оскільки внаслідок розвитку виробництва, НТП, структура потреб постійно змінюється, але структура масового виробництва не може змінюватися з тією ж швидкістю в такому ж відношенні, як і структура потреб. Кредит як форма руху вартості служить прискорювачем структурної перебудови економіки, але рух вартості в формі кредиту здійснюється на принципах терміновості, зворотності і платності, оскільки ці принципи дозволяють власнику вартості збільшувати вартість. Принципи кредиту змушують перерозподілену вартість здійснити зворотний рух від позичальника до позикодавця, але той дохід, який отримує позичальник у вигляді підприємницького доходу, дозволить йому погасити позику (при вдалому стані справ на його підприємстві), не зменшуючи свій капітал на всю суму позики. Таким чином, галузь, в якій працює позичальник, і яка потребує додаткового капіталу, отримує його, і з цього боку структура виробництва перебудується. Але що буде з надлишком вартості у позикодавця?

Він не тільки не зменшиться, а, навпаки, зросте на величину утриманого з позичальника позичкового відсотка. Таким чином, неминуче постійне зростання обсягів позичкового капіталу, який шукає можливість свого застосування для самозростання. З розвитком суспільного виробництва тенденція збільшення обсягів нагромадження позичкового капіталу повинна посилюватися.

Державний борг зростає зі зростанням державних витрат, якщо при цьому доходи держави зменшуються, або не зростають у тому ж темпі, що і витрати. А зростання боргу при незмінних умовах призводить до зростання державних витрат. Державні витрати зростають не тільки через те, що потрібно обслуговувати зростаючі борги (це навіть не обов'язково, оскільки можна перевести гроші на виплату відсотків по боргу з інших статей витрат), але й тому, що існує можливість збільшувати борг, оскільки існує перенагромадження грошового капіталу у формі позичкового капіталу.

Державні витрати збільшують попит в більшій мірі на необхідні предмети споживання, але ці предмети споживання можуть бути вироблені тільки в сфері матеріального виробництва. Результатом технічного прогресу є витіснення зі сфери матеріального виробництва робочих. Зайнятість там постійно знижується, в результаті знижується і попит на необхідні предмети споживання з боку сектора матеріального виробництва. Необхідні товари, що стали таким чином надлишковими, можуть поглинатися за рахунок зростання державних витрат, які фінансуються через податки і через державні позики.

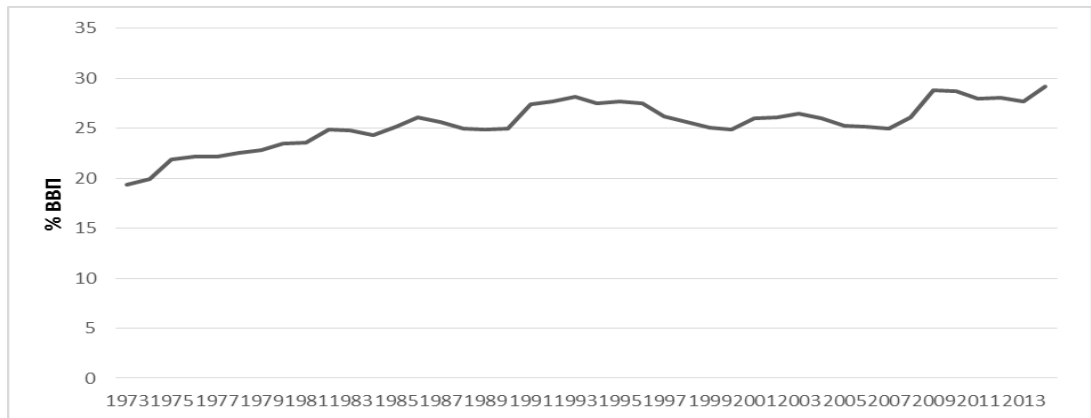


Рис. 10.4 – Динаміка співвідношення державних витрат та ВВП для світу в цілому [8]

Найбільше зниження величини державних витрат по відношенню до ВВП спостерігалось перед світовими кризами в 1990, 2000, 2007 роках. Це пояснюється, в першу чергу, більш високими темпами зростання ВВП, які були максимальними в передкризові роки.

Збільшувати споживання держава може як через наймання працівників на державну службу, на військову службу, в усі бюджетні організації, так і через пряму соціальну допомогу і т.і. Постійно зростаючі державні витрати на певному етапі вступають в протиріччя з доходами держави. Вже існуючий і розвинений державний кредит виступає вирішенням цього протиріччя в формі накопичення державних боргів.

Борг існує саме тому, що за його допомогою здійснюється перерозподіл ресурсів для досягнення найбільшої ефективності виробництва, формування оптимальної галузевої структури. Насильницький зворотній перерозподіл вартості під час кризи оголює внутрішні протиріччя економіки. Існує необхідність перерозподілу, але перерозподіл в сучасній ринковій економіці може здійснюватися тільки на принципах кредиту. Тому зростання державного боргу об'єктивно необхідно, і неминуче призводить до того, що принципи кредиту – що в даний час найбільш сильно проявляється у відносинах державного боргу – порушуються. Це відбувається явно і неявно. Явно

порушується принцип платності – виникнення негативних процентних ставок, негативної дохідності державних облігацій. Неявно порушуються принципи терміновості і поворотності. Так само принципи порушуються кожен раз в разі банкрутства боржника або реструктуризації боргів. Це відбувається об'єктивно, оскільки альтернатива, при якій принципи кредиту не порушуються, призводить до найбільш гострого прояву протиріч сучасної економіки. Наслідки в цьому випадку будуть мати набагато більш згубний ефект, ніж ті незручності, які може викликати відстрочка сплати за зобов'язаннями або невелике зниження процентних ставок нижче нульової позначки. Занадто велике нагромадження боргу призводить до того, що структура виробництва змінюється в такій мірі, що повернення боргу призведе до набагато більш негативних наслідків для економіки, ніж його реструктуризація, рефінансування або навіть списання.

Тривале нагромадження боргів, зокрема, державних боргів, визначило межу власного зростання. Але ця межа виявилася не кількісною, як її формулює МВФ, а якісною. Нагромадження боргів призвело до заперечення принципів кредиту, до зміни форми відносин з приводу руху вартості. Таким чином, відносини, пов'язані з державними боргами, є особливою формою кредитних відносин. Безумовно, відносини державного боргу мають загальну родову ознаку з кредитними відносинами – це відносини, пов'язані з рухом вартості. Але відносини держборгу відрізняє те, що ці відносини відображають не поодинокий акт позики, а поновлюваний процес і встановлюються, як правило, між одним позичальником (державою) і великою кількістю кредиторів.

Принципи, на яких здійснюються кредитні відносини, суперечать вільному руху капіталу, оскільки капітал у формі позичкового капіталу переміщується тільки тимчасово, є власністю одного суб'єкта, постійно зростає в його руках. Приватна власність на позичковий капітал вступає в протиріччя з суспільним характером виробництва, необхідністю вільного переміщення

капіталу для його більш широкого застосування. З нагромадженням позичкового капіталу ця суперечність посилюється.

Позичковий капіталіст постійно повинен відтворюватися як позичковий капіталіст, віддаючи свій капітал в позичку для отримання позичкового відсотка. Хоча його капітал є його капіталом-власністю, він, по суті, ніколи не належить йому, капітал змушує позичкового капіталіста передавати його в розпорядження іншому капіталісту, залишаючи позичковому капіталісту тільки право володіння і отримання відсотка. Приватна власність на позичковий капітал постає в умовній формі, зміненій формі. Відбувається порушення принципу приватної власності. Виникнення негативних ставок позичкового відсотка і негативної дохідності цінних паперів також є таким порушенням. При цьому принцип приватної власності порушується добровільно. Добровільно юридично, але об'єктивно необхідно з економічної точки зору.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки.

1. Надмірне нагромадження позичкового капіталу створює можливості для зростання державних боргів, необхідність чого обумовлена протиріччям між зростаючими потребами держави у виконанні власних функцій та обмеженими ресурсами держави.

2. Найбільш стійка форма прояву зростання позичкового капіталу – це зростання ринку державних облігацій.

3. Зростання ринку державних облігацій одночасно є однією із форм, у яких відбувається зростання державних боргів, та формою прояву перенагромадження позичкового капіталу.

4. Зниження дохідності державних облігацій у розвинених країнах, виникнення від'ємних процентних ставок є необхідним наслідком надмірного нагромадження позичкового капіталу.

Література

1. Маркс К. *Капитал*. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 25, ч.1. – М.: Политиздат, 1961. – 546 с.
2. Люксембург Р. *Накопление капитала* / Р. Люксембург. 5-е изд. – М., Л., 1934. – 463 с.
3. Маркс К. *Теории прибавочной стоимости* / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 26, ч.2. – М.: Политиздат, 1963. – 704 с.
4. *The accumulation of capital by Rosa Luxemburg / With an Introduction by Joan Robinson*. – London, 1951. Introduction pp. 13–28.
5. *Global Financial Development Database* [Электронный ресурс] // *The World Bank*. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>.
6. *Witkowski W. Global stock market cap has doubled since QE's start* [Электронный ресурс] / *Wallace Witkowski // MarketWatch*. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.marketwatch.com/story/global-stock-market-cap-has-doubled-since-qes-start-2015-02-12>.
7. *The Global Wealth Report 2016* [Электронный ресурс] // *Credit Suisse Research Institute*. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/news-and-videos/articles/news-and-expertise/2016/11/en/the-global-wealth-report-2016.html>.
8. *World Development Indicators* [Электронный ресурс] // *The World Bank*. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TOTL.GD.ZS?view=chart>.

РОЗДІЛ 11

ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ ПРОБЛЕМ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Розвиток ринкових відносин на сучасному етапі характеризується високим рівнем розвитку міжнародних економічних зв'язків. Він є проявом процесу глобалізації, вплив якої на економічний розвиток значно посилюється з другої половини ХХ ст. Осмилення даного процесу виявилось у зростанні зацікавленості вчених та політиків у проблемах міжнародної торгівлі. Почали розроблятися різні стратегічні напрямки торгівлі, національні програми з підтримки експорту, моделі міжнародної торгівлі. Ці розробки мали на меті визначити головні фактори, що дозволять забезпечити процвітання нації та світовій спільноті взагалі.

Розвиток ринкової економіки в Україні невіддільний від світового тренду розвитку, тож перед нашою країною постає проблема визначення місця України в процесі її інтеграції до світового ринку. На сьогоднішній день сформувався сировинний характер експорту, що є значним фактором дестабілізації національної економіки. Тож існує проблема визначення ефективного напрямку включення України у міжнародний поділ праці. Для цього, перш за все, необхідно дослідити закономірності розвитку світової економіки, оскільки їх розуміння є запорукою для розробки та впровадження дієвих заходів, що дозволять покращити економічне становище нашої країни, забезпечити передумови для економічного зростання.

Міжнародна торгівля стала ключовою сферою дослідження ще з початку становлення економічної науки. Її визначальна роль у забезпеченні процвітання нації була проголошена школою меркантилістів у ХV ст. З того часу не

припиняються дискусії щодо значення зовнішньої торгівлі для країни. Базовими, класичними моделями міжнародної торгівлі стали теорія абсолютних переваг А. Сміта та теорія відносних переваг Д. Рікардо. З посиленням глобалізації у другій половині ХХ ст. виникли нові теорії міжнародної торгівлі, що мали на меті відобразити якісні зміни, які відбулися на світовому ринку. Дане дослідження має на меті виявлення сильних та слабких сторін цих теорій задля кращого розуміння того кола проблем, що потребують подальшого наукового дослідження. Серед представників теорії так званого «рікардіанського відродження» найбільш вагомою постає модель Е. Хекшера та Б. Оліна. Вона має досить логічну постановку, проте, завдяки роботі В. Леонтьєва, було доведено, що теорія не відповідає реальній дійсності. Тож подальшого осмислення міжнародна торгівля набула у альтернативних теоріях, в основі яких знаходиться певний перелік факторів, які, на думку вчених, є ключовими для формування міжнародного поділу праці. Так, теорія вирівнювання цін на фактори виробництва, що була доведена Самуельсоном, містить деякі цікаві положення, проте описує дещо нереальну економіку, за якої не існує жодних перешкод для переливу факторів виробництва. Теорема Столпера-Самуельсона розглядає лише сторону поділу доходів від торгівлі. Теорема Рибчинського та теорія Р. Вернона також мають досить вузьку направленість, оскільки сфокусовані на проблемі структурних змін у експорті. Теорія Ліндера у поясненні спеціалізації країн спирається на характеристики національного споживача, проте не зовсім зрозуміло, яким чином серед всього набору товарів національний споживач обирає певні товари, на яких країна спеціалізується. Досить вагомий внесок в теорію міжнародної торгівлі було зроблено П. Кругманом. Він не намагався віднайти якісь зв'язки у забезпеченості факторами виробництва та характеристиками попиту і торгівлею, проте відзначив вагому роль у формуванні спеціалізації країни ефекту масштабу. Цікавою є думка П. Кругмана щодо абсурдності існування

самого поняття конкурентоздатності країни. У зв'язку з цим виникла дискусія, в центрі якої знаходилася проблема ролі держави у формуванні спеціалізації країни. Нарешті найбільш відомою теорією, що не дає достатнього теоретичного осмислення проблем спеціалізації країни, проте має практичне значення для розробки стратегічних програм є теорія М. Портера.

Проблема спеціалізації у міжнародній торгівлі не втрачає своєї актуальності через динамічність розвитку світового ринку. Ця динамічність задається, в першу чергу, глобальною конкуренцією. Тож для розуміння проблем інтеграції України важливо не просто за допомогою моделей міжнародної торгівлі оцінити потенціал країни та визначити перспективні напрямки розвитку, а ще й постійно слідкувати за викликами, що ставить світовий ринок. У сучасних дослідженнях зовнішньоекономічної діяльності України значна увага приділяється питанням раціонального використання існуючих ресурсів, запровадження експорту високотехнологічної продукції, важливості участі країни у розвитку інновацій. Проте пропозиції щодо вирішення проблеми реального включення вітчизняних виробників до світового ринку не враховують його дійсного стану.

Завданням даного розділу є дослідження надбань вчених, що стосуються проблем спеціалізації країни на міжнародному ринку, визначення положень, які найкращим чином описують реальну дійсність та можуть стати корисними для теоретичних постановок, спрямованих на вирішення сучасних проблем економічної інтеграції. Це є необхідним кроком задля можливості створення стратегічної програми інтеграції України до світового економічного простору. Метою розділу є визначення закономірностей розвитку глобальної економіки, що мають бути враховані в інтеграційних планах нашої країни.

11.1. Характер й особливості розвитку світового ринку

Динамічність міжнародної торгівлі обумовлює застосування у її дослідженні принципу історизму. Розглядаючи теоретичні розробки вчених, що займалися проблемами міжнародної торгівлі, можна помітити, що вони відображали її стан таким, який відповідав історичному періоду, в якому вони жили. Варто зазначити, що неможливо створити універсальну модель міжнародної торгівлі, яка б була актуальною в усі часи. При цьому зміни зовнішньоекономічних відносин не відбуваються випадково. Їм властива певна логіка, об'єктивний хід розвитку. Тож задля найкращого розуміння сучасних проблем міжнародної торгівлі потрібно застосовувати генетичний метод дослідження.

Актуальність визначення спеціалізації країни у міжнародному поділі праці пояснюється відсутністю статичності світового порядку. Глобальна конкуренція постійно впливає на економічне положення кожної країни, яка так чи інакше пов'язана зі світовим ринком. Оскільки саме глобальна конкуренція призводить до змін ринкового середовища, спочатку варто дослідити її зміст та природу.

Глобальна конкуренція є формою конкуренції взагалі. Вона є визначальною рисою ринкової економіки. Тож її виникнення пов'язане з існуванням приватної власності та певного рівня розвитку поділу праці. Конкуренція являє собою змагання за прибуток. К. Маркс вказував, що конкуренція є внутрішньою природою капіталу, що виявляється у взаємодії багатьох капіталів. Щоб реалізувати цю внутрішню природу капіталу виникає зовнішня необхідність у конкуренції [1, с. 395 – 396.]. Тож конкуренція – це відносини капіталів щодо привласнення більшої частки прибутку у загальній масі прибутку.

Глобальна конкуренція представляє собою конкуренцію, яка діє на світовому ринку. Може здаватися, що учасниками глобальної конкуренції є держави, проте це не відповідає дійсності. Варто розуміти, що в міжнародній

торгівлі приймає участь приватний капітал. Його метою є отримання прибутку. Тож за своїм змістом глобальна конкуренція не відрізняється від конкуренції взагалі. Глобальна конкуренція має ту ж природу розвитку. Вона виникає на певному етапі розвитку продуктивних сил. Р. Болдвін, який спеціалізується на теорії міжнародної торгівлі та глобалізації, виділив дві хвилі глобалізації. Перша хвиля, на його думку, відбулася у період 1820 – 1914 рр. Вона пов'язана з використанням енергії пару. Створення залізниць і пароплавів значно знизило видатки на транспортування [2, с. 6,7]. Якщо раніше існувала необхідність у виробництві, що було територіально наближене до місць споживання, то потім це обмеження втратило своє значення. Також виникли умови для розвитку виробництва з економією масштабу. Це надало можливість прискорити розвиток світового ринку. Варто зазначити, що для української економіки досі вкрай актуальними є уроки першої хвилі глобалізації, оскільки стан транспортної інфраструктури не дає можливості скористатися перевагами, що надає глобалізація. Значення транспортної інфраструктури у конкурентоздатності визнано у Звіті Конкурентоздатності, створеним Світовим банком. Так, за якістю інфраструктури взагалі Україна посідає 88-ме місце з 137 країн. Вкрай складною виявляється ситуація з якістю доріг, оскільки наша країна посіла 130-те місце [3, с. 296]. При цьому географічне положення України є природною перевагою для спеціалізації на транзитних перевезеннях. Світовий банк у звіті «Налагодження зв'язків для підвищення конкурентоспроможності» надав рейтинг країн за показником ефективності логістики. Зі 160 країн Україна посіла 80 місце, отримавши 2,74 бали з 5-ти. У звіті вказано, що логістика є ключовим елементом забезпечення конкурентоздатності країни, вона організовує рух товарів та послуг на глобальному, регіональному та місцевому рівні. Логістика має сильний потенціал для забезпечення зниження витрат у сфері торгівлі, а також посилює інтеграцію до глобальних ланцюжків вартості [4, с. 10.]

Тож транспортна інфраструктура в Україні не відповідає світовим викликам. За таких умов обмежується здатність вироблення конкурентоздатної продукції.

Перша хвиля глобалізації розширює можливість створювати крупні виробництва. Прагнення до отримання максимального прибутку підштовхує виробників шукати нові ринки за межами своєї країни, завойовувати більшу частку ринку. Це посилює процес концентрації та централізації капіталу. Ефект масштабу дозволяє знижувати витрати виробництва на одиницю продукції, що стає важливим інструментом для конкурентної боротьби. Поширюється практика злиття та поглинання компаній. Таким чином відбувається посилення монопольного характеру розвитку світового ринку. Набирають могутності транснаціональні корпорації, інтереси яких ніяким чином не узгоджуються з інтересами окремо взятої нації.

Друга хвиля глобалізації, за Р. Болдвіном, приходиться на кінець ХХ ст. (з середини 1980-х рр.). Вона була викликана винаходами у інформаційно-комунікаційних технологіях, що також суттєво знизило витрати виробництва. Перш за все, виникла можливість територіально розділити різні стадії виробництва готової продукції, обрати найкращий спосіб організації виробництва завдяки новим технологіям, що вирішили проблему координації [2, с. 8]. Виникла інтернаціоналізація виробництва, коли стало неможливо стверджувати, на території якої саме країни був виготовлений товар. Варто вказати, що саме ті компанії, яким вдалося скористатися можливостями нових умов, змогли витримати посилення глобальної конкуренції та втримати або й навіть розширити свою частку на світовому ринку. При цьому ще більше посилювався монопольний характер конкуренції. Такі зміни призвели до виникнення нових форм та методів конкуренції.

Головними гравцями на світовому ринку стали ТНК, що здобули справжню економічну могутність. Вони сконцентрували у своїх руках численні

ресурси, отримавши монопольну владу починаючи від регіонального закінчуючи наднаціональним рівнем, яка дає їм змогу впливати на економічну політику й економічне положення країн. При цьому боротися з монополіями на наднаціональному рівні не уявляється можливим. Таким чином на світовому ринку у більшій мірі проявляється дія закону загального капіталістичного нагромадження. Такий рівень монополізації створює перешкоди для подолання розриву між слабо розвиненими та розвиненими країнами, адже чим більший рівень монополізації, тим більші бар'єри для входження до ринку. Визначаючи роль ТНК для міжнародного виробництва, UNCTAD вказав, що вони через прямі іноземні інвестиції стали домінуючою силою у міжнародній торгівлі, а також у міжнародній економічній інтеграції. Так, загальний об'єм продажу в іноземних філіалах компаній у 1982 р. складав приблизно 2,7 трлн. дол., тоді як у 2007 р. він становив майже 31,2 трлн. дол., вартість активів цих філіалів у 1982 р. складала 2,2 трлн. дол., а у 2007 р. – 68,7 трлн. дол. [5, с. 1, 2].

Сконцентрований у ТНК науковий потенціал також стоїть на перешкоді до більш широкого доступу до надбань світової науки. Монополії мають достатньо ресурсів для того, щоб профінансувати та організувати науково-дослідні роботи. Ф. Хайек підкреслював, що проблема монополізації та збереження конкуренції особливо гостро стоїть через практику надання права власності на патенти на винаходи, авторське право, товарні знаки. Варто зазначити, що він поставив питання про саму доцільність існування приватної власності у нематеріальній сфері [6, с. 88].

Монопольне становище знижує стимули до інновацій, оскільки існує можливість отримання монопольних надприбутків. Проте конкуренція зовсім не зникає, тож викликає необхідність постійно впроваджувати інновації.

Найбільш динамічно сьогодні розвивається ринок інформаційних технологій. За даними World Investment Report 2017 у 2016 році саме в сферу ИКТ було спрямовано найбільше прямих іноземних інвестицій [7, с. 8].

Здається, що саме цей напрямок може стати шляхом для процвітання. Проте необхідно враховувати деякі особливості цього ринку, що можуть стати на перешкоді у конкурентній боротьбі за його частку. Продукція на цьому ринку характеризується наявністю ефекту мережі, є пакетним товаром, має короткий життєвий цикл, високий компонент ризику та є прийнятною для піратства. Саме ці особливості обумовлюють високий рівень монополізації на цьому ринку. Деякі напрямки мають досить мало простору для виникнення нових виробників продукції. Саме це й демонструє аналіз стану ринку ІКТ. Наприклад, на ринку операційних систем смартфонів на початку 2017 р. частка Android складає 86,1%, Apple – 12%, Windows Phone - 0,3% [8]. При цьому короткий життєвий цикл продукції викликає необхідність постійного оновлення, тож монополізація на ринку інформаційних технологій не надає застійного характеру виробництву. Ця особливість дає простір для реалізації інноваційних ідей.

Таким чином, глобальна конкуренція підштовхує розвиток інновацій, тобто змінює продуктивні сили. При цьому саме їх рівень впливає на сам стан глобальної конкуренції. З посиленням інтеграції спостерігається певне протиріччя, що полягає у відносному посиленні конкуренції з боку зовнішнього ринку, проте з іншого – посилюється монопольний характер глобальної конкуренції. Для стримування негативних наслідків монополізації UNIDO закликає розвивати інститут корпоративної соціальної відповідальності, що має привнести етичну складову до сфери відносин між бізнесом та суспільством. У цьому напрямку можна вважати вагомим фактором формування ділової репутації, адже сьогодні ім'я бренду може мати досить високу вартість [9].

Суперечність конкуренції породжує неоднозначність відношення до неї, оскільки вона здійснює вплив на всю систему суспільного виробництва. Варто зрозуміти, що вона є об'єктивним явищем, тож не може бути керованою. Проте не варто принижувати значення внутрішнього ринку для формування

конкурентоздатних на світовому ринку виробників. Існує ціла низка робіт, що стосуються проблем включення економіки слабо розвинених країн до світового ринку. Спільним висновком виявляється необхідність у державній підтримці національних виробників. Різняться лише заходи цієї підтримки. Звичайно, з одного боку, підтримка державою експорту виявляється механізмом підтримки монопольного капіталу. Проте, з іншого боку, повне ігнорування державою зовнішньоекономічних відносин не є запорукою процвітання для громадян цієї держави. Саме міра втручання держави у процес міжнародної торгівлі постає важливою проблемою для економічної політики. Як для представника інтересів своїх громадян, завданням держави вбачається створення таких умов, за яких населення країни буде соціально захищеним, а також забезпечується покращення рівня його життя.

Таким чином, у подальшому розгляді моделей міжнародної торгівлі варто враховувати певні положення, що обумовлені об'єктивним характером розвитку світового ринку. Перш за все слід розуміти, що моделі, розроблені для умов досконалої конкуренції, не відповідають реальній дійсності. Бар'єри для вільного переливу факторів виробництва та товарів мають як природній характер, так і обумовлені зовнішньоекономічною політикою країн, високим рівнем монополізації. При цьому, враховуючи закономірну економічну експансію ТНК, хибним є висновок про те, що нам необхідно закрити кордон, оскільки на всіх світових ринках частки вже поділені і ми не зможемо віднайти собі там місця. Перш за все потрібно пам'ятати про динамічний характер світової торгівлі. Для цього варто вміло скористатися перевагами, що надає глобалізація, та не здійснювати марних спроб протистояти об'єктивним процесам розвитку зовнішньої торгівлі.

11.2. Ключові положення моделей міжнародної торгівлі у контексті економічної інтеграції України до світового ринку

Проблема економічної інтеграції України знаходиться у колі питань її спеціалізації. Теоретичне осмислення формування спеціалізації країни у міжнародному поділі праці базується на моделях міжнародної торгівлі. Класичними теоріями, на які спираються подальші розробки, є теорії абсолютних переваг А. Сміта та відносних переваг Д. Рікардо. А. Сміт відштовхувався від концепції поділу праці, та дійшов до висновку, що країна має спеціалізуватися на виробництві певного товару, у якому вона має переваги у виробництві. Це забезпечить зниження витрат виробництва, тож суспільство взагалі виграє від міжнародної торгівлі. Питання виграшу від міжнародної торгівлі, що поставлено А. Смітом, до сих пір викликає палкі дискусії. Його модель була доповнена Д. Рікардо, адже теорія абсолютних переваг не пояснювала ситуації, за якої одна країна має переваги у виробництві всього набору товарів, а інша у цьому є слабшою. Д. Рікардо вважав, що країна має спеціалізуватися на виробництві товару, в якому в неї є найбільша перевага у порівнянні з іншими країнами. Тож не дивлячись на те, що у одній країні можуть бути абсолютні переваги виробництва товарів нижчі, ніж у іншій, вона має обрати спеціалізацію на тому товарі, на якому не спеціалізується сильна за перевагами країна. Варто зазначити, що класична теорія виходила з припущень відсутності мобільності факторів виробництва та однакового рівня технологій. У ХХ ст. дослідження міжнародної торгівлі здобуло вираз у виникненні різноманітних моделей, які доповнюють класичні теорії, а також виділяють зовсім нові аспекти проблеми спеціалізації країн. Тож дослідження головних моделей міжнародної торгівлі може допомогти зрозуміти сильні й слабкі сторони України у процесі її інтеграції до світового ринку. Це, в свою чергу, може стати теоретичною базою, на яку спираються практичні програми для проведення економічної політики.

Питання спеціалізації у класичних моделях вирішується завдяки концепції переваг. Е. Хекшер та Б. Олін зробили спробу зрозуміти, чому саме існують ці переваги у країн. Е. Хекшер у своїй роботі «Вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходу» визначив, що метою його дослідження є визначення впливу зовнішньої торгівлі на ціни на фактори виробництва [11, с. 158.]. Він через низку припущень змодельював ситуацію, за якої, згідно теорії відносних переваг, міжнародна торгівля опиняється програшною, а також визначив слабкі місця цієї теорії. Тож зробив висновок про те, що у розумінні зовнішньої торгівлі важливо спиратися на забезпеченість факторами виробництва, їх якісну характеристику та ціни. Е. Хекшер вказав, що ціни на фактори виробництва мають ключове значення, оскільки виготовлення будь-якого товару потребує певного набору факторів, а самі товари різняться лише співвідношенням необхідних факторів.

Б. Олін у роботі «Міжрегіональна та міжнародна торгівля» доповнив теорію Хекшера. Він дослідив використання факторів виробництва у зв'язку з різницею в об'ємі виробництва, технологічні аспекти використання факторів, доповнив модель грошовими факторами, а також дослідив ситуацію торгівлі однорідними товарами різної якості. Б. Олін вказав на існування тенденції до вирівнювання цін на фактори виробництва [11, с. 183]. Загальна ідея моделі Хекшера-Оліна полягає у тому, що країни мають спеціалізуватися на виготовленні тих товарів, для яких у країні є найбільше потрібного фактору, а отже й ціна цього фактору буде відносно низькою. Тобто якщо країна є відносно багатогою на капітал, то й ціна його буде низькою, тобто ця країна має спеціалізуватися на капіталомісткій продукції. Варто зазначити, що В. Леонт'єв, дослідивши товарну структуру експорту та імпорту США, не знайшов підтвердження теорії Хекшера-Оліна.

Україна, судячи з товарної структури її експорту, обрала шлях експорту факторів виробництва, а не готових товарів. Наприклад, існує досить стійка

тенденція до спеціалізації нашої країни на експорті пшениці. Наразі Україна посідає 6 місце у світі за її експортом. При цьому за останні десять років спостерігається стійка тенденція до зниження світових цін на пшеницю (рис. 11.1). Це призводить до зниження валютних надходжень та зниження доходів вітчизняних виробників пшениці. Більш того, динаміка виробництва пшениці зростає як в Україні, так і в цілому у світі, тоді як темпи зростання споживання відстають. Тож можна стверджувати, що й надалі ціни на цей ресурс будуть знижуватися.

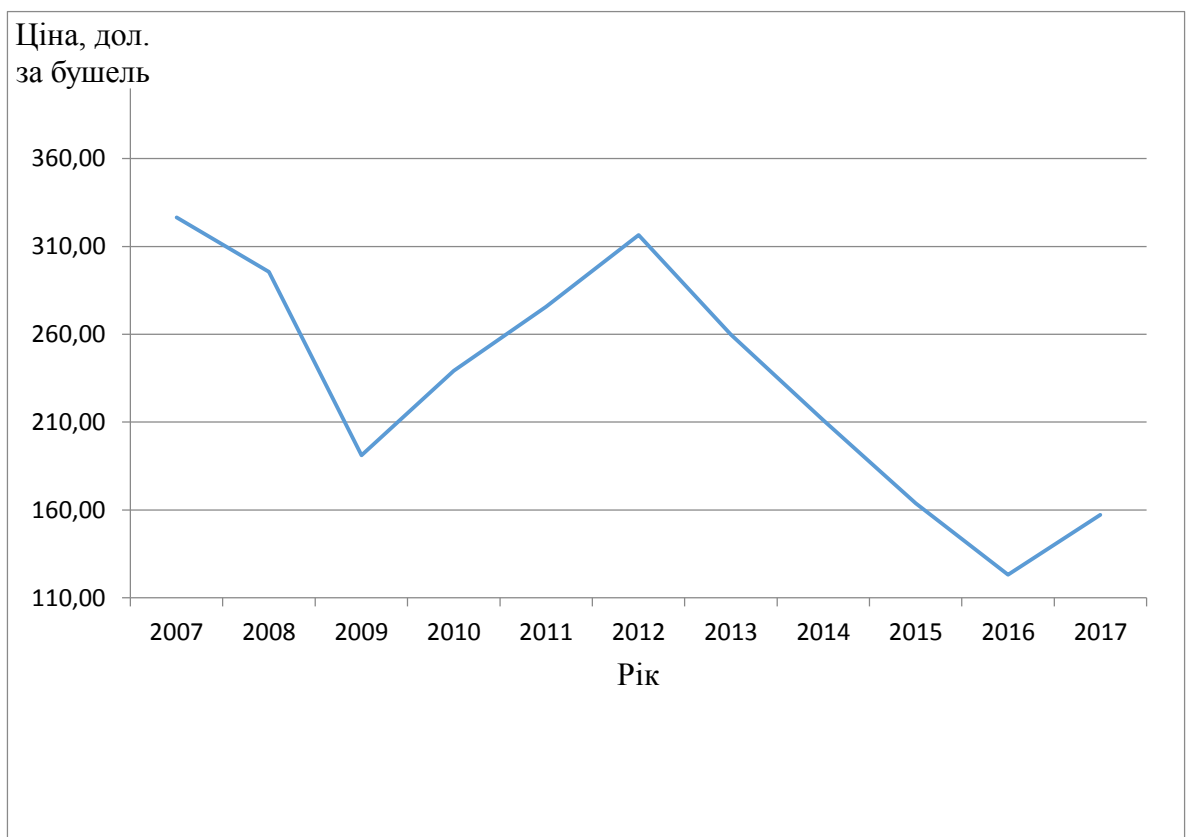


Рис. 11.1 – Ціни на пшеницю, 2007 – 2017 рр. [12]

П. Самуельсон у статті «Міжнародна торгівля та вирівнювання цін на фактори виробництва» розвинув положення Оліна про факторні ціни у теорію вирівнювання цін на фактори виробництва. Він моделює ситуації з частковим та повним вирівнюванням цін. Його теорія базується на тому положенні, що

якщо країна спеціалізується на товарі, для виробництва якого у неї висока забезпеченість потрібного фактору, попит на цей фактор зростає, тож ціна на нього також починає зростати. А на ті фактори, яких відносно небагато, попит падає, тож і їх ціни також знижуються. Самуельсон сам вказує на певні слабкі місця цієї теорії, як, наприклад, припущення про повну мобільність факторів виробництва, відсутність витрат на транспортування, рівність технологій виробництва [13, с. 180].

Варто зазначити, що при всій нереальності положень цієї теорії вона ставить питання про наслідки вільної торгівлі. За цією теорією участь у міжнародній торгівлі країн з низьким рівнем оплати праці дозволить їм підвищити рівень життя населення. Дещо подібне ми можемо спостерігати зараз у Китаї з ціною на працю, оскільки помітна потужна динаміка зростання середніх реальних заробітних плат. За останні 10 років реальна заробітна праця у цій країні зросла більш ніж у 2 рази [14, с. 12].

Таким чином, згідно з цією теорією слабо розвиненим країнам варто дотримуватися політики вільної торгівлі, оскільки це матиме позитивний вплив на рівень життя населення через підвищення рівня реальних доходів.

Продовжуючи дослідження теорій, що стосуються факторів виробництва, варто згадати теорему Рибчинського. Він поставив завдання дослідити зміни у структурі торгівлі, що відбуваються внаслідок змін кількості якогось фактору виробництва. Його дослідження розширює попередні теорії, адже враховує можливість зміни кількості факторів виробництва. Це особливо актуально, оскільки сучасний розвиток продуктивних сил забезпечує відносно легку мобільність факторів виробництва. Рибчинський дійшов до висновку, що збільшення кількості якогось фактору призводить до зниження ціни на товар, у виготовленні якого більшою мірою задіяний цей фактор. Тож це призведе до погіршення умов торгівлі, якщо цей товар виготовляється для експорту. При

цьому міра погіршення умов торгівлі залежить від граничної схильності до споживання [15, с. 234 – 235].

Якщо ж розглянути приклад з експортом української пшениці, то зрозуміло, що гранична схильність її споживання, як товару, який має продовольчий характер, постійно знижується. Тож міра погіршення умов торгівлі пшеницею зі збільшенням її кількості буде достатньо високою.

Моделі міжнародної торгівлі, що спираються на наявність факторів виробництва, передбачають деяку стабільність та визначеність місця країни в міжнародному поділі праці. Оскільки забезпеченість ресурсами є історичним та природнім фактом, її свідомо змінити вкрай складно. Тож рекомендації, які можна винести з цих теорій, можуть стосуватися ефективного використання наявних ресурсів.

Легко помітити, що розглянуті моделі базувалися на факторах виробництва, тобто стосувалися сторони пропозиції. Тож цікавою є теорія, що дивиться на торгівлю з боку попиту. Саме такою є теорія С. Ліндера [16]. Він критикував теорію Хекшера-Оліна, оскільки вона не надає достовірної інформації щодо спеціалізації країни. С. Ліндер вважав, що ключове значення має внутрішній попит. На його думку, країна має виходити не лише з того, якими факторами виробництва і у якій мірі вона забезпечена, а ще й з того, який рівень доходу, особливості смаків та вподобань жителів цієї країни. Тобто робиться висновок про те, що країна буде спеціалізуватися на експорті певного товару, який буде експортувати до країн з подібними до своїх характеристиками попиту. Отже виникає зовсім інша від попередніх теорій точка зору. Якщо прихильники теорій, що виходили з забезпечення факторами виробництва, вважали, що найвигіднішою є торгівля між країнами, які різняться за забезпеченням факторів, то С. Ліндер доводить, що торгують між собою країни зі схожим попитом. Особливе місце у роботі С. Ліндера займає проблема торгівлі сировинними товарами. Він вважає, що специфіка торгівлі

ними полягає у тому, що якраз втрачається важливість внутрішнього попиту країни, адже інформацію про попит на них на зовнішньому ринку легко отримати завдяки цінам. Також відносно легко визначити необхідні ринку розміри цих сировинних продуктів, оскільки вони мають забезпечити виробництво готових товарів. Більш того, не виникає проблеми розробки нових якісних характеристик такого товару, так як сировина є однорідною. Тож С. Ліндер приходять до висновку, що країни, що спеціалізуються на експорті сировинної продукції, мають орієнтуватися на моделі, засновані на факторах виробництва. А його теорія більше пояснює торгівлю продукцією обробної промисловості. Таким чином, за цією теорією продукція обробної промисловості України має орієнтуватися на країни з подібним рівнем доходу. Враховуючи націленість української спільноти до економічної інтеграції з країнами європейського регіону, за теорією С. Ліндера можна стверджувати, Україна має вкрай низькі можливості виготовляти продукцію для європейських країн, оскільки за середньомісячною заробітною платою після виплати податків, вираженою у світовому доларі, вона отримує другий найнижчий результат (800 Intl\$), поступаючись першим місцем Молдові (561 Intl\$), а на третьому місці знаходиться Албанія (1,023 Intl\$) [17].

Цікавий погляд на зовнішню торгівлю у Р. Вернона. Він дослідив торгівлю з точки зору життєвого циклу товару. У своїй статті Р. Вернон вказав, що може виявитися вигідніше виробляти товар у різних країнах в залежності від стадії циклу, на якій він знаходиться (поява, зростання, зрілість та спад). Також вчений приділив достатньо уваги поширенню діяльності ТНК. Він визнав, що інноваційний товар виникає тоді, коли у фірми виникає ризик втратити своє монопольне становище на ринку. Тож Р. Вернона більше всього цікавила стадія появи інноваційного товару. Вчений визнав ключове значення внутрішнього ринку для виникнення інноваційного товару, тобто країну, де знаходиться материнська компанія. Це пояснюється тим, що на стадії

виникнення товару вкрай важливо знижувати витрати виробництва, тож не потрібно нести витрати на транспортування та координацію зусиль для виготовлення інновації [18, с. 195]. Також Вернон вказав, що важливе значення має стан попиту на внутрішньому ринку, можливість слідкувати за вподобаннями споживачів, яка допоможе розробити найкращі характеристики нового товару. Потім цей товар передається для розповсюдження дочірнім компаніям, які можуть його адаптувати під умови своєї країни. Р. Вернон зазначив, що така схема розповсюдження інновацій була характерною для перших трьох десятиліть після Другої світової війни, оскільки потім витрати, що виникають при розробці інновацій, стали мало відрізнятися між країнами, тож розробка нового товару зараз може відбуватися в країні, де є дочірня компанія. При цьому Р. Вернон зауважив, що його теорія залишається корисною для слабо розвинених країн, так як на їх території дочірні компанії не розробляють інновації, а просто переносять з розвинених країн. Вчений робить висновок, що теорія життєвого циклу товару може допомогти у аналізі потоків прямих іноземних інвестицій.

Ця теорія також добре пояснює зміни у промисловості, що відбулися у США. Так, промислова база, що здатна продукувати інновації, залишилася у США, а продукція, що перейшла на наступні стадії життєвого циклу стала вироблятися в країнах, де це може відбуватися з найнижчими витратами (наприклад, в Китаї). На початковій стадії виникнення товару ціни мають менше значення, ніж на подальших стадіях, тобто з розвитком товару вся увага зосереджується на зниженні витрат виробництва цього товару.

Дослідження міжнародної торгівлі П. Кругманом базувалося на попередніх теоріях, що дало йому змогу розкрити деякі слабкі місця існуючих моделей. Свою увагу він приділив значенню ефекту масштабу у спеціалізації країн. Тобто сама наявність факторів та ціни на них у моделі Кругмана мають другорядне значення. Також його модель є більш наближеною до сучасного

стану конкуренції, оскільки робота базується з урахуванням діяльності монополій. П. Кругман вважав, що торгівля стає вигравною, коли виникає ефект масштабу. У виникненні цього ефекту країні вигідно знаходити країни, що забезпечать їй належний попит. Тож у своїй роботі П. Кругман спирається на ідеї С. Ліндера [19].

Також П. Кругман розглядав ситуацію, яку не пояснювали попередні теорії, а саме коли країни торгують між собою подібними товарами, які різняться лише деякими характеристиками. Вчений підкреслив, що така торгівля викликана різноманітністю вподобань споживачів, тобто він заперечував певну однорідність попиту в країні. Теорія Кругмана, однак, не пояснює, як саме спеціалізуються країни, які напрямки їм потрібно розвивати, щоб отримати максимальний вигравш від міжнародної торгівлі. Його заслуга полягає у тому, що він наголошував, що цей вигравш зможе отримати країна, у якої буде постійно зростати продуктивність праці.

Можна вважати, що ця ідея далі розвивається М. Портером, який створив свою модель діаманту. Він не ставив перед собою завдання визначення спеціалізації країни, а розробив певну низку факторів, що є вагомими для формування умов щодо забезпечення конкурентоздатності продукції. Ця модель певною мірою включає всі попередні висновки моделей міжнародної торгівлі. Разом з тим, М. Портер відмежовується від ідеї про вирішальну для країни наявність факторів виробництва. Він бачив, що наявність ресурсів аж ніяким чином не є достатньою умовою для процвітання. Ця думка добре доводиться на прикладі України, яка є багатою на ресурси країною, проте дуже далека від процвітання. Портер вважав, що це процвітання може бути створеним, а не заданим природою.

М. Портер сформував перелік певних умов, що допоможуть країні підвищити продуктивність праці, та, завдяки цьому, стати успішною на зовнішньому ринку. М. Портер та П. Кругман змогли найкраще врахувати

сутність міжнародної конкуренції, оскільки розуміли, що на міжнародному ринку конкурують не країни, а фірми. Тому Портер відштовхується в своєму дослідженні від умов країн, в яких знаходяться фірми, та ставить питання, чому в одних умовах фірми процвітають, а в інших – ні. Даючи відповідь на це питання, він розробив модель діаманту, яка демонструє чотири головні аспекти умов країни, що мають вирішальний вплив на діяльність фірм.

1) Фактори виробництва. Звичайно, якщо немає необхідних факторів виробництва для певного товару, країна не зможе його виробляти. Більшу роль, на думку Портера, сьогодні відіграють такі ресурси, як передові технології та кваліфікована робоча сила. При цьому важливо вміти раціонально їх використовувати. Так, Японія не є багатою на природні ресурси країною, проте зуміла вдало організувати виробництво й віднайти гідне місце на світовому ринку.

Що стосується нашої країни, здавалося б, що ми маємо досить високий рівень забезпеченості персоналу з високою освітою. Так, у 2015 році лише 6,5% українців у віці від 15 років мали тільки початкову освіту; 48,5% мали середню освіту; і 45% закінчили ВНЗ або здобували вищу освіту. Загальний рівень населення з середньою освітою досягнув 99,2% (дані ЮНЕСКО на 2014 рік), що перевищує середній рівень ОЕСР [20, с.5]. Проте Портер вказує, що персонал має бути кваліфікованим для певної галузі. Він наголошує, що країна не може бути успішною в усіх галузях. Тож висока освіта українців частіше всього виявляється незатребуваним економікою ресурсом.

2) Фактори попиту. М. Портер, як і С. Ліндер, вказує, що важливе значення має характер внутрішнього попиту. Так, запорукою процвітання є наявність вимогливих споживачів, що будуть стимулювати фірми виробляти високоякісну продукцію, постійно оновлювати асортимент.

В Україні так і не сформувався вимогливий споживач. Раніше не було можливості бути вибагливими, оскільки для радянської економіки була

характерна низька диференціація продукції. Після лібералізації торгівлі українські споживачі пред'являли вимоги радше не до якості товарів, а до ціни. Це пояснюється низьким рівнем доходу. Зараз низькі доходи залишаються перешкодою для розвитку внутрішньої конкуренції. Портер вказує, що у формуванні високих стандартів споживання важливу роль відіграють інформаційні технології. Вони дають змогу дізнатися про рівень та якість споживання у розвинутих країнах, а це впливає на формування більш вишуканого смаку та прививає вимогливість.

3) Суміжні та підтримуючі галузі. Портер вказує не просто на необхідність їх існування, але й на конкурентоздатність їх продукції. Якщо вони будуть успішними на світовому ринку, то це дозволить досягнути успіху усьому ланцюжку виробництва. Ці галузі дозволять швидко обмінюватися інформацією, вчасно реагувати на проблеми й прискорювати темп розвитку інновацій. В Україні вкрай слабкою ланкою є навіть базова умова виробництва – наявність якісної інфраструктури.

4) Стратегія фірми, її структура й змагання між фірмами. Портер вказує, що немає ніякого універсального рецепту для формування стратегії та структури фірми. Вони різняться в залежності від умов країни. При цьому вчений зазначив, що конкурентоздатними стають ті фірми, що мають сильних суперників на внутрішньому ринку.

У своїй моделі Портер визнавав важливість ролі держави. Він вважав, що існують певні етапи розвитку конкуренції. В залежності від етапу роль держави має відрізнитися. При цьому дуже часто це ігнорується урядом. На думку Портера, зловживання втручанням в ринкове середовище відбувається через політичний фактор. Для отримання конкурентних переваг може знадобитися багато часу, а політики не схильні довго чекати. Тому вони запроваджують заходи, що дають короткостроковий результат, проте перешкоджають становленню конкурентного середовища. Серед таких заходів Портер називає

субсидії, дотації, протекціоністські заходи. Зрозуміло, що коли уряд перестане втручатися в економіку, можуть виникнути скрутні наслідки у вигляді низки банкрутств. На думку Портера це є нормальним етапом формування конкурентного середовища, оскільки в результаті залишаться лише сильні й перспективні виробники.

Тим не менш, Портер відводить для уряду завдання заохочувати розвиток інновацій та розвивати внутрішню конкуренцію. Також уряд має розвивати сферу освіти, охорону здоров'я, покращувати інфраструктуру, запроваджувати стандарти виробництва, що допоможуть забезпечити безпеку та охорону навколишнього середовища.

Таким чином, моделі, засновані на факторах виробництва все більше втрачають своє значення. Це пов'язане з високою мобільністю ресурсів, а також з розвитком технологій, що знижують матеріалоемність виробництва. Вказані особливості є вагомим доводом щодо потреби переоцінки експортної моделі української економіки. У структурі товарного експорту переважають сировинні галузі та напівфабрикати, що обумовлює слабкі позиції українських виробників у торгових відносинах на світовому ринку, а також ставить країну в залежність від змін ринкової кон'юнктури. Тож існує необхідність у розробці моделей структурної перебудови виробництва, що допоможе віднайти Україні гідне місце у міжнародному поділі праці.

Разом з тим, у якості драйверу економічного зростання для нашої країни визначають створення інновацій, оскільки вони здатні забезпечити економіці випереджаючий тип розвитку. Численні рекомендації для України щодо орієнтації на розробку інновацій не уявляються реалістичними без існування цілої низки умов. Перш за все, необхідною є наявність конкурентного середовища. Створення та впровадження інновацій виступає наслідком конкуренції. Якщо ж положення виробників дозволяє їм отримувати прибутки, а слабка конкуренція не створює ризику втратити ці прибутки, то немає ніяких

підстав за таких умов очікувати інноваційного розвитку економіки. Тобто важливо дослідити, які заходи можуть бути застосовані для поживлення конкуренції у такій високомонополізованій економіці, як українська.

При розробці програми зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати дійсний стан розвитку світового ринку. Наразі він характеризується монопольним характером розвитку, має досить високий рівень різноманітних регуляторних норм, знаходиться під впливом геополітичних зрушень.

Література

1. Маркс К. Критика политической экономии. Экономические рукописи 1857 – 1861 гг. // К. Маркс. – М.: Политиздат. 1980. – 564 с. – (Т. I.).
2. Baldwin R. Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters [Електронний ресурс] / Richard Baldwin // NBER Working Paper. – 2011. – No. 17716. – pp. 1 – 32. – Режим доступу до журн.: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Baldwin_NBER_Working_Paper_17716.pdf.
3. The Global Competitiveness Report 2017 – 2018 / World Economic Forum. – Geneva, 2017. – 381 p.
4. The World Bank Connecting to Compete 2016. Trade Logistics in the Global Economy / International Bank for Reconstruction and Development. – Washington, DC 20433, 2016. – 64 p.
5. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs - Volume II: Statistics on the Operations of Transnational Corporations [Електронний ресурс] / UNCTAD. – New York and Geneva, 2009. – 126 p. – Режим доступу: http://unctad.org/en/Docs/diaeia20092_en.pdf.
6. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек – М.: Новое издательство. – 2005. – 264 с.
7. World Investment Report 2017 / United Nations. – Geneva, 2017. – 238 p.
8. Global mobile OS market share 2009 – 2017 [Електронний ресурс] / Statista. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/266136/global-market-share-held-by-smartphone-operating-systems/>.
9. Competitive trade capacities and corporate responsibility [Електронний ресурс] / UNIDO. – Режим доступу: <http://www.unido.org/what-we-do/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility.html>.
10. Хекшер Э. Ф. Влияние внешней торговли на распределение дохода / Э. Ф. Хекшер // Вехи экономической мысли / А. П. Куреев. – М.: ТЕИС, 2006. – С. 154 – 173. – (Т.6.: Международная экономика).
11. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля / Б. Олин // Вехи экономической мысли / А. П. Куреев. – М.: ТЕИС, 2006. – С. 174 – 187. – (Т.6.: Международная экономика).
12. Wheat Monthly Price [Електронний ресурс] / USDA Market News. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=wheat&months=180>.
13. Samuelson Paul A. International Trade and the Equalisation of Factor Prices / Paul A. Samuelson // The Economic Journal. – 1948. – Vol. 58, № 230. – pp. 163 – 184.

14. *Global Wage Report 2016/17: Wage inequality in the workplace / International Labour Office.* – Geneva: ILO, 2016. – 132 p.
15. Рыбчинский Т. Начальный запас факторов и относительные цены товаров / Т. Рыбчинский // *Вехи экономической мысли / А.П. Куреев.* – М.: ТЕИС, 2006. – С. 231 – 235. – (Т.б.: Международная экономика).
16. *Linder Staffan An essay on trade and transformation / Staffan Linder.* – Sweden: Almqvist & Wiksells Boktryckeri Aktiebolag Uppsala, 1961. – 168 p.
17. *List of European countries by average wage [Электронный ресурс] / Wikipedia.* – Режим доступа:
https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_European_countries_by_average_wage.
18. *Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / Raymond Vernon // The Quarterly Journal of Economics, Oxford University Press.* – 1966. – Vol. 80, №2. – pp. 190 – 207.
19. *Krugman Paul Increasing returns, monopolistic competition and international trade / Paul Krugman // Journal of International Economics.* – 1979. – №9. – pp. 469 – 479.
20. *Ukraine: education, training and employment developments / European Training Foundation.* – TORINO, 2017. – 16 p.

ВИСНОВКИ

Період існування України як незалежної держави дає серйозні підстави для оцінки тих результатів, яких досягнуто в соціально-економічній сфері. Така оцінка передбачає дослідження як внутрішніх, так і зовнішніх причин, які привели до наявних результатів. Відсутність теоретичного аналізу наслідків проведених ринкових перетворень, невизначеність соціально-економічних орієнтирів відносно майбутнього стають однією з головних перешкод на шляху сталого економічного розвитку нашої країни. Теоретичне осмислення підсумків соціально-економічних перетворень у національній економіці дозволяє сформулювати нові контури економічної політики на сучасному етапі. Досвід проведення реформ української економіки довів, що переважна частина успадкованих економічних інститутів радянського періоду, мала з інститутами ринкової економіки тільки спільну назву. У країні не було сучасних банківської, грошової та податкової систем, ринків капіталу, праці, цінних паперів, господарського законодавства, механізму охорони контрактного права, механізму захисту прав акціонерів, процедур і механізму банкрутства тощо.

Уже після встановлення неформальних інститутів спроби створити справжні інститути найчастіше виявлялися низькоефективними. Після колосальних фінансових диспропорцій, які виникли у ході ліберальних реформ, саме фінансова стабілізація на довгі роки перетворилася на своєрідний фетиш економічної політики (в тому числі й сьогоденній), оскільки в наявності бюджетного дефіциту та інфляції бачили джерело всіх проблем і головну перешкоду для економічного зростання. Після реформ стало очевидним, що насправді інфляція, як і бюджетний дефіцит, – це всього лише наслідки глибинних причин, і боротися треба з ліквідацією цих причин.

Такими, у найбільш загальному вигляді, є основні помилки, які допущені при спробах здійснити ліберальні реформи і зумовили, врешті решт, їх невдачу.

Але є ще одна група причин, яка відіграла істотну роль у тому, що хід реформ пішов по шляху, який привів до нинішньої неефективної господарської моделі. Це – мотиви самої влади, яка взяла на себе відповідальність за проведення реформ. Задекларовані цілі, що передбачали створення “прозорої” та конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального захисту громадян, виявилися просто ідеологічною ширмою для розв’язання певних практичних завдань.

Отже, господарська модель, яка склалась у 1990-ті роки і перші 15 років нового століття, – це комбінація відносин та інститутів різних типів і рівнів: ринкових і неринкових, правових і неправових тощо. Таке чудернацьке поєднання зумовлене наявністю “інституціональної безперервності”, тобто інститутів, які склалися за радянських часів у “неофіційній” економіці, перейшли до нового господарського ладу і знову виникли в умовах ринкової трансформації.

Економічне зростання, яке виникло у 2000-2008 рр., виявилось нестійким. І справа тут не тільки у надзвичайно високій залежності української економіки від кон’юнктури цін на світових ринках. Проблема у тому, що, по-перше, існуюча господарська модель спирається на інфраструктурний і технологічний базиси, створені ще в радянський період. Протягом останніх 25 років вкладення в цю матеріально-речову систему різко скоротилися, що вже обмежило темпи економічного зростання і спричинило зношення транспортної та соціальної інфраструктур. По-друге, відсутність структурних реформ починає справляти негативний вплив на поточні виробничі плани великих підприємств. Оскільки в економіці відсутні як стратегічна, так і середньострокова програми розвитку, то це стає великою перешкодою для інвестиційних планів. По-третє, у самій господарській моделі відсутні стимули до формування ефективного механізму нагромадження.

Таким чином, поступове наростання фундаментальних відтворювальних диспропорцій забезпечило перехід гострої фази кризи у тривалий період стагнації, який охоплює останні 8 років. Подібний розвиток подій вестиме до подальшого зниження рівня і якості життя громадян, а також породжуватиме соціальну напруженість у країні. Для недопущення цього шляху розвитку формування економічної політики повинне орієнтуватися на вихід національної економіки із стану стагнації. Вирішення поставлених завдань має стати основою стратегічного цілепокладання як головного елемента економічної політики. Проте – з огляду на кардинальну зміну вектора політичного і економічного розвитку шляхом підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також Меморандуму у зв'язку із загрозою дефолту по зовнішніх боргах – українське керівництво взяло на себе зобов'язання перед МВФ стабілізувати макроекономічну ситуацію у країні в обмін на кредитну підтримку в розмірі 17 млрд. дол. Тим самим Україні іззовні задано нові імперативи соціально-економічного руху на найближчу перспективу. Досвід останніх двох років соціально-економічних перетворень в Україні говорить про те, що йдеться про реалізацію чергового сценарію “шокової терапії”, пов'язаного з виконанням взятої на себе програми МВФ. Проте, на відміну від першого раунду – сценарію “шокової терапії”, прийнятого на початку 1990-х років, коли українська економіка мала певний “запас міцності”, успадкований з радянського минулого, – сьогодні такий “запас міцності” вичерпано. Фінансова допомога МВФ є вкрай не достатньою для стабілізації макроекономічної ситуації в Україні, оскільки обслуговування зовнішнього боргу, покриття дефіциту держбюджету і держкомпаній, а також утримування валютного курсу вимагають кратної величини фінансової допомоги. Інакше кажучи, щоб забезпечити прогнозні параметри програми МВФ (зростання ВВП на 2%; інфляція на рівні 3-5%; стабільний курс гривні; тощо), необхідним є запуск нової моделі господарювання.

Складність економічної ситуації зумовлена не тільки макроекономічною незбалансованістю. Саме по собі досягнення макроекономічної збалансованості як головної цільової настанови МВФ зовсім не гарантує економічного зростання. Адже збалансованістю створюються лише необхідні передумови для економічного зростання.

Таким чином, необхідними є принципово інший механізм економічного зростання і нова відтворювальна модель для національної економіки. Цей імператив зумовлений не тільки втратою динамізму в розвитку і стагнацією економіки, але й зниженням якості життя населення, особливо нового покоління, яке виросло в роки незалежності. Для переходу до сталого економічного зростання необхідно вибудувати нову економічну політику. Проте внаслідок політичних та економічних подій останніх років система стратегічного цілепокладання як основного елемента економічної політики виявилася розмитою. Об'єктом уваги управлінської верстви є короткострокові завдання, на розв'язання яких спрямовано і антикризові урядові програми, погоджені з МВФ. Але, крім макроекономічної стабілізації, головне завдання у короткостроковій перспективі полягає в забезпеченні реального сектору економіки не стільки інвестиційними ресурсами, скільки необхідним оборотним капіталом. Це означає налагодження кредитування підприємств реального сектору, і насамперед – експортоорієнтованих, які б могли, наприклад, заповнити виділені Україні експортні квоти ЄС, а також забезпечити поставки на інші зовнішні ринки. У короткостроковій перспективі вкрай важливим є формування джерел нових доходів в економіці. Реальними джерелами поповнення доходів можуть стати розширення частки вітчизняної продукції на зовнішньому споживчому ринку, а також наступне розширення експорту готових предметів споживання. Для недопущення подальшого стиснення внутрішнього попиту у короткостроковій перспективі не повинні

відбуватися скорочення бюджетних видатків і підвищення податкового навантаження на населення та бізнес.

Наступний, середньостроковий, етап у розвитку вітчизняної економіки – стабілізація споживчого попиту і розширення інвестиційної активності. Ці фактори можуть стати головними у процесі відновлення економічного зростання у найближчі 3-5 років. Але запуск виробництва інвестиційних товарів залежатиме від того, чи вдасться запустити інвестиційний механізм у галузях, зорієнтованих на випуск експортних товарів, тобто на конкурентоспроможні виробництва. Тут уже не обійтися без активної промислової політики вирошування лідерів національної економіки, здатних виробляти конкурентні товари. Далі – такий важливий елемент економічної політики, як довгострокове прогнозування. Його об’єктивна необхідність виникає тоді, коли країна потребує випереджаючого зростання. В усіх країнах, де реалізовано стратегії “наздоганяючого” розвитку (Фінляндії, “азійських тиграх”, Китаї), існували цільові стратегії, керовані та фінансовані їх державними органами. Протягом усього періоду ринкових трансформацій в Україні проблеми цілепокладання вважалися не сумісними з уявленнями про ринкову економіку, в якій ринкові сили усе розставляють по своїх місцях.

Головним фактором успіху в майбутньому стане здатність окремих держав забезпечувати стабільний соціально-економічний розвиток, стати привабливими для інвестицій, вирошувати таланти для національної економіки, які б працювали на майбутнє своєї країни, а не виїжджали за кордон. Країні необхідна довгострокова програма національного розвитку, побудована на широкому суспільному діалозі про майбутнє.

В існуючій політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стале економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами. Усе це,

разом узятє, призвело до утворення фундаментальних відтворювальних диспропорцій і сприяло переходу гострої фази кризи у тривалий період стагнації.

Як показав проведений аналіз підсумків соціально-економічних перетворень, безперервне погіршення соціально-економічної ситуації у країні вимагає переходу до нової моделі національного розвитку, в основі якої має бути інший механізм економічного зростання, формування якого, у свою чергу, передбачає вибудовування нової економічної політики.

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.

Обґрунтування необхідних змін у економічній політиці має базуватися на теоретико-методологічному інструментарію сучасної економічної науки. Великого значення у збагаченні логічних прийомів дослідження має включення

інститутів в теоретико-методологічні уявлення про суспільне виробництво. Вітчизняні дослідники відмічають зв'язок порівняльного інституціонального і історичного аналізу. Інверсійно-польовий підхід у ряді випадків виявляється ефективнішим за системний підхід. Сучасним економічним і соціально-гуманітарним наукам, управлінню і праву потрібна міждисциплінарна теорія інверсійно-польових внутрішньосистемних змін, як одна з фундаментальних умов вдосконалення методології і розробки міждисциплінарної теорії розвитку соціально-економічних систем.

У виробничих системах інверсійність з'являється у формі комбінованих інверсій, які можна назвати матричними, оскільки вони лежать в основі динамічного об'єкту і виконують сутнісну системотворну функцію. Це є їх головною відмінною особливістю в порівнянні з базовими, локальними і одиничними інверсіями. Взаємодію матричних і перерахованих інверсій ще належить досліджувати. Але вже перша багатопланова інформація, отримана в процесі їх початкового пізнання, дає підстави сподіватися на отримання нових знань міждисциплінарно-інноваційного характеру.

Застосовуючи такий підхід постіндустріальну економіку правильніше було б назвати не мережевою, а інверсійно-розвиненою економікою, орієнтуючи економічну теорію і історію на пізнання системно-інверсійної проблематики. Інверсійність, будучи невід'ємною властивістю систем, визначає динаміку, якість і зближення функціонування і розвитку, являючись, таким чином, основною перетворюючою силою. Переваги мережовості в економіці, підвищення її ролі і ефективності, певна ідентичність з подібними процесами в квантовій фізиці і молекулярній біології, свідчить про те, що ми маємо справу з найважливішою міждисциплінарною мегапроблемою. Тому її дослідження в економічних науках, менеджменті і праві, завжди повинно бути міждисциплінарно-орієнтованим і включати методологічний досвід інших наук.

Різноманітні інверсійні структури – невід'ємна частина духовної складової

процесу розвитку економічних систем. Духовна ж складова, що включає науку, освіту, інститути і культуру, інтелектуальні сили особи, сім'ї, організації, еліти – є генератором інверсійно-інноваційних ідей, ядром системи, що постійно перетворює економіку. Тому, у світлі сьогодення і майбутнього гасло: вся влада діяльним ученим-гуманітаріям з управлінсько-аналітичними здібностями, – набуває особливого суспільного значення.

Актуальність проблеми економічних реформ в Україні визначається тим, що їх реалізація відбувається набагато повільніше і менш результативно, ніж цього вимагає вітчизняна економіка. Причини цього є предметом багатьох досліджень. Теоретичний підхід до дослідження даної проблеми показує, що замість формального усупільнення (націоналізації) виникає не менше формальне роздержавлення. Більшість фактів свідчить про те, що економічний формалізм не зникає в процесі ринкових реформ, а зміцнюється.

Особливою проблемою сучасного етапу розвитку економічних відносин є проблема відносин праці і капіталу. Країни з трансформаційною економікою стикаються зі складною проблемою вибору інститутів ринку праці прямо в ході процесу радикальних структурних трансформацій. З однієї точки зору, ці країни мали перевагу, так як починали створювати ці інститути на порожньому місці. З іншого боку, громадяни цих країн очікують швидкого і значного поліпшення стандартів свого життя. Ознаки того, що суспільне терпіння обмежено і вичерпується, є домекловим мечем для урядів реформаторів. Отже встановлення наборів стимулів на найважливішому з усіх ринків – ринку праці, вибір інститутів ринку праці являються вирішальними для структурної трансформації економіки в цілому.

Проте до сьогодення залишаються недостатньо вивченими такі загальнотеоретичні проблеми, як роль інститутів на ринку праці в трансформаційній економіці і в процесі накопичення людського капіталу, моделювання процесів досягнення рівноваги на ринку праці, гістерезис і

неєдина рівновага, транзакційні витрати, пов'язані з пошуком роботи, порівняльний міждержавний аналіз інститутів ринку праці, ефективність програм державної політики на ринку праці в трансформаційній економіці тощо.

Дослідження сутності та специфіки фінансового капіталу дає підстави зробити наступні висновки:

1. Економічна категорія «фінансовий капітал» – різноманітне поняття, яке має багато значень, з розвитком ринкових відносин та економічної думки постійно збагачується і ускладнюється. Історично первинне абстрактне та узагальнене поняття фінансового капіталу постійно трансформується відповідно до умов господарювання, набуває нові форми прояву, нові риси та якості, які відповідають економічній парадигмі відповідного періоду часу.

2. В сучасній науковій та економічній літературі фінансовий капітал часто ототожнюється з грошима, трактується як капітал у грошовій формі. Окремі автори трактують фінансовий капітал як матеріальні, фінансові та нематеріальні активи, які мають грошовий вираз, акумулюються суб'єктами для забезпечення отримання прибутку. Така його багатогранність ускладнює визначення сутності економічної категорії «фінансовий капітал». В ході розвитку суспільства та економіки, з ускладненням умов економічної діяльності палітра трактувань категорії «фінансовий капітал» розширюється.

3. В економічній теорії та практиці частіше усього на макроекономічному рівні фінансовий капітал трактується як інтеграція банківського і промислового капіталу, а з погляду підприємства фінансовий капітал розглядається як сукупність фінансових ресурсів (фінансові активи та фінансові кошти), що залучені в оборот з метою отримання прибутку.

4. Категорія «фінансовий капітал» в його класичному трактуванні має дослідницький потенціал для розуміння сучасних процесів так чи інакше пов'язаних з постійно зростаючою роллю фінансової системи як механізму

перерозподілу додаткової вартості створеної у процесі виробництва так і привласнення частки доходів усіх верств суспільства на користь фінансової верхівки.

5. На сучасному етапі враховуючи те, що монополія у сфері обігу позичкового капіталу належить не тільки банкам, позичковий капітал можливо мобілізувати і за допомогою ринку капіталів, фондового ринку та інших фінансових інститутів небанківського типу, фінансовий капітал доцільно розуміти як поєднання монополії у сфері виробництва з монополією у процесі акумуляції та організації руху позичкового капіталу. Таке більш загальне розуміння категорії фінансового капіталу передбачає можливість змін організаційних форм монополізації позичкового капіталу. В структуру монополії та рух позикового капіталу з розвитком капіталістичних відносин увійшли небанківські фінансові установи, трастові, страхові та пенсійні фонди, а також хеджеві фонди.

6. Поняття фінансового капіталу включає дві важливіші складові: з однієї сторони, факт концентрації та монополізації основних сфер економічної діяльності, а з іншої – об'єднання під впливом невеликої групи контролю над дійсним капіталом і над рухом позичкового капіталу. Таким чином, нова парадигма соціально-економічного устрою суспільства підвищуючи очікувані рівні продуктивності в різних сферах діяльності сприяє активній взаємодії фінансового і продуктивного капіталів. Залежно від фази домінуючого технологічного укладу, рівня розвитку економічних відносин, цілей та завдань, що вирішуються суспільством провідна роль може належати як фінансовому, так і продуктивному капіталу.

На підставі проведеного аналізу існуючих тенденцій співвідношення реального та фіктивного сектору, можна зробити наступні висновки:

1. В сучасних умовах відбувається стрімке зростання домінуючої ролі фінансового капіталу і підвищення його впливу на всі сторони життя і діяльності суспільства.

2. Під впливом глобалізаційних тенденцій на підставі подальшого науково-технічного розвитку та удосконалення виробничої і комунікаційної інфраструктури господарського механізму спостерігатиметься подальше посилення ролі фіктивної частки капіталу у визначенні напрямів та тенденцій економічного розвитку, збільшуватиметься посилення його впливу на формування пропорцій реального господарського механізму та зростатиме його домінування.

3. В результаті відокремлення фінансового капіталу через значне збільшення масштабів його діяльності, розвиток фінансових ринків та інструментів складається ілюзорне враження його самодостатності. Фінансовий капітал починає домінувати над реальним підпорядковуючи його діяльність своїм інтересам і цілям. В результаті формуються фінансові міхури, які при крайньому загостренні протиріч схлопуються приводячи до кризи.

4. За відсутності власних джерел кредитування вітчизняні товаровиробники змушені позичати гроші у іноземних кредиторів, в результаті посилюється боргова залежність. Складається ситуація, коли через існування вітчизняної економіки за рахунок позичених грошей, суб'єкти господарювання не в змозі управляти своїм відтворенням. Усі інвестиційні рішення в таких умовах приймаються за кордоном.

Тому, без посилення контролю над рухом капіталу і більш жорсткої регламентації ринку світову економіку будуть стрясати важко прогнозовані і глибокі фінансові кризи, спровоковані переміщенням обсягів капіталу і його авансуванням в формування чергового фінансового міхура. Об'єктом регулювання і контролю повинні стати, перш за все, податкові гавані і світові фінансові центри. На фінансових ринках обертається фіктивна вартість, що не

втілює в собі витрат суспільно необхідного часу відтворення благ. Такі гроші не є товаром і представляють фіктивну вартість в обігу, спотворюючи тим самим реалізацію одного з найважливіших економічних законів – закону вартості.

Наповнення економіки ліквідністю під час економічних криз не повинно залишатися поза увагою міжнародних фінансових інститутів. Необхідно розробити чіткі рекомендації по монетарній політиці держави у всіх країнах, що утворюють ці фінансові інститути. Рішення з таких ключових питань, як обсяги емісії, введення грошей в економіку, механізми, направляючі гроші на підтримку ефективного попиту в економіці, інструменти контролю над емісійними і інвестиційними процесами, повинні прийматися колегіально.

Отже, розвиток вітчизняного ринку деривативів гальмує та перешкоджає його функціонуванню: політична та фінансово-економічна нестабільність в Україні і низький рівень диверсифікації національного фондового ринку; низький рівень систематизованості і узгодженості норм права, що регламентують використання деривативів в Україні; відсутність дієздатної системи державного регулювання відносин на ринку похідних цінних паперів; недостатній рівень розвитку відповідної інфраструктури організованих ринків; низький рівень розвитку ринків базових фінансових інструментів; низька ліквідність та висока ризиковість виконання операцій з деривативами; низький рівень поінформованості суб'єктів господарювання про операції з похідних цінними паперами та відсутність належного рівня їх інформаційного забезпечення; незначна кількість вітчизняних компаній, які володіють достатнім обсягом власного капіталу, капіталізацією активів і запасом фінансової стійкості для реалізації фінансових операцій на міжнародних фінансових ринках; відсутність досвіду і традицій в учасників ринку щодо реалізації операцій із похідними цінними паперами; відсутність кваліфікованих

фахівців, які мають достатній рівень знань для здійснення операцій з деривативами тощо.

Надмірне нагромадження позичкового капіталу створює можливості для зростання державних боргів, необхідність чого обумовлена протиріччям між зростаючими потребами держави у виконанні власних функцій та обмеженими ресурсами держави. Найбільш стійка форма прояву зростання позичкового капіталу – це зростання ринку державних облігацій. Зростання ринку державних облігацій одночасно є однією із форм, у яких відбувається зростання державних боргів, та формою прояву перенагромадження позичкового капіталу. Зниження дохідності державних облігацій у розвинених країнах, виникнення від’ємних процентних ставок є необхідним наслідком надмірного нагромадження позичкового капіталу.

У сучасних умовах дослідження проблем спеціалізації країни на міжнародному ринку є необхідним кроком задля можливості створення стратегічної програми інтеграції України до світового економічного простору. У якості драйверу економічного зростання для нашої країни визначають створення інновацій, оскільки вони здатні забезпечити економіці випереджаючий тип розвитку. Численні рекомендації для України щодо орієнтації на розробку інновацій не уявляються реалістичними без існування цілої низки умов. Перш за все, необхідною є наявність конкурентного середовища. Створення та впровадження інновацій виступає наслідком конкуренції. Якщо ж положення виробників дозволяє їм отримувати прибутки, а слабка конкуренція не створює ризику втратити ці прибутки, то немає ніяких підстав за таких умов очікувати інноваційного розвитку економіки. Тобто важливо дослідити, які заходи можуть бути застосовані для поживлення конкуренції у такій високомонополізованій економіці, як українська.

При розробці програми зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати дійсний стан розвитку світового ринку. Наразі він

характеризується монопольним характером розвитку, має досить високий рівень різноманітних регуляторних норм, знаходиться під впливом геополітичних зрушень.