

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗМІСТУ ОСВІТИ МОН УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ
ПОЛІТИКИ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В
УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Матеріали

**ХІІІ ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ»**

Одеса, 1 грудня 2017 року

ОДЕСА – 2017

УДК: 330.1.

Колектив авторів – учасники XIII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ» 1 грудня 2017 року, м. Одеса, Україна.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: Матеріали XIII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ». – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 124 с.

До збірника ввійшли наукові доповіді українських учених, які відображують результати наукових досліджень економічних процесів, що відбуваються в економічній теорії та практиці у новому столітті.

Редакційна колегія:

Звєряков М.І. – ректор ОНЕУ, д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України

Ковальов А.І. – проректор ОНЕУ, д.е.н., професор кафедри економіки та планування бізнесу

Жданова Л.Л. - д.е.н., професор кафедри ЗЕТ та ЕП ОНЕУ

Макуха С.М. – к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП ОНЕУ

Росецька Ю.Б. - к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП ОНЕУ

Матеріали друкуються мовами оригіналів – українською та російською. За виклад, зміст і достовірність матеріалів відповідають автори.

Одеський національний економічний університет, 2017

ЗМІСТ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Звєряков М.І. ПРО ДЕЯКІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ	9
Жданова Л.Л. КАПІТАЛ І ЙОГО ФОРМИ У ВИРОБНИЦТВІ ТА ОБІГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	12
Синяков С.В. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ РЕСУРС СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	16
СЕКЦІЇ 1 та 2. СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ	
Журавльова Ю.О. СУСПІЛЬНІ БЛАГА ЯК ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	23
Патлатой О.Є. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ.....	25
Горшкова І.А. РОЛЬ ПРИБУТКУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	29
Сухова Т.Л. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПРОЦЕСУ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬНОЇ ФОРМИ ЗВ'ЯЗКУ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ	32
Шатненко К.О. ПРИРОДА ТА ЗМІСТ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	34
Грималюк А.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ВИСОКОРОЗВИНЕНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	36
Росецька Ю.Б. ЧИ Є ІРРАЦІОНАЛЬНОЮ ІРРАЦІОНАЛЬНА ПОВЕДІНКА ЕКОНОМІЧНИХ СУБ'ЄКТІВ?.....	39

Мужайло В.В. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ПЛАНОВО ОРГАНІЗОВАНОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА.....	42
--	----

Спаський І. Д. АБСТРАКТНЕ ТА КОНКРЕТНЕ У ПІЗНАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЙСНОСТІ.....	44
---	----

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Горняк О.В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМ У МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ	47
--	----

Макуха С. М. ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	49
---	----

Кухарська Н.О. «МИЛЬНІ ПУЗИРІ» СВІТОВОЇ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА НАСЛІДКИ	52
---	----

Щербак А.В. ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ.....	55
---	----

Вязмікіна І. А. ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	58
--	----

Маслов Д. С. МЕХАНІЗМ ЕМІСІЇ СУЧАСНИХ ГРОШЕЙ ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК ІЗ ЗРОСТАННЯМ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ	60
--	----

Рябініна Л.М. ІНФЛЯЦІЯ, ЇЇ НАСЛІДКИ ТА ПРИЧИНИ РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	63
---	----

СЕКЦІЯ 4. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ: ДОСЛІДЖЕННЯ В РІЗНИХ НАПРЯМКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Ушкаренко Ю.В. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	66
---	----

Бакланова О.Г. СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ВЛАСНІСТЬ	68
---	----

Ластовенко М.Г. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ...	70
Чередниченко Г.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	72
Т.А. Горобець ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	76
Артеменко О.А. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ЗАРОДЖЕННЯ, РОЗВИТОК, ЗНЯТТЯ..	79
СЕКЦІЯ 5. ЕВОЛЮЦІЯ КАПІТАЛУ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Видобора В. В. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	82
Даниліна С. О. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ПЕРЕТВОРЕНА ФОРМА НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ.....	84
Касапова І. С. КАПІТАЛ ЯК БАЗОВА КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	87
Янковий В.О. ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ ТОВАРОВИРОБНИКА НА БАЗІ ЕКВІМАРЖИНАЛЬНОГО ПРИНЦИПУ.....	90
Шараг О.С. ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КРИЗИ.....	93
СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	
Уперенко М.О. ІНВЕРСІЙНО-ПОЛЬОВИЙ ПІДХІД В ДОСЛІДЖЕННЯХ З ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІКИ.....	96
Несененко П.П. ДО АНАЛІЗУ ДЕЯКИХ ПРОБЛЕМ ТВОРУ С. А. ПОДОЛИНСЬКОГО «ПРАЦЯ ЛЮДИНИ ТА ЇЇ ВІДНОШЕННЯ ДО РОЗПОДІЛУ ЕНЕРГІЇ» (1880)	97

Миза Г. В. НАКОПИЧЕННЯ ТА ОСОБИСТЕ СПОЖИВАННЯ В США У ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.....	100
Луньова О.К. ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕЛІГІЙНИХ ОБЩИН ПРИДУНАЙСЬКОГО КРАЮ У 50-60-ТІ РОКИ ХХ СТОЛІТТЯ.....	103
СЕКЦІЯ 7. НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАГІСТРАНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ЕКОНОМІКА», які займаються за програмою «ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ» Одеського національного економічного університету	
Власєва М.Б. РИНОК ІНВЕСТИЦІЙ: ТРАКТУВАННЯ ЙОГО СУТНОСТІ.....	106
Гога В.О. ПОНЯТТЯ ЧИСТОГО ЕКСПОРТУ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ СУКУПНОГО ПОПИТУ.....	107
Закернична М.П. ДИНАМІКА СПІВВІДНОШЕННЯ РЕАЛЬНОГО ТА ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	109
Кісакова В.В. ІНФЛЯЦІЯ ФІАТНИХ ТА ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ.....	113
Тишинський В. В. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	115
Лук'янова Ж.С. ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ.....	117
Юзбашан Т.П. ФІРМА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНІ.....	119
Паламарчук А.О. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ.....	121

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

М. И. Зверяков,
профессор, доктор экономических наук,
член-корреспондент НАН Украины,
ректор Одесского национального
экономического университета

О НЕКОТОРЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

1. В условиях глобализации произошло усиление роли международных институтов, обеспечивающих беспрепятственное проникновение на национальные рынки отдельных государств. Сами национальные государства постепенно утратили свою роль центров принятия решений и оказались элементами более масштабного целого мирового хозяйства. Произошла постепенная утрата национально-государственного суверенитета странами, попавшими в орбиту глобальных экономических сил и олицетворяющих их международных институтов. Эти глобальные институты действуют в угоду транснациональных корпораций (ТНК), для которых любые национальные ограничения становятся преградой для вовлечения национальных ресурсов в глобальный экономический оборот. Сторонники глобализации исходят из неолиберальной теоретической доктрины, согласно которой национальные экономики и их ресурсы вовлекаются в глобальные рынки и используются более эффективно. Именно неолиберальная теоретическая доктрина лежит в основе действий *глобальных регуляторов*, которые представлены в форме международных институтов (ВТО, МВФ, Всемирный банк и т.д.) и действуют в интересах ТНК, стремящихся освободиться от каких-либо ограничений национальных государств. Действия сил глобального капитала в форме ТНК, с одной стороны, и сопротивление такому действию национальных государств – с другой и составляют, на наш взгляд, *главное противоречие мирового экономического развития*. Но сами ТНК как главные носители глобализации обладают внутренне противоречивым, двойственным характером развития. С одной стороны, они формируют глобальное рыночное пространство и осуществляют свободное движение капиталов, товаров и рабочей силы, а с другой – ТНК могут получать сверхприбыли в условиях сохранения локальных неоднородных рынков труда и условий экономического функционирования (системы оплаты труда, налогообложения, экологических и социальных условий производства и т. д.).

2. Доминирующим фактором посткризисного развития с 2009 года становится промышленный сектор. Появившаяся тенденция

деиндустриализации связана с восстановлением сравнительных преимуществ ведущих экономик мира и, прежде всего, США, обусловленных не только «сланцевой революцией», но и ростом транспортных и транзакционных издержек.

Экономическая активность в высокоразвитых странах характеризуется использованием производственных мощностей в выпуске товаров и является своеобразным критерием хозяйственной динамики. Особую роль в этом играет производство инвестиционных товаров. Именно производство и замещение товаров длительного пользования в промышленности по стоимости и натуральной форме составляет материальную основу экономического цикла в рыночной экономике. В капиталистических странах длительность экономического цикла колеблется около 10 лет, даже в период повышения инновационной составляющей, ускоряющей моральное старение товаров длительного пользования. Таким образом, именно производство этих товаров является основополагающим элементом воспроизводства как в национальном, так и глобальном экономическом цикле.

3. Необходимость восстановления промышленной сферы рассматривается в качестве главного направления стратегического развития высокоразвитых стран-членов ЕС. В странах ЕС принята стратегия экономического развития до 2020 г., в основу которой положена промышленная политика, которая будет способствовать росту производства высокотехнологичного реального сектора. Однако перспективы развития высокотехнологичных отраслей не учитывают важное системное обстоятельство, что в пределах самого ЕС, несмотря на действие единых институциональных норм, функционируют *разные модели капитализма*. Помимо двух основных – *либеральной и координирующей* моделей рыночной экономики в ряде стран Центральной и Восточной Европы сложилась модель *зависимого капитализма*.

Характерной чертой такого типа капитализма является его полная зависимость от решений ТНК относительно развития сферы производства и банковской сферы. Сравнительным преимуществом зависимой модели капитализма являются результаты взаимодействия низких затрат на оплату труда и высокой квалификации рабочей силы.

4. Разнородность и разновидности социально-экономического развития отдельных регионов и стран в пределах глобального воспроизводственного цикла является демонстрацией несводимости мирового хозяйства какому-то универсальному стандарту. Об этом свидетельствуют противоположные тенденции социально-экономического развития стран Юго-Восточной Азии и Латинской-Америки, где процессы индустриализации складывались по-разному.

В новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии на протяжении 40 лет бурно развивалась обрабатывающая промышленность, в то время как на Западе она сокращалась несмотря на снижение общей

численности занятых в обрабатывающей промышленности, происходило повышение доли новых индустриальных стран в производстве мировой добавленной стоимости за 40 лет, она возросла в 8,5 раза.

Несколько иная картина наблюдалась в странах Латинской Америки, где происходили процессы деиндустриализации. Это стало следствием действия неолиберальной концепции макроэкономического регулирования, настоятельно рекомендуемых развивающимся странам. В итоге во всех латиноамериканских странах практически ничего не изменилось в производстве добавленной стоимости. Таким образом, исходя, из опыта решения проблемы деиндустриализации в странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки можно утверждать, что этот процесс охватывает целый комплекс проблем, как макроэкономической политики, так и политики социальной сферы.

Промежуточные итоги рыночных трансформаций в отдельных регионах и странах мира позволяет сделать вывод о возникновении специфических моделей капитализма, которые сложились на постсоветском пространстве. Такие экономические модели обладают рядом особых признаков, не характерных для моделей высокоразвитых стран. Что касается результатов рыночной трансформации в странах, возникших на постсоветском пространстве, то в большинстве из них, в том числе и в Украине, утвердилась неэффективная модель капитализма кланово-олигархического типа.

В пределах этой модели капитализма формируются финансово-промышленные группы (ФПГ), которые обеспечивают индустриальное воспроизводство капитала на подконтрольных им предприятиях. Все это придает определенную устойчивость этим ФПГ, которые сосредоточили свой бизнес в рентно-сырьевых отраслях с полным производственным циклом. Предприятия сырьевого сектора формируют определенные анклавные структуры, состоящие из успешных и финансово устойчивых корпораций. Их устойчивое финансовое состояние слабо распространяется за границы этих корпораций. Рентно-ориентированный сектор создает недостаточный спрос на внутреннем рынке. Как правило, эти ФПГ имеют свои банки, инвестиционные кампании, которые в значительной степени замкнуты на зарубежные финансовые организации.

5. Необходимо изменить негативный тренд развития национальной экономики.

Положение, в которое она попала, можно охарактеризовать как кризис механизмов воспроизводства, связанный с окончанием восстановительного цикла экономического роста. В украинской экономике негативно нарастают фундаментальные ограничения, которые сделали невозможным устойчивое развитие при сохранении характерных для докризисного развития механизмов. В результате проведенных реформ в Украине, в соответствии с законами рынка, большинство предприятий машиностроительной отрасли не выдержали конкуренции с международными корпорациями и либо

перепрофилировались на примитивные виды производства, либо закрылись. На первые позиции вышли. Предприятия только сырьевых отраслей, продукция которых была востребована на мировых рынках. В итоге, произошедшая деиндустриализация национальной экономики привела к ориентации производства на поставку на экспорт продукции аграрно-сырьевого комплекса. Только рыночными методами изменить негативный тренд в индустриальном секторе невозможно, поскольку национальные товаропроизводители не смогут выдержать конкуренцию с международными ТНК. Поэтому национальному бизнесу необходима *активная промышленная политика*, основу которой должны составлять крупные инвестиционные проекты, способные инициировать структурные изменения в пользу высокотехнологичных отраслей, стимулирующих развитие инновационных процессов.

6. Изменение текущей ситуации должно происходить с учетом долгосрочных целей. В промышленном секторе это возможно на основе *воспроизводственного подхода*. Иными словами, для предприятий следует создать необходимые условия для возмещения затрат, а также источники для накопления и окупаемости инвестиций в как можно короткие сроки.

В высокоразвитых странах главным источником воспроизводства основного капитала являются средства амортизационного фонда, доля которых в структуре капитальных вложений превышает 70%. Амортизационные фонды – наиболее эффективный финансовый источник инвестиций. В Украине для перехода к модели устойчивого экономического роста также необходимо сформировать политику обеспечения реального сектора инвестиционными ресурсами путем постепенного увеличения доли амортизационных отчислений в структуре инвестиций.

*Л.Л. Жданова д.е.н., доцент,
професор кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

КАПИТАЛ И ЕГО ФОРМЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ОБРАЩЕНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Человек ориентируется в мире на основе мировоззрения, т.е. совокупности принципов, взглядов и убеждений, определяющих направление деятельности и отношение к действительности. Важнейшей частью мировоззрения является отношение человека к окружающему его миру, и к самому себе, к определению своего места в этом мире.

Исследователи выделяют обыденное мировоззрение, мифологическое, религиозное, научное, философское. Мифологический тип мировоззрения формируется на основе образного восприятия мира, опирается на эмоции и чувства человека. В этом восприятии причудливо переплетены обыденная

реальность и волшебная сказка. В отличие от него научное мировоззрение является системно-теоретическим, апеллирующим к логике и доказательствам. Философское же мировоззрение обобщает представления человека о мире, обществе и познании. Разные типы мировоззрения не только свойственны разным людям, но и могут уживаться в одном человеке в различных сочетаниях. В результате в сознании человека формируется картина мира. Эта картина мира не совпадает с научной картиной мира, так как в своем индивидуальном бытии человек нуждается как в эмоциях и художественном или чисто бытовом восприятии окружающей действительности и самого себя, так и в представлениях о том, что находится за пределами достоверно известного.

Особой сферой мировоззренческого восприятия человека является общество. Современное общество является классовым, разделенным по отношению к собственности на средства производства и, соответственно, по источникам получаемых доходов. А их всего два – труд и собственность. В натуральном и простом товарном хозяйстве труд и собственность нераздельны. Их отделение друг от друга свойственно капиталу.

Становление промышленного капитала как новой социальной реальности характеризуется изменением цели и смысла производства. Веками устоявшееся, завоевавшее в обыденной жизни прочное место, производство сводилось к созданию средств к жизни. С детства и до старости – тяжелый труд, примитивные орудия, передаваемые по наследству вместе с традиционными приемами ремесла и его секретами. Промышленный капитал все изменил – производство, общество, жизнь человека. Латинское слово капитал (*capite*) означает «головное, главное». Таковым «главным» капитал был не всегда. Существовавший веками купеческий капитал был главным для купцов, для торговли товарами. Не менее древний ростовщический капитал был главным для ростовщиков, для торговли деньгами. Однако, ни купеческий капитал, ни ростовщический не были главными для общества. Таким главным стал промышленный капитал. Свое триумфальное шествие промышленный капитал начал с применения в производстве машин, повысив этим производительность труда, удешевив товары и увеличив их предложение. Для ремесленников, простых товаропроизводителей это стало шоком и вызвало протесты. Первое выступление против капитала приняло форму бунта против машин. В 1768 году толпа ткачей напала на мастерскую изобретателя прядильной машины Джеймса Харгривса и поломала его станки. Следующими жертвами, пострадавшими от конкуренции с товарами машинного производства, стали вязальщицы чулков. Уничтожение двух чулочных станков стало началом движения луддитов, быстро распространившегося по всей Англии. Его сторонники разрушали шерстяные и хлопкообрабатывающие фабрики, видя в технике причину своих бед.

Проявившиеся противоречия экономисты стали осмысливать не как отношения людей и техники, а исследуя отношения труда и капитала. Английские исследователи, опираясь на трудовую теорию стоимости, идеи

Д. Рикардо, подвергают капитал острой критике и делают вывод о противоположности интересов труда и капитала. Это направление критики формирующейся новой производственной системы постепенно получает сторонников как в Англии, так и в континентальной Европе.

Смысл и «raison d'être» промышленного капитала исследователи видят в росте стоимости. Достичь этого удастся потому, что на рынке появляется особый товар – рабочая сила. К. Маркс дает такое ее определение: «под рабочей силой, или способностью к труду, мы понимаем совокупность физических и *духовных* (выделено автором статьи) способностей, которыми обладает организм, живая личность человека, и которые пускаются им в ход всякий раз, когда он производит какие-либо потребительные стоимости» [1, с.178]. Таким образом, сущностная характеристика рабочей силы как товара – это способность человека к труду, к труду как таковому, независимо от того, физический это труд, или умственный, исполнительский или инициативный, репродуктивный или творческий. И если смысл продажи рабочей силы вполне понятен – обеспечить себе и своей семье средства существования, то смысл покупки рабочей силы завуалирован. Увидев причину покупки рабочей силы в создании дохода покупателю, продавцы рабочей силы стали протестовать уже не против машин, а против системы капитала. Протесты эти были и экономическими, выражались в требованиях изменить условия производства и распределения. Протесты были и политическими, выражались в требованиях уничтожить саму систему капитала.

Довольно длительный период существования производственной системы, в которой наемный труд и капитал скованы одной цепью и производить могут только совместно, привел к рождению новых трактовок как самой этой системы, так и отношений между трудом и капиталом. Революционным прорывом в трактовке сущности наемного труда можно считать концепцию человеческого капитала. Само словосочетание «человеческой капитал» первым использовал американский исследователь Т. Шульц, а затем Г. Беккер в своей работе 1964 года «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» довел идею до блеска. Идея породила поток публикаций, уточнений, дополнений и сегодня ее смысл наиболее полно передает Словарь современной экономики Макмиллана: «сущностью человеческого капитала являются инвестиции в человеческие ресурсы с целью повышения их производительности. Расходы осуществляются в надежде на будущие выгоды – отсюда и термин “инвестиции в человеческие ресурсы”». Как и в случае с любыми другими инвестициями, возникает вопрос: являются ли они экономически целесообразными? Ответ на этот вопрос зависит от того, будут ли доходы в достаточной степени превосходить расходы и удовлетворяются ли стандартные инвестиционные критерии. Существует прямая аналогия между инвестициями в человеческий капитал и физический капитал, однако есть и различия. В частности человеческий капитал не может быть обеспечением при займе, потому что он

не может быть продан. Кроме того, индивид не может распределить или диверсифицировать свой риск, как это может сделать владелец физического капитала. За исключением этих факторов человеческий и физический капиталы очень близки по своей природе, например, человеческий капитал, так же как и физический, подлежит амортизации» [2, с.273]. Представленная трактовка категории «человеческий капитал» ничем не отличается от категории «рабочая сила как товар». Правильно пишет автор, что человеческий капитал не может быть обеспечением при займе, но почему-то не объясняет, что человеческий капитал неотчуждаем от своего носителя – живого человека, точно так же как неотчуждаема от него и его рабочая сила. Носитель человеческого капитала, чтобы получить доход от него, должен каким-то образом включиться в общественный процесс производства, т.е. получить доступ к средствам производства. Однако рынка человеческого капитала исследователи не выделяют. На рынке капитала такого объекта торговли тоже нет. Остается предположить, что попадает человеческий капитал в производство все-таки через форму найма, как обычный наемный труд, т.е. через продажу человеком своей способности к труду. В этом смысле носитель качеств человеческого капитала ничем не отличается от обычного наемного работника. Продажа рабочей силы превращает продавца в наемного работника, а ее покупка превращает покупателя в капиталиста. Следующий шаг описан классиком с изрядной долей иронии: «Бывший владелец денег шествует впереди как капиталист, владелец рабочей силы следует за ним как его рабочий. Один многозначительно посмеивается и горит желанием приступить к делу; другой бредет понуро, как человек, который продал на рынке свою собственную шкуру и потому не видит в будущем никакой перспективы, кроме одной: эту шкуру будут дубить» [1, с. 187].

Чем же так привлекательна категория человеческий капитал? Человеческий капитал – это звучит гордо. Вовсе не так обыденно, как наемный труд. Трудно увидеть противоречия между физическим капиталом и капиталом человеческим. Социально-экономическая структура общества выглядит однородной. Если в ней и заметны какие-то экономические различия – то это различия лишь по величине доходов, различий по источникам доходов не видно, доминируют доходы от капитала (физического либо человеческого). Мифологический тип мировоззрения легко и охотно принимается субъектами экономики.

Вслед за категорией человеческого капитала стали разрабатывать категорию интеллектуального капитала, четко не определив его смысл и растворив его содержание в теории фирмы. К теории фирмы относится и введенное в 1980 году П. Бурдьё понятие социальный капитал. Далее настала очередь исследования других возможностей получения фирмой дополнительной выгоды – организационного капитала, затем появился репутационный капитал и др.

Все эти разработки тесно связаны с формированием новых концепций общества – постиндустриального, постэкономического, информационного, сервисного, общества знаний, общества всеобщего благосостояния и т.д. В этих концепциях нет места противопоставлению интересов разных форм капитала. Главный вывод теории человеческого капитала, основного ресурса общества знаний – образование, накопление знаний, повышение своей квалификации.

В Украине интенсивно формируется человеческий капитал. За годы независимости в 2,3 раза вырос выпуск специалистов из вузов III-IV уровней аккредитации, в 1,9 раз увеличилось количество аспирантов, в 1,6 раз увеличилось количество докторантов [3]. Одновременно выросло количество кандидатов и докторов наук. Однако количество организаций, которые выполняют научно-исследовательские работы уменьшилось в 1,5 раз, численность научных работников в них – в 4,9 раза, а удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП сократился с 1,18% в 2000 году до 0,64% – в 2015 году [3]. Невзирая на рост образования и квалификации человеческого капитала, выйти на уровень доходов на душу населения, свойственных дореформенной экономике Украины 1990 года пока еще не удается.

Столь явное несоответствие уровня подготовки специалистов потребностям экономики свидетельствует лишь о том, что промышленный капитал Украины нуждается в наемном труде такого уровня квалификации, который соответствует техническому уровню основного капитала. Другими словами, спрос на наемный труд предъявляет промышленный капитал, исходя из уровня развития основного капитала, который надо привести в движение с помощью наемного труда. Более высокий уровень образования человеческого капитала, чем уровень развития основного капитала, оказывается избыточным, невостребованным промышленным капиталом, а вне промышленного капитала у человеческого капитала отсутствует поле деятельности.

Литература

1. Маркс К. *Капитал* / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения / Том 23. – 908с.
2. *Словник сучасної економіки Макміллана* / Пер. з англ. – К.: «АртЕк», 2000. – 640 с.
3. *Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

*Синяков С.В. д.філ.н., професор,
професор кафедри філософії
Національного транспортного університету м. Київ, Україна*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ РЕСУРС СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В статье исследуются познавательные возможности и современные методологические проблемы экономической науки. Основной задачей

работы является обоснование необходимости изменения представлений об онтологической природе экономических объектов и соответственно коррекции гносеологических средств и методов экономического исследования.

Экономическая теория уже более 300 лет изучает важнейшую для жизнедеятельности людей сферу экономического бытия и пытается ответить на вопросы: в чем смысл экономики, что наполняет ее когнитивную составляющую и, соответственно, каким должен быть ее предмет и категориальный аппарат? Экономическая деятельность является частью общественной жизни, стороной социума, не изолированной от общества сферой, несущей на себе все достижения, а также «родимые пятна» цивилизации и культуры. Здесь непосредственно воплощаются в жизнь экономическое сознание и творческий потенциал людей. «Экономика – бытие, часть бытия, образ бытия! Она несет в себе все, что характерно для бытия вообще» [1, с. 23], - отмечает Ю.М.Осипов. Экономический социум представляется одним из самых сложных объектов социального познания вообще, так как здесь в действиях экономических субъектов переплетаются мышление и эмоции, разумное и неразумное, рациональное и иррациональное, сознательное и неосознаваемое, воля и чувства. В экономической сфере осуществляется взаимодействие субъективных и объективных, духовных и материальных факторов хозяйственного развития. Она пронизана идеальными смыслами и значениями; в ней реализуются, объективируются экономические идеи, принципы и понятия. «Идеальны цены, деньги, институты, склонности к инвестициям и потреблению, доверие к финансовым организациям – как и все прочие феномены хозяйства и экономики. Объективно-идеальное или общественно значимое представления о хозяйственной реальности принудительно вменяют массам людей, образ мышления и действий, формируют доминанту хозяйственного поведения, определяют ценность благ и ресурсов» [2, с. 62]. Любая экономическая система – это люди, ее составляющие и организующие, следовательно, методология должна учитывать все антропологические характеристики. Эта тема важна для прояснения современного категориального и методологического инструментария экономического познания, но очень часто экономисты-исследователи ее игнорируют. Профессор Марк Блауг в книге «Экономическая мысль в ретроспективе» отметил по этому поводу: «Кто-то однажды сказал: Методология подобна медицине. Мы терпим ее, поскольку считаем, что она служит лишь благу, но втайне мы ее презираем» [3, с. 279]. Поэтому уместно вспомнить неокантианское разделение наук в терминологии Вильгельма Дильтея на две группы: «науки о природе» и «науки о духе». Представители Баденской школы неокантианства Вильгельм Виндельбанд и Генрих Риккерт, в отличие от В.Дильтея, полагали, что естественные и общественные науки различаются не по предмету, а по методу: первые являются «генерализирующими», вторые – «индивидуализирующими». Если метод естествознания направлен главным

образом на выявление общих законов, то в науках о культуре и истории акцент делается на описание неповторимых, индивидуальных духовных феноменов. В отличие от естествознания науки о культуре и обществе заняты главным образом духовной жизнью, которая ориентируется на ценности. Основным источником идейного влияния на основателя концепции философии хозяйства С.Н.Булгакова также была философия немецкого мыслителя И.Канта. Важную роль в изменении его методологических и ценностно-мировоззренческих позиций сыграло знакомство с идеями В.Зомбарта, Р.Штаммлера и других неокантианцев [4]. Культурные ценности, по их мнению, делают «науки о духе» науками, а последние создают культурные блага, в которых осуществляются культурные ценности. Но, какова природа экономического объекта? Экономические объекты, они же субъекты – это не атому и молекулы. Эти субъекты обладают разумом, но это является только половиной проблемы. Если бы экономическая наука имела дело с абсолютно рациональными субъектами, совершающими «целерациональные действия» (М.Вебер), то было бы возможно приложить к описанию их действий комплекс рациональных средств исследования – принципы причинности, необходимости, закономерности и др. Но, как известно, субъекты – это еще и их свободная воля, интуиция, психика, эмоции и прочие иррациональные факторы, также мотивирующие действия людей в сфере экономики. Люди, совершая экономические действия, могут опираться на иррациональные предположения и мнения о результатах своих решений и поступков. Они могут быть вызваны доверием или недоверием к экономическим институтам и их истории, отдельным людям, знанием о злоупотреблениях чиновников, представлениями о справедливости, и даже иллюзиями и мифами, содержащиеся в современном сознании. Насильственное упразднение определенных ценностей, воспринятых определенной социальной группой, нацией или обществом в целом нередко приводит к плачевному результату, что наглядно подтверждает новейшая экономическая история Украины [5, с. 7-25]. Экономические реформы нередко наталкиваются на сопротивление человеческого материала, если они не соответствуют специфике, традициям, национальному характеру и психологии народа, то есть всем его духовным характеристикам. И наоборот, они могут быть фактором стабилизации и конструктивного развития хозяйства, если идеологическая парадигма хозяйственного развития соответствует духу народа. Хорошей иллюстрацией позитивного влияния национальных ценностей на экономику является успех китайских реформ в 70–80-е гг. XX ст., так называемое китайское экономическое чудо, которое в современном Китае было идейно обеспечено конфуцианством как традиционной идеологией и философией хозяйства [6; 7;].

Можно ли в таком случае изучать последствия реализации свободы и субъективности экономическими агентами исключительно при помощи рациональных дедуктивных теорий и методов исследования. Не нужна ли здесь помощь психологии, психоанализа, социологии, культурологии,

антропологии, метафизики и герменевтики? Перейдем в таком случае к анализу методов экономического познания. В научной литературе последних лет содержатся сомнения в эффективности рациональной дедукции как традиционного метода экономического анализа. Хочу в этой связи сослаться на исследования Т.Лоусона «Современная «экономическая теории» в свете реализма» (2006) [8]. и Б.Артура «Индуктивное мышление и ограниченная рациональность» (2008) [9], в которых скептически оценивается экономическая дедукция в решение ряда вопросов. Современный «мейнстрим», по их мнению, завел экономическое исследование в тупик и на повестке дня остро стоит вопрос о пересмотре философских и методологических оснований экономической науки в целом. Ревизия представлений об экономических субъектах как рационально мыслящих и действующих агентах потребовала внесения изменений в традиционные теории, описывающие поведение людей. Предлагается иная модель экономических знаний и методологии исследования. Т.Лоусон пишет: «Когда же представления о постоянных связях между событиями и иные позитивные результаты будут отвергнуты, а их место займет трансцендентально-реалистическая парадигма экономической теории... с легкостью можно будет трансформировать ее в направлении более адекватного анализа, пригодного для экономической политики...» [8, с. 98]. Об ограниченной рациональности в экономическом познании сообщает и Б.Артур. Он критически анализирует недостатки метода рациональной дедукции в экономической науке и предполагает, что данный тип рациональности чрезвычайно полезен для решения теоретических задач, но он предъявляет слишком много требований к человеческому поведению. «Мы снова сталкиваемся с вопросом о рациональности экономического субъекта» [9, 8], - подчеркивает он. Б.Артур ставит вопрос об ограниченной возможности экономических агентов по переработке информации, о трудностях идентификации ситуации, подборе шаблона вида действия способом, соответствующим шаблону [9, с. 12-14]. Выход видится в создании индуктивных или динамических моделей на основе экспериментальной экономической науки. Предлагается в частности модель экономических знаний и методология познания, учитывающая невозможность создания представлений о постоянных связях между событиями. Нобелевские лауреаты по экономике за эмпирические исследования в 2013 и 2016 годах также натолкнулись на такие же самые проблемы – прежде всего иррационального поведения экономических субъектов. Прежде всего, это относится к исследованиям финансовых рынков, предпринятых Ю. Фамом, Л. П. Хансеном, Р. Шиллером, получившим премии Шведской королевской академией наук в 2013 г. за эмпирический анализ цен на активы. Они пытались объяснить движения цен активов – акций и облигаций, а также понять, насколько эти движения предсказуемы. Ю. Фама в своей теории эффективного рынка полагал, что предыдущие цены активов не помогают предсказать на коротких отрезках времени будущие движения цен, а вся

новая информация быстро учитывается рынком в цене активов. Р.Шиллер пытался понять предсказуемость рынка на длинных промежутках времени. Он выяснил, что цены акций более волатильны, чем фундаментальные факторы, лежащие в основе колебаний, - например, дивиденды. Волатильность на рынках объясняется иррациональностью поведения инвесторов, так как в силу разных причин инвесторы в массе могут быть слишком оптимистичны или слишком пессимистичны по поводу отдельных акций или рынка в целом. Подучается, что разумный инвестор, не идущий на поводу у эмоций и собственной иррациональности, может более или менее предсказуемо зарабатывать на рынке. Л. П. Хансен внес существенный вклад в теорию ценообразования на рынке ценных бумаг. Он создал так называемый «обобщенный метод моментов» - способ анализа математических моделей, применяемый в том числе для тестирования гипотез Фамы и Шиллера [10]. Эти ученые показали, что на разных промежутках времени действуют разные законы: на коротких – классические рыночные представления, основанные больше на математике и логике, а на более длинных – психологические особенности мышления и действий людей, нередко приводящие к ошибочной реакции на стоимость активов и таким образом искажающие «чистую» рыночную картину. Рациональная теория финансовых рынков объясняла рост или падение стоимости акций компаний, исходя из экономического анализа, скажем предела их роста, и на этой основе создавала эконометрические модели. Но эти модели не учитывали психологию, поведение инвесторов. Предсказать изменение стоимости активов на основе анализа эмпирических данных – рыночной динамики цен – очень трудно, поэтому задача состоит в том, чтобы найти правильный баланс между рациональными теориями финансовых рынков и объясняющими концепциями иррационального поведения инвесторов. Много общего в рамках поставленной проблемы у теории финансовых рынков с теорией контрактов О.Харта и Б.Хольмстрема, ставших также нобелевскими лауреатами в 2016 году. Теория контрактов – одна из наиболее молодых и быстро развивающихся отраслей экономической теории. Теория контрактов основывается на основных предположениях неоклассической экономики – она предполагает рациональность экономических агентов, широко использует теорию экономического равновесия и теорию игр. При этом теория контрактов рассматривает определение параметров контракта в условиях асимметричной информации. Смысл дополнений в эту теорию О.Харта и Б.Хольмстрема состоит в том, что она должна описывать конкретные ситуации в условиях ограниченной рациональности. Ее целью является предоставление инструментария для ориентации экономических агентов при заключении контрактов. Существуют разные виды контрактов, которые дают противоречивую информацию о компаниях: страховые, кредитные, трудовые, финансовые и др. Источником трудностей является неполнота информации, которая дополняется отсутствием полного доверия к менеджерам, акционерам, руководителям компаний и др. субъектам.

Возможны и прямые обманы, на которые время от времени идут корпорации, банки и компании. Многие договорные отношения в рамках общества включают себя договоренности между акционерами и топ-менеджментом, страховой компанией и владельцем автомобилей, органом государственной власти и поставщиками и так далее. Поскольку такие отношения, как правило, влекут за собой конфликт интересов, контракты должны быть надлежащим образом спроектированы, чтобы гарантировать, что стороны принимают взаимовыгодные решения. Но существуют аспекты, которые не описать в контракте, — и сразу проявляется роль собственника, человека, который принимает решения о судьбе фирмы и активов. «В контракте невозможно предвидеть все варианты развития событий, как нельзя в них вписать и многие важные переменные: трудолюбие, самоотверженность и готовность брать на себя риски», — отмечает О. Ечевская. — Контракты помогают нам сотрудничать и доверять в ситуациях, располагающих к недоверию и неисполнению обязательств» [11]. Как может выглядеть оптимальный контракт в несовершенном мире и что следует из его принципиальной неполноты? Теория контрактов О.Харта и Б.Хольмстрема предоставляет инструментарий для понимания того как такие контракты устроены. Теория контрактов объясняет, что такое право собственности в этом смысле, как это право связано с тем, что можно и что нельзя записать в контракт. Таким образом, современные эмпирические теории включают в свой инструментарий информацию о применении методов и методик в исследовании, о способах и границах использования концептуальных средств познания.

Литература

1. Осипов Ю.М. *Экономический гнозис: от заблудшего отвлеченного теоретизирования к адекватному воззрению на реальность* // *Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ.* - 2016. № 2. - с. 3 – 25.
2. Румянцев М.А. *Смыслы в философии хозяйства* // *Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ.* - 2011. № 3. - с. 50 – 63.
3. Блауг М. *Экономическая мысль в ретроспективе.* М.: Дело Лтд, 1996. – 687 с.
4. Булгаков С.Н. *От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1885 – 1903 / С.Н.Булгаков; сост., ст. Статья и комментарии В.В.Сапова.* – М.: Астрель, 2006. – 1008 с.
5. Зверяков М.И. *Уроки рыночной трансформации в Украине* // *«Экономика Украины».* – 2016. - № 8 (649). – с. 7 – 25.
6. Юдина Т.Н., Арутюнов Г.Б. *Конфуцианство как философия хозяйства и эволюция китайской экономической мысли в ходе модернизации (конец 1970-х гг. – по настоящее время)* // *Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ.* - 2011. № 5. - с. 51 – 61.
7. Попов Г.Х. *Китайский национализм и китайские реформы.* – М., 2015 – 36 с.
8. Лоусон Т. *Современная «экономическая теория» в свете реализма* // *Вопросы экономики.* - 2006. № 2. - с. 75 – 98.

9. Артур Б. Индуктивное мышление и органическая рациональность // *Terra eoonotícus: сб. статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века.* – М.: Наука-спектр, 2008. – с. 8 – 14.
10. [https // www.gazeta.ru bussn / 2013 / 10 / 14 5706641..shtml](https://www.gazeta.ru/bussn/2013/10/14/5706641.shtml)
11. <http://icg.nsc.ru/lectures/files/2016/10/economy2016>

СЕКЦІЇ 1 та 2. СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ

*Журавльова Ю.О. к.н.держ.упр.,
докторант кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

СУСПІЛЬНІ БЛАГА ЯК ЕЛЕМЕНТ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Останнім часом спостерігається стала тенденція щодо вивчення ролі суспільних благ в економіці країни, оскільки їх ефективно виробництво розглядається як одна з функцій успішного розвитку економіки держави.

Втручання держави обґрунтовується різними причинами, що пов'язані, зокрема, з необхідністю наявності у суспільстві законів та механізмів їх реалізації, а також з виробництвом суспільних благ та послуг, які не можуть бути створені у приватному секторі (дороги, послуги охорони здоров'я та освіти тощо).

Держава змушена виробляти суспільні блага, оскільки саме держава, володіючи монополією законної сили, здатна стягувати попередні відрахування з усіх доходів на надання послуг, якими більшість людей хотіли б скористатися безкоштовно, не обтяжуючи себе.

Конституцією України гарантується виробництво суспільних благ, зокрема, забезпечення екологічної безпеки та підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи, збереження генофонду українського народу (ст.16), захист суверенітету і територіальної цілісності, забезпечення економічної та інформаційної безпеки (стаття 17); охорона здоров'я та медична допомога (стаття 49); освіта (стаття 53).

У структурі видатків Зведеного бюджету України у 2016 році на першому місці знаходяться видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – 30,9% (25,9% – у 2015 році); друге місце займає освіта – 15,5% (16,8% – у 2015 році); третє – охорона здоров'я – 9,0% (10,4% – у 2015 році). Видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу склали 8,6% (8,1% - у 2015 році), на оборону – 7,1% (7,7% – у 2015 році). Таким чином, у порівнянні з 2015 роком збільшились видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення – на 5%; скоротились видатки на освіту – на 1,3% та охорону здоров'я – на 1,4%.

Найменше у структурі видатків Зведеного бюджету України 2016, 2015 років займають видатки на охорону навколишнього природного середовища – 0,8% [1].

Разом з тим, Всесвітній економічний форум відводить Україні 77-ме місце зі 144 країн, оцінених під час складання Індексу глобальної

конкурентоспроможності, через корупцію, нестале використання природних ресурсів. Так, економіка України у результаті впливу цих негативних факторів може втрачати до 11 відсотків ВВП. Лише через високий рівень забруднення атмосферного повітря Україна може втрачати до 15% врожаю. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, кожних дві години в Україні помирають 3 людини через поганий стан довкілля [2].

Таким чином, збереження навколишнього середовища, зокрема розширення мережі національних дендрологічних парків, покращення атмосферного повітря, збереження флори, фауни, ареалів прісної води сприятиме зростанню суспільних благ.

Основним фактором економічного зростання і забезпечення економічної конкурентоспроможності в XXI столітті стали інновації та технологічні прориви. Це неможливо без активної інноваційної стратегії держави, яка має зробити ставку виключно на якісно новий людський капітал.

Знання стали головним фактором продуктивності у масовому виробництві, що визначає конкурентоспроможність підприємств, галузей і країн. Саме зростання економіки стало безпосереднім результатом безперервних інноваційних змін та потрясінь. Підвищення ролі знань в сучасному світі викликає необхідність державного втручання у виробництво знання як суспільного блага.

Разом з тим, за даними Національного фонду фундаментальних досліджень США протягом останніх років вища освіта та наука, за сукупними показниками, перемістили Україну з 32-го на 40-е місце у світі. Зниження рівня якості підготовки людського капіталу почало безпосередньо впливати на втрату конкурентоздатності країни у світі. Так, протягом останніх 18 років виробництво в Україні високотехнологічної продукції, яка створювалася на основі наукомістких знань та її експорт коливалися на рівні 5 %. Водночас, у Китаї за такий же період цей показник зріс більше, ніж удвічі – з 13 % до 27 % [3].

Україна має один із найгірших показників серед систем охорони здоров'я в європейському регіоні. За станом здоров'я громадян Україна посідає одне з найнижчих рейтингових місць у європейському регіоні. У рейтингу стану здоров'я громадян різних країн світу, визначеному Агентством Bloomberg у 2013 році, Україна посіла 99-те місце серед 145-ти взятих до оцінки країн світу [4].

У європейському регіоні Україна посідає друге місце за рівнем смертності, яка збільшилась на 12,7% у період із 1991 по 2012 рр., тоді як у Європейському Союзі цей показник знизився на 6,7%. До того ж, одну чверть від загальної смертності складає смертність серед працездатного населення (а для чоловіків це третина всіх смертей; вони мають у три-чотири рази вищу ймовірність смерті, ніж жінки у всіх вікових групах від 16 до 60 років) [5].

За даними опитування агентства ІФАК (2013 рік), понад 87% населення України незадоволені якістю медичного обслуговування. При цьому, за даними Державної служби статистики України (національні рахунки охорони здоров'я в Україні у 2015 році), система охорони здоров'я споживає загальних витрат у розмірі майже 7,81% обсягу ВВП України, що перевищує показники деяких країн Європейського Союзу [6]. Однак, за обсягами державних витрат на фінансування охорони здоров'я Україна продовжує значно поступатися переважній більшості країн європейського регіону.

Таким чином, можна зробити висновок, що головним фактором зростання виробництва суспільних благ є підвищення ефективності економіки в цілому. Освіта, охорона здоров'я поряд з первинним ефектом споживання для конкретного індивіда, мають яскраво виражений позитивний зовнішній ефект та присвоюються всім суспільством в цілому. Тому соціально-економічний розвиток держави в значній мірі обумовлений рівнем розвитку, зокрема, охорони здоров'я, освіти, науки тобто рівнем інвестицій «в людський капітал».

Література

1. Статистичний збірник «Бюджет України 2016». - Київ, 2017.- 316 с.
2. Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/news/31775.html>
3. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020 – 2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. — Київ : НТУУ «КПІ», 2015. – 136 с.
4. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про реформу охорони здоров'я в Україні»: Постанова Верховної Ради України від 21 квітня 2016 року № 1338-VIII.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1338-19>
5. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я на період 2015-2020 років. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uoz.cn.ua/strategiya.pdf>
6. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році: Статистичний бюлетень.- Київ, 2017.- 144 с.

Патлатой О.Є. к.е.н.,
старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ПРОБЛЕМИ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Загально визнаним науковим фактом є суттєвий та позитивний вплив науково-технічного прогресу, результати якого в умовах ринку набувають форму інновацій, на економічне зростання та розвиток; хоча й існуючі

підходи до кількісної та якісної оцінки такого впливу все ще доволі далекі від досконалих. Не менш очевидним є першочерговий вплив економічного зростання на створення матеріальної основи для підвищення суспільного добробуту. Утім, безпосередньо взаємоз'язок між інноваційним розвитком і суспільним добробутом залишається малодослідженою проблемою.

Теорію суспільного добробуту традиційно розглядають як розділ нормативної економічної науки, отже, розуміння змісту даного явища та критерії його оцінки дуже великою мірою залежать від вихідних методологічних принципів і аксіоматики в рамках певної парадигми. Так, маржиналізм і рання неокласика, редукуючи суспільний добробут до суми функцій корисності окремих індивідів, не бачили потенційних суперечностей процесу максимізації цих функцій. Однак підхід А. Пігу вже передбачає збалансування суспільних вигод і витрат шляхом цілеспрямованого впливу на систему стимулів окремих економічних суб'єктів. У подальшому було запропоновано інтерналізувати екстерналиї за допомогою забезпечення якомога ширшого простору для укладання угод між окремими індивідами за умови чіткої специфікації прав власності, і у цьому випадку найвища індивідуальна ефективність знову розглядається як запорука максимізації суспільного добробуту. При цьому деякі сучасні автори досить переконливо доводять незвідність суспільних інтересів до простої суми індивідуальних інтересів, вбачаючи при цьому радше комплементарний, ніж антагоністичний характер співвідношення між першими та другими [2, с. 11 – 26].

Існують як об'єктивні, так і суб'єктивні показники оцінки суспільного добробуту. В останньому випадку замість слова "welfare" у зарубіжній літературі доволі часто використовується термін "subjective wellbeing". Основним об'єктивним та вимірюваним показником суспільного добробуту, який не викликає дискусій, є реальний середньодушовий дохід за вирахуванням податків. Утім, значний податковий тягар, що зменшує розпоряджуваний дохід, може бути пов'язаний з наданням державою високого рівня суспільних благ, які своєю чергою позитивно впливають на суспільний добробут. Іншими критеріями суспільного добробуту можуть бути досліджувані Нобелівським лауреатом А. Дітоном відносна рівномірність у розподілі доходів, стан здоров'я та очікувана тривалість життя середньостатистичного громадянина. У рамках концепції сталого розвитку значну увагу приділено екологічним проблемам, які підсилюються бездумним спустошенням природних ресурсів у процесі «незбалансованого» економічного зростання. Нерідко добробут розглядають з точки зору споживача, передусім через розширення доступного набору споживчих благ у результаті технологічного прогресу.

Отже, в умовах ринкової економіки ланкою, що опосередковує результати науково-технічної діяльності і їх промислове використання, є інновація. Впровадження інновацій полягає в комерціалізації науково-технічних розробок з метою посилення позицій виробника в конкурентній

боротьбі (підвищення норми прибутку, ринкова капіталізація, збільшення частки ринку).

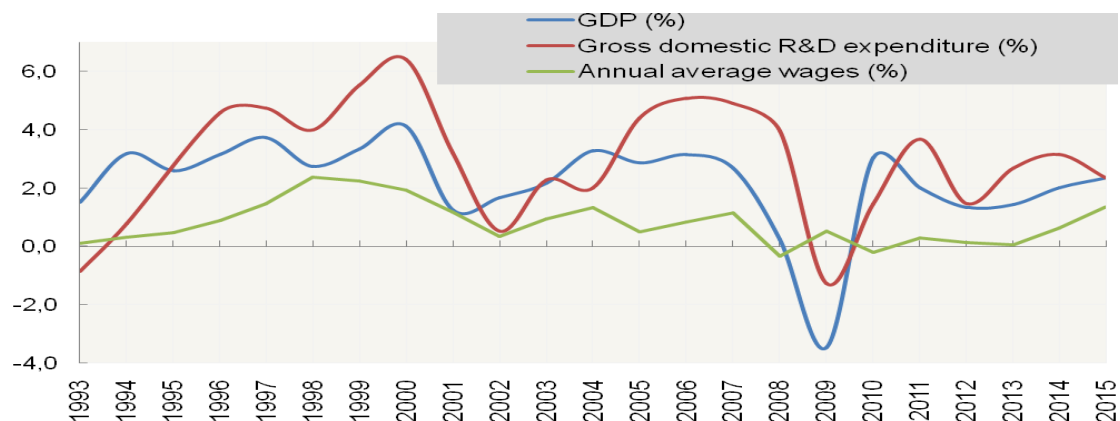


Рис. 1 Середньорічні темпи приросту ВВП (GDP), реальних валових внутрішніх витрат на НДДКР (gross domestic R&D expenditure) та середньої реальної заробітної плати (average real wages) у країнах ОЕСР, 1993-2015 рр., % [4]

Як видно з рис. 1, у високорозвинених країнах (прикладом яких можуть служити держави-члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)) протягом 1993–2015 рр. приріст обсягу реальних валових внутрішніх витрат на НДДКР (Gross domestic R&D expenditure) у середньому за рік зростав на 2,47%, причому реальний ВВП (GDP) відповідних країн зростав тільки на 1,28% щорічно. Отже, наукоємність ВВП зростала, а науковіддача, відповідно, зменшувалася. При цьому середня реальна зарплата найманих працівників (annual average wages) за цей період збільшувалася щорічно лише на 0,4%, що свідчить про те, що представники найманої праці виграли від економічного зростання не так багато.

Таким чином, постає питання, яким чином інноваційний розвиток економіки може забезпечувати пропорційне зростання суспільного добробуту. Представники неокласичної версії інституціоналізму вважають проблему «безбілетника» (free-rider) у сфері інтелектуальної власності, викликану приналежністю її об'єктів до категорії суспільних благ та можливістю їх «неправомірного» привласнення [3, с. 18], серйозною перешкодою для економічного та інноваційного розвитку. Слідуючи неокласичному трактуванню «Теорема Коуза», ці дослідники вважають, що активна політика держави в галузі патентного регулювання та захисту прав інтелектуальної власності, покликана забезпечити достатні стимули для інноваційної діяльності економічних суб'єктів. Отже, інтерналізація екстерналій інноваційної діяльності – шлях до підвищення економічної ефективності.

У Баумоль, який репрезентує альтернативу в рамках неокласичної течії, не погоджується з пріоритетністю проблеми «безбілетника» в інноваційній сфері та необхідністю забезпечення максимуму вигод від інновації її безпосередньому правовласникові; поза тим, він обґрунтовує об'єктивну

необхідність існування певного рівня екстерналій інноваційної діяльності. Умовно розділяючи все працююче населення на дві групи: зайняте (дослідники, винахідники, робітники, підприємці тощо) та незайняте в інноваційному процесі, Баумоль стверджує, що діапазон Парето-оптимальних значень суспільного добробуту представлений не однією точкою, а сукупністю значень між максимумами добробуту двох умовних груп. Співвідношення між часткою вигод, отриманою «інноваторами» та всіма іншими працюючими може варіюватися залежно від конкретно-історичних обставин, але, на думку У. Баумоля, оптимум цього показника лежить якраз ближче до максимуму добробуту незайнятого в інноваційному процесі населення [1, с. 180 – 182]. Тобто на даному відрізку поліпшення становища економіки та суспільства загалом (за рахунок розповсюдження нових технологій та більш ефективних методів виробництва, зростання реальних доходів населення) може значно перевищувати ступінь погіршення становища «інноваторів» (наприклад, через менш ретельний захист прав їхньої інтелектуальної власності).

Ця свідомо спрощена модель не враховує такого важливого чинника, як внеску платників податків у підтримку ранніх етапів науково-інноваційного циклу, що залишається безумовним імперативом у сучасній економіці. При існуванні відносного консенсусу щодо необхідності централізованого фінансування фундаментальних і некомерціалізованої частини прикладних досліджень, необхідність та ступінь підтримки комерційних НДДКР у контексті підвищення суспільного добробуту залишається предметом дискусій.

Таким чином, сучасна теорія суспільного добробуту потребує врахування чинника інноваційного розвитку. Традиційно даний розділ економічної науки вважається не позитивною, а нормативною теорією, оскільки державне коригування «провалів ринку» здійснюється відповідно до розповсюджених в даний момент уявлень, «як має бути», та призводить до викривлення відносних цін. Однак у випадку з традиційними товарами ці ціни встановлюються стихійно та свідчать зокрема про відносну рідкісність цих благ. У випадку ж наукового та іншого знання (яке є двигуном інноваційного процесу) принцип рідкісності вводиться штучно, через систему патентного регулювання та захисту прав інтелектуальної власності. Без цієї умови неможливе широке розповсюдження ринкових відносин на сфери, якій вони генетично невластиві. Отже, нормативний та позитивний підходи в цьому питанні невіддільні один від одного, а вплив інноваційного розвитку на суспільний добробут є перспективною проблемою, яка може стати однією з центральних у подальших інноваційних студіях.

Література

1. Баумоль У. *Микротеория инновационного предпринимательства* / У. Баумоль, пер. с англ. Ю. Каптуревской; под. ред. Т. Дробышевой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.

2. Гринберг Р.С. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма / Р.С. Гринберг, А.Я. Рубинштейн. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2015. – 480 с.
3. Landes W. The Economic Structure of Intellectual Property Law / W.M. Landes, R.A. Posner. – Harvard Univ. Press, 2003. – 442 p.
4. Patlatoy O. Problems of socio-economic inequality under the innovation-based economy [Електронний ресурс] / О.Ye. Patlatoy // Ефективна економіка. – №6, 2017. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5630>

Горшкова І. А.
старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

РОЛЬ ПРИБУТКУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

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.

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.

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. [1] 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 те, що інвестиції, зайнятість і темпи зростання нестабільні.

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. Маршал, Р Барр, 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.

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 моносонії) 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. [2]

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.

Як відомо, підприємницька здатність є особливим фактором виробництва, що з'єднує всі інші фактори в єдину економічну систему,

заряди 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.

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.

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 [3]. 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 розвитку економіки.

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.

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 [4]

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. Найт Ф. Х. *Риск, неопределенность и прибыль* / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
2. Шумпетер Й. *Теория экономического развития*. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
3. Покрытан А.К. *Экономическая структура социализма. Функционирование и развитие*. – М.: Экономика, 1985. – 264 с.
4. Збарській М. *Інтереси – рушійна сила суспільного прогресу* // *Економіка України*. - № 7, 1999.

Сухова Т.Л.

*старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПРОЦЕССА ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЫ СВЯЗИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ

Неоконсервативные течения современной экономической мысли исходят из того, что современная высокоразвитая экономика функционирует на основе рыночного механизма саморегулирования точно так же, как функционировала экономика во времена Адама Смита. Однако рыночный механизм способен оптимизировать функционирование экономики только при наличии свободной или совершенной конкуренции. Теоретическая конструкция совершенной конкуренции исходит из ряда методологических предпосылок, одной из которых является предположение о полной рациональности хозяйствующих субъектов.

Очевидно, что предположения, образующие постулат полной рациональности, являются заведомо нереальными, поскольку ни один субъект не обладает полным знанием и не способен мгновенно его использовать для выбора оптимального варианта поведения.

Таким образом, мы сталкиваемся с ограниченностью неоклассической и вообще неоконсервативной методологии анализа процесса исторического развития общественной формы связи производства и потребления.

Современные условия реализации товарной формы связи производства и потребления требуют активного участия государства в регулировании экономики, которому объективно предопределено выполнять функцию

«встроенного стабилизатора» [1, с. 109 – 110].

Проявляется данное участие государство, прежде всего, в различных институтах, которые позволяют преодолеть провалы рынка эпохи позднего капитализма и восстановить действие объективного механизма функционирования связи производства и потребления.

В этом смысле характерным примером институционального анализа процесса развития рыночных отношений может служить концепция «примесей» современного английского институционалиста Джеффри Ходжсона. «Примесями» Дж.Ходжсон называет «разнообразные экономические институты, вторгающиеся в экономическую систему того или иного типа» [2, с. 383].

Многие представители институционального направления изучают данную модель развития. Однако, данное направление имеет свои границы и обусловлено это и определенной механистичностью инструментария и тем, что сознательно регулируемый рынок – это всегда ограниченный рынок, ущемленный социальными, институциональными рамками. Рано или поздно эти рамки начинают тормозить развитие экономической системы, и тогда на смену им приходят новые формы, которые вызывают в процессе исторического развития общественной формы связи производства и потребления.

Политико-экономический анализ этого процесса состоит в том, выделить те научные элементы, которые необходимы для теоретического осмысления процесса эволюции общественной формы связи производства и потребления.

Особенность данного подхода состоит, прежде всего, в том, что с этих позиций современные формы связи производства и потребления предстают как превращенные экономические формы.

Очевидно, что данные формы не могут быть включены в систему экономических отношений как исключительно поверхностные, надстроечные формы. Следовательно, и роль данных новых экономических форм гораздо значительнее, чем роль обычных хозяйственных форм.

Определяется это тем, что превращенная форма является единственным способом соизмерения непосредственно несоизмеримых результатов деятельности. Таким образом, мы обнаруживаем те необходимые новые экономические формы, в движении которых разрешаются противоречия современной экономической системы.

Что это за новые формы и какова их роль в развитии и функционировании современной экономической системы?

Прежде всего, речь идет о маркетинге. А.А. Пороховский отмечает, что индивидуальный капитал пытается решить проблему реализации не только задолго до выпуска готовой продукции, но еще и до начала процесса производства. Разрешение противоречия между потребительной стоимостью и стоимостью переносится во времени из фазы обращения в фазу маркетинга и планирования производства [3, с. 149 – 153].

С одной стороны, такое перенесение разрешения противоречия между стоимостью и потребительной стоимостью во времени в фазу, предшествующую производству, не снимает его для всех производителей в масштабах общества [3, с. 154 – 155].

С другой стороны, именно эта особая форма кардинально изменяет содержание экономических отношений. «По мере того, как это происходит, мы будем менять – поначалу почти незаметно, а затем со все возрастающей скоростью – самый главный из наших институтов: рынок» [4, с. 443 – 445].

Таким образом, современное товарное производство приближается к новой модели. Эта модель делает рынок более широким, способным преодолевать большинство экономических проблем именно в силу того, что новые формы становятся движущей силой экономической системы. Эта модель со всей полнотой выражает возросший потенциал нового комплекса экономических механизмов, обновленные функциональные возможности экономической системы.

Литература

1. Зверяков М. И. Экономическая социодинамика: роль государства в современной экономике / М.И. Зверяков // Экономическая теория. – 2013. – №4. – С. 109 – 110
2. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон // Пер. с англ. М.: Дело, 2003. – 464 с.
3. Пороховский А.А. Современное развитие и экономические интересы/ Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее: монография / под ред. В.М. Гейца, В.Н. Тарасевича / А.А.Пороховский // – К.: ЦУЛ – 2014. – 494 с.
4. Тоффлер, Э. Третья волна / Э.Тоффлер// — М.: АСТ, 2010. — 784 с.

Шатненко К.О.

викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ПРИРОДА ТА ЗМІСТ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Глобальна конкуренція являє собою форму конкуренції, що діє на світовому ринку. Вона набула суттєвого розвитку з моменту посилення процесу глобалізації, яка виявилася, перш за все, в розвитку міжнародної торгівлі. З 1980-х років все більше країн стали включатися до світового ринку. У кінці ХХ ст. завдяки винаходам у сфері транспортування, інформаційно-комунікаційних технологій, а також пануванні ліберальної ідеології в економіці виникли умови для переливу капіталу та товарів між різними країнами. Це призвело до зростання інтенсивності конкуренції, оскільки збільшилася кількість гравців на міжнародному ринку.

Для розуміння змін у характері конкуренції, що виникли наприкінці ХХ ст., важливо зрозуміти логіку її розвитку. Конкуренція являє собою явище, що характерне для ринкової економіки. Вона змінюється разом з розвитком продуктивних сил. Тож можна сказати, що глобальна конкуренція

є історичним явищем, характерним для певного рівня розвитку продуктивних сил. При цьому саме продуктивні сили породжують конкуренцію. Приватна власність, посилення суспільного поділу праці стали умовами для розвитку ринкового господарства. Варто зауважити, що розвиток продуктивних сил суспільства породив конкуренцію, в той же час конкуренція стала тим двигуном, що стимулює розвиток продуктивних сил. Конкурентна боротьба змушує виробників впроваджувати інновації, постійно слідкувати за тим, щоб індивідуальні витрати виробництва не перевищували суспільно-необхідні. Це, в свою чергу, призводить до якісних змін у продуктивних силах. Таким чином, конкуренція взагалі – це змагання заради прибутку. Як слушно зазначає К. Маркс, це змагання є торговим, а не промисловим. Тобто його метою є не виготовлення продукту, а отримання прибутку [1, с. 161]. Ця теза яскраво продемонстрована сучасною ситуацією, коли величезні прибутки виникають у сфері, яка не має жодного відношення до реального сектору. Отже, конкуренція являє собою відносини між власниками капіталу з приводу отримання більшої частки створеного в суспільстві прибутку [2, с. 57]. Тож варто розглянути, якою є природа глобальної конкуренції, чи є вона суттєво відмінною, новою формою взаємодії виробників. Перш за все, знайомлячись з теоріями міжнародної торгівлі, може скластися враження, що у глобальній конкуренції приймають участь держави, а не фірми. Наприклад, починаючи з теорії абсолютних переваг А. Сміта, дослідники розробляють власні моделі міжнародної торгівлі (Д. Рікардо, Е. Хекшер та Б. Олін, П. Самуельсон, В. Столпер та ін.). Всі ці моделі базуються на визначенні певних характеристик, якими володіють певні країни. А далі, виходячи з цього, вчені починають розвивати теорію щодо взаємодії цих країн на міжнародному ринку. Проте варто розуміти, що на міжнародному ринку конкурують не держави, а фірми. Дана проблема докладно розглянута П. Кругманом у серії статей на початку 90-х рр. Він критикував бачення глобальної конкуренції, як конкуренції між націями. Одним з його аргументів було наведення уявної ситуації збитковості. Коли, наприклад, фірма стає збитковою – вона закривається й лишає ринок, а коли збитки несе держава, нічого подібного відбутися не може. Кругман доводить абсурдність поняття «конкурентоздатність країни» [3, с. 31]. Ця думка проявляється у змісті конкуренції, яку К. Маркс визначив як боротьбу приватних інтересів. Тобто не має значення на світовому ринку вона діє, чи на внутрішньому. Бачення конкуренції у більш конструктивному ключі характерне для Ф. Хайєка. Він вважав, що конкуренція погоджує різні інтереси, а це розвиває суспільство [4, с. 236]. У своїй роботі Дж. Робінсон вказала, що подібне бачення конкуренції не відповідає дійсності. Вона зазначила, що не існує ніякого механізму вбудування національних інтересів в інтереси приватних осіб. Ці інтереси, на думку Робінсон, можуть бути поєднаними лише у випадку наявності досконалої конкуренції. За умов досконалої конкуренції пропозиція підлаштовується до попиту, направляє ресурси у найбільш прибуткові галузі. Робінсон зазначає, що при досконалій

конкуренції задоволення інтересів приватних виробників дійсно відповідає інтересам суспільства [5, с. 401]. Тож коли розробляються різноманітні програми щодо державної підтримки розвитку експортоорієнтованих фірм, не можна однозначно дати відповідь на питання, чи стане даний захід благодатним для суспільства. По-перше, прибуток фірм, отриманий в результаті конкуренції, буде привласнений власниками капіталу, тоді як підтримку держава надає за рахунок платників податків. По-друге, посилення позицій вітчизняної фірми на світовому ринку сумісне з завоюванням нею більшої частки ринку, а це є характерною ознакою процесу монополізації. Монополізація перешкоджає розвитку конкуренції, що для суспільства виявляється неблаготворним явищем. Якщо мета отримання прибутку може бути досягнута шляхом впливу на ціни (а саме це характеризує монополістичну владу), ніякими закликами та програмами інноваційного розвитку змусити виробників впроваджувати інновації неможливо. Але саме інноваційний тип розвитку визнається сприятливим для суспільства.

Таким чином, глобальна конкуренція виявляється просто формою конкуренції, що на певній стадії розвитку продуктивних сил вийшла за межі певної країни. Її зміст та особливості розвитку не відрізняються від загального характеру розвитку конкуренції. На етапі зрілості конкуренція приймає монополістичну форму розвитку. Саме це ми бачимо й на глобальному рівні. З кінця ХХ ст. головними учасниками світової торгівлі є не країни, а ТНК. Глобальний ринок являється високомонополізованим. Дослідження проблеми інтеграції України до світового ринку має враховувати цю специфіку.

Література

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, Т. 4. Издание второе М.: Издательство политической литературы, 1955 – 616 с.
2. Черковец В. Н. «Капитал» и экономикс. Вопросы методологии, теории, преподавания. Выпуск 4 / В. Н. Черковец, Р. Т. Зяблюк, В. М. Кульков и др. — ТЕИС Москва, 2011. — 272 с.
3. Krugman, P. (1994). *Competitiveness: a dangerous obsession* / *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2 (Mar. – Apr., 1994), pp. 28-44.
4. Хайек Ф. Дорога к рабству / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2005. – 264 с.
5. Robinson J. *Industry and the state* / *The Political Quarterly*, 400 – 406 pp. http://booksc.org/book/9465892/7317e5/?_ir=1

Грималюк А.В. к.е.н., доцент,
завідуючий кафедрою економічних теорій
Одеського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ВИСОКОРОЗВИНЕНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Після того, як на Давоському міжнародному економічному форумі в січні 2016 року центральне місце зайняло питання про так звану четверту

промислову революцію, стало очевидним, що перспективи подальшої трансформації високорозвиненої економіки пов'язані значною мірою з цим новим напрямком технічного прогресу.

В літературі не бракує експертних оцінок можливих наслідків четвертої промислової революції. У таких прогнозах упор робиться, перш за все, на ризики, пов'язані з технологічним безробіттям. При цьому однак менше уваги приділяється можливому впливу четвертої промислової революції на макроекономічну рівновагу і проблему реалізації промислової продукції. Тому метою даного виступу є розгляд економічних перспектив розгортання трансформаційних процесів в високорозвиненій економіці з точки зору рівноважного або нерівноважного характеру її подальшої динаміки.

Як відомо, сутність четвертої промислової революції полягає в проникненні Інтернету та інших інформаційних технологій в сферу промислового виробництва. Це може привести до створення повністю автоматизованого промислового виробництва, в якому зв'язок між різними автоматизованими підрозділами автоматично підтримується через Інтернет [1, с. 57 – 73]. Тому процес повної автоматизації промислового виробництва ставить під сумнів перспективи продовження так званого економічного кругообігу продуктів і доходів. У центрі цього кругообігу – ринок ресурсів, на якому робітники пропонують свою робочу силу, а фірми купують її, виплачуючи заробітну плату. Потім за рахунок заробітної плати працівники і їх сім'ї набувають у фірм споживчі товари для задоволення своїх потреб. Очевидно, що в умовах повністю автоматизованого виробництва ця схема кругообігу не зможе працювати, оскільки в ньому немає місця ні праці, ні заробітної плати, ні найманим працівникам та їх сім'ям, які купують товари цього виробництва.

Однак ця фундаментальна проблема реалізації стосується не тільки економічних перспектив четвертої промислової революції, але і в цілому всього історичного процесу підвищення продуктивності праці на основі нової техніки, технології та організації виробництва, який послідовно розгортався протягом попередніх промислових революцій. Ця проблема була поставлена двісті років тому авторами теорії недоспоживання, що представляє ранню форму неравновесного підходу до аналізу економіки. У фундаментальній праці Л.Л.Ждановой «Відтворення та нагромадження капіталу» показано, як протягом століть в економічній науці розгорталася захоплююча уяву інтелектуальна боротьба між прихильниками протилежних підходів, одні з яких схилилися до рівноважного, а інші – до нерівноважного методу аналізу економіки [2, с. 10–165]. В ході цієї дискусії ще К.Родбертус гранично чітко визначив динамічні умови повної реалізації всієї продукції в умовах технічного прогресу, який супроводжується підвищенням продуктивності праці. Головною умовою є збереження в процесі економічного зростання постійної частки заробітної плати робітників в національному доході. Для цього треба щоб зростання реальної заробітної плати відповідало підвищенню продуктивності праці.

Однак на ділі ця умова реалізації в високорозвинених країнах, як правило, практично не виконується. Насправді підвищення реальної заробітної плати зазвичай відстає від зростання продуктивності праці, і частка заробітної плати в національному доході має тенденцію до зниження [3, с. 245 – 249]. І тим не менше індустріальна економіка протягом двох століть продовжувала розвиватися в середньому такими безпрецедентно швидкими темпами, яких не знало доіндустріальне суспільство. Однак цей стрімкий розвиток саме по собі не спростовує теорію Родбертуса. Багато економістів вказували на те, що високорозвинені країни протягом тривалого часу мали можливість реалізовувати надлишок промислової продукції на зовнішніх ринках.

Дійсно, поки інші країни мали в основному аграрну економіку, вони служили дуже зручним ринком збуту для того надлишку промислової продукції, який відтворювався в індустріальних країнах внаслідок відставання зростання реальної заробітної плати від підвищення продуктивності праці.

У другій половині ХХ ст. формування у високорозвинених країнах «суспільства споживання» і соціальної держави сприяло зростанню реальної заробітної плати. Це дозволяло індустріальним країнам вирішувати проблеми реалізації частково за рахунок розширення свого власного внутрішнього ринку.

Але відкрите Д.Рикардо протиріччя між прибутком і заробітною платою ніхто не відміняв. Підвищення реальної заробітної плати знизило норму прибутку в високорозвинених країнах. Це стимулювало хвилю ліберальної глобалізації, яка піднялася в 80-і роки. Вона різко загальмувала зростання реальної заробітної плати і розширення внутрішнього ринку в високорозвиненій економіці та сприяла підвищенню норми прибутку. Неоліберальний демонтаж соціальної держави також загальмував подальше розширення внутрішнього ринку високорозвинених країн. З іншого боку, глобалізація капіталу заповнила світовий ринок відносно дешевою промисловою продукцією з країн, що розвиваються.

Таким чином, з одного боку, в умовах глобалізації різко посилилося падіння частки заробітної плати в національному доході, а з іншого – в результаті індустріалізації Китаю і інших країн, що розвиваються, традиційні канали збуту надлишку промислової продукції високорозвинених країн на зовнішніх ринках виявилися фактично перекритими. В результаті в кінці ХХ - початку ХХІ ст. США не залишилося нічого іншого, як всіляко стимулювати внутрішній попит за рахунок споживчого та іпотечного кредитування. Однак така компенсація нестачі попиту вкрай ненадійна, не кажучи вже про те, що кредити треба хоча б частково повертати.

Ми бачимо, що на різних етапах своєї історичної еволюції високорозвинена економіка компенсувала іманентний брак попиту різними способами. У ХІХ ст. і на початку ХХ ст. така компенсація була пов'язана із зовнішньою торгівлею, у другій половині ХХ ст. – з соціальною державою і

становленням «суспільства споживання», на початку ХХІ ст. – з експансією споживчого та іпотечного кредитування. Однак перспективи подальшої компенсації цієї нестачі є вкрай невизначеними. З одного боку, майбутня четверта промислова революція ставить під сумнів панівну модель економічного кругообігу. З іншого боку, ті фактори, які в ХІХ і ХХ ст. компенсували брак попиту, в ХХІ ст. вже вичерпали себе і більше не працюють. Це відноситься і до зовнішніх ринків, і до соціальної держави, і до кредитної експансії.

Загальний висновок полягає в тому, що в умовах тих трансформаційних процесів, які починають розгортатися в високорозвиненій економіці ХХІ ст., нерівноважний підхід до аналізу стає ще більш актуальним ніж раніше, оскільки в цих умовах мова йде вже не просто про загострення проблеми реалізації, а про фундаментальну кризу традиційної моделі «економічного кругообігу».

Література

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. / К. Шваб. – М. : ЭКСМО, 2016 –28 с.
2. Жданова Л.Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика. / Л.Л.Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.
3. Пикетти Т. Капитал в ХХІ в. / Т. Пикетти. – М. : Маргинем пресс, 2015. – 592с.

Росецька Ю.Б.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ИРРАЦИОНАЛЬНЫМ ИРРАЦИОНАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ?

Человек является объектом изучения множества социальных наук, каждая из которых, по словам Беккера, отличается не столько предметом, сколько своим подходом [1, с. 3–17].

Так, в различных экономических теориях человек может быть представлен, как:

- набор ресурсов
- набор предпочтений
- набор прав и обязанностей
- набор традиций и рутин

Экономическая теория согласно Эли изучает социальные явления, связанные с деятельностью человека по созданию и использованию богатства. Согласно определению, данному Ризом, экономическая теория

изучает процесс распределения ограниченных ресурсов между множеством конкурирующих целей [цит. по 1]

Однако и в том и в другом случае в качестве основополагающей посылки используется тезис о возможности адаптировать средства к целям, действовать в соответствии с задачами и складывающимися обстоятельствами. Таким образом, экономическая теория занимается не просто изучением потребления ограниченных ресурсов, а их рациональным распределением.

Более того, сам термин «рациональный» носит особый смысл, не совпадающий с широкой его трактовкой, как разумный, неабсурдный, неэкстравагантный, не глупый, не противоречащий здравому смыслу, умный, здравый. Хорошо известно, что в экономикс рациональный человек – это максимизатор, соглашающийся лишь на лучший вариант.

В экономической литературе популярны модели экономического поведения под аббревиатурой REMM (resourceful, evaluating, maximizing man) [2, с. 60 – 85].

Этот постулат неоклассики согласно И. Лакатосу закреплен в жестком ядре:

- стабильные предпочтения
- рациональный выбор (максимизирующее поведение)
- равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках

В настоящее время в рамках неoinституционализма предпринята попытка переосмысления концепции рациональности, чему соответствует модель экономического поведения под аббревиатурой RREEMM (resourceful, restricting, expecting, evaluating, maximizing man) [3, с. 99 – 113]. Следует отметить, что институционализмом в большей мере критикуется именно постулат о рациональности, нежели стабильность предпочтений.

Одной из популярных идей является то, что человеческое поведение является иррациональным, то есть:

- основанным на эмоционально волевых или подсознательных началах
- не соответствующим неким стандартам рациональности, выработанным в обществе
- непоследовательным.

Однако если рассматривать данное поведение с точки зрения не узкого понятия рациональности, а широкого, то оно вполне может вписаться в рациональное поведение.

Действительно согласно Мизеса «Человеческая деятельность – всегда необходимо рациональна, поскольку направлена на максимизацию адекватной совокупности предпочтений, ибо никто не в состоянии заменить свои собственные субъективные оценки субъективными оценками действующего субъекта» [4].

Таким образом, есть смысл использовать термин адаптивная рациональность, предложенный В. В. Вольчиком, – как процесс

эволюционного приспособления к фундаментальной неопределенности [5, с. 138 – 155]. Успех адаптивного поведения зависит от возможности субъектов обучаться и анализировать успешные модели поведения, взаимосвязанные с имеющимися и эволюционирующими институтами.

Однако, сама по себе трактовка рациональности еще не означает вскрытие «черного ящика» рациональности. Остается неясным механизм формирования предпочтений и, самое главное, критерии их упорядоченности, выстраивания определенной иерархии.

Е. Клишова выделяет 2 уровня рациональности эндогенная – первичная индивидуальная и экзогенная – вторичная, социальная [6, с. 69 – 80].

Согласно Моисееву сама возможность существования и эффективность функционирования любой общественной структуры зависит от степени общности, унификации критериев предпочтений субъектов этой структуры, то есть формирование мировоззренческих универсалий [цит. по 6].

В таких условиях ожидания и выбор индивидов становятся решающим фактором экономического развития, и, следовательно, важнейшей задачей государства становится создание механизмов использования мотивационной функции экономических институтов то есть создание институциональной среды, способствующей встраиванию единых критериев формирования определенной транзитивности предпочтений в сознание субъектов хозяйственной деятельности, что, соответственно детерминирует адекватные изменения функциональных проявлений рациональности.

Условием формирования общественной рациональности является приведение в соответствие системы неформальных норм и формальных норм.

Жизнеспособность и эффективность любой экономической системы непосредственно определяются степенью общности критериев предпочтений основных экономических и социальных норм субъектами этой системы, что реализуется в рационализации общественных институтов. В противном случае государство вынуждено нести высокие издержки по содержанию контролирующих и репрессивных органов, что становится фактором торможения экономического роста.

Важным моментом в выработке общности критериев предпочтений является утверждение среднего класса.

Литература

1. Gary S. Becker. *Economic Analysis and Human Behavior*. In: L.Green and J.Kagel (eds.) *Advances in Behavioral Sciences*. Norwood (N.J.): Ablex Publ. Corp., 1987, v.1, p.3–17.
2. Brunner K., Meckling W., *The perception of man and conception of government* // *Journal of Money, Credit and Banking*. – February 1977. – p. 60 – 85
3. Lindenberg S., *An assessment of the new political economy: it's potential for the social sciences and for sociology in particular* // *Sociological theory*. – Spring 1985. – p. 99 – 113.
4. Мизес Л. *Человеческая деятельность*. М., 2000.

5. Вольчик В.В., Филоненко Ю.В., Кривошеева-Медянцева Д.Д. Адаптивная рациональность, адаптивное поведение и институты // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований) Том 7, № 4. 2015 – С. 138 – 155

6. Клишова Е.В. Теория экономической рациональности как основа институциональной парадигмы экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета 2006 Том 4 № 4 – С. 69 – 80.

*Мужайло В.Д. к.е.н., доцент,
доцент кафедры менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій*

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ В УМОВАХ ПЛАНОВО ОРГАНІЗОВАНОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА

Прибуток являє собою найбільш просту і, в той же час, найбільш складну економічну категорію, у якій переплітається безліч теоретичних і практичних аспектів. Її простота визначається тим, що прибуток є стержнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств в цій економіці. Складність же цієї категорії визначається різноманітністю сутнісних сторін, які прибуток відображає, а також різноманітністю форм, в яких він виступає.

Еволюція трактування сутності прибутку налічує багатовікову історію; в той же час дослідження сучасників радянської епохи, періоду централізовано організованої економіки найменш висвітлені в економічній літературі. Справа в тому, що серед економістів радянської епохи не було єдиної точки зору на економічну природу соціалістичних підприємств, які функціонували в умовах планової організації виробництва. Найбільш відомий серед наукової спільноти колишнього СРСР, український економіст А.К. Покритан вважав, що односторонньою і дещо неправильною була характеристика економічної природи соціалістичного підприємства як товаровиробника, метою господарської діяльності якою є отримання прибутку. На переконання вченого, суспільне виробництво не може бути безпосередньо суспільним, якщо його виробничі ланки, із сукупності яких воно складається, є товаровиробниками [1, с.236].

Різнманіттю точок зору з цього питання сприяло і те, що в економічній літературі того часу не завжди розмежовувалися питання про сутність і зміст критерію ефективності виробництва і питання про способи зовнішнього її виразу.

Справа в тому, що різні мотиви і методи господарювання породжують і різні критерії ефективності. При капіталізмі багатство вимірюється капіталом, а ефективність господарювання визначається нормою прибутку. Ніякого іншого критерію ефективності, на думку радянських вчених, крім відношення отриманого прибутку до авансованого капіталу, при капіталізмі не було і не могло бути.

Аргументується це тим, що оскільки при капіталізмі метою підприємця є збільшення вартості, отримання прибутку, то прибутковість та ефективність для нього поняття тотожні. Критерієм і прибутковості, і ефективності є норма прибутку. Все, що підвищує норму прибутку, одночасно і вигідно і ефективно.

Серед науковців радянського періоду також вважалося, що в умовах соціалізму існували різні рівні цілей: госпрозрахункова мета і вища мета [2, с. 66]. Вища мета соціалістичного виробництва полягала не в збільшенні вартості, а у створенні сукупного продукту певної структури, що забезпечувало «підйом добробуту і всебічний розвиток членів суспільства». Тому поняття прибутковості не підходило до визначення основної цілі соціалістичного виробництва. Прибутковість при соціалізмі означала лише вимірювання різних варіантів виробництва одного і того ж продукту або взаємозамінних продуктів з точки зору величини сукупних витрат живої і уречевленої праці.

При вирішенні ж питання, які саме продукти потрібно виробляти, проблема прибутковості взагалі не виникала. Натомість виникала проблема черговості задоволення тих чи інших потреб з урахуванням, якщо не брати до уваги зовнішній ринок, можливостей суспільного виробництва.

Поряд з цим, у радянській економічній літературі виділялося, що прибуток – об'єктивна економічна категорія централізованої економіки, яка виступає як необхідний результат діяльності підприємства в умовах госпрозрахунку. Вважалося, що хоча підприємство з самого початку створювалось для вирішення перш за все тих завдань, які впливали з вищої цілі соціалістичного виробництва, а не заради отримання прибутку, взяте як відносно відокремлене, воно не може не мати його в якості госпрозрахункової цілі та остаточного підсумку виробничої діяльності. Підприємство, виробляючи товари, виробляло не тільки споживчі вартості, але і вартість. І хоча воно виробляло споживну вартість для суспільства, але його власним, безпосереднім госпрозрахунковим мотивом стає отримання прибутку як різниці між вартістю авансованою і вартістю, отриманою від реалізації товарної продукції.

Виходячи з цього, прибуток – це необхідний наслідок самої товарної форми відносин, в якій опосередковується виробництво продукту соціалістичного підприємства, природна міра успішності його роботи. І тому, за ствердженням А.К. Покритана, вся система стимулювання підприємства, його колективу, всі матеріальні інтереси підприємства як товаровиробника, оцінка його діяльності в умовах справжнього госпрозрахунку нерозривно були пов'язані саме з прибутком та його розподілом. Його значення в планово-соціалістичних умовах господарювання полягало в підвищенні зацікавленості колективів підприємств у зростанні ефективності виробництва, створенні умов для економічного стимулювання раціонального використання виробничих фондів, впровадження нової техніки та випуску високоякісної продукції.

Література

1. Покрытан А. К. *Экономическая структура социализма: функционирование и развитие.* – М.: Экономика, 1985. – 264 с.
2. *Методологические основы теории хозяйственного расчета.* – М.: Экономика, 1981. – 224 с.

Спаський І. Д.
викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

АБСТРАКТНЕ ТА КОНКРЕТНЕ У ПІЗНАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЙСНОСТІ

Здатність людського мислення щодо узагальнення та абстрагування надає можливості у процесі пізнання піднятися понад емпіричним наглядом та багатогранно усвідомити досліджуємий об'єкт, процес, явище об'єктивної дійсності. Це можливо завдяки особливій функції людської свідомості – абстрактного мислення. У економічній теорії, завдяки багатогранності предмету дослідження, абстрактне мислення має особливе величезне значення. «Не «індукція», спрямована на відшукування абстракції, що виражає «загальне» для всіх окремих випадків, а поглиблений аналіз одного окремого випадку, спрямований на те, щоб виявити шуканий процес в його «чистому вигляді» [1, с.45]. Звичайно такий метод відкриває зовсім інший обсяг пізнання, надає можливості усвідомити внутрішню логіку об'єкта пізнання.

Під абстрактним розуміється цілісна уява об об'єкті дослідження, виникаюча у свідомості людини у процесі включення особливої функції ума - абстрактного мислення. Конкретне — емпіричні спостереження за явищами дійсності на різних рівнях їх протікання.

Цей підход має дуже багату онтологічну основу. перегукується з традицією наукового мислення Стародавнього Світу. Яскравий приклад – еврика Архімеда, яка дала назву евристичного пізнання, по суті друга назва абстрактного мислення. Чи самадхі у Стародавньої Індії. Абстрактне мислення просліджується у філософській традиції ідеалізму, в системах І. Канта та Г. Гегеля. Ідея університету та її розгортання на просторах Європи з XII ст. також базується суттєво перш за все на активізації абстрактного мислення. Про це свідчать дослідження В. Гумбольдта, Дж. Ньюмена та К. Ясперса.

Великий крок у розвитку пізнання в аспекті співвідношення абстрактного та конкретного пов'язаний з існуванням з 50-х років ХХ-го сторіччя Московського методологічного кола, заснований відомими методологами А.А. Зінов'євим, Г.П. Щедровицьким, Б.А. Грушиним, М.К. Мамардашвилі. В рамках діяльності кола розроблено системо-мислево-

діяльностний підхід та на його підставі розроблені методологічні-організаційно-діяльностні ігри, досвід яких свідчить о можливості створити умови щодо відтворення актів абстрактного мислення. Досвід рішення багатьох економічних, управлінських та інших задач свідчить о великих можливостях абстрактного мислення.

Серйозною віхою у розвитку теорії пізнання в цілому та методології абстрактного і конкретного особливо став експеримент виховання та навчання сліпоглухонімих дітей, осмислений Е.В. Ільєнковим. «... Найважливіша особливість роботи зі сліпоглухонімими дітьми полягає в тому, що весь процес формування психіки здійснюється тут як процес її свідомого, цілеспрямованого «конструювання» педагогом-дослідником. Тут з'являється унікальна можливість з майже математичною точністю зафіксувати ті реальні умови, на ґрунті яких тільки і виникають такі феномени, як свідомість, самосвідомість, мислення, уява, естетичне і моральне почуття і т. д. Дуже важливим виявляється і та обставина, що процес формування специфічності людської психіки тут розтягнутий в часі, особливо на перших – вирішальних стадіях, і тому може бути розглянутий під «лупою часу», як би за допомогою сповільненій кінозйомки» [2, с. 89].

Сучасні дослідження в галузі нейрофізіології та нейропсихології розкривають особливості процесів, протікаючих у мозку людини у процесі науково-пізнавальної діяльності з використанням функції абстрактного мислення. Значний прорив в питанні вивчення головного мозку стався, коли вперше застосували спосіб довгострокового імплантації в мозок людини електродів. Дослідження на рівні електричної активності головного мозку феномена осяяння, коли ідея з'являється як би з нізвідки Н. Бехтерева значно збагатили уявлення про функції абстрактного мислення [3].

Використання діалектичної методології поступового сходження від абстрактного до конкретного з використанням принципу історизму надає можливість зобразити теоретичну сутність процесу відтворення основного капіталу в контексті економічних циклів у всієї її конкретної цілісності. Дослідження необхідно почати з абстрактного визначення відтворення основного капіталу в контексті економічних циклів, що містить у собі у зародковому стані усі, рухаючи його протиріччя. Абстрактне передумовлює визначення єдності протирічних явищ у наслідок існування тої ланки, яка поєднує їх в цілісність та в межах якої вони можуть взаємодіяти. Абстрагуюча діяльність мислення надає можливість встановити поєднуючий зв'язок та поступово виразити його розгортання у єдності та протиріччях конкретних форм.

Процес пізнання починається з вихідного ступеню – всебічного емпіричного пізнання. Однак слід розуміти те, що навіть всебічна обізнаність о предметі і процесі на рівні емпіричного знання є неповним, неглибоким, поверховим знанням, оскільки воно фіксує саме те, що безпосередньо попадає в коло зору та знаходить вираз у почуттях, сприйнятті, уяві. Таким

чином емпіричне знання є багатим та всебічним лише за формою, але не суттєво.

Налаштування науковця на вмикання функції абстрактного мислення таким чином пов'язано зі специфічним сприйняттям конкретно-емпіричного матеріалу щоби уникнути спокусу ув'язнути у емпіричній схоластиці. З другого боку існує питання “тощої абстракції”. У економічній науці ці відхилення від золоті середини спостерігаються у весь час її існування. Це відображується також у поділенні на теоретиків і практиків, кабінетних вчених та підприємців та таке інше. Рішення цієї проблеми полягає в методології самого спостерігання. Перш за все це позиція безоціночного університетських масштабів спостерігача, а ні обмеженого своїми уявами апологета. Далі це різноплановість та багатоканальність спостерігань – чим більше різнорідних каналів по яким прийшла інформація, тим менше спотворень. Поступово накопичена у процесі глибокого та широкого спостерігання кількість спостерігань переходить в якість. При цьому варто підкреслити те, що це стосується описаної методології спостерігань, на особливій підготовці розуму, щодо уловлювання ідей-абстракцій явищ, яки мають складне та невивчене наукою джерело існування. Про це казали В.І.Вернадський, що підкреслював ноосферність знання та С.Н. Булгаков, що вказував на софійність знань.

У економічних дослідження використання абстрактного мислення у зв'язку з конкретно історичними умовами має як онтологічні передумови, так і й нароблені конкретні форми у вигляді методології та практики організаційно-діяльностних ігор Г.П. Щедровицького. Більш широке використання цього обґрунтованого та відтворююмого у процесі багаторічної практиці досвіду спроможне суттєво підвищити гносеологічний потенціал економічної науки як в загалі, так і її окремих напрямків.

Література

1. Ильенков Э.В. *Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении*. М., 1997;
2. Ильенков Э.В. *Психика человека под «лупой времени»*. «Природа». 1970г. №1. С. 88 – 91.
3. Бехтерева, Н.П. *Здоровый и больной мозг человека: монография* / Н.П. Бехтерева, В.А. Илюхина. – 2-е издание, переработанное и дополненное. – Ленинград: Наука, 1988. – 262 с.

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Горняк О. В. д.е.н, професор,
завідуюча кафедрою економічної теорії та історії економічної думки
Одеського національного університету ім. І.І.Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМ У МЕРЕЖЕВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Мережева економіка, яка формується під впливом глобалізації, передбачає зміни на всіх рівнях економічної діяльності і суспільного життя. Її головним ресурсом є інформація, а її користувачами – активне населення усіх країн світу. В результаті «утворюється «суспільство», в якому головний ресурс розподіляється за принципом ідеалів соціальних утопій – «від кожного за здібностями, кожному за потребами» [1, с. 322]. Технологія peer-to-peer (P2P) може застосовуватися, як відзначають дослідники, «в умовах комерціалізації Інтернету і глобалізації економіки, вона починає активно втілюватися, оскільки звичайна клієнт-сервісна технологія змістовно себе уже вичерпала. Але зазначений принцип розподілу ще не знайшов всезагального застосування» [2, с. 39 – 41]. Технологія P2P (пірінг) надає можливість користувачам з'єднуватись у Мережі один з одним безпосередньо, а не через центральний сервер, що забезпечує їм доступ до необмежених інформаційних ресурсів усієї Мережі. Але при цьому головним ресурсом сучасного суспільства є енергія, тому економіка Мережі і економіка реальна розвиваються поки що паралельно. Хоча ознаки переплетення і взаємозв'язку уже формуються. Це перш за все стосується макrorівня, відбувається перехід від традиційної до нової фірми на основі взаємодії традиційної і нової економіки. Нова фірма характеризується тим, що людський капітал стає головним елементом активів (він творець і носій знань та інформації); матеріальні активи перестають бути головним джерелом доходу (їх фінансування завдяки фінансовій глобалізації значно спрощується); зростає частка нематеріальних активів як у структурі капіталу, так і у структурі доходів; угоди зі співробітниками, партнерами, клієнтами стають більш гнучкими; персонал фірми стає мобільним, межі фірми змінюються за рахунок інтерналізації та екстерналізації функцій з метою зниження трансакційних витрат. Ці риси розкривають специфіку нової фірми, яка здатна ефективно функціонувати в мережевій економіці. Вона може використовувати P2P технологію, мати доступ до інформаційних ресурсів Мережі. Цьому сприяє і створення інформаційних кластерів у Мережі, які надають можливість їх учасникам користуватися обчислювальними ресурсами один одного. У мережевій економіці фірма може мати матеріальну чи віртуальну форму. Віртуалізація діяльності фірми

може відбуватися в рамках матеріальної діяльності. Ці процеси взаємодоповнюють один одного і відбуваються на тлі мережевої інформатизації суспільства та інтернетизації населення, які, в свою чергу, сприяють розвитку всіх інститутів суспільства в усіх сферах і на усіх рівнях у мережевій структурі. На рівні мікроекономіки мережева логіка формує нові форми організації виробничих структур, таких як транснаціональні стратегічні альянси. Мережеві структури на даному рівні призводять до глобалізації капіталу і децентралізованої концентрації виробництва і праці [1, с. 323]. В результаті формується «всесвітній інформаційно-фінансовий простір. ТНК входять у союзи з мегаполісами і утворюють структурні вузли мереж. Структурується єдиний ринково-інформаційний простір. Ринок стає мережевим міжнародним інститутом відкриття інформації й очікувань» [3, с. 102 – 105]. Фірми за таких умов функціонують у відповідності до логіки розвитку мережі, що визначає структуру міжнародних ринків капіталу, праці, науково-технічних послуг тощо і забезпечує лібералізацію міжнародних фінансових ринків. Якщо традиційна господарська діяльність розвивається в умовах різного роду обмежень, мережева економіка створює необмежені можливості розвитку. Тому, як вважає, Л. О. М'яснікова, «розвивається аристотелівське розуміння економіки як частини етики. Ідеологія чесної праці витісняється ідеологією фінансового успіху, тобто відбувається деморалізація економічних відносин. Грошовий механізм усе частіше використовується як влада над суспільством, а не як капітал, тобто він виходить за межі економіки» [4, с. 9]. А це, в свою чергу, свідчить про де матеріалізацію економічних процесів і про відповідні зміни в основній ланці економіки. Відбувається маскування мережею суперечностей економічного розвитку таких як суперечності між працею і капіталом, між фізичним та інтелектуальним капіталом тощо. Вони трансформуються у суперечності між рухом капіталу та людськими цінностями, оскільки логіка мережі визначає культуру і політику. Мережева економіка, таким чином, стає не лише способом господарювання, специфічним феноменом суспільства, але «перетворюється на багатомірну владну систему координат» [1, с. 325]. Це спричиняє ситуацію, за якої «соціальна морфологія домінує над соціальною діяльністю» [5, с. 496].

За таких умов діяльність усіх економічних агентів ускладнюється, оскільки формується структурна несвобода і зростають можливості маніпулювання. Як пише О. І. Неклесса: «Побудова універсального суспільства, заснованого на началах свободи особистості, демократії і гуманізму, на постулатах наукового і культурного прогресу, на ідеї вселенської співдружності національних організмів, на повсюдному розповсюдженні моделі постіндустріальної економіки, – такі принципи та цілі попередньої епохи зараз опинилися під питанням» [6, с. 69].

В той же час можливості для соціально-економічного розвитку, для ефективного функціонування фірм, для саморозвитку зростають. Це, на нашу думку, свідчить про формування суперечливих тенденцій між новими

можливостями розвитку, які надає мережева економіка, і мережевою несвободою, яка проявляється в розвитку інформаційних метатехнологій (електронний ринок грошей і ліквідація готівкових грошей; орієнтація корпоративних структур на систему цінностей країни-розробника; технології рефлексивного управління тощо). Вирішення даної суперечності можна розглядати в контексті безперервного управління різними сферами економічного простору. Фірма в цьому процесі може відігравати вирішальну роль на макрорівні економічного простору. Формування нової фірми у всіх галузях і сферах національної і глобальної економік, які пов'язані з економізацією (прагматизацією) життєдіяльності людини і суспільства.

Література

1. Скотний П. В. Економіко-теоретичне знання в парадигмі методології: монографія/ П. В. Скотний – Дрогобич: Ред.-вид. відділ Дрогоб.держ.педагог.ун-ту імені Івана Франка, 2011. – 408 с.
2. Шмагина А. Свободный оцифрованный звук/ А. Шмагина// Эксперт. – 2001. – С. 39 – 42.
3. Мясникова Л. А. Рынок и информация/ Л. А. Мясникова// Вопросы экономики. – 1997. – № 11. – с. 98 – 107.
4. Мясникова Л. А. Экономика постмодерна и отношения собственности/ Л. А. Мясникова// Вопросы философии. – 2002. – №7. – С. 5-16.
5. Кастельс М. Становление общества сетевых структур/ М. Кастельс// Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; [под. ред. В. Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 1999. – 505 с.
6. Неклесса А. И. Трансмутации истории / А. И. Неклесса // Вопросы философии. – 2001. – №3. – С. 58 – 71.

**Макуха С.М. к.е.н., доцент,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП**

Одеського національного економічного університету

ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні економічна система проходить період радикальної трансформації яка обумовлена вибухоподібним розповсюдженням сучасних технологій. Як наслідок, у світі розгортається жорстка боротьба за майбутнє лідерство, конкуренція за ринки в ході якої провідні гравці активно розробляють та просувають власні програми розвитку майбутнього. А ті соціально-економічні системи, що залишаться осторонь, в майбутньому прирікають себе лише на наздоганяючий тип економічного буття та набагато років уперед закривають для себе саму можливість переходу до стратегії випереджаючого розвитку. Усі зазначені процеси носять вкрай хворобливий характер породжуючи безліч проблем. Усе зазначене робить актуальним осмислення нових фінансових реалій, визначення методики, розробку механізмів та підходів до забезпечення ефективної фінансової і грошово-кредитної політики.

Зміна технологічних укладів завжди обумовлює глобальну тенденцію диспропорційного розвитку економіки. З'являються сфери, що швидко зростають та забезпечують багатократну прибутковість інвестицій, а в галузях, що застарівають значне перенакопичення капіталу утворює надлишкові гроші. Фінансовий капітал першим реагує на перенакопичення і прагне у спекулятивну сферу. При сучасному рівні розвитку комунікаційних технологій фінансовий капітал може бути успішно інвестований без особливого уявлення про те, як і що буде робитися на вкладені кошти. Основний критерій для цього – потенційна прибутковість. В результаті фінансова складова здійснює потужний тиск на реальний виробничий сектор. Зазначені процеси посилюються недосконалістю світової фінансової системи та непропорційністю її розвитку що сприяє утворенню фінансових міхурів та пірамід і провокує кризи.

Як відомо, в ідеалі, фінанси покликані обслуговувати реальне виробництво, забезпечуючи акумуляцію, гнучкість, ефективний розподіл та перерозподіл вартостей в економіці. Але сьогодні ми спостерігаємо, що фінансовий капітал не стільки служить реальній економіці, скільки підміняє її собою, що тільки посилює його фіктивний характер та негативний вплив на реальне виробництво. Стрімкий розвиток глобалізації в сфері фінансів зумовлений виникненням високотехнологічних засобів комунікації та передачі інформації що розширює можливості і підвищує інтенсивність переміщення фінансових коштів. Нове полягає в тому, якщо раніше передача негативних імпульсів з одного регіону в інший йшла майже виключно по каналах зовнішньої торгівлі, то в даний час у зв'язку з ростом мобільності капіталів найважливішим механізмом такої передачі стала фінансово-кредитна сфера. Більшість сегментів фінансового ринку демонструє динаміку випередження в порівнянні з темпами зростання всієї світової економіки. Зростає роль фінансування підприємств через емісію цінних паперів. За даними на кінець 2007 року загальна капіталізація фондових ринків всіх країн світу склала 65,1 трлн дол., А вартість випущених в усьому світі облігацій – 78,8 трлн дол. Зростають масштаби ринку позикових капіталів. У 2007 р активи комерційних банків досягли 84,8 трлн дол. Стрімко розвивається більш вільний від банківського контролю ринок міжнародних облігацій та інших боргових зобов'язань. З 1990 по 2007 р він збільшився з 1,5 трлн до 79,8 трлн дол. Причому переважна частина операцій здійснювалася на світовому ринку в фінансових інструментах, деномінованих в іноземних валютах по відношенню до країни кредитора або емітента цінних паперів. Це надає таким операціям наднаціональний характер і перетворює весь світ в єдиний фінансовий простір. Швидко розширюється світовий валютний ринок, де здійснюються страхові і чисто спекулятивні операції з валютами різних країн, а добовий обсяг угод на валютних біржах світу збільшився з 1,8 трлн дол., в 2001 р до 4,4 трлн. дол., в 2007 р. Новим феноменом світової економіки стали суверенні інвестиційні фонди – організації, які оперують на міжнародних ринках капіталу з

бюджетними коштами ряду країн, що розвиваються і контролюються їх урядами. У 2007 р в світі налічувалося 47 таких фондів, а їх сумарні активи оцінювалися майже в 3,9 трлн дол [1]. На початок 2010 р. у світі нараховувалось вже більше 60 суверенних інвестиційних фондів.

Надмірна складність сучасних фінансових систем є наслідком глибоких змін в механізмі і інструментарії світового фондового ринку, такі зміни отримали назву «фінансова революція» [1]. По-перше, це – відмова держави в більшості країн світу від прямого втручання в фінансову діяльність інститутів ринку. По-друге, розвиток процесу сек'юритизації фінансового сектора – витіснення традиційного банківського кредитування операціями з цінними паперами. По-третє, масштабні фінансові інновації – виникнення нових фінансових продуктів і вдосконалення технологій торгівлі фінансовими інструментами. По-четверте, усунення різного роду обмежень, що перешкоджають руху капіталів між країнами. По-п'яте, налагодження кооперації між фінансовими інститутами різних країн аж до їх повного злиття.

При цьому великий вплив на загострення загрозливих тенденцій зробив розвиток самого динамічного і не контрольованого фінансовими регуляторами сегмента фінансового ринку – похідних фінансових інструментів (деривативів). Загальний обсяг накопичених зобов'язань за всіма цими операціями в грудні 2007 р склав 596 трлн. дол., що майже в 11 разів перевищило обсяг світового ВВП [1]. В першій половині 2014 року обсяг світового позабіржового ринку деривативів склав 692 трлн. дол. [5, с.377]. Через домінування крупних міжнародних фінансових гравців та недосконалість фінансових інститутів на світових фінансових ринках створюються умови для недобросовісної конкуренції. Для фінансової системи України характерна безпрецедентна офшоризація та всеосяжна відкритість, наслідком чого стала її надзвичайна вразливість перед зовнішніми факторами та світовим фінансовим капіталом. Негативні тенденції в економіці України посилюються і тим, що 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 [4].

Але, як свідчить дійсність і в Європі, і в Америці, і в Японії, і в Китаї, і в Кореї саме створення дешевих кредитних ресурсів та управління механізмами доведення цих ресурсів до інноваційних секторів економіки з метою підтримки інвестиційної активності є головним напрямком макроекономічної політики. Наприклад, в США після початку фінансової кризи 2008 р. грошова маса виросла в чотири рази, в Японії – в два рази, в Англії – більш ніж в чотири рази, в Китаї зростання відбувалося ще

стрімкіше. Це наслідок того, що грошова влада передових країн використовує кредитування економіки як головний інструмент підтримки переходу до нового технологічного укладу [3]. В той же час, в економіці України фінанси підприємств залишались поза колом системного державного регулювання, що призвело до суттєвого погіршення їх фінансового стану, який особливо загострюється у кризовий період. Вибіркова разова фінансова допомога окремим підприємствам (як правило експортно-орієнтованим) недостатньо ефективна і суттєво не впливає на фінансовий стан реального сектора. Враховуючи, що понад третину наявних підприємств України збиткова, а переважна частина інших – низько рентабельна, зростає сфера залучення кредиту в господарський обіг [2].

Таким чином, в умовах всеосяжного впливу міжнародного фінансового капіталу на вітчизняну економіку, лише ефективна грошово-кредитна політика, дешеві кредити та забезпечення реального суверенітету і незалежності вітчизняної валютно-фінансової системи здатні вивести нашу економіку на траєкторію стійкого економічного розвитку.

Література

1. Авилова А., Бессонов С., Давыдов В. И др. Изменение глобального экономического ландшафта: проблемы и поиск решений. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» 399 с. [Электронный ресурс] доступный с <http://www.rulit.me/tag/economy/izmenenie-globalnogo-ekonomicheskogo-landshafta-problemy-ipoisk-reshenij-download-free-464116.html>

2. Вплив кризи на фінанси реального сектора економіки України та шляхи їх оздоровлення: монографія. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2014. 520 с. [Електронний ресурс] доступний з http://ief.org.ua/wpcontent/uploads/2014/08/NDR_24072014.pdf.

3. Глазьев С.Ю. Ждать катастрофы не нужно, нужно работать / [Электронный ресурс] доступный с <https://cont.ws/@georg/171306>

4. Зверяков М. І. Уроки ринкової трансформації в Україні / М. І. Зверяков // Науковий журнал «Економіка України». – 2016. – 8 (657), С. 7 – 25.

5. Ромашова А. И. Современное состояние международного рынка производных финансовых инструментов, его проблемы и перспективы развития [Текст] / А. И. Ромашова, Е. С. Соболева, А. Е. Морозова, Е. С. Дарда // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 13 дек. 2015 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 373 – 380.

Кухарская Н.А. д.э.н, профессор,
професор кафедры ОЭТ и ЭП

Одесского национального экономического университета

«МЫЛЬНЫЕ ПУЗЫРИ» МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Начиная с 2007 г. мировая экономика находится в состоянии перманентного финансового кризиса и попытки выхода из этого кризиса, по

большому счету, оказываются малорезультативными. Системные риски, возникая в одном звене финансового рынка (частные кризисы), распространяются затем на другие его звенья, запуская механизм системного риска, вызывая, посредством «эффекта домино», коллапс всей финансовой системы страны.

Фундаментальным предназначением финансового и, в том числе и фондового, рынка является привлечение в экономику страны инвестиций и оценка стоимости компаний. В условиях, когда рынок перестает адекватно оценивать стоимость актива, возникает явление, известное как финансовые или «мыльные пузыри» – спекулятивная игра на повышение или понижение, движение цен на фондовые ценности за пределы, установленные рыночной стоимостью бизнеса, которую они выражают. Взрыв финансовых или «мыльных пузырей» приводит к потере интереса инвесторов к данному инструменту инвестирования и краху самого рынка.

Основными факторами, характерными для «мыльных пузырей», являются значительный рост коэффициента цена/дивиденд (или выручка), а также всеобщее ощущение, что рост продлится бесконечно долго. Этому также могут способствовать и внешние, по отношению к самому активу, обстоятельства – благоприятная экономическая ситуация в стране, появление у населения сбережений и желание инвестировать. Участники рынка с переоцененными активами имеют тенденцию тратить больше, потому что они чувствуют себя более богатыми (т.н. эффект богатства).

Чтобы цены на товар стали «пузыристыми», сделки по его купле-продаже должны иметь инвестиционный характер, а это означает, что и сам актив должен быть инвестиционным, а срок его жизни – как можно более длинным. Пузыри не надуваются на рынке потребительских товаров, т.е. таких, которые покупаются для конечного потребления и которые обычно не перепродают [1]. Возможность сбыть актив в другие руки в будущем – ключевое условие надувания пузыря.

Когда пузырь неизбежно лопается – возникает проблема «плохих» долгов, уменьшение национальных сбережений, переоценки уровня зарплат и курса валюты, банкротств на фондовом рынке и рынке недвижимости.

Финансовому кризису 2008-2009 гг. предшествовал ипотечный кризис, возникший летом 2007 г. в центре мировой экономики – в США, явившийся закономерным результатом огромного числа взятых высокорисковых потребительских кредитов, выдававшихся малоимущим и не имеющим постоянного дохода гражданам, залогом которых выступала сама недвижимость.

В момент перенасыщения ипотечного рынка спрос и цены на жилье резко упали. Невыплаченное по ипотеке жильё кредиторы вынуждены были забирать, но уже по стоимости в два раза ниже той, которая была на момент оформления кредита. Запасы банковских капиталов стали сокращаться, в результате чего компании объявляли себя банкротами.

Кризис в финансовом секторе США быстро распространился за его пределы, сначала в промышленно развитые страны Западной Европы и Японию, а потом и в экономики развивающихся стран. Наиболее крупными компаниями-банкротами явились: инвестиционный банк Leh Man Brothers, инвестиционный фонд Bear Stearns, финансовый конгломерат Merrill Lynch, ипотечное агентство Fannie Mae.

В 2008 г. ипотечный кризис трансформировался в финансовый, который принял глобальные масштабы. Причинами явились: провальное финансовое регулирование, бывшее неэффективным и несовершенным; ошибки в корпоративном управлении, приведшие к чрезмерным рискам; угрожающе высокая задолженность домовладений; рост популярности производных ценных бумаг – деривативов; увеличение влияния нерегулируемой «теневой» банковской системы; неограниченная выдача ипотек и отсутствие контроля за этими процедурами.

Основной макроэкономической причиной финансового кризиса явился перегрев мировой экономики, лучшим доказательством которого были лопнувшие различные «мыльные пузыри»:

- пузырь на рынке недвижимости США и многих европейских стран, таких как Греция, Великая Британия, Ирландия, Исландия, Испания, и страны Балтии;

- пузырь на фондовом рынке США и других стран, в том числе – большинства развивающихся рынков;

- пузырь на глобальном рынке основных ресурсов: нефти, металлов, сельскохозяйственного сырья и продовольствия [2, с. 2].

Ведущие экономики стран мира вступили в рецессию. Последствиями финансового кризиса для США явилось уничтожение одной из самых влиятельных банковских систем мира (485 банков объявили о банкротстве); уменьшение производства автомобильной продукции из-за падения продаж машин; уменьшение доли среднего класса в общей структуре населения.

Особенно катастрофические последствия ощутили на себе Исландия, банкротство которой едва сумели избежать путем кредита 2,1 млрд. евро от МВФ и национализации частных финансовых структур, и Греция, которая, собственно, и стала страной-банкротом (её долг равен 312,7 млрд. евро).

В таблице 1 представлена глубина финансового кризиса в отдельных странах мира. Анализ таблицы дает право утверждать, что финансовый кризис особо сильно затронул страны Центральной и Восточной Европы и СНГ.

Последствия финансового кризиса практически не проявились в Японии и Китае, что объясняется влиянием национальных традиций, менталитета и особенностями культуры на их экономику и политику (в Японии действует система пожизненного найма, что обеспечивает минимальный уровень безработицы и сдерживает её рост, а в Китае увеличение занятости населения достигается за счет централизованного контроля за созданием рабочих мест и увеличением зарплат).

Таблиця 1

Финансовый кризис 2008 – 2009 гг. в странах мира [2, с. 10]

Рей- тинг	Страна	Обесце- нивание валюты, %	Фондо- вый рынок, %	Рей- тинг	Страна	Обесце- нивание валюты, %	Фондо- вый рынок, %
1	Украина	-59.9	-66	20	Ливан	-0.3	-45
2	Аргентина	-21,4	-58	21	Нидерланды	-1.2	-42
3	Венгрия	-18.9	-58	22	Бразилия	-8.4	-28
4	Польша	-35.2	-53	23	Бельгия	-1.2	-36
5	Ямайка	-20.4	-51	24	Чили	-5.5	-14
6	Гана	-28.0	-35	25	Тунис	-7.7	-14
7	Россия	-22.0	-44	26	Эквадор	0.0	-13
8	Казахстан	-22.0	-34	27	Египет	-3.4	-39
9	Болгария	-1.5	-51	28	Испания	-1.2	-31
10	Мексика	-22.6	-35	29	Франция	-1.2	-34
11	Турция	-21.7	-40	30	Колумбия	-3.4	-10
12	Греция	-1.2	-47	31	Германия	-1.2	-34
13	Шри-Ланка	-6.6	-27	32	Малайзия	-0.9	-12
14	Индонезия	-8.8	-29	33	Филиппины	-0.1	-21
15	Австрия	-1.2	-49	34	Перу	-0.4	-15
16	Пакистан	-6.3	-26	35	Южная Африка	1.5	-20
17	Сальвадор	-0.3	-35	36	США	0.0	-24
18	Вьетнам	-7.1	-33	37	Япония	9.2	-17
19	Италия	-1.2	-50	38	Китай	0.3	-11

Украина продемонструвала самое глубокое падение в мире своей национальной валюты и фондового (и без кризиса «игрушечного») рынка. В настоящее время наша экономика оказалась в полной зависимости от МВФ.

Прогнозы относительно окончания мирового финансового кризиса весьма разнятся: от 2019 года, который должен завершить этап упадка в мировой экономике (эксперты из Гарварда К. Рогофф и К. Рейхарт) до 2022 года (О. Бланшар).

Література

1. Porter D., Smith V. Stock Market Bubbles in the Laboratori // *Journal of Behavioral Economics*. 2003. Vol. 4. No. 1.
2. Домбровски М. Глобальный финансовый кризис и его последствия для развивающихся рынков // CASE – Центр социально-экономических исследований. URL: www.case-research.eu/sites/default/files/.../28772141_CrisisEmergingMarkets_0.pdf (дата звернення: 19.10.2017).

Щербак А.В. к.е.н.,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Мабуть, немає іншої економічної проблеми, про яку у вітчизняній економічній літературі стільки писали, як інфляція. За останні 7 років роздрібні ціни в Україні зросли приблизно в 4 рази. Це – найвищі темпи в

Європі. Найважливіші причини цього – грошова емісія і девальвація гривні. Насамперед за рахунок емісії фінансувався дефіцит державного бюджету, здійснювалося рефінансування банків, відбувався порятунок Приватбанку. Девальвація гривні призвела до відповідного зростання цін на імпортні товари. Але чи були вони єдиними чинниками? Якщо наведуть порядок в бюджеті, стабілізують гривню, чи означає це, що інфляція перестане бути проблемою?

За останні чверть століття тільки 7 років темпи інфляції в Україні були нижче 10%. В інші роки – вище, в т.ч. з 2004 по 2008 рік, коли не було значних бюджетних дефіцитів, підтримувався стабільний курс гривні.

У деяких випадках до високої інфляції призводить зростання зарплати. Але це – не наш випадок. Зарплата в Україні низька. За розрахунками Міжнародної організації праці, середня зарплата в Україні у 2015 році складала (у співставних цінах 2011 року, з урахуванням паритету купівельної спроможності) – 718 доларів, тоді як у Казахстані – 1354 дол., у Турції (2014 рік) – 2019 дол., у Польщі (2016 рік) – 2307 дол., у Естонії (2016 рік) – 2116 дол., у Великій Британії – 3207 дол. [1] При цьому вітчизняні працівники отримують значно меншу частку створеного ними продукту порівняно з колегами з багатьох інших країн.

Як відомо, будь-який підприємець прагне до збільшення прибутку. На перший погляд, найпростіший шлях досягнення цієї мети – підвищення цін. Чому ж тоді в розвинених країнах ціни порівняно стабільні? Головний обмежувач – механізм конкуренції. Підприємець знає, що при необґрунтованому підвищенні цін він втратить значну частину ринку.

В результаті ринкових реформ, проведених в 90-ті роки минулого століття, в Україні сформовано конкурентне середовище. Це суттєво вплинуло на поведінку підприємців. Так, за даними опитування, проведеного в 2016 році, 42,3% підприємств під тиском конкуренції знизили ціни, 44,2% – підвищили ефективність роботи [2, с. 26]. У той же час конкурентне середовище не є ефективним.

Антимонопольний комітет регулярно проводить дослідження стану конкурентного середовища. Вони, зокрема, свідчать, що на початку 2015 року лише 42,7% продукції реалізувалося суб'єктами господарювання, що діють на ринках з конкурентною структурою. У той же час на ринки, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні (частка найбільшого підприємства перевищує 90%) припадає 9,8% загального обсягу реалізації [3, с 4 - 5]. Для порівняння, в розвинених країнах в умовах значної конкуренції створюється більше 80% загального обсягу товарів, робіт, послуг, а при відсутності конкуренції – приблизно 2 відсотки.

Існуюча структура ринків серйозно впливає на цінову політику підприємств, робить нашу економіку вразливою до інфляції. Адже якщо у підприємства, яке діє в конкурентному середовищі, збільшуються витрати, його керівництво починає серйозно думати, як їх зменшити. Однак

монополіст рідко обтяжує себе такими турботами, оскільки може перекласти їх на споживача.

Слід також враховувати, що конкурентна структура ринку ще не означає, що на ньому існує гостра конкуренція. Вона може бути обмежена в результаті формальних або неформальних угод, дій державних органів, сприятливого для виробників співвідношення попиту і пропозиції.

У 2007 році в ході дослідження, проведеного Антимонопольним комітетом спільно з Інститутом економіки та прогнозування НАН України, було опитано 1 166 підприємств, розташованих у всіх регіонах країни. Одне з питань, який їм задавалося: як зміниться обсяг реалізації основної продукції, якщо її ціна збільшиться на 10%. Дані опитування свідчать, що механізм цінової конкуренції в Україні працює. 57,7% підприємств при підвищенні цін втрачають частину ринку. При цьому у 32,1% підприємств при підвищенні ціни на 10% обсяг реалізації скоротиться на 10% і більше. Зрозуміло, що такі фірми, відчуваючи значну конкуренцію, не підвищуватимуть ціни без серйозних підстав. У той же час 42,3% підприємств фактично не відчувають цінової конкуренції. При цьому не тільки в галузях, де діють суб'єкти природних монополій (транспорт, зв'язок, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води). Можливість підвищувати ціни без оглядки на конкурентів мають також підприємства добувної промисловості, нафтопереробні підприємства, виробники коксу. Трохи краща ситуація в деревообробній промисловості, металургії, машинобудуванні, готельному та ресторанному бізнесі. Але навіть в таких галузях з конкурентною структурою, як торгівля і будівництво, приблизно третина підприємств не відчуває тиску цінової конкуренції [4, с. 205].

Зміна такої ситуації можлива лише за рахунок створення середовища, сприятливого для розвитку підприємництва, усунення або зниження бар'єрів входу на ринки. Однак на багатьох важливих ринках конкуренція відсутня або істотно обмежена. Характерна особливість української економіки – нерівність умов конкуренції. Вона пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями, неоднаковим доступом до земельних ділянок, інфраструктури.

Варто згадати повчальний досвід минулого. В кінці 90-х років минулого століття в Україні було здійснено комплекс заходів, спрямованих на дерегулювання економіки і розвиток підприємництва. Істотно скоротився перелік видів діяльності, що підлягають ліцензуванню, зменшено кількість перевірок, запроваджено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності для малого бізнесу. Була проведена аграрна реформа, що сприяла переходу землі до більш ефективних виробників, розвитку малого бізнесу на селі. В результаті в 2001 році в Україні діяли 234 тисячі малих підприємств, на 68% більше, ніж в 1997. А кількість суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб збільшилася в півтора рази.

Ці заходи сприяли виходу економіки з кризи, відбилися і на динаміці цін. Якщо в 2000 році роздрібні ціни в Україні зросли на 25,8%, то в 2001 - на

6,1%, а в 2002 спостерігалось досі небачене явище – дефляція. На жаль, в подальшому програма дерегуляції була згорнута, не отримала розвитку і аграрна реформа.

Інфляція не є самостійною проблемою. Це – симптом того, що економіці не дають нормально розвиватися, реакція підприємців на несприятливі умови господарської діяльності. Розвиток підприємництва та конкуренції – ось єдиний шлях забезпечення стабільного економічного зростання при мінімальній інфляції. Це вимагає чітко продуманої довгострокової стратегії. Однак наші уряди, що рідко перебувають у влади більше року, роблять упор в антиінфляційній політиці на адміністративні заходи та кредитно-грошові обмеження.

Література

1. ILO. *Montly earnings* [Electronic source]. – Access: http://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page3.jsp?MBI_ID=435&_afLoop=1378918577051734
2. *Звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік* [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main
3. *Звіт Антимонопольного комітету України за 2015 рік* [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=122547&schema=main
4. *Вдосконалення Методичних рекомендацій за критеріями, які характеризують стан конкуренції на окремих ринках для галузі, регіону з включенням до об'єкту дослідження ринків наукоємної продукції: Звіт про НДР /Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики; ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України.- № ДР 0107U007035. – К., 2007.*

Вязмікіна І. А.

Викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В умовах глобалізації трансграничний рух капіталів набув неабияких масштабів та значення. Виконання умов про Асоціацію України з ЄС передбачає лібералізацію руху товарів та капіталу, створення прозорої системи фінансової звітності, так приведення фінансового обліку до міжнародних стандартів.

Питання, пов'язані з впливом іноземного капіталу на слабозвинені капіталістичні економіки вивчалися теоретиками імперіалізму, зокрема Дж. Гобсоном, а також вченими, які розвивали ідеї К. Маркса в рамках трудової теорії вартості: Р. Гільфердинг, В. Ленін, М. Бухарін, тощо. Надалі їх ідеї у дещо ідеологізованому вигляді були розвинуті радянською політичною економією. Інша гілка досліджень пов'язана з Латиноамериканськими вченими- теоретиками, які сформуvalи засади «теорій залежності»

(депендитизму), концепцій “центру-периферії” та периферійного капіталізму. Основні автори даних концепцій Р. Пребіш, Т. Дус-Сантус, Ф. Е. Кардозу. Основні висновки до яких прийшли представники цих напрямків полягають у тому, що світова капіталістична система має нелінійний розвиток, тобто «майбутні суспільства не здатні досягти стадій, яких досягли інші суспільства раніше» [1, с. 59]. Якщо ми скористаємося цими ідеями для аналізу ситуації у сучасній Україні, то постає питання, чи є на даному етапі розвитку суспільства та інституційного середовища доцільним вільний рух капіталу? Які ризики несе такий шлях у конкретно-історичних умовах.

Для цього пропонується розглянути основні результати діяльності іноземного капіталу в Україні на даний час. Як відомо, експорт капіталу існує у формі підприємницького та позичкового капіталу. Підприємницький капітал вивозиться у формі прямих інвестицій та портфельних інвестицій. Позичковий капітал являє собою різні види кредиту МВФ та приватних інвесторів.

Як відомо, основним суб'єктом прямих інвестицій на сучасному етапі глобалізації є ТНК, ТНБ, у свою чергу, є основною силою на глобальному ринку позичкових капіталів. Роль транснаціональних корпорацій важко переоцінити, на їх долю припадає контроль над 57% світового промислового виробництва, 69 % міжнародної торгівлі та більш ніж 81% патентів та ліцензій на ноу-хау та технології, майже 90% прямих інвестицій.

В Україні діє близько 30 світових ТНК, які представлені мережею з 7000 філіалів, що складає лише 0,8% від кількості філіалів у світі [2, с. 31.]

Аналіз діяльності ТНК в Україні дозволяє зробити висновки, що більшість з них орієнтовані на отримання швидких прибутків. ТНК в Україні зосереджені в галузях промисловості, сільському господарстві, страхуванні, операціях з нерухомістю, фінансовій сфері. Щодо прямих іноземних інвестицій, за останні роки їх обсяг суттєво скоротився: майже у два рази у 2013 році у порівнянні з 2012 (7195 млн. долл. США та 4079 млн. долл. США відповідно). 2014 рік був самим невдалим, ПІ скоротилися в більш ніж 10 разів, до 299. За останні два роки ми можемо спостерігати відновлення ПІ, але їх показники все ще більш ніж втричі нижчі за 2008 рік (9903 млн. долл. США у 2008 р. проти 3268 млн. долл. США у 2016 р.) [3].

У результаті руху позичкового капіталу у формі міжнародного кредиту до України та дефіциту бюджету суттєво виріс валовий зовнішній борг України за останні 2 роки він перевищив ВВП (131 та 122 % від ВВП відповідно) [4].

Тут слід сказати, що за дослідженням Національного Банку України, фоні слабкого фінансового ринку та фіксованого обмінного курсу економіка України накопичила чималі об'єми готівкової іноземної валюти. Відношення іноземної готівкової валюти на руках у населення збільшилося з 30 до 70% за період з 2008 по 2016 р.р. і на сьогоднішній день складає 80% ВВП (за даними НБУ). Відомо, що значний об'єм готівки на руках у населення вказує

на недовіру до банківської системи, що знижує можливість банків фінансувати реальний сектор економіки [5].

Наприклад, відомо, що частка банківських кредитів в структурі капітальних інвестицій знизилась з 8,8% у 2014 до 5,2% у січні-червні 2017. Ця проблема стає ще більш гострою, коли значна частина накопичень населення зберігається у іноземній валюті, це знижує можливість монетарної політики держави, приводить до втрати потенційного ефекту від емісії, та полегшує функціонування тіньового сектора економіки.

Участь іноземного капіталу у структурі капітальних інвестицій за останні роки складала близько 2,5%, а на початку цього року знизилась до 1,5%. Таким чином, можна зробити висновок, що у іноземних інвесторів відсутні реальні стимули інвестування коштів у основний капітал [6].

Таким чином можна зробити висновки, що в умовах сформованої моделі економіки, беручи до уваги усі її недоліки (концентроване володіння активами, офф-шоринг, пов'язане кредитування, та інші фактори, притаманні олігархічній моделі економіки), лібералізація потоків капіталу може привести до ще більш швидкого відтоку капіталів до офшорних зон, та якщо таке інституційне середовище буде залишатись незмінним усі кроки, які можуть бути зроблені у напрямку одержання позитивної віддачі від інвестицій будуть марними.

Література

1. Dos Santos T. *The Crisis of Development Theory and the Problem of Dependence Latin America // Underdevelopment and Development. The Third World Today. Ed. by H. Bernstein. Harmondsworth, 1976.*

2. Биязов Э. А. *Функции финансового блока ТНК // Формирование финансово-экономических механизмов хозяйствования. – 2016. – С. 31- 34.*

3. *Платіжний баланс України за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318281>*

4. *Валовий зовнішній борг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/index/debt/gov/>*

5. Шкріб М. *Безготівкове суспільство та дедоларизація в Україні: чого бракує для актуальної дискусії [Електронний ресурс] / Марко Шкріб // НБУ. – 2016. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=42352929>.*

6. Ковалівська С. *Украинское экономическое «чудо» – рейтинги растут, а объемы инвестиций падают [Електронний ресурс] / С. Ковалівська // Зеркало Недели. – 2017. – Режим доступу: https://zn.ua/macrolevel/ukrainskoe-ekonomicheskoe-chudo-reytingi-rastuta-obemy-investiciy-padayut-267301_.html.*

Маслов Д.С.

Преподаватель кафедры ОЭТ и ЭП

Одесского национального экономического университета

МЕХАНИЗМ ЭМИССИИ СОВРЕМЕННЫХ ДЕНЕГ И ЕГО СВЯЗЬ С ВОЗРАСТАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Механизм эмиссии современных денег предполагает три канала эмиссии: фондовый, кредитный, валютный. Валютный канал предполагает,

что деньги попадают в обращение в обмен на иностранную валюту, но при продаже центральным банком иностранной валюты национальные деньги из обращения изымаются. Кредитный канал предполагает, что при возврате кредитов рефинансирования денег должно стать в обращении ещё меньше, чем их было изначально. Покупка государственных облигаций центральным банком предполагает, что при погашении этих облигаций денег в обращении также станет меньше, чем было эмитировано центральным банком через фондовый канал эмиссии на величину процента по облигациям. К примеру, ФРС США владеет казначейскими облигациями на сумму 2,5 трлн. дол. [1], а НБУ владеет государственными облигациями на сумму 402 млрд. грн. [2, с. 37]. Процент, который выплачивается по купону данных государственных облигаций, уменьшает количество денег в обращении при отсутствии необходимости такого уменьшения, которое было бы обусловлено потребностями обращения. Для того, чтобы эмитировать деньги в соответствии с потребностью обращения (предположим её известной), государству придется увеличить долг на величину, которая выше потребности в деньгах на сумму процента по облигациям, чтобы при обслуживании долга эмиссия соответствовала потребности.

Если потребности товарного обращения растут, то увеличить количество денег можно только при выкупе иностранной валюты на внутреннем рынке, увеличении государственного долга или задолженностей коммерческих банков. Сам механизм эмиссии современных денег подразумевает рост долгов, невозможность соответствия эмиссии потребностям обращения. Это связано с тем, что современные деньги рассматриваются только как кредитные деньги, долговые обязательства центральных банков. Понимание современных денег как долгового обязательства устарело. На самом деле деньги не являются обязательствами по своей сущности. Современные бумажные (фиатные, декретные) деньги являются деньгами в полном смысле этого слова, поскольку воплощают в себе те же общественные производственные отношения, что и золотые деньги в прошлом.

Главный аргумент в пользу того, что современные деньги не являются товаром, в отличие от золотых денег, не являются «полноценными» или «действительными» деньгами, а являются только кредитными деньгами, долговыми обязательствами центральных банков, состоит в том, что общественно-необходимые затраты труда на их производство не определяют их меновую стоимость по отношению к другим товарам или их покупательную способность [3, с. 43]. Но, покупательная способность золотых денег (или любых других) также не определялась общественно-необходимыми затратами труда на их производство. Это связано с потребительной стоимостью денег. У товара, который служил в качестве денег, было две потребительные стоимости [4, с. 100]: Потребительная стоимость денежного товара как денег или всеобщая потребительная стоимость и потребительная стоимость денежного товара как обычного товара

или особенная потребительная стоимость. Когда золото становится деньгами, оно в качестве денег уже имеет только одну потребительную стоимость – служить в роли всеобщего эквивалента. Эта потребительная стоимость является всеобщей потребительной стоимостью, внутренней, она содержит в себе общественные отношения, которые раскрываются в выполнении деньгами их функций. В этом состоит новое качество денег по сравнению с обычными товарами. Когда золото используют не как деньги, а для других нужд – оно функционирует, существует как обычный товар. У золота есть два вида потребительных стоимостей, у денег – только один. В таблице 1 рассмотрены отличия особенной и всеобщей потребительных стоимостей.

Таблица 1

Отличия между всеобщей потребительной стоимостью и особенной потребительной стоимостью

Особенная	Всеобщая
Товары с особенной потребительной стоимостью приобретаются для удовлетворения особенных потребностей. Например, золото в качестве зубных протезов.	Товары с всеобщей потребительной стоимостью приобретаются для удовлетворения всеобщих потребностей. К примеру, золото в качестве денег.
Отражает, в первую очередь, отношения между человеком и природой.	Отражает, в первую очередь, отношения между людьми.
Существует при любых производственных отношениях.	Существует только при определённых производственных отношениях – товарных.
Уничтожается при потреблении.	Не уничтожается при употреблении.

Условия производства денег как всеобщего товара, таким образом, отличаются от условий производства особенных товаров. Поскольку потребительная стоимость денег не уничтожается при их потреблении, то деньги не воспроизводятся. Годовой объём производства составляет только незначительную долю того количества денег, которое существует в обращении. Труд, затраченный на производство денег, учитывается рынком при первом акте обмена, но поскольку деньги не уничтожаются при потреблении, та масса денег, которая уже существует в обращении, является даровой для общества, для осуществления новых обменов нет нужды в дополнительных затратах труда на производство золота. То есть количество золотых денег в обращении, их меновое отношение к другим товарам, их покупательная способность не определяется общественно-необходимыми затратами труда на их производство. Таким образом, золотые деньги тоже можно отнести к «неполноценным». В противном случае признать, что деление денег на полноценные и неполноценные, на действительные и недействительные не имеет под собой чёткого основания.

Таким образом, современные деньги – это не новые производственные отношения по сравнению с золотыми деньгами, это не новая сущность, а только новая форма денег.

Современный механизм эмиссии денег обусловлен, с одной стороны, необходимостью регулирования денежной массы, проведения монетарной

политики. С другой стороны – современный механизм эмиссии является рудиментом того времени, когда деньги были разменными на золото, т.е. кредитными деньгами. Безотносительно к причине сохранения такого механизма эмиссии, его следствием является увеличение государственных (и частных долгов), которое не является необходимым, поскольку современные деньги не являются долговыми обязательствами, кредитными деньгами. Это увеличение объёма долгов обязано только механизму эмиссии и может быть устранено, в отличие от роста долгов, который обусловлен причинами, лежащими в сфере воспроизводства общественного продукта.

Литература

1. Long H. *Who owns America's debt?* [Електронний ресурс] / Heather Long // *CNN Money*. – 2016. – Режим доступу: <http://money.cnn.com/2016/05/10/news/economy/us-debt-ownership/>
2. *Річний звіт 2015 – Київ: НБУ, 2016. – 75 с.*
3. Паикус Ю. В. *Деньги: прошлое и современность* / Ю. В. Паикус. – Л.: Издательство Ленинградского университета, 1990. – 184 с.
4. Маркс К. *Капитал. Т. 1* / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 23. – М.: Политиздат, 1960. – 908 с.

Рябиніна Л.М. д.е.н., професор
професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса, Україна

ІНФЛЯЦІЯ, ЇЇ НАСЛІДКИ ТА ПРИЧИНИ РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Що таке інфляція? За розповсюдженою думкою інфляція уявляє собою знецінення грошей, тобто зменшення купівельної спроможності, цінності (або зменшення кількості товарів та послуг, які можна купити на одну грошову одиницю). Слід сказати, що сьогодні інфляція поширюється в більшості країн світу і навіть, у розвинутих країнах. Разом з тим, сьогодні інфляція ототожнюється із девальвацією. Хочаб, інфляція та девальвація і відображують зменшення цінності грошей, але по-різному. При інфляції – збільшуються ціни на товари та послуги, а при девальвації – збільшуються ціни (валютний курс) на іноземні валюти, хоча за Марксом ... гроші не мають ціни [1, с. 154], особливо сучасні гроші-нетовар. Таким чином, в понятті «девальвація» залишається визнати, що девальвація уявляє зростання цін на іноземні гроші або валюти, що означає падіння (зменшення) цінності національної валюти до іноземних валют, тобто валютного курсу! Наприклад, якщо валютний курс гривні до доллара при її введенні був встановлений на рівні у 1.76 грн/\$, то сьогодні гривня становлює 28.3 грн/\$, що означає зріст девальвації від свого народження на 1607.96%, що значно відрізняється від інфляції.

Доречно, слід сказати що попередньо визначене і розповсюджене формулювання інфляції, як знецінення грошей, в дійсності є наслідком інфляції, а не самою інфляцією. Тому що інфляція є довготривалим процесом зросту цін на товари та послуги. Довготривалим – тому, що якщо всі ціни на товари та послуги збільшаться у країні не разом але міттево, то це буде державний акт з підвищення цін, якто наприклад, збільшення цін у 90-ті роки на цукор та борошно. А нерівномірний – процес збільшення цін тому, що при інфляції ціни на усі товари підвищуються нерівномірно. І, наприклад, на товари розкоші ціни не збільшуються різко. За таких умов не можна ототожнювати інфляцію з девальвацією.

Якими же причинами породжується інфляція? Перш за все, економічними, наприклад, лібералізацією цін, яка була проведена в Україні 2-го січня 1992 р., та реальним введенням так званого «рефінансування банків» (хоча теоритично не може бути рефінансування банків), введеного НБУ як Центробанком України, наслідком якого стало значне збільшення готівкової маси, становище, яке можна охарактеризувати «що багато грошей гоняється за товарами та послугами», а також корумпованість у владних структурах країни.

Виникнення терміна «рефінансування» (повторного фінансування) у пострадянських країнах було пов'язано з існуванням дефіциту їх державних бюджетів, що примусило, зокрема, Уряд України в умовах браку інших джерел розпочати безперервний випуск ОВДБ (Облігації Внутрішнього Державного Боргу), що надалі стало головним джерелом його фінансування. Зрозуміло, що повторні випуски і розміщення ОВДБ цілком та повністю є формою державного кредиту, в якому позичальником завжди виступає уряд. Однак з того, що Уряд України після перших випусків ОВДБ (у 1995 р.) і далі багаторазово здійснював випуски ОВДБ, випливає, що банки рефінансували саме Уряд, хоча вітчизняні економісти вважають, що рефінансування – це погашення старої заборгованості шляхом задяки випуску нових позик, головним чином заміни короткострокових зобов'язань довгостроковими цінними паперами. При цьому вони не підкреслюють ані того, чиєю є стара заборгованість, ані того, хто є емітентом довгострокових цінних паперів, якими замінюються короткострокові зобов'язання при погашенні старої заборгованості.

Як відомо, комерційні банки – це кредитні заклади, які нікого не фінансують, а лише кедитують, тобто, надають позички, в тому числі і Уряду. Відповідно, надаючи Уряду позички банкам для підтримки їх ліквідності, НБУ не мав джерел для підкріплення їх ліквідності, яку банки мали створювати. Тому банки створювали резерви своєї ліквідності. Наприклад, першого рівня – накопичували готівкові гроші; та другого рівня – накопичували ліквідні цінні папери Уряду (ОВДБ), які нічим не підкріплені, окрім авторитетом Уряду. Навіщо банкам накопичувати ці ОВДБ? За для того, щоб їх віддавати НБУ в заклад проти позичок, які НБУ надає банкам для підтримки їх ліквідності.

За таких умов у 2016-му році у завдяки рефінансуванню банків НБУ емітував 542 млн. готівкових грн. [2, с. 7,], які збільшили рівень інфляції у країні у 2018 р.

Як видно, грошова маса досьгодні збільшувалась. Тому в Україні усі роки її існування вирує інфляція яка, наприклад, при незначном збільшенні реального ВВП (на 3%, який проголошений Урядом на 2018 р.) не може припинитися.

Відмітимо, що прожитковий мінімум розраховується, виходячи з споживчого кошика розрахованого по встановлених медичних нормах, та нормах за послуги ЖКХ, затверджених Урядом у державних діючих цінах. Середня заробітна плата була встановлена на рівні – 6 тис. грн. на місяць. Доречно, що на 2018 р. Уряд одночасно значно підвищив ціни на усі послуги ЖКХ, та ввів плату за усі послуги медичних закладів, то це означає, що і взагалі, Уряд зменшив прожитковий мінімум в країні.

Слід сказати, що інфляція ототожнюється з податком, від якого жоден громадянин країни не може уникнути. Це означає, що, реальний дохід громадян зменшується одночасно із введенням плати, наприклад, за медичні послуги. Тобто в Україні збільшується невідповідність доходів населення із збільшенням його витрат, що, на погляд автора, приведе до збіднення населення і, як слід, до зменшення його кількості. Останнє яскраво відображене на сайті UkrStat.Gov.UA, демонструючи зменшення кількості населення за термін з 1992–2016 рр. на 10 млн осіб (з 51556,5 осіб до 42414,9 осіб). За таких умов слід очікувати у найближчому майбутньому в країні, занепад, який і поставить Україну на останнє місце у світовому рейтингу країн.

Література

1. Маркс К. *Капитал*, т. 2. – М.: Госполитиздат 1949. – 643 с.
2. Сирота В., Сколотяный Ю. *Епоха Гонtareвой: горькое послевкусие // Зеркало недели.* – 2017. – № 14 (310).

СЕКЦІЯ 4. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ: ДОСЛІДЖЕННЯ В РІЗНИХ НАПРЯМКАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

*Ушкаренко Ю.В. д.е.н., професор,
завідуюча кафедрою економічної теорії
та міжнародних економічних відносин
Херсонського державного університету*

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах ринкової економіки сільськогосподарська кооперація розвивається в рамках відповідної державної політики. Таку політику разом зі створенням законодавчої бази розвитку кооперації необхідно послідовно формувати відповідно сучасній українській дійсності, використовуючи світовий досвід у цій галузі. Вплив держави на розвиток аграрного сектора має різноаспектне спрямування на довготривалу перспективу. Вирішення проблем, пов'язаних із визначенням ролі й місця держави у розвитку кооперативних відносин, вимагає розробки якісно нових заходів державної підтримки сільськогосподарської кооперації.

У літературі виділяють ряд принципів, на яких повинна базуватися система державного регулювання. По-перше, система державного регулювання повинна виходити з того, що товаровиробники працюють на самофінансуванні й конкретні заходи їхньої підтримки є додатковими, спрямованими на забезпечення нормальних економічних умов господарювання. По-друге, субсидії, дотації, пільги й інші регулюючі важелі й інструменти повинні орієнтувати товаровиробників на більш ефективне господарювання та застосовуватися диференційовано. У цілому система державного регулювання повинна базуватися на цільовому програмному підході (табл. 1).

Таблиця 1

Заходи державного регулювання і підтримки розвитку кооперації

Назва (спрямування) заходів	Зміст заходів
Підтримка доходів виробників	Компенсаційні платежі, платежі при збитках від стихійного лиха, платежі за збиток, пов'язаний з реорганізацією виробництва
Цінове втручання	Підтримка внутрішніх цін на с.-г. продукцію, встановлення квот, встановлення податків на експорт і імпорт продовольства
Компенсація витрат	Заходи з компенсації витрат на придбання засобів виробництва: добрив, засобів захисту рослин, кормів і т.д.
Сприяння розвитку ринку	Фінансування, розробка і здійснення ринкових програм
Сприяння розвитку виробничої інфраструктури	Виділення державних коштів на створення бази зберігання продукції і матеріально-технічного постачання, розвитку транспорту, зв'язку і т.д.

Джерело: власні дослідження.

Так, Ф. Горбонос стверджує, що необхідною економічною умовою розвитку кооперативних організацій має стати формування єдиної державної регуляторної політики у сфері їхньої підприємницької діяльності, особливо в питанні активізації фінансово-кредитної та інвестиційної політики, встановлення системи пільг для суб'єктів кооперації, упровадження спрощеної системи оподаткування [1, с. 264]. О. Могильний зазначає, що однією з головних функцій держави є створення сприятливого економічного середовища для сільськогосподарських товаровиробників [2, с. 430].

Погоджуючись з цими думками, вважаємо, що політика держави відносно кооперативів повинна виходити з визнання їхніх цінностей і принципів. Кооперативам надаються можливості розвитку, рівні з підприємствами інших форм власності. У межах проведених реформ країна здійснила ряд заходів із лібералізації порядку реєстрації кооперативів, ліцензуванню видів діяльності, перевірки їх державними органами. Все це створює сприятливі умови для розвитку кооперативів як автономних і незалежних організацій, які управляються своїми членами та їхніми представницькими органами. У таких країнах, як Азербайджан, Казахстан й інших країнах СНД, кооперація традиційно відчуває допомогу та сприяння з боку державних органів влади.

Як зазначав О. Лейдлоу, найбільшою небезпекою, яка підстерігає кооперативний рух у більшості країн світу в майбутньому, частина кооператорів вважає несприятливі взаємовідносини з державою [3, с. 19]. Проте сприяння розвитку кооперації зміцнює її основи, підвищує авторитет кооперативів, розширює пропаганду кооперативних ідей.

Таким чином, взаємовідносини держави й кооперативів повинні базуватися на вирішенні питань за такими напрямками: створення умов для розвитку всіх видів кооперації; активізація діяльності кооперативів у вирішенні як економічних, так і соціальних проблем; використання кооперативних цінностей для зміцнення основ демократії держави та формування громадянського суспільства; розширення співробітництва кооперативів України з міжнародним кооперативним рухом.

У рекомендаціях Міжнародної організації праці (МОП) «Про сприяння розвитку кооперативів», відмічається, що «... уряди повинні вживати заходи в підтримку діяльності кооперативів, направленої на вирішення конкретних соціальних і суспільно-політичних завдань ...» [4, с. 4–5]. Крім того, у Рекомендаціях МОП 2002 р. міститься таке принципово важливе положення: «Визнається, що кооперативи діють в усіх секторах економіки» [4, с. 4].

Тим самим Рекомендація закликає до усунення будь-яких обмежень сфер діяльності кооперативів, підкреслює їхню універсальність і ідентичність, а також проголошує необхідність прийняття заходів, націлених на сприяння укріпленню потенціалу кооперативів у всіх країнах незалежно від рівня їхнього розвитку. Висувається ідея створення й розширення життєздатного та динамічного окремого сектора економіки, який включає кооперативи. При цьому дуже важливо, щоб державні органи влади

розглядали кооперацію як прогресивне начало, що сприяє успішному розвитку національної економіки та вирішенню соціальних проблем.

Література

1. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / В.Ф. Горбонос – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
2. Могильний О.М. Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О.М. Могильний – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 430 с.
3. Государство. Общество. Рынок: тезисы научной конференции. Ч. II. – М., 1995. – 223 с.
4. МОТ. Международная конференция труда. Сессия (90; 2002; Женева) [Доклады]. – Женева: МБТ, 2001. Докл. 4 (2В): Содействие развитию кооперативов. – Женева: МБТ, 2002. – 9 с.

**Бакланова О.Г. к.е.н., доцент,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету**

СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ВЛАСНІСТЬ

У класичній політичній економії склалася стійка позиція, відповідно до якої власність як системоутворюючий елемент розглядається лише в економічному розумінні, тоді як її юридичне закріплення сприймається як надбудовне. Ключовим об'єктом власності традиційно вважаються засоби виробництва. Покладається, що конституювання, тобто закріплення суб'єкта як власника засобів виробництва, здійснюється ходом виробничого процесу. Власність, таким чином, має економічну природу й не може зводитися до факту приналежності.

Відхід від соціалізму викликав перегляд співвідношення юридичного й економічного в категорії «власність». Наголос став робитися не на розрізненні, а на єдності, взаємовпливі одного на інше. Право, якщо воно захищено й затверджено владою, виявилось спроможним виступати фактором революційних перетворень в соціально-економічному ладі. Це збільшило інтерес до здобутків інституціонального напрямку. З'явилися твердження, що теорія прав власності й трансакційних витрат Р. Коуза та А. Алчіана досліджує власність не тільки як юридичну категорію, а є методологічною основою підходу до власності саме як до економічної категорії [1]. Таким чином, зв'язок між правом власності і її сутнісним змістом був переглянутий.

Подальший розвиток теорії власності змістив акценти у бік функціонального аналізу. Було досліджено різні режими прав власності, висновки виявилися неоднозначними. Так, А. Уотерс відстоює оптимальність приватної власності [2], Х. Чанг відзначає переваги державної [3], Т. Бесли та М. Гатек вказують на ефективність різних видів власності, у тому числі

комунальної. Висунута теза, що головним в успішному функціонуванні системи є не режим власності, а чітка визначеність прав [4].

Такий ухил у бік юридичного аналізу, здається, відвертає економічну теорію від дослідження реальних соціально-економічних відносин. Однак слід зазначити, що в сучасних умовах змістовний аспект стає усе більше примарним. У будь-якій економічній системі паралельно співіснують безліч форм власності й видів контрактних угод. Розгорнутий пучок правомочностей дозволяє кожному суб'єктові одержувати певний дохід. Підхід, що заснований на різних комбінаціях правомочностей, використовується у складних угодах, таких як трастове керування власністю, лізинг, франчайзинг тощо. Економічний зміст власності проявляється в безлічі контрактних зобов'язань. Тому на перший план виступає проблема чіткої специфікації прав власності, їхньої надійності і захищеності.

Дослідження показують, що в країнах, які розвиваються, є безліч непрацюючих активів. Через слабку систему прав власності вони залишаються «мертвим капіталом» [5]. Саме чітка специфікація та надійний захист прав власності стають стимулом до інновацій і через те імпульсом економічного розвитку. В свою чергу ефективна реалізація власності залежить від якості політичного та правового середовища.

Емпіричний аналіз підтверджує тривалий стійкий зв'язок між політико-правовим середовищем і схильністю до інвестування, у якому сполучним елементом є надійність прав власності. Так, в Україні наприкінці 90-х р. р. визначалася значна кореляція між інвестиціями та індексом управлінських бар'єрів, ще більша – між інвестиціями та індексом політичної нестабільності. Через 25 років ситуація не змінилась. Дослідження показало, що на схильність до інноваційного інвестування найбільш впливає політико-правове середовище та захист прав інтелектуальної власності, притім зв'язок між захистом фізичних прав власності та схильністю до інновацій не був виявлений.

Такі результати свідчать, що система прав власності має відповідати характеру продуктивної діяльності на кожному етапі економічного розвитку. Методологічний інструментарій для дослідження цієї відповідності надає інституціональний підхід. Його внесок в теорію прав власності уявляється плідним, оскільки дозволяє враховувати сучасні тенденції із застосуванням принципу міждисциплінарності.

Література

1. Рибалкін В.О., Лазня І.В. *Теорія власності*. – К.: Логос. – 2000 – 279 с.
2. Waters, A.R. (1987). *Economic Growth and the Property Rights Regime* <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1987/5/cj7n1-6.pdf>
3. Chang, H.-J. (2008), *State-owned Enterprise Reform, in UNDESA, National Development Strategies – Policy Notes, New York: United Nations, P. 113–156.*
4. Besley, T. and Ghatak, M. (2009). *Property Rights and Economic Development* <http://econ.lse.ac.uk/staff/mghatak/handbook.pdf>
5. De Soto H. (2001) *The Mystery of Capital, Finance & Development, March, Volume 38, Number 1* <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/03/desoto.htm>

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Якщо ринок землі розглядати через систему його історичного становлення, то перед нами розкриваються неоднозначності та суперечності. Один із великих результатів розвитку капіталістичного способу виробництва полягає в тому, що він покращує землеробство, перетворюючи його з роздробленого, відсталого, патріархального, емпіричного, яке механічно передавалося в спадок малорозвинутій частині суспільства, в свідоме наукове застосування агрономії. Оптимізація і раціоналізація землеробства вперше створює можливості для його суспільного розвитку, а з іншого боку це досягається ціною цілковитого зубожіння безпосередніх виробників і виснаження запасів земельних ресурсів. У процесі організації сільськогосподарського виробництва беруть участь три класи: наймані робітники, промислові капіталісти і земельні власники. В умовах оренди приватних ділянок землі наймані робітники одержують заробітну плату, промислові капіталісти — диференціальну ренту I і II, власники земельних ділянок одержують абсолютну земельну ренту. Абсолютна земельна рента — це та форма, в якій земельна вартість економічно реалізується, приносить прибуток. Це грошова сума, яка встановлюється договором про оренду, яку сплачує капіталіст-фермер землевласнику (зовсім так, як позичальник грошового капіталу сплачує певний відсоток) за дозвіл застосовувати свій капітал у цій особливій області виробництва.

Земельні власники привласнюють результати суспільного розвитку не докладаючи ніяких зусиль. Кожне додаткове вкладення капіталу в землю збільшує ренту для власника з переукладанням договору оренди і збільшує грошову вартість землі. У той же час — це є великою перешкодою для раціонального, ефективного землеробства, тому що фермер уникає будь-яких покращень і витрат, коли неможна очікувати окупності до завершення строку оренди землі. Тут діє велике протиріччя між приватною власністю на землю і раціональним, ефективним землеробством, нормальним суспільним користуванням землею. Приватна власність на землю створює межу і перешкоду для раціонального землеробства, а з іншого боку — вона є основою капіталістичного способу виробництва. Ціна землі — це форма приватної власності на землю, це обмеження виробництва, тому що вона не дає фермеру інвестувати капітал на тривалий строк, тому що вигоду одержує зрештою власник землі. Подорожчання сільськогосподарських товарів здійснюється через функціонування абсолютної земельної ренти [1, с. 163–189].

Суспільна продуктивна сила труда при капіталістичному способі виробництва не може повною мірою використовуватися тому, що у малого власника (фермера) недостатньо коштів для закупівлі нових сортів насіння, добрив, новітніх технологій тощо. Також не вистачає знань, кваліфікації тощо. Для великого власника (орандаря) — необхідно якомога інтенсивніше використовувати землю для якнайшвидшого збагачення, зростання прибутку та зменшення витрат.

Для економіки України, соціально-політичної стабільності суспільства, зростання добробуту населення вкрай важливо правильно розв'язати земельну проблему. Продавати, чи не продавати земельні сільськогосподарські ділянки? Формувати, чи не формувати ринок землі? Ці питання хвилюють усе суспільство України впродовж її незалежності. Важливість цього питання полягає в тому, що виробництво сільськогосподарської продукції є основою економіки України. Так, на 01.01.2017 р. частка сільськогосподарської продукції склала 32% від ВВП, 40% валютної виручки від її реалізації на світовому ринку. Сьогодні 7 млн осіб приватизували земельні ділянки сільськогосподарського призначення, з яких вже 1 млн померли; 4,6 млн домогосподарств володіють паями розміром у середньому 3,6 га, загальною площею 16,6 млн га. Тому для оптимального функціонування економіки необхідно організувати такий механізм господарювання у сфері сільськогосподарського виробництва, агропромислового сектору економіки, який би адекватно віддзеркалював об'єктивний механізм функціонування виробничих, економічних відносин та найкращим способом забезпечував розвиток суспільних продуктивних сил. Це абсолютний організаційно-економічний закон. Тільки оптимальні умови його функціонування нададуть змогу суспільству успішно розвиватися. Як підкреслював А. К. Покритан: «...использование экономических законов является составным элементом не механизма функционирования системы экономических законов, а адекватного ему механизма хозяйствования, который функционирует тем успешнее, чем полнее и глубже отражено материальное содержание экономических процессов, чем совершеннее организационные формы, посредством которых реализуется механизм хозяйствования» [2, с. 216].

Щоб розібратися в тих суперечливих поглядах сучасних економістів, які досліджують проблеми ринку землі в Україні, необхідно їх розглядати через систему об'єктивного механізму функціонування економічних відносин та механізму господарювання. Одна група економістів, до якої належать А. Гальчинський, Д. Добряк, Г. Дудич, Б. Пасхавер, А. Лисецький, О. Паламарчук, Г. Чабан та ін., категорично виступають проти продажу землі сільськогосподарського призначення. Вони обґрунтовують це тим, що досвід США показує, що приватна власність на землю не гарантує збереження довкілля і якості землі. Малі розміри ділянок землі не стимулюють її меліорації, зміни посівів, використання агрохімії та високопродуктивної техніки і технологій [3]. Інші науковці, зокрема Т. Висоцький, І. Карпова та

ін., вважають, що дія мораторію на обіг землі сільськогосподарського призначення гальмує розвиток аграрного сектору економіки. На їх думку, запровадження реального ринку землі сільськогосподарського призначення сприятиме розвитку конкуренції та підприємництва, створенню умов для формування ефективного власника, забезпеченню соціальної справедливості на селі, створенню передумов застави для кредитування. Без ринку землі є неможливим розвиток м'ясного та молочного господарства [4]. Деякі економісти, зокрема Г. Черевко, вважає, що держава повинна вирішити продавати, чи не продавати землі сільськогосподарського призначення — це її прерогатива [5].

Таким чином, для розв'язання земельної проблеми в Україні необхідно:

1. Об'єднані громади повинні викупати ділянки землі сільськогосподарського призначення в її власників за ринковою ціною, але не менше 1 тис. дол. за 1 га, та в подальшому здавати її в оренду на строк від 10 до 49 років до 3 тис. га на одну особу чи підприємство з правом повернення при порушенні умов її експлуатації. Державний земельний банк має надавати пільгові кредити на такі цілі об'єднаним громадам.

2. Необхідно організувати державну підтримку кооперації малих фермерів; кооперації реалізаторів і переробників сільськогосподарської продукції тощо.

Література

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, Т. 25. Издание второе М.: Издательство политической литературы, 1962 – 551 с.

2. Покрытан, А. К. Экономическая структура социализма: функционирование и развитие: монография / А. К. Покрытан. – М.: Экономика, 1985. - 263 с.

3. Лисецький А. С. Ринок землі: переваги і загрози / А. С. Лисецький, О. М. Паламарчук, Г. В. Чабан // Економічний вісник університету: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Григорія Сковороди. — 2017. — Вип. № 34/1. — С. 176–188.

4. Карпова І. В. Ринок землі в Україні як чинник розвитку іпотечного кредитування аграрного сектору економіки / І. В. Карпова // Молодий вчений. — 2017. — №3 (43) (березень). — С. 664–667.

5. Черевко Г. Ринок землі і держава / Г. Черевко // Аграрна економіка — 2014. — Т. 7, № 3–4. — С. 18–23.

Чередниченко Г. А. к.е.н., доцент,

доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Тривале накопичення та загострення соціально-економічних проблем в пострадянській економіці України науковці, політики і пересічні громадяни значною мірою пояснюють вадами системи державного регулювання

економіки. У цій системі важливе місце займає регуляторна політика, яка по суті є інституційним засобом впливу на національну економіку шляхом впровадження, зміни та скасування певних формальних інститутів, формування інституційного середовища для економічної діяльності. Тому є актуальними дослідження сучасних тенденцій у формуванні та реалізації регуляторної політики, особливостей і напрямів вдосконалення цієї політики в Україні.

Теоретичні основи для аналізу регуляторної політики були закладені в інституціональній теорії, зокрема в роботах О. Уільямсона, Р. Коуза, Д. Норта та інших. Стосовно сутності регуляторної політики, її співвідношення з іншими видами державної політики, етапів еволюції регуляторної політики та сучасних тенденцій її розвитку проводили дослідження такі вчені як З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, Ю. Єхануров, Я. Жаліло, Г. Зеленько, О. Літвінов, Д. Ляпін, К. Ляпіна, В. Ляшенко, Н. Малишев, Р. Радейко, С. Ситник, Д. Стеченко, С. Телешун, Д. Циганков, О. Юлдашев та інші. Однак багато аспектів даної проблематики залишаються дискусійними або недостатньо дослідженими і потребують подальших розробок. Це і є метою даної роботи.

Дослідження регуляторної політики, на наш погляд, має враховувати специфіку взаємодії державного і ринкового регуляторів національної економіки розвинутих країн і країн, де ринкова система лише формується. У розвинутих країнах регуляторна діяльність держави доповнює дію потужних механізмів саморегуляції інститутів ринку та громадянського суспільства, що сформувались еволюційним шляхом, вона є інституційним відображенням особливостей і об'єктивних тенденцій у розвитку економіки в епоху інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та глобалізації. В умовах пострадянських країн «...рівень саморегуляції недостатній, натомість значно вищим є рівень політико-правової регламентації суспільного життя. Це пояснюється існуванням великої кількості загроз і ризиків, здатних дестабілізувати й без того хиткий політичний процес, порушити баланс сил та інтересів. Тобто завдяки створенню політико-правових умов, своєрідних правил гри забезпечується доступ громадських інституцій до процесів формування політичних рішень, і вони тим самим інституціалізуються» [1, с. 54]. В країнах, де ринкова система формується, регуляторна політика відображає революційний процес зміни інститутів як передумову і наслідок переходу від одної економічної системи до іншої. За цих обставин нові формальні і неформальні інститути мають затверджуватись в інституційному середовищі пострадянської економіки одночасно з формуванням ринкової системи та відносин громадянського суспільства. Тому формування сприятливих умов для прискореного розвитку певної країни значною мірою залежить від інститутотворчої ініціативи держави по запровадженню регуляторних актів, що пройдуть жорстку процедуру конкурентного та прозорого для громадськості відбору і відповідатимуть стратегічним цілям соціально-економічного розвитку суспільства.

Регуляторна політика як самостійний напрям державної економічної політики сформувалась в останній чверті ХХ ст. У науковій літературі виділяють 3 етапи її еволюції: 1) дерегуляція (less regulation) – 70-ті роки ХХ ст.; 2) краще (більш якісне) регулювання (better regulation) – 80-90-ті роки ХХ ст.; 3) розумне регулювання (smart regulation) – початок ХХІ ст. Перший етап передбачав зменшення кількості нормативно-правових актів – скасування застарілих регуляторних актів, максимальне зняття обмежень та бюрократичних бар'єрів для ведення підприємницької діяльності (особливо малого та середнього підприємництва). Другий етап означав акцентування уваги не на кількісних, а на якісних параметрах регуляторних актів – вони мають досягати певних результатів. Третій етап є сучасним етапом еволюції регуляторної політики, «розумне регулювання» передбачає вибір серед альтернативних варіантів проектів регуляторних актів; оцінку наслідків регулюючого впливу (економічних, соціальних, політичних) за певними критеріями та індикаторами; активну участь зацікавлених сторін у розробці, впровадженні та оцінці наслідків регуляторної політики.

У розвинутих країнах у формуванні та реалізації регуляторної політики широко використовуються ІКТ (за допомогою Інтернету здійснюються обговорення проектів регуляторних актів та оцінка державними чиновниками, науковцями, зацікавленими групами наслідків їх запровадження; спілкування підприємців, платників податків з державними установами; подання прохань, скарг та пропозицій громадян до урядовців тощо).

Що стосується України, то у нас регуляторна політика, головним чином, ще залишається на першому етапі – дерегуляції. Скасування великої кількості застарілих та корупційно небезпечних регуляторних актів, запровадження спрощених та електронних схем спілкування підприємців, платників податків з державними установами дали певні позитивні результати у покращенні інституційного середовища для підприємництва та у підвищенні позиції України у рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing Business), який розраховується Світовим банком. Однак відміна або обмеження перевірок якості товарів вітчизняних виробників як складова політики дерегуляції привели і до поганих наслідків, зокрема у виробництві харчових продуктів. Так, за даними Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів, не менше 30-50% усіх продуктів харчування в Україні – фальсифікат, це особливо стосується молочних виробів та ковбас, які містять інгредієнти, що сприяють виникненню смертельних хвороб у споживачів [2].

Підсумовуючи усе сказане, можна зробити певні висновки. Сучасні тенденції у формуванні та реалізації регуляторної політики держави, на наш погляд, полягають у наступному: 1) регуляторна реформа у розвинутих країнах дала чудові результати уже на першому етапі (дерегуляції) у зв'язку з ефективною дією механізмів саморегуляції інститутів ринку та громадянського суспільства, підвищенням соціальної відповідальності

приватних фірм, діями саморегулюючих організацій, які часто добровільно накладають на себе додаткові (по відношенню до формальних регуляцій) зобов'язання стосовно якості товарів та послуг, відносин з партнерами та покупцями, – все це дало можливість без шкоди для суспільства замінити частину державних «правил гри» на ринкові та громадські правила; 2) сучасний етап еволюції регуляторної політики – «розумне регулювання» передбачає конкурентний та прозорий для громадськості відбір регуляторних актів та їх відповідність стратегічним цілям соціально-економічного розвитку суспільства; особлива увага приділяється оцінці наслідків регулюючого впливу для всіх задіяних у регулюванні осіб за певними критеріями та індикаторами, активній участі зацікавлених сторін у розробці, впровадженні та оцінці наслідків регуляторної політики, а також створенню сприятливих умов та організаційних форм для інноваційної підприємницької діяльності, використовуючи можливості мережевих та глобалізованих структур сучасної економіки; 3) використання ІКТ сприяє підвищенню ступеня прозорості та ефективності діяльності, пов'язаної з розробкою та реалізацією регуляторної політики, зменшенню можливостей для корупційних схем та рентоорієнтованої поведінки державних службовців.

В Україні нерозвиненість ринкових та громадських інститутів, що сприяють добросовісній конкуренції, захисту прав споживачів, підвищенню добробуту населення, накладає певні обмеження на дерегуляцію – вона не повинна наносити шкоду здоров'ю і добробуту громадян. Основні напрями вдосконалення регуляторної політики в Україні, з нашої точки зору, полягають у наступному: 1) регуляторна політика має сприяти реалізації стратегічних цілей у розвитку національної економіки (конкурентоспроможність – інноваційність; підвищення суспільного добробуту – соціальна справедливість, вирішення екологічних проблем); 2) у формуванні, реалізації та оцінці наслідків регуляторних впливів має приймати активну участь громадськість, має бути прозорий і доступний «електронний уряд»; 3) дерегулювання підприємницької діяльності не повинно наносити шкоду здоров'ю і добробуту громадян, відміна державних регуляцій має відбуватись по мірі розвитку ринкових та громадських інститутів саморегулювання, що сприяють добросовісній конкуренції, захисту прав споживачів та зростанню добробуту населення.

Література

1. Зеленько Г. Проблема «кількості держави» у процесах становлення громадянського суспільства в Україні / Г. Зеленько // *Розвиток взаємодії держави і громадянського суспільства в контексті впровадження європейських принципів належного врядування: зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф. (12 грудня 2012 р., м. Київ).* – К.: НІСД, 2013. – С.52-64.

2. *Опасная еда* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.rambler.ru/other/38567873-opasnaya-eda/>

Т.А. Горобець
аспирант кафедры бизнес-администрирования и корпоративной
безопасности Института национального и международного права
Международного гуманитарного университета

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПОСТТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Социально-экономические процессы, происходящие сегодня в Украине, характеризуют нашу экономику, как экономику, находящуюся в процессе трансформационных реформ. Такой переход от командно-административной экономической системы к рыночной невозможен без формирования и развития малого и среднего бизнеса, который способен снизить влияние шоковых процессов, в первую очередь, в сфере потребительского спроса и занятости населения.

Малый и средний бизнес (далее МСБ) способствует формированию оптимальной структуры экономики, выработке и реализации гибкой рыночной стратегии, ослаблению позиций монополий на рынке, высокому качеству и оперативности принятия управленческих решений, поддержанию на должном уровне конкуренции как двигателя экономического развития. Кроме того, структурные изменения и технологический прогресс на предприятиях МСБ более эффективен, чем в крупных производственных структурах.

Малое предпринимательство играет положительную роль в сохранении социальной направленности рыночных реформ в переходных странах. Так поддержка МСБ со стороны государства осуществляется с целью сокращения скрытой безработицы и уменьшения занятости в нелегальном секторе экономики, а также формирования системы мотивации.

В тоже время, следует отметить сложность самого процесса развития малого предпринимательства в переходной экономике и недостаточность научно обоснованных подходов к его изучению, в том числе и в Украине. Применительно к социально-экономическим условиям таких стран в основном рассматривается воздействие изменений на макроэкономические показатели, и очень мало внимания уделяется оперативному отслеживанию микро показателей. Именно на микроуровне находится взаимосвязь происходящих процессов и эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе и МСБ.

Более того, современные проблемы переходных обществ так уникальны, что применение к ним традиционных теорий не раскрывает общей картины перехода. В настоящее время, кроме глубоких внутренних потрясений, каждая страна, встав на путь реформ, сразу попадает под влияние глобальных мировых экономических процессов. И самый важный из них – процесс глобализации!

Глобализация накрывает развивающиеся экономики стремительно, не оставляя времени на долгое решение внутренних проблем. Процесс глобализации несет за собой распространение среди разных народов и государств единого образа жизни, усиление межгосударственных экономических связей, создаваемых глобальными международными корпорациями, разрушение барьеров и границ на пути финансовых и товарных потоков. Такое взаимопроникновение экономик и культур не всегда бывает благом: чаще это приводит к тому, что помимо своих привычных проблем, реформирующиеся страны стремительно приобретают новые, присущие цивилизационно более развитым.

Мировой капитал в своих интересах сразу навязывает свою модель продвижения товара на глобальный рынок – создание универсального товара. Начитают диктовать свои законы транснациональные корпорации: стремлением капитала к минимизации издержек и максимизации прибыли. Это придает интеграционным процессам не только новый толчок, но и новый вектор – глобальный сбыт формирует глобального потребителя, который в любой стране мира ищет и хочет найти тот продукт, которому он отдает предпочтение у себя на родине [1].

Для современной экономики страны в стадии реформ такая конкуренция становится серьезным условием и даже «требованием». С одной стороны, это приводит к наращиванию темпов неокрепшей экономики, с другой стороны приводит к резкому неравенству в современном варианте: разрыву в доходах, уровне потребления, здоровья и образования. Чтобы выжить в таких условиях государство сразу включается в гонку соперничества в экономической, политической и гуманитарной областях. А обеспечить высокий уровень развития всех сфер жизнедеятельности в современных условиях глобализации и жесткой мировой конкуренции может лишь страна, обладающая «сильной» и конкурентоспособной экономикой. И это становится не только основным условием выживаемости в современной конкуренции, даже «требованием» [2].

Сегодня наша страна не развивается по закрытой схеме отдельно от остального мира, Украина, имея посттрансформационную экономику, уже включилась в мировые глобальные процессы. Игнорировать процесс глобализации и его условия просто невозможно. Поэтому необходимо как можно скорее продумать общую стратегию развития страны с учетом включения в этот процесс и одновременно защиты экономической безопасности.

Прививкой от многих мировых вирусов для Украины может стать наращивание экономики своей конкурентоспособности на основе грамотной внешней и внутренней политики. И тут малый и средний бизнес может очень сильно пригодиться и помочь. Именно создание широкой и разветвленной сети МСБ станет основой быстрого формирования экономической среды, благоприятствующей формированию условий конкуренции для товаропроизводителей. Благодаря МСБ смогут образоваться гибкие связи,

которые способствуют насыщению рынка товарами и услугами, с учетом потребностей и быстро меняющегося спроса. Именно МСБ способны выдержать в условиях жесткой конкуренции акцент внимания в сторону производства качественно-брендовой и экологической продукции.

В тоже время МСБ может создать необходимые организационные и технико-экономические условия для интенсивного развития производства и повышения его эффективности.

Поэтому целью политики нашей страны должно стать – **повышение долгосрочной конкурентоспособности предприятий МСБ, как на национальном, так и на мировом рынках, что в свою очередь обеспечит им долгую «выживаемость», а значит и экономическую безопасность.**

Такая стратегия нашей страны должна базироваться на долгосрочной правительственной национальной программе (общегосударственной и региональной) по совершенствованию системы государственного регулирования МСБ. Поддержка такой программы должна быть обеспечена правительством в нормативно-правовом поле, экономическая и инфраструктурная. Эти процессы претворяются в нашей стране, но медленно и «вяло», а время не ждет – глобализация «наступает» намного быстрее.

К тому же процессы «снизу» также безнадежно у нас запаздывают. Сами предприятиям МСБ плохо используют достижения научной теории и практики в области менеджмента (общей теории, а также стратегического, финансового, социального), теории принятия решений, экономики и управления малым бизнесом, маркетинга. А для усиления конкурентоспособности это было необходимо научиться применять «еще вчера» и с этим давно уже работать.

Путь наших национальных предприятий МСБ стать конкурентоспособными и помочь своей стране во времена реформирования экономики будет трудный. На фоне глобализации, которая сопровождается столкновением языков, менталитетов, традиций, культур, религий, политических систем, товаров и услуг, это будет еще сложнее.

Важно всем участникам этого процесса: государству (в лице правительства) и предприятиям МСБ помнить, что только сотрудничество во всех сферах, взаимоуважительные отношения и поддержка дадут быстрый эффект. Самоизоляция любого из участников пагубно скажется на общей динамике всех социально-экономических процессов и не будет работать на достижение общей цели – сделать Украину конкурентной и экономически развитой страной.

Литература

1. Либман А., Хейфец Б. «Мировые процессы транснационализации», 2006, «Вопросы экономики» №12, с.72-79.
2. Яковец Ю.В. «Глобализация и трансформация рыночной экономики». – СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 404 с.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ЗАРОДЖЕННЯ, РОЗВИТОК, ЗНЯТТЯ

Економічна політика є одним із найважливіших напрямів діяльності всіх гілок влади від якої багато у чому залежить стан держави та її розвиток, в основу якої у цивілізованих країнах покладені програми не тільки матеріального добробуту населення, але й його духовного піднесення.

Дивно, але теоретичний аспект економічної політики, за рідким виключенням, [2] і досі залишається поза межами фундаментального аналізу наукового загалу, коли переважає аналіз механізмів його дії, ефективності використання, залишаючи, як правило, поза увагою теорію питання. Звідси у публікації ставиться завданням хоч трохи пролити світло на цей аспект.

Виходячи з подібної постановки, економічна політика, як предмет дослідження, буде представлена як особливий тип відносин держава-суспільство з аналізом її генези та зняття. Об'єктом вибрані господарські системи у відношенні до держави, а методом – еволюційний підхід.

В умовах доринкових суспільств економічної політики у сучасному розумінні, цього слова практично не було. Її місце займала державна політика де велику роль відігравали традиції, звичаї для підкорення людей, що мали за мету відтворення та підтримання представників соціуму у певному соціальному, прошарковому стані [3, с.143–184].

Теж мало місце і в умовах феодалізму при збереженні основного принципу життєдіяльності суспільства – панування людини над людиною, як найголовнішу форму стосунків. В таких суспільствах довгий час визначальною залишалась політична монополія, що опосередковувала відносини між людьми, у формі державного устрою, як спосіб забезпечення підпорядкування одних людей іншим. Звідси, вимальовувалась тріада: природа – держава – соціальна сфера. Доринкові відносини у таких суспільних системах об'єктивно приймали вид деспотій з класичною їх формою деспотій Стародавнього Сходу.

У значній мірі подібний політичний устрій визначався відсутністю масовидності ринку, що унеможлиблювало надходження інформації про головну пропорцію суспільного виробництва через ціновий сигнал. Тому функцію його регулювання на себе перебирала держава в особі чиновництва, яке і визначало головні суспільні пропорції.

Там де ринок під дією змін у природі все ж розвивався виникали інші форми політичних систем які за часи античності отримували вид: тимократії, олігархії, охлократії, рідше, демократії.

В умовах розвинених ринкових систем положення кардинально змінилось. Формою опосередковування відносин між людьми, а значить і

панування над ними, стає масовидна мінова пропорція, яка, виходячи із стану ринку, капіталу та представників відповідного фактору виробництва визначає певну частку доходу, яку отримує кожен його носій. Звідси вперше з'являється економічна політика, із метою визначити шляхи накопичення грошей як нової форми багатства.

Поступово в залежності від рівня розвитку економіки та її еволюції змінюється як головна мета економічної політики, її важелі так і отримані результати. Виникає потреба виокремлення та аналізу найважливішої складової соціуму – виробництва (до цього панувала природа), яке тісно пов'язане з економікою та відповідною еволюцією соціальної сфери. Причому для з'ясування магістральних засад економічної політики необхідно установити те, що опосередковує відносини між людьми, а це у зазначеній тріаді знаходиться в економіці де економічна політика вперше стає її концентрованим відображенням. Звідси економічну політику можна визначити як ціленаправлену дію ряду елементів соціальної сфери на виробництво результати якої віддзеркалюються в економіці [1, с.14]. Вона може бути усвідомленою, такою, що пристосовується до економіки або активною.

Вільна конкуренція стає першою ознакою розвиненого ринку та господарства по якому можна судити про стан суспільства. Однак з досягненням промисловим капіталом зрілого стану ринок виходить на свій пік, коли розвиток суспільства остаточно визначають саме його закони, а не закони природи.

Звідси піднесення соціуму багато у чому залежить від зрілості ринку, який дозволяє визначити рівень досягнутої цивілізації тієї чи іншої країни та її рух до прогресу чи занепаду. В умовах сучасної України цим підтверджується надзвичайно проста теза: є рух по забезпеченню простору в капіталізації ринку – є розвиток, нема такого руху – нема і розвитку. Хоча темпи зростання економіки не завжди означають суспільний розвиток.

Однак зазначена тріада: виробництво – ринок – соціальна сфера діяли не завжди, з часом трансформуючись від ринкового до постринкового типу.

У ході зняття ринкової системи її місце займали технологічні процеси, утворюючи матеріальну основу технологічних укладів, формуючи кінцеві складові тріади як науку і культуру та соціальну сферу. Зрозуміло, що від того як суспільство підлаштується під технологічний уклад залежить і його стан. Звідси вибір належної технології викликає відповідний рівень матеріального добробуту населення.

Однак, ще більше значення має вибір соціальної сфери, як умови розвитку окремої людини так як не кожна, навіть найпродуктивна технологія може оптимально відповідати соціальній сфері. Тому виникає проблема у її ретельному відборі. Забігаючи наперед можна сказати, що ті народи які в економічній політиці змогли знайти оптимум відповідності технологічного укладу виробництва соціальній сфері досить швидко досягали разючих успіхів. Прикладом цього може бути модель німецького неолібералізму.

Постринкові суспільства стрижнем модифікації відносин між людьми мали економічну форму монополії. Правда, поряд з нею існує й природна форма у аграрному секторі, яка, з еволюцією капіталу, поступово втрачає своє значення. Події Великої депресія 1929-33 рр., започаткували сучасний напрям економічної науки – кейнсіанство, чим відкрили початок підриву економічної політики. Дж. М. Кейнсом були з'ясовані причини та способи боротьби з найбільш дошкульним на той час явищем – небаченим вимушеним безробіттям, що стало підтвердженням висновку К. Маркса про важливість врахування людством феномену загальної праці.

Питання боротьби із вимушеним безробіттям вийшли на перший план і потребували в економічній політиці суттєвих уточнень інституційного середовища та з'ясування причин його появи, а також уваги до істотних змін у соціумі, особливо з появою монополій як зародка нового суспільства. Це значною мірою, вплинуло на деталізацію економічної політики, особливо у 60-70-х рр. ХХ ст., де аналіз соціального середовища став визначальним в дослідженні існуючих економічних інститутах з метою підвищення ефективності економічної політики, що розширило як розуміння стану останньої так і важелів впливу держави на них.

Однак отримані інституціоналістами результати не можуть вважатися достатніми для з'ясування причин наявного стану господарювання так як корінь таких проблеми знаходиться глибше ніж вони вважають, що потребує уточнення таких звичних і здавалось би давно з'ясованих питань, як економіка, капітал, його еволюція, інфраструктура ринку тощо.

Таким чином, впродовж століть вплив держави на суспільство мав різні форми від політики держави (доринковий тип), економічної політики (ринковий) до політики технологічних укладів (постринковий стан), який виростає із сучасної, поки ще економічної політики, як її перехід до соціально-технологічної складової, що вказує на процеси планомірності, які безперервно посилює кожен наступний технологічний уклад [1, с. 67 –69].

Література

1. Артеменко О. А. *Еволюція технологічних укладів як етапи соціалізації виробництва Актуальні проблеми розвитку економічної теорії в умовах глобалізації: Матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Покританівські читання».* – Одеса, 2016. – С. 67 –69.

2. Мартыновский С. В. *Экономическая политика: проблемы достижения цели: Монография / С. В. Мартыновский* – Одесса: Пальмира, 2008. – 186 с.

3. Маршалл А. *Принципы экономической науки: в 3 т./ А. Маршалл.* – М: Прогресс: Универс, 1993. – Т.3. С. 143–184.

СЕКЦІЯ 5. ЕВОЛЮЦІЯ КАПІТАЛУ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Видобора В.В. к.е.н., доцент,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОПИТУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Дослідження специфіки інвестиційного попиту є важливим як с теоретичної так і с практичної точки зору. Від кількісних та якісних характеристик інвестиційного попиту залежить не тільки поточне становище країни, а і перспективи її розвитку на десятиліття. Інвестиційні витрати є важливою компонентною 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. За підсумками майже чотирьох останніх років структура валового нагромадження основного капіталу зазнала 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 [1]. 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.

За даними таблиці видно, що ступінь зносу основних фондів досягає практично 84 %. 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 [1]. 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 та 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. Долаючи дефіцит бюджету держава приватизувала своє майно, залишила за собою контрольні чи просто значні пакети акцій багатьох підприємств. 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 долаття 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 – 2017рр. років значення іноземних інвесторів не змінилось, при одночасному скороченні втричі частки позик, що є негативною тенденцією для економіки України. Ані банки (2017р. – 5,5%), ані іноземні інвестори (2017 р. – 1,8%) не відіграють значної ролі у економічному зростанні, хоча державні діячі і наковці покладають на них велику надію. У той самий час зростає частка власних коштів підприємств та організацій з 66,4% до 72,7% [1]. Суб'єкти інвестування належать до сировинного сектора та внутрішнього, що означає накопичення структурних диспропорцій та консервування економічної відсталості.

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. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

*Даниліна С. О. к.е.н., доцент,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ПЕРЕТВОРЕНА ФОРМА НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

Глобалізація економіки генерувала спалах корпоратизації – багаторівневої системи економічних зв'язків, які реалізуються через фінансово-економічну діяльність на основі концентрації та подальшого

перерозподілу капіталу як процесу усупільнення виробництва. Вона спричинила утворення потужних об'єднань, модифікацію відносин власності та передислокацію активів до найбільш перспективних та з прискореним розвитком галузей економіки.

В умовах глобалізації світової економіки та збільшення масштабів концентрації виробництва й капіталу, компаніям у конкурентній боротьбі необхідно шукати дедалі ефективніші шляхи до зростання. Такими шляхами все частіше стають стратегії злиття і поглинання (M&A), що забезпечують компаніям доступ до новітніх технологій та інновацій, кваліфікованої робочої сили, освоєння нових ринків збуту і, відповідно, передбачають швидке зростання компанії.

Міжнародні злиття та поглинання являють сьогодні одну із ключових особливостей глобалізації економічного розвитку. Багатомільярдні угоди, що укладаються транснаціональними корпораціями з приводу купівлі-продажу окремих компаній чи частин бізнесу, стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі, зокрема в Україні.

Процеси M&A відносяться до тієї категорії економічних явищ, яким властива циклічність і хвилеподібна форма динаміки, що однаково справедливо як для міжнародної корпоративної консолідації, так і для національної. Характерні періоди активності на ринку M&A, коли кожен наступний рік у межах певного часового лагу здійснюється все більше злиттів і поглинань (сукупна вартість яких зростає), змінюється спадом інтересу з боку компаній-покупців (у випадку поглинання) і компаній-ініціаторів (у випадку злиття), що призводить до утримання сукупної вартості M&A-угод на незначному рівні протягом кількох наступних років. Також слід зазначити, що «M&A-хвилі» або «консолідаційні хвилі» тісно пов'язані з різкими змінами на ринку, які спостерігаються в періоди або технологічних проривів, або бурхливих економічних підйомів і спадів. Максимальна кількість угод M&A припадає на періоди структурних змін, промислових криз та підйомів, інфляції, технологічних революцій – коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки та переоцінка її активів.

Кожній хвилі злиттів і поглинань була притаманна власна мотивація: від отримання монопольної влади і розширення ринків збуту для перших хвиль до більш диверсифікованої мотивації останніх, що включає в себе отримання синергетичного ефекту та економії від масштабу для останніх хвиль.

За оцінкою експертів:

- метою більше третини угод із злиття і поглинання є розширення ринків збуту;
- стимулом 20 % угод є захист частки ринку;
- близько 20 % угод мотивуються очікуваннями, що вартість об'єднаної компанії виявиться вищою за суму вартості окремих компаній;
- близько 7 % – розширення спектра продукції, що випускається;

- 6 % – створення виробничого ланцюжка і концентрація доданої вартості по готовому продукту в одних руках;
- 5 % – зменшення витрат на управління шляхом створення єдиного корпоративного центру і делегування дочірнім компаніям тільки функції виробничих площадок.

Якщо детально розглядати період активності світового M&A-ринку, починаючи із 1991 р. до сьогоднішнього дня, то можна виділити такі притаманні йому тенденції (рис. 1).

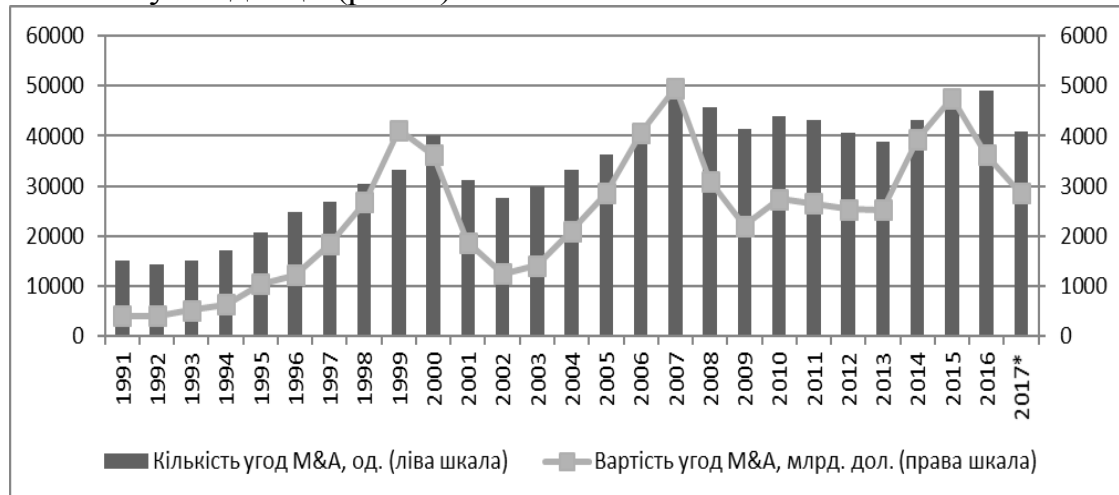


Рис. 1 – Динаміка світового ринку M&A

Як видно з малюнка, світовий ринок розвивається циклічно, відчуваючи злети і падіння. Пік активності злиттів і поглинань спостерігається в переддень криз, з подальшими періодами падіння кількості угод і їх вартості.

Кількість M&A-угод після обвалу у 2008 р., який продовжився в 2009 р., показує середньозважене щорічне зростання на рівні 2 % у період 2009-2011 р., але при цьому показник 2011 р. був на 21 % менший за 33,4 тис. M&A-угод, які були укладені впродовж 2007 р. Кількість угод у період 2015 – 2016 рр. зросла в порівнянні з двома вищезгаданими періодами, щодо вартості угод – то вона значно вище ніж у 2009 – 2011 рр., але практично однакова з передкризовим рівнем.

Починаючи з 2004 р., стабільно (навіть у кризовий період) зростає вартісна частка M&A-активності на ринках, що розвиваються: із 9 % (2004) до майже 31 % (2016). Здійснюючи поглинання (особливо транскордонні), компанії із менш розвинених країн зазвичай не шукають традиційних синергій і не намагаються скорочувати власні витрати. Вони купують західні компанії з метою здобути додаткові компетенції – тобто навчитися застосовувати (використовувати) такі активи, як технології і бренди, а також такі компетенції, як нові бізнес-моделі або інноваційні навички – це допомагає їм стати глобальними лідерами.

Найбільші M&A-угоди продовжують традиційно укладатися у таких секторах, як медіа, енергетика, фінанси, медицина і фармацевтика, телекомунікації.

Якщо розглядати М&А через призму секторів, де відбуваються відповідні злиття/поглинання, слід зазначити, що найбільше зростання активності у 2002 – 2008 рр. продемонстрував фінансовий сектор (його частка зросла з 23% до 28%), який після краху світової банківської системи у середині 2008 р. втратив усі завойовані позиції, але все ще залишається лідером у порівнянні із іншими сферами економічної діяльності (2016 р. – 12,2%).

Таблиця 1

Найбільші М&А-угоди ХХІ століття

Рік	Покупець	Компанія, яка поглинається	Вартість угоди (у млрд. дол.)
2000	America Online Inc	Time Warner	164,75
2007	Spin-off	Philip Morris Intl Inc	107,65
2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,19
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,3
2015	Anheuser-Busch Inbev	SABMiller PLC	101,48
2016	AT&T Inc	Time Warner Inc	85,41

В останнє десятиріччя світовий ринок набуває характеру олігополістичної структури. В автомобільній, аерокосмічній, комп'ютерно-програмній та інших наукомістких галузях промисловості, телекомунікаціях та ЗМІ створюються консорціуми та альянси, здійснюються злиття та поглинання, які призводять до створення інтегрованих об'єднань та суперкорпорацій. Формування інтегрованих об'єднань є одним із найбільш ефективних шляхів реалізації глобальної стратегії розвитку господарюючих суб'єктів в сучасних умовах.

Література

1. Сіденко С. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань // *Міжнародна економічна політика*. – 2015. – №1-2. – С. 55–82.
2. Горбатюк Л.А. Ринок злиттів і поглинань: сучасний стан і перспективи розвитку // *Бізнес Інформ*. – 2015. – № 5. – С. 352–356.
3. *Український ринок М&А: підсумки першого півріччя 2017 року [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: https://uifuture.org/uk/post/ukrainskij-rinok-ma-pidsumki-persogo-pivricca-2017-roku_383

Касанова І. С.

аспірант кафедри обліку та аудиту

Одеського національного економічного університету

КАПІТАЛ ЯК БАЗОВА КАТЕГОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Представлене дослідження є продовженням ряду публікацій, присвячених проблемам сутності капіталу як економічної категорії.

Капітал є одним з пріоритетних напрямків досліджень сучасної економічної теорії. Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Соціально-економічні погляди К. Маркса були такими, що свого часу у найбільшій мірі виявили складність взаємин між працею та капіталом, з усією наочністю продемонстрували домінуючу роль капіталу у сукупності детермінант техніко-технологічного та економічного розвитку, а також – що не менш важливо – охарактеризували супідрядний зміст відносин, які виникають між власником капіталу та тим, хто є залежним від нього. Загалом, роботи К. Маркса зробили значний внесок у розуміння природи та ролі капіталу, висвітили проблеми впливу останнього на різноманітні сфери життєдіяльності людства, виявили причини та наслідки можливих диспропорцій у взаємодії між капіталом та найманою працею в умовах становлення відносин ринкового типу [1, 2].

Поштовхом для бурхливого розвитку неокласичної теорії капіталу була праця А. Маршалла “Принципи економіки”, яка побачила світ у 1890 році. Основна увага неокласиків зосередилася у площині ринкових закономірностей, які виявляються в умовах вільної конкуренції. І якщо у попередніх теоріях увага концентрувалася навколо конкретного джерела вартості, яке оцінювалося виходячи з витрат праці, виробничих витрат або граничної корисності, то за нового підходу теорія капіталу набула функціональних ознак – відбувся перехід від абсолютних категорій до релятивістських – тобто, відносних. Окремими віхами неокласичного аналізу виявилися теорія добробуту Г. Сіджвіка (1838–1900) та А. Пігу (1877–1959), неокласичний підхід Б. Кларка (1847–1939), теорія регулювання циклу К. Вікселля (1851–1926), теорія економічного розвитку Й. Шумпетера (1883–1950), теорія капіталу, проценту та грошей І. Фішера (1867–1947). Зокрема, останньому належить думка про те, що поняття капіталу є похідним від тієї віддачі, яка ним і породжується; він є дисконтованим потоком доходів. З одного боку, згідно І. Фішера, процент на капітал є виразом його корисності, тобто характеристикою спроможності капіталу приносити дохід; з іншого – він є компенсацією “витрат очікування” – тобто, тих уявних витрат, які співвідносяться з очікуванням доходу від інвестиційних проектів.

Важливими для розвитку теорії капіталу були й дослідження англійця Дж.М. Кейнса, який стверджував, що капітал є багатством, яке приносить дохід. Згідно міркувань вченого, той чи інший актив є капіталом лише у тому випадку, коли спостерігатиметься перевершення доходу від певного вкладення над доходом від банківського відсотка [3, с. 16; 4, с. 48]. У 20–30 рр. ХХ ст. сформувався новий напрямок економічної думки – інституціоналізм, інтереси якого сфокусувалися на принципах функціонування та взаємодії різноманітних соціальних інститутів (Т. Веблен,

Дж. Коммонс, В. Мітчелл) [3, с. 16 – 17]. Ці та інші наукові школи сприяли виникненню ряду підходів, які нині й формують теоретичний базис, принагідний для розширеного трактування економічної категорії “капітал”.

Виклад основного матеріалу. Історія розвитку економічної науки засвідчує існування різних підходів до визначення сутності та структури капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичне осмислення сутності капіталу в історії економічної думки

Трактування сутності капіталу	Прихильники
Ототожнення капіталу з грошима (золотом, сріблом)	Меркантилісти (XV–XVIII ст.)
Ототожнення капіталу із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого продукту	Фізіократи (друга половина XVIIIст.)
Капітал як частина призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід	А. Сміт
Капітал – самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монополюному привласненні капіталістами як оплаченої праці найманих робітників	К. Маркс
Капітал – сукупність речей, що формують передумови виробництва. Головна його властивість – здатність приносити дохід, який залежить від продуктивності факторів виробництва та відносної рідкості, що впливає з тягаря утримання	А. Маршалл
Капітал – фундаментальна основа виробництва, запас виробничих благ, які володіють фізичною продуктивністю	Дж.Б. Кларк
Капітал – багатство, здатне приносити дохід. Перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком	Дж.М. Кейнс
Капітал – дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власникові незалежно від сфери застосування та характеру діяльності	І. Фішер

Джерело: складено автором

Література

1. Мельничук Д.П. “Капітал” К. Маркса: аналіз і висновки у розрізі актуальних проблем теорії людського капіталу // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – Хмельницький, 2011. – №5. Т.4 (180) – С. 58–66.
2. Мельничук Д.П. Феномен людського капіталу: погляд крізь призму трудової теорії вартості // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – Хмельницький, 2011. – № 6. Т.4 (181) – С. 321–328.
3. Теория измерения капитала и прибыли: монография / [Коллектив авторов] Под. общ. ред. проф. Бутынца Ф., проф. Добии М. – Краков: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. – 400 с.
4. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. (Пер. И.И. Скворцова-Степанова.) Т. I., Кн. I. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.

Янковий В.О. к.е.н, доцент,
доцент кафедри економіки і планування бізнесу,
Одеського національного економічного університету

ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ ТОВАРОВИРОБНИКА НА БАЗІ ЕКВІМАРЖИНАЛЬНОГО ПРИНЦИПУ

Фондоозброєність – важливий економічний показник, що характеризує рівень оснащення праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник (робітник). Його варіація в просторі і в часі, зазвичай, обмежена зміною продуктивності праці, оскільки випередження росту фондоозброєності у порівнянні з підвищенням виробітку означає зниження фондівіддачі, тобто по суті погіршення використання основних виробничих фондів. Дана ситуація характерна для неоптимальної фондоозброєності товаровиробника, коли найкраще сполучення капіталу і праці порушено.

Нам представляється, що пошук оптимальної фондоозброєності в умовах товарного виробництва повинен відбуватись за критерієм максимуму реалізованої продукції при заданих загальних витратах (або мінімуму загальних витрат при заданому випуску продукції).

У мікроекономіці широко відомий підхід до оптимізації фондоозброєності товаровиробника у випадку двох агрегованих виробничих факторів – основних фондів (K) і праці (L), суть якого полягає у визначенні такої точки з координатами K_1, L_1 , що максимізує випуск продукції Y_1 при заданих загальних витратах капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ або мінімізує загальні витрати C_1 на певний випуск продукції Y_1 . У якості основного інструменту при вирішенні даної проблеми виступає апарат виробничих функцій (ВФ), зокрема їх геометричне тлумачення у вигляді сумісної карти ізоквант таїзокост.

У мікроекономіці введена умова, що характеризує оптимум товаровиробника: граничні продукти виробничих факторів MP_K і MP_L , що припадають на 1 грошову одиницю, мають бути однакові:

$$\frac{MP_K}{P_K} = \frac{MP_L}{P_L}, \quad (1)$$

де p_K, p_L – середні ціни основних фондів і праці.

Дану умову часто називають еквімаржинальним принципом – зважені за цінами граничні продукти факторів виробництва мають бути вирівняні. Реалізуючи її, товаровиробник досягає стану внутрішньої рівноваги, тобто найліпшого поєднання ресурсів.

Очевидно, що в разі вимірювання всіх змінних Y, K, L у грошових одиницях граничні продукти факторів виробництва теж знаходяться у вартісному вираженні. Тому формулу (1) можна представити так:

$$MP_K^* = MP_L^*, \quad (2)$$

де MP_K^* , MP_L^* – граничні продукти основних фондів та праці, виражені через їх кількості в натуральному вимірі.

Отже, сутність еквімаржинального принципу полягає в рівності граничних продуктів виробничих факторів в умовах оптимальної фондоозброєності підприємства. Наприклад, якщо p_K – ціна однієї машино-години роботи технологічного устаткування в грн., а p_L – тариф однієї людино-години праці в грн., то для товаровиробника в умовах оптимальної фондоозброєності виконується наступне співвідношення: граничний продукт основних виробничих фондів, виражений у кількості машино-годин роботи технологічного устаткування, дорівнює граничному продукту живої праці, вираженому в кількості людино-годин роботи виробничого персоналу.

З формули (2) випливає, що в точці оптимальної фондоозброєності товаровиробника гранична норма заміщення факторів MRS_{LK} набуває вигляд

$$MRS_{LK} = \frac{MP_K^*}{MP_L^*} = 1. \quad (3)$$

Легко довести справедливість і зворотного твердження: якщо для граничної норми заміщення виробничих факторів виконується умова (3), то товаровиробник знаходиться в умовах оптимальної фондоозброєності.

З урахування отриманих теоретичних результатів приходимо до наступного висновку: для визначення координат оптимальної фондоозброєності для будь-якої двохфакторної виробничої функції з ненульовим заміщенням за еквімаржинальним принципом достатньо знайти вираз його граничної норми заміщення факторів і прирівняти до одиниці. При цьому передбачається, що всі фактори виробництва виражені в грошових одиницях.

Це правило в загальному вигляді формулюється так: еквімаржинальний принцип визначення оптимальної фондоозброєності будь-якої двохфакторної виробничої функції з ненульовим заміщенням полягає у виконанні умови

$$MRS_{LK} = \frac{MP_K^*}{MP_L^*} = \frac{\partial Y}{\partial K} : \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{f'_K(K, L)}{f'_L(K, L)} = 1. \quad (4)$$

З формули (4) оптимальна фондоозброєність K_1/L_1 знаходиться досить просто. В роботах [1 – 2] показано це на прикладі деяких найбільш популярних в економічних дослідженнях двохфакторних ВФ.

1. ВФ Кобба-Дугласа:

$$Y = AK^\alpha L^\beta, \quad (5)$$

де A – коефіцієнт шкали ($0 < A$); α , β – параметри, що визначають еластичність

випуску продукції за окремими факторами ($0 < \alpha < 1$, $0 < \beta < 1$).

Оптимальна фондоозброєність K_1/L_1 визначається так:

$$\frac{K_1}{L_1} = \frac{\alpha}{\beta}, \quad (6)$$

тобто вкладення коштів у виробничі фонди і робочу силу буде оптимальним у пропорції еластичності випуску продукції за окремими

факторами за умови адекватності економетричної моделі, що заснована на ВФ (5).

2. Функція з постійною еластичністю заміщення (CES-функція):

$$Y = A_0 [A_1 K^{-p} + (1 - A_1) L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \quad (7)$$

де A_0 – коефіцієнт шкали ($0 < A_0$); A_1 – вага виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$);

p – параметр заміщення ($-1 < p$); γ – показник ступеня однорідності ($0 < \gamma$).

Оптимальна фондоозброєність K_1/L_1 дорівнює:

$$\frac{K_1}{L_1} = \left(\frac{A_1}{1 - A_1} \right)^{\frac{1}{1+p}} \quad (8)$$

за умови адекватності економетричної моделі, що заснована на ВФ (7).

3. Лінійна ВФ:

$$Y - A_2 = A_3 K + A_4 L, \quad (9)$$

де A_2 – вільний член; A_3, A_4 – параметри лінійної функції, що виражають граничні продуктивні виробничих факторів.

Перші частинні похідні вираження (9) по K і L дорівнюють A_3, A_4 . Тому оптимальна фондоозброєність не залежить від конкретних значень K, L , однак, за умови (4), повинна виконуватись рівність $A_3 = A_4$. Це означає, що безліч точок ізокости, якій відповідають сукупні витрати $C_1 = K_1 + L_1$ і котра співпадає з ізоквантою Y_2 – $A_2 = A_3 C_1$ забезпечують оптимальну фондоозброєність.

4. Функція Аллена

$$Y = A_5 KL - A_6 K^2 - A_7 L^2. \quad (10)$$

Оптимальна фондоозброєність K_1/L_1 визначається так:

$$\frac{K_1}{L_1} = \frac{A_5 - 2A_7}{A_5 - 2A_6}. \quad (11)$$

Ясно, що при цьому повинна виконуватись вимога $A_5 \neq 2A_6$. Отже, при вкладенні коштів у фактори K і L в пропорції (11) виробничий процес, що адекватно описується ВФ (10), забезпечить максимальний випуск продукції Y .

Література

1. Янковий В. О. Пошук оптимуму товаровиробника в рамках N -факторних виробничих функцій / В. О. Янковий // Інфраструктура ринку. Електронний фаховий науково-практичний журнал з економічних наук. – № 7. – 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу до журналу:

http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/7_2017_ukr/74.pdf

2. Янковий В. О. Оптимальна фондоозброєність як умова конкурентоспроможності підприємства / В. О. Янковий : [Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможності підприємств : монографія / за загальною редакцією проф. О. Г. Янкового]. – Одеса, Атлант, 2017. – С. 480–496.

3. Руда О.В. Умови розвитку підприємств в сучасному ринковому середовищі [Електронний ресурс], доступний з:
http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/19907/2/IVMNK_2013_Ruda_O_V-Terms_of_companies_in_the_197-198.pdf

Шараг О.С. к.е.н.,
викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КРИЗИ

Процеси, характерні для сьогоденного етапу розвитку економіки України, відображаються складним переплетенням різних протиріччів. Способи вирішення цих протиріччів в багатьох випадках залежать від їх усвідомлення і наукового осмислення. С цієї точки зору особливу актуальність набуває питання роз'яснення глибинних, суттєвих причин низьких темпів і якості економічного зростання України.

Практично всі дослідники визнають той факт, що в значимій ступені якість економічного зростання визначається ефективністю інвестиційних процесів, їх орієнтирами і напрямками. Насамперед, це обумовлено тим, що інвестиційні ресурси визначають характер виробництва, впливаючи на напрям і характер структурних змін.

Світовий досвід підтверджує, що країни, які змогли переорієнтувати інвестиційні процеси на зміну структури економіки на новій технологічній основі, зміцнили свої конкурентні позиції на світовому ринку.

Інвестиційна обумовленість структури виробництва нашої країни відрізняється крайньою нерівномірністю. Джерела такої нерівномірності слід шукати в радянській командно-адміністративній економіці. Її база була сформована в 1930-і роки, в епоху індустріалізації, яка характеризується переважним розвитком виробництва засобів виробництва. Результатом є гіпертрофоване зростання сектору інвестиційних товарів. Ці галузі, будучи за своєю природою капіталомісткими, поглинали львівну частину інвестицій, сировини, матеріалів, кваліфікованої робочої сили, тим самим ще більше переважаючи інші галузі і сектори національної економіки. Крім того, вони працювали переважно на себе: для задоволення власних потреб використовувалося не менше двох третин виробленої ними продукції. При великих масштабах виробництва засобів виробництва, останні, тим не менше, не забезпечували сучасною технікою і технологією сектору, який виробляв споживчі товари. Така база і по сьогодні накладає свій відбиток на структуру економіки України.

Если посмотреть на статистические данные экономики Украины, то на протяжении многих лет большая часть инвестиций в основной капитал в промышленности поступает в инвестиционный сектор, отрасли, которого по квалификации ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития) относятся к средне- и низкотехнологическим. Не стал исключением и 2016 год: металлургическое производство – 14663 млн. грн., производство неметаллической минеральной продукции – 6255 млн. грн. Взамен незначительные инвестиции в локомотив прогресса – машиностроение – 2318 млн. грн, воспроизводство основных средств которого формирует циклы экономического подъема. Соответственно в объемах реализации промышленной продукции и товарного экспорта Украины металлургии – 14,9 % и 22,9 %; химической промышленности – 2,8 % 4,3 %, машиностроительной продукции – 6,1 % (в т.ч. доля производства компьютеров, электронной и оптической продукции – 0,5 %) и 10 % [1].

Таким образом, между отраслевой структурой экономики и фондом накопления возникает замкнутый круг, который способствует воспроизводству и закреплению структуры экономики Украины низких укладов с высокой долей промежуточного продукта инвестиционного сектора. А это, в свою очередь, означает, что для общества каждый процент экономического роста является дорогим. Сложившаяся структура общественного производства является следствием включения экономики Украины в мировой рынок в качестве конкурентоспособного производителя, главным образом, инвестиционного промежуточного продукта. Такое накопленное национальное богатство консервирует традиционные способы производства и направления накопления капитала. При таких условиях фонд накопления направляется преимущественно на развитие именно этих отраслей, что приводит к еще большему утяжелению структуры общественного производства. В то же время машиностроительный комплекс, который должен обеспечивать производителей различного профиля высокотехнологичными средствами труда, сегодня не обеспечивает прогрессивных структурных сдвигов. Не имея машиностроительного комплекса, который обеспечивает с одной стороны свое самовоспроизводство, а с другой – производство орудий труда для всех отраслей экономики, невозможно войти в число стран, преодолевающих свою технологическую отсталость и низкое качество экономического роста по отношению к лидерам современной глобальной экономики.

По данным, опубликованным Всемирным экономическим форумом в рейтинге глобальной конкурентоспособности стран (The Global Competitiveness Index) в 2017 – 2018 годах Украина заняла 81-е место среди 137 стран мира (для сравнения Польша – 39-е место, Россия – 38-е, Казахстан – 57-е, США – 2-е, Германия – 5-е, Великобритания – 8-е, Япония – 9-е) [2].

Сырьевая структура экономики создает дополнительные риски макроэкономического характера. Такие риски имеют негативное влияние на

экономику сразу через несколько каналов. В частности, сырьевые экономики имеют тенденцию к высшей амплитуды цикличности развития, что связано с более тесной связью с динамикой цен на сырьевые ресурсы. Это обуславливает высокий уровень инфляции в стране, высокие процентные ставки, угнетение деловой активности, низкую склонность к инвестированию внутренних и внешних субъектов. В конце концов, в долгосрочной перспективе, имеет место постоянное отставание Украины от развитых стран.

Таким образом, возникает потребность существенного изменения структуры экономики в сторону отраслей, которые не требуют больших затрат капитала и характеризуются быстрым сроком оборота. С этой точки зрения определенные преимущества имеют отрасли с гарантированным потребительским спросом. Однако, создавать и развивать такие отрасли и благоприятные условия для их развития, надо только в том случае, если они имеют потенциал конкурентоспособности и перспективы продвижения их продукции на мировой рынок. Только в этом случае будут обеспечены качество экономического роста и высокие его темпы.

Литература

1. *Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.С. Варнера. – Державна служба статистики України. – К.: 2017, 611 с.*
2. *The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/>*

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ.

*Уперенко М.О. д.е.н., професор,
завідувач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

ІНВЕРСІЙНО-ПОЛЬОВИЙ ПІДХІД В ДОСЛІДЖЕННЯХ З ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ЕКОНОМІКИ

Идея разработки и применения инверсионно-полевого подхода и познанию развития явлений, процессов, систем в историко-экономических и теоретических исследованиях сформировалась, в основном, на кафедре общей экономической теории Одесского экономического университета (см. работы: Уперенко Н.А., Кузнецова Э.А. «Историко-экономическая эвристика», «Междисциплинарно-инновационные проблемы истории экономики и менеджмента»).

Суть и новизна подхода заключаются в следующем:

а) Не игнорируя внешнюю количественную характеристику развития, акцент делается на специфику внутренних механизмов качественных изменений

б) Доказано, что в основе качественных изменений лежат инверсионные принципы: превращения в иное или противоположное, напластование, симбиоза, расслабление или усиление связей, разделения ранее неделимого, соединения ранее не соединимого, внутренней дифференциации, перемены мест, вкрапления, силового воздействия, диалогово-консенсусных решений, давления, сетевых и спонтанно возникающих качественных образований и др.

в) В совокупности перечисленные принципы образуют континуум, каждое звено которого, в реальности или в потенции, является глубинной основой механизма качественных изменений инверсионных явлений и процессов. Континуум служит исследовательной информационной базой, полем творческого поиска, выбора и конструирования инструментов познания. Предлагаются так же модель исследования инверсий, матрица инверсионного профиля системы, витаграмма жизнедеятельности производителя, представление о цепных, блуждающих, маргинальных, комбинационных, латентных, сетевых инверсиях. Но при всем этом сам исследователь должен быть изобретателем, новатором в методологии, теории и учебном процессе.

В методологии исследования, кроме того, внимание необходимо уделить:

- розробці детальної моделі, розвиваючої соціально-економічні системи;
- розробці патентів основних категорій і понять;
- використанню досвіду кембриджської історико-економічної школи.

Паралельно слід всебічно розширити міждисциплінарні зв'язки економічної історії та економічної теорії:

- інтегрувати основні положення теорії постіндустріального суспільства в історію економіки;
- ширше використовувати в дослідженнях аналіз ефективності зв'язків інститутів та організацій;
- розробити основи детального аналізу взаємозв'язків неформальних інституціональних установок та їх впливу на процес розвитку;
- об'єднати зусилля в цілях створення варіанта аналізу ефективності інститутів;
- розширити дослідження зарубіжного інституціонального досвіду.

Література

1. Карачанов Ю. *Європа та американизм* / Карачанов Ю. *Європа та американизм – Зарубіжна література*, 1982 №4 206 – 207 с.
2. *Кембриджська економічна історія Європи т. 1, 2* М: Інститут Гайдара 2013 – 462 с, 624 с.
3. Менар К. *Економіка організацій* / К. Менар *Економіка організацій* М: Инфра-М. – 1996 – 160 с.
4. Норт Д. *Інститути, інституціональні зміни та функціонування економіки* / Пер.с англ. А.Н. Нестеренко; педисл. та науч. ред. Б.З.Мильнера. — М.: Фонд економічної книги “Начала” 1997. — 180 с.

Несененко П. П. к.е.н., доцент,
доцент кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

ДО АНАЛІЗУ ДЕЯКИХ ПРОБЛЕМ ТВОРУ С. А. ПОДОЛИНСЬКОГО «ПРАЦЯ ЛЮДИНИ ТА ЇЇ ВІДНОШЕННЯ ДО РОЗПОДІЛУ ЕНЕРГІЇ» (1880)

Одним з найбільш видатних вітчизняних економістів значення творчості якого не оцінено, в повній мірі, до сих пір є Сергій Андрійович Подолінський (1850 – 1891). Його справедливо вважають вченим-енциклопедистом, бо крім економіки, він вніс значний вклад у розвиток фізики, математики, історії, філософії, політики, медицини тощо. Крім того, значно випереджаючи свій час, він став засновником «фізичної економії» та ноосферного космізму, будучи при цьому видатним

громадським та політичним діячем. За своє не довге, але дуже яскраве, бурхливе та насичене цікавими подіями життя він написав 52 наукові праці, які і по сьогодні не втрачають своєї актуальності. Найбільш відомими його економічними творами стали «Ремесла і фабрики на Україні» та «Праця людини та її відношення до розподілу енергії», які побачили світ у 1880 році.

Економічні погляди молодого вченого сформувались шляхом осмислення ідей громадства, прудонізму, з домінуючим впливом марксизму. Як і його вчитель М. П. Драгоманов, він розглядав соціалізм як своєрідний синтез прогресивних ідей громад, пересипаних ідеями анархізму та федералізму з використанням общинного ладу громадського землеволодіння та зберіг свої переконання до останніх днів життя.

Вітчизняну дійсність вчений аналізував у руслі підходу, що використовував К. Маркс у I томі «Капіталу». У своїй праці «Ремесла і фабрики на Україні» (1880) він показав три стадії розвитку капіталізму в промисловості та пояснив основні категорії капіталістичного способу виробництва, демонструючи, що приватна власність, як основа існуючого ладу, створює для капіталістів можливість для привласнення неоплаченої праці робітників, а виходячи з історично минушого характеру капіталізму, робить висновок про необхідність його знищення. Перспективи подальшого суспільного розвитку він вбачає у соціалізмі, як найбільш справедливому устрої [5, с.146–147].

Однак головним твором вченого справедливо вважається «Праця людини та її відношення до розподілу енергії» (1880), що стала своєрідним синтезом його природничо-наукової та громадської творчості, в якій була сформована оригінальна концепція соціальної енергетики.

На думку вченого, результатом багатовікової діяльності рослин є киснева атмосфера і величезні поклади кам'яного вугілля, торфу, нафти, різні гірські породи органічного походження. Отже, він одним з перших у світовій науці висловив думку про «колишні біосфери».

Розглядаючи історію накопичення сонячної енергії на земній поверхні, вчений аналізує її розподіл і накопичення на основних етапах еволюції: при відсутності життя, при її появі і розвитку аж до появи людини і розвитку суспільства.

С. А. Подолинський заклав основи принципово нової теорії праці, не тільки як суто економічної, але і як природно-історичної та моральної категорії. Праця людини, на його думку, є процесом природи, який підсилює його потужність і розкриває фізичну природу додаткового продукту. Власне саме цю задачу ще у XVIII столітті намагалися вирішити фізіократи. На їх думку, джерело «чистого продукту» слід шукати в фізичній продуктивності землі. Встановили цей факт, вони не змогли його пояснити, так як наука того часу ще не могла стверджувати, що фізична продуктивність землі залежить від фотосинтезу, тобто від утилізації сонячної енергії зеленими рослинами [6, с. 184]. Тобто дослідник зробив спробу синтезу вчення фізіократів з теорією додаткової вартості К. Маркса та досягненнями природничих наук.

З розвитком науки, пише вчений, зростає здатність людини збільшувати частку енергії, що накопичується на земній поверхні, і зменшувати кількість енергії, що розсіюється в просторі. Сюди відносяться праця кравців, шевців, будівельників, ремісників, винахідників машин і процеси виховання та освіти.

Концепцію соціальної енергетики вченого глибоко пронизує думка стосовно того, що єдиний безперервний ланцюг зв'язує сонячний промінь з зеленою рослиною, землеробством, харчуванням людини, історією рослин і тварин і, нарешті, економікою і історією соціального життя людини.

Поступово першою людською потребою, згідно з автором, стає вдосконалення знарядь праці, яке веде до зростання енергоозброєності і продуктивної сили людей, підвищення ККД технічних засобів і технологічних процесів, а як наслідок, збільшується частка вільного часу при зменшенні робочого. З розвитком людини ускладнюється її моральне і розумове життя, зростає і кількість праці, що задовільняє ці потреби [6, с. 184–185]. Тобто він, фактично, передбачав процес заміщення праці науковою діяльністю.

Дослідник розрізняв невичерпні (поновлювані) природні джерела потужності, залежні від Сонця, і запаси речовини і енергії, що не можуть відновлюватися. Приклад поновлюваного потоку ресурсів (енергії) – це щорічний врожай зернових за рахунок використання постійно поновлюваного потоку сонячної енергії. Вчений аналізує видобуток кам'яного вугілля і торфу, вважає їх капіталом, що не поновлюється, постійно убутиим через перетворення в механічну роботу, тепло, світло, шкідливі відходи і т. ін. Він справедливо зазначав, що якщо суспільство засновує своє благополуччя і розвиток на обмеженому, постійно спадному ресурсі, то, з часом, виникає глобальна проблема стійкості розвитку людства. Поряд з позитивним працею по накопиченню енергії він вводить поняття про негативну працю, пов'язану з розкраданням енергії (військові витрати, виробництво предметів розкоші, непродуктивне споживання тощо).

Глибоко вивчаючи наукову спадщину класичної політекономії, і, у першу чергу, марксизм, він приходить до висновку, що найбільш ефективно накопиченню енергії для задоволення всіх потреб людства буде сприяти соціалістичне суспільство «...при якому всяке удосконалення матиме наслідком скорочення робочого часу і збільшення вільного часу для підвищення рівня культури і освіти всіх трудящих. Раціональна громадська гігієна і можливість для кожного забезпечити особисту гігієну відповідно до досягнень науки піднімуть життєздатність і продуктивність праці на більш високий рівень. Соціалізм забезпечить енергетичну та загальну безпеку населення ... » [6, с. 185].

Великий українець, значно випереджаючи наукові здобутки свого часу, одним з перших вітчизняних учених висловив думку про перспективність проблеми синтезу продуктів харчування з неорганічних речовин з використанням сонячної енергії.

Ключові моменти свого дослідження вчений виклав у 10 підсумкових тезах. Кінцеву ідею твору, стосовно головного завдання людства він зводив до абсолютного збільшення енергійного бюджету, «так як при постійній його величині перетворення нижчої енергії у вищу скоро досягає межі, далі якої воно не може йти без зайвих втрат на розсіювання енергії» [4, с. 81].

Ф. Ангельс у 1882 році у своєму листі до К. Маркса високо оцінив відкриття видатного українця, хоча зазначив, що вчений «поплутав фізичне з економічним». [1, с. 70].

Підводячи підсумки, слід зазначити, що С. А. Подолинського по праву слід вважати засновником широко знаної в світі вітчизняної школи фізичної економії. Його ідеї високо цінив та у подальшому активно розвивав академік В. І. Вернадський (1863–1945). Її динамічний розвиток не припиняється і в наш час. Естафету попередників достойно продовжував в свій час письменник М. Д. Руденко (1920 – 2004), а сьогодні – професор В. О. Шевчук, який очолює Наукове товариство ім. Сергія Подолинського та інші знані вітчизняні економісти, філософи, історики, природознавці тощо.

Література

1. Артеменко О. А. Про енергетичні аспекти формування вартості / О. А. Артеменко, П. П. Несененко // *Економіка АПК*. – 1998. – № 11. – С. 68 – 71.
2. Злупко С. М. Сергій Подолинський – вчений, мислитель, революціонер / С. М. Злупко. – Львів: Каменярь, 1990. – 192 с.
3. Корнийчук Л. Я. Сергей Подолинский – выдающийся украинский ученый, общественный деятель / Л. Я. Корнийчук // *Экономика Украины*. – 2000. – № 7. – с. 72–78.
4. Подолинский С. А. Труд человека и его отношение к распределению энергии / С. А. Подолинский. – М.: Ноосфера, 1991. – 81, [2] с.
5. Подолинський С. Ремесла і фабрики на Україні / С. Подолинський. – Женева: Печатня «Работника» і «Громади», 1880. –148 с.
6. Чесноков В. С., Подолинский С. А.: Концепция социальной энергетики / В. С. Чесноков // *Век глобализации*. – 2010. – № 2. – С. 181 – 187.

Мица Г. В.

аспірант кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

НАКОПЛЕНИЕ И ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ В США В XIX – НАЧАЛЕ XX В.

В 1839-м году американский совокупный продукт был не намного меньше, чем совокупные продукты двух могущественных стран того времени – Великобритании и Франции. С начала XIX в. уже происходил быстрый рост фабричной системы: производство развивалось по пути перерастания централизованной мануфактуры в фабрику. Переход здесь был более плавным и затянулся до 1830-х годов.

Р. Галлман перевел полученные Ф. Дином и В. Колом данные о национальном доходе в Великобритании в доллары и установил, что британский национальный доход в 1841-м году приблизительно превосходил американский на 30% [1, с. 16].

Следует отметить, что в 1840-м году американское население было несколько меньше британского и намного меньше французского, следовательно, сопоставления на душу населения говорят в пользу США больше, чем сравнение общих показателей. Французские показатели на душу населения в 1840-м году были по различным оценкам на 24 – 40% ниже американских, а британские показатели на душу населения на 22 – 40% выше американских.

Американский темп роста с 1834 – 43-х годов до 1944 – 53-х, составляет 42% на декаду и демонстрирует увеличение почти в 47 раз, исключительно превосходя рост других развивающихся на тот период стран. Рост американского продукта на душу населения, был не таким быстрым. Между 1834 – 43 гг. и 1944 – 53 гг. наблюдалось его пятикратное увеличение. Средний десятилетний темп роста колебался в районе 16%. Для сравнения: в данный период средние десятилетние темпы роста национального продукта на душу населения в наиболее развитых странах составляли 19 – 28%, в наименее развитых – 10–14%. Темпы роста американского ВВП были выше в XIX столетии, чем в XX в. В некоторой степени скорость роста в XIX столетии отражает переход экономической деятельности из «дома» на «рынок», где последствия этой деятельности могли быть четко оценены.

Уровень выпуска продукции в течение первой послевоенной декады был точно таким же, как и в течение довоенного периода. Это свидетельствует о том, что количество оборудования, задействованного в производстве, возрастало почти одинаковыми темпами что до, что после Гражданской войны. Накопление основного капитала возросло с 18–21% в 1849–58 гг. до 26–28% в 1869–78 гг. Скорость роста количества производимого продукта резко упала после 1869–88 гг., а затем снова возросла в период 1889–1908 гг. Доля задействованного оборудования в производстве также падала, а затем возрастала на протяжении этих периодов. Норма валового накопления основного капитала колебалась около 13–21% в довоенные декады, а норма чистого накопления – около 9–14% [2, с. 238].

Внутренние сбережения увеличивались более быстрыми темпами, чем внутренние инвестиции. Международные транзакции в количественном плане являются малозначительными, поэтому динамика нормы внутреннего сбережения по своему характеру очень похожа на динамику нормы внутренних инвестиций.

В период, последовавший за Гражданской войной, произошло два важных изменения в распределении товаров среди основных групп населения. Доля товаров первой необходимости в общем потреблении снизилась на 4 п.п., в то же время доля услуг возросла на 5%. Цены на товары длительного пользования снизились, а цены на услуги несколько возросли.

Таблица 1

**Разбивка товаров по основным видам, купленных потребителями
в 1839–1908 гг., в текущих ценах, млрд. дол. и % [2, с.262]**

Год	Товары первой необходимости	Товары недлительного пользования	Товары длительного пользования	Услуги	Всего
1839	0.775/58	0.160/12	0.44/3	0.366/27	1.35/100
1844	0.804/51	0.260/16	0.069/4	0.474/29	1.61/100
1849	1.03/50	0.364/18	0.113/5	0.564/27	2.07/100
1854	1.6/54	0.466/16	0.180/6	0.744/24	2.99/100
1859	1.87/52	0.623/17	0.207/6	0.924/25	3.63/100
5-летние периоды – средняя оценка					
1869-78	3.34/51	1.08/17	0.449/7	1.64/25	6.51/100
1874-83	4.04/51	1.28/16	0.518/7	2.03/26	7.88/100
1879-88	4.52/50	1.51/17	0.646/7	2.40/26	9.08/100
1889-98	4.96/48	1.70/17	0.786/8	2.88/28	10.3/100
1894-1903	6.18/48	2.0/16	0.936/7	3.76/29	12.9/100
1899-1908	8.24/47	2.79/15	1.35/8	5.36/30	17.7/100

Между 1800 и 1860-м годами уровень розничных цен снизился окончательно. Между 1800-60 гг. индекс С. Леберготта [3, с. 349] показывает снижение розничных цен около 54%. Индекс демонстрирует резкое снижение уровня цен в течение 1820-х, умеренное снижение в течение 1830-х, другое резкое падение в течение 1840-х и скромное восстановление в течение декады, предшествующей Гражданской войне. В период 1860-1900 гг. индекс показывает, что инфляция Гражданской войны достигла пика в 1864 году, потом отражает снижение цен, которое продолжалось, с некоторыми прерываниями, до конца столетия.

Норма накопления основного капитала (и валового, и чистого) в реальном национальном продукте была относительно высокой до Гражданской войны.

Сельскохозяйственные улучшения, производимые с помощью предназначенных для сельского хозяйства материалов, насчитывали около половины реальных валовых внутренних инвестиций (уменьшенных на изменения в стоимости орудий труда) в 1834 – 43 гг. После этого их доля резко упала, достигнув уровня 2% реальных инвестиций в 1899–1908 гг. В начале изучаемого периода валовые инвестиции в новое строительство превосходили в четыре раза валовые инвестиции в производство товаров длительного пользования, однако к концу века эти два показателя уровнялись.

После Гражданской войны доля товаров первой необходимости в покупаемых потребителями товарах сократилась, а доля услуг увеличилась.

Доля товарів середнього і довготривалого використання кілька зросла, показуючи стабільні темпи зростання.

До Громадянської війни частота товарів першої необхідності поступово зменшувалася, а частота товарів довготривалого використання збільшилася. Частота товарів середнього використання також збільшилася і вже до війни становила свій післявоєнний рівень. Демонструвала високий темп зростання норма накопичення основного капіталу, що говорить про те, що країна змогла знайти оптимальний шлях виходу з ситуації, створеної в результаті кровопролитного воєнного конфлікту, і стимулювати економічне зростання, розробку нових технічних винаходів з одночасним підвищенням рівня життя своїх громадян.

Література

1. Gallman R. E. *Commodity Output, 1839 – 1899* / R. E. Gallman // *National Bureau of Economic Research Trends in the American Economy in the Nineteenth Century, Studies in Income and Wealth* / R. E. Gallman. – Princeton: Princeton University press, 1960. – 61 p.
2. *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1970: stat.col.* / U.S. Bureau of the Census. Washington, D.C, 1975: Bicentennial Edition, Part I. P. 215 – 287.
3. Lebergott S. *Manpower in Economic Growth: the American record since 1800* / S. Lebergott. – New York: McGraw-Hill, 1964. – 561 p.

*Луньова О.К. к.і.н.,
старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ РЕЛІГІЙНИХ ОБЩИН ПРИДУНАЙСЬКОГО КРАЮ У 50 – 60-ТІ РОКИ ХХ СТОЛІТТЯ

На сучасному етапі суспільного розвитку України в значній мірі відчувається вплив релігії та її інститутів на всі сфери життя. В цих умовах актуальності набуває дослідження діяльності церкви як економічного інституту не тільки в сучасному, але і в радянському соціумі. Радянська влада відділяючи церкву від держави, йде шляхом націоналізації, секуляризації та впроваджує кампанію по вилученню церковних цінностей.

Відродження церковного життя протягом 1943 – 1953 рр., з середини 1950-х років змінюється черговою антирелігійною кампанією, яка відзначалася економічним тиском на церкви та монастирі. 16 жовтня 1958 року Радою Міністрів СРСР прийнято дві постанови: «О монастирях в СССР» та «О налоговом обложении предприятий епархальных управлений, а также доходов монастырей» [1]. У відповідності до другої – відбувалося підвищення цін на свічки, в результаті чого збільшувався податок з доходів майстерень, на яких вони виготовлялися, встановлювалися підвищені ставки податку з земельних ділянок а також відмінялися пільги для монастирів на будівлі та земельну ренту.

Урядом закладено основи створення нової системи правового регулювання державно-конфесійних відносин. У відповідності з постановою Ради Міністрів СРСР від 16 березня 1961 року «Об усилении контроля за выполнением закона о культурах» [2] такі повноваження отримали місцеві органи влади.

В Придунайському краї України відстежити фінансово-господарську діяльність релігійних конфесій у 50 – 60 ті роки ХХ ст. бачиться можливим на прикладі старообрядницьких общин, які, зберігаючи традиційність в релігійній організації, сформували стійке економічне середовище. Незважаючи на антирелігійну кампанію радянської влади старообрядницькі общини Придунав'я були достатньо багаточисельними. Як приклад, чисельність прихожан общини Покрова Пресвятої Богородиці (с.Муравлівка) у 1952 році становила 1486 осіб, у 1954 році – 1542, а у 1955 році – 1559 осіб [3, 587].

Практичне втілення постанов від 1958 року розпочато у серпні 1959 року. Ізмаїльським проектно-кошторисним бюро було проведено технічну інвентаризацію усіх приходів, а у лютому 1960 року – опис церковного майна.

Аналіз документів засвідчує, що господарсько-фінансова звітність членів двадцятки та священнослужителів в общинах проводилася відповідально і своєчасно. Так, до обов'язків священнослужителя входило: «Ежегодно своевременно без предупреждения благочинного в конце каждого года точно посылают сведения по годовому церковному приходу, расходу и остатку на следующий год» [4].

Доходна частина общин формувалася з пожертвувань («самооподаткування»), щорічних внесків прихожан (1959 р. – 15 руб.), продажу свічок та церковного начиння, зборів «кружки» і т.д.

Видаткова частина: сплата податків, земельна рента, утримання церковного майна, ремонтні роботи, заробітна плата священника та церковнослужителів, оплата відрядження, утримання епархії, єпископії та благочинії.

Так, за показниками 1954 р. доходна частина общини с.Муравлівка склала 24117 руб., видаткова – 18443 руб. Видатки на сплату податків: будівлі та земельна рента – 1211 руб., на утримання єпископії – 5000 руб., епархії – 1200 руб., благочинії – 600 руб., державне страхування – 998 руб. [4].

Слід відмітити, що до 1962 року священнослужителі отримували дохід з церковної «кружки» (50%) [3, 587]. У 1962 році Ізмаїльський районний фінансовий відділ зобов'язав правління общин перевести священнослужителів на фіксовану заробітну плату. Так, рішенням загальних зборів общини села Муравлівка встановлено заробітну плату настоятеля – 70 руб. на місяць «без всяких других доходов» [4].

Для здійснення фінансових операцій Ізмаїльський районний виконавчий комітет зобов'язав общини відкрити банківські рахунки. Для

виконання цього розпорядження общинам необхідно було зробити гумову печатку. Общини, що не виконують розпорядження у відповідний термін (до 1 червня 1962 року) мають бути закриті.

Фінансова звітність оголошувалася на загальних зборах общини, на яких і планувалася видаткова частина: ремонт та поточні потреби. Рішенням загальних зборів встановлювалася також сума добових священника та членів правління під час відрядження: до Ізмаїлу – 2 руб., до Одеси – 3 руб., до Москви – 5 руб [4].

Фінансова звітність фіксувалася у прихода-видатковій книзі, яка щорічно перевірялася єпархією та районним фінансовим відділом. Під час однієї з перевірок представниками райфінвідділу у протоколі зафіксовано: «...проверили кассовую книгу, прихода-расходную книгу с принадлежащими ей документами, где не обнаружено никаких злоупотреблений» [4].

Отже, період другої половини 1950-х – 1960-ті рр. можна характеризувати як спробу законодавчо підірвати господарсько-фінансову діяльність релігійних общин. Незважаючи на економічний тиск старообрядницькі общини залишалися багаточисельними і не вступали у конфлікт з владою. Документація велася достатньо грамотно, а фінансова звітність здійснювалася своєчасно.

Література

1. Чумаченко Т.А. Правовая база государственно-церковных отношений в 1940-е – первой половине 1960-х годов: содержание, практика применения, эволюция / Т.А. Чумаченко/<https://cyberleninka.ru/.../pravovaya-baza-gosudarstvenno-tserkovnyh-otnosheniy-v->
2. Петров С.В. Правовые проблемы религиозной политики СССР по отношению к евангельским церквям в начале 40-х первой половине 60-х годов XX века. Исторические аспекты / С.В. Петров // irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?...2...
3. Лунова О. Старообрядческая община Покрова Пресвятой Богородицы с. Муравлевка: 1950-1962 гг. (по материалам архива Кишиневской епархии РПСЦ) / Международные Заволокинские чтения. Сб.4. – Рига, 2016. – С. 584-594.
4. Архив Кишиневской епархии РПСЦ. – оп.1. д. 2

**СЕКЦІЯ 7. НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАГІСТРАНТІВ
СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ЕКОНОМІКА», які займаються за програмою
«ТЕОРІЇ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ»
Одеського національного економічного університету**

Власва М.Б.

(керівник д.е.н., професор Жданова Л.Л.)

РИНОК ІНВЕСТИЦІЙ: ТРАКТУВАННЯ ЙОГО СУТНОСТІ

Численні теоретичні інтерпретації поняття «інвестиційний ринок» більшості авторів, з одного боку, відображають внутрішній зміст даної категорії, а з іншого – свідчать про значний рівень зацікавленості досліджуваною нами проблематикою. Як зазначають дослідники, термін «інвестиційний ринок» неможливо розкрити повністю з огляду на наявність в його основі багатшарової розгалуженої системи різноманітних ринків та сегментів. У найбільш загальному розумінні інвестиційний ринок являє собою оточення, призначене для найбільш ефективного проведення суб'єктами ринку інвестиційної діяльності, яку О. Д. Вовчак визначає як «вкладення інвестицій і сукупність практичних дій щодо їх реалізації».

У західних наукових колах виокремлюють два головні підходи до визначення сутності інвестиційного ринку, характерною особливістю яких є виділення переважаючого механізму трансферту капіталу або переважних форм чи напрямків інвестиційної діяльності. Згідно з першим підходом інвестиційний ринок ототожнюється з фінансовим ринком у цілому та належить до так званої європейської моделі його розуміння. Другий підхід (американська модель) передбачає віднесення до одного синонімічного ряду фінансового ринку та ринку капіталів (цінних паперів / фондового ринку) з огляду на домінування в цих країнах інвестування у цінні папери. Зокрема, Дж. М. Розенберг, виділяючи два підходи до розуміння інвестиційного ринку намагається розглядати інвестиційний ринок з урахуванням багатоманітності форм та інструментів інвестування, значної кількості видів інвестиційних ресурсів, форм існування капіталу, джерел формування, а також наявності взаємозв'язків між різними суб'єктами ринкових відносин.

У наукових джерелах (В. В. Биковський, Є. Л. Логінов) досить часто відбувається прирівнювання категорії «інвестиційний ринок» до таких понять, як «ринок інвестицій» та «ринок інвестиційних товарів». Наприклад, В. В. Бочаров зазначає, що ринок інвестицій являє собою сферу, в якій відбувається купівля-продаж інвестиційних товарів за рівноважними цінами. До інвестиційних товарів автор зараховує нерухоме і рухоме майно, грошові кошти, цільові депозитні (банківські) вклади, цінні папери, майнові права, патенти, ліцензії, ноу-хау, права користування землею тощо.

На думку деяких вітчизняних авторів (О. Д. Вовчак, А. П. Дука), ототожнення понять «інвестиційний ринок» та «ринок інвестицій» не є правомірним, оскільки остання категорія є лише складовою інвестиційного

ринку. Таким чином, поняття інвестиційного ринку є ширшим і може розглядатися в трьох аспектах: з точки зору руху інвестицій (інвестиційного капіталу / інвестиційних ресурсів), що розміщуються інвесторами; з позиції руху інвестиційних товарів, під якими розуміють об'єкти вкладення для інвесторів; як сукупність взаємопов'язаних ринків.

У тому самому руслі категорія «інвестиційний ринок» розглядається А. А. Котуковим [1] у вузькому та широкому розуміннях. У вузькому розумінні це специфічний вид ринку, де об'єктом купівлі є інвестиційний товар та послуги. У широкому – це сукупність економічних (фінансових) відносин між інститутами (суб'єктами) інвестиційної діяльності з приводу купівлі-продажу інвестиційного капіталу, інвестиційних ресурсів, інвестиційних товарів та послуг за цінами, що складаються на основі взаємного попиту та пропозиції, під дією механізму конкуренції. Причому автор наголошує, що інвестиційний ринок повинен бути представлений як діалектична взаємозалежність сукупності ринку інвестиційного капіталу (інвестиційних ресурсів) та ринку інвестиційних товарів і послуг, опосередкований діяльністю інвестиційних інститутів чи безпосередньо його суб'єктами.

Виходячи з цього, інвестиційний ринок являє собою складну відкриту систему економічних та регулятивно-правових відносин між суб'єктами інвестиційного процесу з приводу купівлі-продажу інвестиційних продуктів, метою функціонування якої є об'єктивно-ефективний перерозподіл інвестиційного ресурсу між споживачами інвестицій.

Література

1. Котуков А. А. Методологические основы исследования экономической сущности инвестиционного рынка и его структуры / А. А. Котуков // Вестник ВГУ, Серия: экономика и управление. – 2005. – № 2.

Гога В. О.

(керівник д.е.н., професор Кухарська Н.О.)

ПОНЯТТЯ ЧИСТОГО ЕКСПОРТУ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ СУКУПНОГО ПОПИТУ

Питання чистого експорту як одного з факторів які утворюють сукупний попит є дуже важливим у вирішенні проблем економічного розвитку та соціального благополуччя країни, оскільки за допомогою чистого експорту можна прослідкувати яку кількість і які саме іноземні товари країна споживає, та що вона виробляє в надлишку для внутрішнього споживання (експорт). Зі структури експорту та імпорту можна побачити рівень розвитку країни, та зробити висновки у їх подальшій оптимізації. У закритій економіці взаємозв'язок складових сукупного попиту описується тотожністю:

$$AD = C + I + G \quad (1),$$

де C – споживчий попит домогосподарств; I – інвестиційний попит підприємницького сектору; G – попит держави [1].

У відкритій економіці сукупний попит визначається як загальний обсяг вітчизняних товарів, попит на які за певного рівня цін виявляють як вітчизняні, так і закордонні покупці. Структура сукупного попиту у відкритій економіці відображається тотожністю:

$$AD = C + I + G + NE \quad (2),$$

де NE – чистий експорт (різниця між експортом та імпортом) [1].

Сукупний попит відображає можливості і бажання як внутрішніх, так і зовнішніх споживачів. Держава може в певній степені впливати на кожний з цих елементів. Наприклад, зовнішніх споживачів можна стимулювати через створення сприятливих умов, в тому числі й валютних, для експорту, підтримуючи посилення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на зовнішньому ринку і т.п. Можливості такого впливу обмежені, бо на світовому ринку часто відбуваються процеси, на котрі держава вплинути не може [2].

Чистий експорт представляє собою величину, на яку закордонні витрати на вітчизняні товари та послуги (експорт) перевищують вітчизняні витрати на закордонні товари та послуги (імпорт). Відмінність чистого експорту від сальдо торгівельного балансу в тому, що розрахунки чистого експорту робляться за конкретними категоріями товарної номенклатури, а сальдо торгівельного балансу за всіма товарними групами разом.

Показниками експорту, імпорту та чистого експорту виступають: переваги споживачів у відношенні до вітчизняних виробників; ціни на товари та послуги всередині країни; ціни на товари та послуги закордоном; значення обмінного курсу вітчизняної валюти у відношенні до іноземних; витрати на транспорт товарів з країни; зовнішньоторгова політика держави. З часом значення цих факторів може змінюватися, що буде відображатися на об'ємі зовнішньої торгівлі.

Зміна рівня цін викликає зміну чистого експорту, яка переміщує економіку вздовж кривої сукупного попиту. Це міжнародний торговий ефект. Зміна чистого експорту проводиться одним з інших чинників, що визначають зміщення кривої сукупного попиту на величину, рівну початкової зміни чистого експорту.

Заходи утворення оптимальної структури експорту та імпорту в Україні:

- забезпечення географічної диверсифікації ринків збуту вітчизняної промислової продукції. Проведення жорсткої конкурентної політики з боку виробників;
- сприяння товарній диверсифікації продукції промисловості;
- розробка та впровадження стратегічної програми застосування передбачених СОТ інструментів для захисту інтересів українських

виробників на зовнішніх та внутрішніх ринках, заходи щодо адаптації національної економіки до умов членства в СОТ [3];

- запровадження чіткого узгодженого плану зміни тарифів на енергоносії для промисловості на середньострокову та довгострокову перспективу.

Формування ефективного механізму розвитку і реалізації експортного потенціалу України потребує вирішення органами держави ряду завдань, а саме [4]:

1. Забезпечення макроекономічної стабільності та умов для розвитку підприємництва, залучення іноземних інвестицій в Україну.

2. Забезпечення функціонування механізмів кредитування і страхування експорту за участю держави, а також надання державних гарантійних зобов'язань щодо експортних кредитів.

3. Погодження заходів, що приймаються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а при потребі – проведення експертизи проектів законів та інших нормативних актів, виходячи з їх впливу на розвиток вітчизняного експортного потенціалу.

4. Широке залучення українських ділових кіл до проведення спеціальних заходів щодо стимулювання експорту.

5. Створення системи зовнішньоторговельної інформації та інформаційно-консультаційних служб, які включали б їх регіональні і закордонні представництва.

6. Організація оперативної роботи державних органів щодо активного просування української експортної продукції на зовнішні ринки та захист вітчизняних експортерів за кордоном.

Література

1. Гуренко В. І. Категорія споживчого попиту як об'єкт дослідження / В. І. Гуренко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – №4. – С. 282 – 288.
2. Задоя А. А. Внутренний совокупный спрос: структура и динамика / А. А. Задоя // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – №1. – С. 185–192.
3. Тамашевич В.Н. Оценка эффективности товарной структуры внешней торговли // Статистика України. – 2008. – № 2. – С. 29–35.
4. Алимova О. О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О. О. Алимova // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2013. – № 3.

Закернична М.П.

(керівник к.е.н., доцент Макуха С.М.)

ДИНАМІКА СПІВВІДНОШЕННЯ РЕАЛЬНОГО ТА ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Однією із безпрецедентних тенденцій останніх десятиліть є фінансіалізація, що являє собою процес активного розвитку фінансового

сектору відносно менш динамічного реального та проявляються у зростанні частки першого у ВВП. В ідеалі, фінанси покликані обслуговувати реальне виробництво, забезпечуючи акумуляцію, гнучкість, ефективний розподіл та перерозподіл вартостей в економіці.

В результаті впливу цілого ряду причин в сучасній економіці основу виробничих відносин становить фіктивний, спекулятивний капітал, який перетворює гроші та інші цінні папери в особливі швидкозростаючі активи, мета операцій з якими полягає в одержанні не базового активу, а прибутку від зміни ціни.

Глобалізація відкрила можливість формування дуже великого фінансового капіталу, здатного діяти в світових масштабах, або глобального фінансового капіталу. Так, в своєму розвитку ринок деривативів значно (в 3–4 рази) випереджає ринки реального сектора. А стрімкий розвиток інформаційно-організаційних і 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 глобальній фінансовій капіталу можливість здійснювати цілком цілісний контроль над економічними процесами [1].

Очевидно, що світова фінансова криза 2008–2010 рр., стала серйозним випробуванням для усіх сегментів вітчизняного фінансового ринку: девальвація гривні була однією з найбільших серед країн СНД, як і обсяги зниження міжнародних резервів та падіння національних фондових індексів. Унаслідок цієї кризи суттєво змінилось середовище і механізми функціонування сегментів фінансового ринку України: скоротились зовнішні джерела фінансування, банки зменшили обсяги кредитування, загострились проблеми з їхньою ліквідністю, посилились песимістичні очікування економічних агентів, а також зріс державний борг країни.¹ Водночас останніми роками порівняно з іншими країнами в Україні ситуація ще більше ускладнилася через агресію РФ.

Нині 94–95% активів фінансової системи України належать банкам [2]. Трохи збільшились активи небанківських фінансових установ, зокрема страхових компаній та пенсійних фондів. Проте загалом пропорції співвідношення банківського і небанківського секторів зберігається.

Проведений аналіз дав змогу визначити такі основні тенденції на фінансовому ринку України:

1. Ознаки відновлення після світової кризи з'явилися у 2011 р. зі зростання доходів, обсягів депозитів та кредитів українських банків, проте фінансовий результат їхньої діяльності за 2009–2011 рр. негативний. Після відновлення прибуткової діяльності протягом 2012–2013 рр., у 2014 р. банківська система знову відчула на собі радикальне погіршення макроекономічної ситуації, внаслідок чого збитки банківської системи в цілому за 2014 р. сягнули 53 млрд грн, за 2015 р. – 67 млрд грн. За підсумком 2016 р. 31 з 93 функціонуючих банків отримав збитки на загальну суму 169,3

млрд грн. З цієї суми майже 80 % (135,3 млрд грн) припадає на ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК». Інші банківські установи, що завершили звітний період з додатним результатом діяльності, отримали сукупно 10,82 млрд грн прибутку [4].

2. За 2014 –2016 рр. офіційний курс національної валюти знизився з 7,99 грн/дол. США станом на 01.01.2014 р. до 15,77 на 01.01.2015 р., 24,00 – на 01.01.2016 р. та 27,19 – на 01.01.2017 р. Динаміка валютного курсу залежить від чистого припливу іноземної валюти. Водночас у структурі валютних надходжень з-за кордону на експорт припадає 50–54 %; Проте зовнішні умови функціонування економіки України в останні кілька років ускладнилися. Через несприятливу ситуацію для українських експортерів на зовнішніх ринках погіршувалися показники поточного рахунку платіжного балансу.

3. За результатами 2014 р., обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився, порівняно з 2013 р., на 35,82 % (або на 166,00 млрд грн) і становив 629,43 млрд грн. Кількість угод, що укладаються на організаторах торгівлі, істотно зросла у зв'язку із запровадженням з 1 січня 2013 р. податку на операції з цінними паперами та деривативами, що здійснюються поза біржою. Однак у 2015 р. обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 53,08 % (або на 328,92 млрд грн) порівняно з 2014 р., а за результатами 2016 р. становив 236,95 млрд грн. У зв'язку із підвищенням вимог до перебування цінних паперів у біржовому реєстрі, значна кількість емітентів була делістингована протягом останніх двох років (загалом 330). Цей факт вплинув на загальний обсяг торгів, адже в учасників зникла необхідність підтримувати торги з цінними паперами, що пройшли делістинг.

Показник ВВП характеризує можливості економіки щодо забезпечення добробуту суспільства в трьох аспектах: ефективності розподілу виробництва на продукти проміжного та кінцевого призначення; структури кінцевого попиту (споживання, нагромадження, зовнішньоторговельне сальдо); первинних доходів. ВВП є також основою вимірювання структури виробництва, міжнародних порівнянь якості життя, оцінки дефіциту державного бюджету, грошової емісії та ін. Головною особливістю ВВП є те, що він охоплює вартість тільки тих товарів і послуг, які вироблені на території даної країни.

Дослідження динаміки ВВП України розпочнемо з аналізу номінального та реального ВВП. Номінальний ВВП характеризує загальний обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва. Цей показник має постійну тенденцію до зростання, проте не характеризує позитивну тенденцію в економіці країни. Аналізуючи зміну динаміки номінального ВВП визначити за рахунок чого відбулися ці зміни важко: чи зміни цін, чи виробництва. Тому розраховують реальний ВВП, тобто загальний обсяг виробництва, який вимірюється в

постійних (незмінних, базових) цінах, (приймається за базу), тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва. Таким чином це показник, який характеризує економічну діяльність в реальному секторі економіки. Розглянемо його більш детально за даними Державної служби статистики України [3].

Тенденція збільшення номінального ВВП разом зі скороченням реального продовжується і в 2017 році. Так, за I квартал поточного року обсяг номінального ВВП сягнув позначки у 583,8 млрд грн, що є рекордною за останні п'ять років, але обсяг реального ВВП в порівнянні з I кварталом 2016 року скоротився на 13 % і становив лише 508,3 млрд грн (для порівняння, у I кварталі 2012 року реальний ВВП становив 264,9 млрд грн). Тобто, можна припустити, що країна повернулася до показників трирічної давнини і передумов для призупинення подальшого падіння наразі не очікується [5].

Виходячи з переліку окреслених проблем, притаманних фінансовому та реальному ринку України, головними напрямками його активізації, відновлення та інвестиційного спрямування мають бути наступні:

- підвищення організаційної ефективності регуляторів фінансового ринку – визначити цільову модель функціонування та дорожню карту трансформації регуляторів;
- налагодження автоматичного обміну інформацією між вітчизняними державними фінансовими органами (інтеграція баз даних), а також між ними та органами інших країн, передусім митними, податковими тощо;
- стимулювання збільшення частки угод з фінансовими інструментами на організованому сегменті ринку;
- запровадження податку на короткотермінові інвестиції в країну або інших м'яких обмежень відповідно до міжнародної практики;

Література

1. Макуха С.М. *Финансовый капитал и экономическая политика* // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua>
2. У фінансовому секторі України 94–95% активів належать банкам [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/v-finansovom-sektore-ukrainy-94-95-aktivovprinadlezhat-bankam--23112011121200>
3. Поритко А., Веремко В. *Топ-10 законодавчих змін, які запрацюють у січні 2012 року* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/30/all/2012/01/05/264859>
4. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf
5. *Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2010–2017 роки* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ИНФЛЯЦІЯ ФІАТНИХ ТА ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ

Разом з тим, як люди почали використовувати гроші, паралельно стало відоме і поняття інфляції. В класичному розумінні інфляція (від лат. *inflatio* – «роздування») – надмірне, проти потреб товарообігу, збільшення кількості паперових грошей з наступним їх швидким знеціненням [1]. Проявляється інфляція у зростанні загального рівня цін та зниженні купівельної спроможності грошей.

Через складність інфляційних процесів існують суперечності між різними економічними школами щодо причин її виникнення. Наприклад, згідно з монетарною теорією «інфляція завжди і всюди є грошовим феноменом» (Мілтон Фрідман). При цьому, визначення процесу зростання цін як грошового явища можливе лише за умови безперервності і тривалості в часі процесу зростання цін. Збільшення грошової маси (створення нових грошей) може призводити до зростання цін, однак цілком очевидним цей взаємозв'язок стає лише за високого зростання пропозиції грошей. Окрім збільшення пропозиції грошей, існує досить багато інших причин виникнення і розвитку інфляційних процесів.

Заходи, спрямовані проти інфляції, головним чином стосуються «інфляції цін», вважають, що вона відбувається за рахунок «грошової інфляції», причиною якої є зростаючий обсяг грошової маси і з чого в свою чергу слідує, що більша кількість грошей при незмінній кількості товарів призводить до підвищення ціни на товар. Хорошими прикладами цього є події, які сталися під час буму доткомів (компаній, чия бізнес-модель цілком ґрунтується на роботі в межах інтернету), або коли знижені Федеральною резервною системою процентні ставки викликали бажання у великій кількості людей позичати гроші і купувати будинки, що, в свою чергу, викликало зростання їх ціни – виник так званий «житловий міхур», який досяг свого піку в 2007 році (а міхур «доткомів» був обумовлений невинувато завищеними сподіваннями на інтернет-індустрію і лопнув 2000 року). Загальним тут є те, що швидко збільшуються запаси грошей і це викликає зростання цін набагато більше. Швидкість збільшення грошової маси дуже нестійка і за допомогою прийняття деяких заходів вона за різними оцінками може коливатися на рівні 18 або 19%. Що стосується використання таких криптовалют, як біткойн, Ethereum або Dash (Digital Cash) та інших, їм так само притаманна інфляція. Але, інфляційні процеси криптовалют протікають дещо по іншому, ніж у звичайних грошей.

В економічній літературі використовуються поняття «цифрові валюти», або «криптовалюта». Під цифровою валютою розуміють гроші, що використовуються в Інтернеті, а криптовалюта – це різновид цифрової валюти і актив, що вважається надійним через застосування технології криптографії. В даній публікації ці терміни використовуються як синоніми.

Вплив монетарної інфляції. Так як біткойн, Ethereum або Dash не єдині криптовалюти, що знаходяться у використанні, то інфляція в Dash та інших не означає, що загальний обсяг грошової маси (інших криптовалют) зростає на ту ж величину. Насправді грошова маса, наприклад, Dash є краплею в морі по відношенню до загальної грошової маси. Тому немає ніяких підстав вважати, що через інфляцію Dash піднімуться ціни на всі інші криптовалюти (і тим самим Dash знецінить сам себе). Хоча, може бути це і не зовсім справедливе порівняння з фіатними валютами, але, наприклад, в США долар – це в основному єдина валюта, яка перебуває в користуванні і немає такого місця в світі, де б використовувалася тільки цифрова валюта.

Ще однією річчю, унікальною для цифрових валют, є те, що їх популярність зростає з плином часу, так як вони мають багато рис, яких немає у старих фіатних валют. Так що, разом із зростанням їх пропозиції на ринку, зростає і попит на них. Насправді збільшення попиту набагато вище, ніж інфляція через емісію. Попит збільшується набагато швидше, ніж відбувається емісійна інфляція. Хорошим прикладом тут служить біткойн, вартість якого неухильно зростає в останні роки, у міру того як росте його популярність. З Dash ситуація виглядає схожим чином.

Важливий вплив на інфляційні процеси чинять процентні ставки. В даний час в США необхідно володіти певною часткою везіння, щоб знайти банк, в який можна покласти гроші на зберігання і отримати при цьому на них 0,1% річних. Насправді, банківські процентні ставки є дуже низькими, і зараз є приклади застосування від'ємних процентних ставок.

У випадку з криптовалютами немає необхідності мати справу з такими суб'єктами як «банк» або «процентна ставка» (хоча деякі біржі все ж дозволяють брати в борг валюту під відсотки для маржинальної торгівлі). В системі цифрових валют відсутні процентні ставки і, відповідно, не повинно бути страху щодо негативних процентних ставок, або вилучення вкладів чи того, що банк може задіяти механізм bail-in.

Таким чином, незважаючи на те, що швидкість емісії монет криптовалют зараз може здаватися досить високою, якщо подивитися на неї протягом більш тривалого періоду – вона насправді виявиться нижче, ніж швидкість зростання грошової маси M2. Це дає підстави стверджувати, що швидкість емісії не така страшна, як може здатися на перший погляд. І далі, вибір користувачів буде між тим, покласти свої гроші на ощадний рахунок в банк і заробити 0,1% річних в той час як реальна інфляція, ймовірно, буде близька до 10%, або може варто ризикнути і вкласти гроші в дещо що інше, що останнім часом приносить дохід більший інфляції.

Крім того, слід зауважити, що волатильність цифрових валют набагато вища ніж у паперових грошей через їх меншу забезпеченість та гарантованість.

Література

1. *Означення терміну «інфляція».* *sum.in.ua. Словник української мови, Академічний тлумачний словник (1970—1980)*

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Економіка України розвивається в руслі світових тенденцій трансформації ринкових систем та переходу до інформаційного суспільства, основою якого є економіка, що заснована на знаннях. В українській економіці спостерігається зростання інноваційного сектора, пов'язаного з інформаційними технологіями (ІТ). Об'єм ІТ – галузі, за оцінками Асоціації «ІТ України» та Держстат України, складає 2,5 млрд. дол.

Неухильне збільшення обсягів інформації і швидкості інформаційного обміну між господарюючими суб'єктами призводить до зростання витрат експлуатації економічних систем. Чим складніше економічна система і більше в ній опосередкованих ланок, зв'язків і відносин економічних суб'єктів, тим більш значуща проблема підвищення рівня трансакційних витрат в умовах трансформації ринкових систем. Тому актуальною прикладною задачею стає вироблення підходів до зниження трансакційного тиску на економічні процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливої наукової значимості набули дослідження трансакційних витрат А. Алчіана, Дж. Б'юкенена, О. Вільямсона, Г. Демсеца, Дж. Джоунса, Т. Еггертссона, К. Ерроу, Дж. Коммонса, Р. Коуза, П. Мілгрона, Д. Норта, М. Олсона, Р. Познера, Дж. Робертса, Дж. Волліса, Е. Фуруботна та інших. Серед вітчизняних науковців питання сутності, класифікації, ролі трансакційних витрат і трансакційного сектора у процесах ринкової трансформації економіки України вивчали: С. Архієреєв, І. Булеєв, М. Вергуненко, А. Гриценко, В. Дементьєв, І. Коропецький, В. Новицький та інші.

Метою публікації є дослідження трансакційного сектора та трансакційної діяльності, що складає структуру цього сектора економіки, виявлення тенденцій зміни структури трансакційних витрат в умовах переходу до інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. При переході до інноваційної економіки знання стає визначальним фактором виробництва. Економіку, засновану на знаннях, розглядають як складну систему, тому необхідно шукати нові підходи до вирішення проблеми формування і розвитку нових структур економіки.

Відомо, що основною ознакою ефективного функціонування економічної системи є те, що воно здійснюється з найменшими витратами. Виникнення трансакційних витрат пов'язано з отриманням інформації, яка має певну ціну і асиметрично розподілена між сторонами обміну [1, с. 22].

Тому важливо створити умови для отримання агентами доступної, вирівняної інформації, щоб знизити рівень трансакційних витрат для успішної інституційної трансформації.

У дослідженні процесу переходу до інноваційної економіки економічний аналіз трансакційних витрат має велике значення, також набувають значення витрати, пов'язані із захистом інтелектуальної власності, зміною інституційних відносин, аутсорингу, мінімізації та хеджування ризиків [2, с. 45].

Становлення інноваційної економіки можливе тільки при оптимально розвиненому трансакційному секторі, ефективній інфраструктурі. Сама ж структура трансакційного сектора різноманітна і мінлива через технологічні, соціально-демографічні, політичні зміни.

У новій економіці поряд зі збільшенням трансакцій спостерігається їх ускладнення. Однією з причин цього є подовження виробництва через включення в нього стадій НДДКР і маркетингу. Між цими стадіями виникають потреби в трансакціях, що збільшує трансакційні витрати [3, с. 245–246].

З огляду на те, що високий рівень трансакційних витрат в економіці України є перешкодою до швидкого переходу до нової економіки, заснованої на інноваціях, необхідно запровадити заходи щодо стимулювання якісного розвитку трансакційного сектора. Для цього необхідні значні інформаційні, технологічні та людські ресурси, а також активна державна політика з метою створення відповідної інституційної структури в країні.

Основними заходами щодо зниження і оптимізації трансакційних витрат в період переходу України до інноваційної економіки на мікрорівні, на наш погляд, є: забезпечення фірми необхідною інформацією і знаннями для прогнозування змін і довгострокового планування, що передбачає дослідження конкурентного середовища та ринкової кон'юнктури; збільшення масштабів виробництва організацій, де ринкові трансакції замінюються внутрішньо фірмовими, що призводить до зменшення трансакційних витрат.

На мезо- і макрорівні основні заходи по оптимізації трансакційних витрат, на нашу думку, полягають в наступному: 1) необхідно створювати умови для формування кластерів, що характеризуються мережевим взаємозв'язком, підприємства кластера можуть знизити трансакційні витрати, кластерно-мережева структура економіки розглядається як найважливіший фактор збільшення і реалізації інноваційного потенціалу економіки; 2) необхідно вдосконалювати господарське законодавство – забезпечити захист і специфікацію прав власності, в тому числі інтелектуальної; вжити заходів щодо оптимізації податкової системи та державного регулювання в цілому; ефективніше вести боротьбу з корупцією і злочинністю; скоротити кількість посередників на ринку, формувати здорову конкуренцію; усувати адміністративні бар'єри для ведення бізнесу.

У висновку необхідно відзначити, що економічний аналіз трансакційних витрат має велике значення у дослідженні процесу переходу до інноваційної економіки. Прогнозування та планування інституційних змін неможливі без кількісної оцінки трансакційних витрат. Високі трансакційні витрати тісно пов'язані з неефективною структурою ринку, будучи перешкодою формуванню розвиненого ринку. Однак наявність трансакційних витрат не обов'язково означає негативний контекст, необхідно визнати загальносвітову тенденцію зростання трансакційних галузей економіки, пов'язаних із здійсненням посередницьких послуг і обслуговуванням угод між економічними агентами, вони становлять значну частку ВВП.

Разом зі зростанням трансакційних витрат спостерігається розширення інформаційного сектора в економічній системі. Це пояснюється тим, що інформаційні системи збільшують швидкість обробки інформації, що призводить до підвищення продуктивності праці і зменшення часу виконання конкретної трансакції, одночасно збільшується обсяг інформації, зростає кількість трансакцій.

Збільшення кількості угод і різноманітності їх видів призводить до структурного зрушення в пропорціях між трансакційними і трансформаційними витратами. Трансакційні витрати служать стимулом для оптимізації витрат. Збільшення таких витрат може бути віддзеркаленням прогресивного зростання складності економічної системи в процесі її розвитку. З іншого боку, зниження питомих витрат є імпульсом кількісного зростання, прискорення і підвищення різноманітності взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Література

1. Алчіан, А. *Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація [Текст]* / А. Алчіан, Г. Демсец / *Витоки: Економіка в контексті історії і культури*. – К.: Знання-Прес, 2005. – 280 с.

2. Норт, Д. *Институты, институциональное измерение и функционирование экономики [Текст]* / Д. Норт. – М.: ФЭК «Начала». – 1997. – 180 с.

3. Эггертссон, Т. *Экономическое поведение и институты [Текст]* / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 342 с.

Лук'янова Ж.С

(керівник д.е.н., професор Уперенко М.О.)

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне

зростання, фактори його стимулювання і стримування. Економічне зростання – це найважливіша категорія науки макроекономіки, яка відображає зміни у національній економіці, які визначаються розширенням масштабів виробництва національного продукту і підвищенням загального рівня добробуту нації. Завдяки цьому економічне зростання є однією з основних цілей суспільства поряд з економічною ефективністю, економічною свободою тощо. Економічне зростання будь-якої держави світу розкривається трьома групами чинників: факторами розподілу, факторами попиту, факторами пропозиції. Зростання економіки – це аспект розвитку держави, чи не найголовніший чинник покращення рівня життя її населення. В Україні, впродовж її існування, гостро постає питання досягнення стабільних темпів економічного зросту, адже в нашій державі спостерігається велике відставання від країн із розвинутою ринковою економікою.

Для забезпечення сталого економічного зростання і зміцнення позицій країни у світовому господарстві варто збагатити джерела конкурентних переваг за рахунок інвестиційних інновацій та важелів.

Визначною умовою переходу до економічного зростання є побудова привабливого інвестиційного оточення в країні. Надання тенденціям економічного пожвавлення інвестиційного напрямку, котрий здатний створити засади міцного довготермінового економічного зростання, потребує цілеспрямованої інвестиційної політики, котра б сприяла зміцненню процесів генерування інвестиційних ресурсів в Україні, концентрації їх використання на пріоритетах, що сприяють максимально ефективній модернізації економіки відповідно до викликів, котрі приходять у після кризовий період у світовій економіці, розширенню частки інвестиційного спрямування наявних доходів суб'єктів господарювання, громадян, держави. Ключовим завданням державної інвестиційної політики має стати утворення мотиваційного механізму для суб'єктів господарювання, який стимулюватиме прийняття ними ефективних інвестиційних рішень [1].

Щодо манетарної політики вона має бути підрядна завданню підняття конкурентоспроможності вітчизняної економіки на засадах забезпечення фінансової стабільності як такого стану фінансової системи, за якого досягається повна задоволеність потреб суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах. Для цього мають бути у пріоритетному порядку вирішені наступні завдання:

- досягнення стабільності банківської системи як необхідної умови поновлення стабільних процесів у сфері кредитування;
- формування впливових інструментів регулювання величин та структури грошової пропозиції з метою мінімізації монетарних факторів інфляційних процесів;
- зведення до мінімуму немонетарних чинників інфляції;
- розбудова на пріоритетних засадах системи інвестиційного кредитування структурної модернізації реального сектору економіки;
- зниження валютних ризиків.

Національний банк України має здійснювати таку валютно-курсову політику, яка б спрямовувалась на посилення національної валюти, підвищення її стійкості до негативних впливів та згладжування курсових стрибків.

Суттєвим чинником забезпечення сталого економічного зростання України має стати активізація малого і середнього бізнесу. До основних напрямів формування стратегії економічного зростання належить також:

- радикальні інституційні зміни, серед яких особливе місце належить відносинам власності, диверсифікації форм її реалізації;
- зміни в системі управління економікою, надання більших повноважень і відповідальності регіонам;
- перебудова організаційної структури виробництва з урахуванням пріоритетності наукомістких і високотехнологічних галузей економіки, що дозволить Україні ввійти у світовий економічний простір з високим науково-технічним потенціалом.

На мою думку, тільки успішна реалізація і поєднання всіх вище зазначених заходів зможе забезпечити стале економічне зростання в Україні. Безпосередній механізм проведення необхідних для досягнення економічного зростання перетворень досить складний. Він передбачає поєднання різноманітних заходів не тільки економічного, а й законодавчого характеру.

Література

1. Горошко К. О. Стан інвестиційної діяльності в Україні / К. О. Горошко // *Ефективна економіка*. – 2013. – №2. – С.37–50.
2. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. Осауленка О. Г. – К.: Вид-во “Консультант”, 2014. – 534 с.

Юзбашан Т.П.

(керівник д.е.н., професор Уперенко М. О.)

ФІРМА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

У будь-якій економічній системі виробництво здійснюється безліччю підприємств. В умовах ринку підприємство (фірма) – первинний, самостійний суб'єкт економічної діяльності.

Щоб що-небудь робити, потрібні ресурси. Ресурси належать людям. Одні люди володіють своєю працею, іншим належать засоби виробництва (капітал), у власності третіх знаходяться природні ресурси, четверті володіють даром підприємництва. Люди об'єднують свої ресурси в рамках єдиної фірми для спільної виробничої діяльності.

Підприємство – це інституційне утворення ринкової економіки, призначене для координації рішень власників факторів виробництва.

Тут виникає питання, навіщо взагалі потрібні фірми, що об'єднують ресурси, що належать багатьом людям. Питання далеко не такий наївний, як може здатися на перший погляд. Вперше поставив це питання і відповів на нього в 1937 р американський економіст Р. Коуз, що згодом став лауреатом Нобелівської премії.

У ринковій економіці координація взаємозв'язків між фірмами здійснюється ринком за допомогою добровільних угод продавців і покупців на основі механізму попиту і пропозиції. Ще А. Сміт показав, що ринок змушує окремих економічних агентів діяти в інтересах загального добробуту. Але якщо механізм ринкових взаємозв'язків настільки ефективний, то чому економіка не може існувати у вигляді «суцільного» ринку, де кожна людина представляв би собою міні-фірму? Наприклад, працівник машинобудівного заводу, здійснює деяку операцію на конвеєрі.

Враховуючи те, що Україна має могутній індустріальний і науково-технічний потенціал, підготовлені кадри, нам недоцільно обирати модель ринкової економіки, в якій переважає дрібна приватна власність і економіка регулюється виключно ринковими законами. Цей шлях був би не прогресом, а регресом і вів би до часів Адама Сміта та відповідних методів економічного життя, де все вирішувало вільне ціноутворення у «стихійному режимі», самопливом. Такий шлях не тільки неефективний, а й призводить до надзвичайно великих втрат у всіх сферах життя, відкидає суспільство назад на десятки років.

Орієнтиром при переході до ринкової економіки для України повинні бути сучасні розвинені країни, для яких характерна змішана економіка, що ґрунтується на різних формах власності, однак домінуючою при цьому є приватна власність, високий ступінь конкуренції та помірковане державне втручання в економіку, високий соціальний захист населення, – соціальна орієнтація щодо економічного розвитку [1].

Ринковій економіці властиво нераціональне використання ресурсів, яскравим проявом якого є економічні кризи з їх руйнівним впливом на створені суспільством виробничі сили, збільшенням неповного використання виробничих потужностей і безробіття. Але забезпечити більш гідний життєвий рівень всім членам суспільства без переходу до соціально орієнтованого ринку, як визнає зараз більшість економістів і практиків в Україні, неможливо.

Допускаючи іноземний капітал в економіку, треба також регулювати ці процеси, адже це може призвести до відчутних втрат у певних галузях виробництва, подальшого створення економіки, яка перетвориться на технологічний додаток розвинених країн.

Література

1. Корнаї Я. Шлях до вільної економіки – К.: Наукова думка, 1991.–С. 5–114.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ

Термін «інновація» зустрічається й стосується практично всіх сфер діяльності людини. Незважаючи на досить нетривале вивчення інновацій, на даний час існує низка визначень даної категорії та розуміння феномену інновацій.

Актуальність теми полягає у тому, що теорія інновацій є однією з найбільш обговорюваних економічних доктрин сьогодення для більшості країн світу, у той час коли знаходиться в стадії свого формування та активного розвитку. Теорія інновацій – цілісне вчення про інновації, що включає методологічні основи інновацій, власне методологію інновацій, операційні визначення інновації та пов'язаних з нею понять, розкриває глибинні причини зміни технологічних укладів в економіці, крім того, підтримує концепцію розуміння інновації як ключового джерела економічного зростання. У науковців склались два погляди на значення інновацій, деякі з них ототожнюють поняття з категоріями «новація» та «нововведення», інші чітко розмежовують ці категорії. Новація є лише теоретичним відкриттям у вигляді винаходу чи ноу-хау, нововведення, в свою чергу, це спроба практичного застосування новації, а інновація – це вже результат впровадження нововведень, які принесли реальну користь у виробничий процес.

Новації є невід'ємною складовою історичного розвитку людства. Поняття «інновації», як складова частина спеціального наукового вивчення, відокремилось лише у кінці ХІХ – початку ХХ століття. Саме цей період став основним етапом у еволюції концепцій та уявлень про інновації.

Ще до зародження інноваційної теорії, основоположником якої вважається Й. Шумпетер, такі вчені, як Ж. Кондорсе та А. Сміт вперше звертаються до взаємозв'язку між наукою та промисловістю: коли намагання виробників отримати більший прибуток змушують їх користуватися досягненнями науки, а це активізує діяльність винахідників та науковців. В цілому, такий зв'язок сприяє економічному зростанню країни.

В науковий обіг саме поняття «інновація» було введено в 1911 році австрійським і американським економістом, політологом, соціологом і істориком економічної думки Йозефом Шумпетером, в роботі «Теорія економічного розвитку». Він вперше став вивчати економічну динаміку на основі довгих циклів Кондратьєва, і обґрунтував основні положення теорії інновацій. На думку Й. Шумпетера виробництво не може існувати без постійних революційних змін в техніці і технології виробництва, освоєння нових ринків збуту, реорганізації ринкових структур.

Шумпетер обґрунтував провідну роль інновацій в процесі економічного розвитку, яке відбувається за рахунок не тільки збільшення

національних запасів і засобів виробництва, а й власного перерозподілу виробничих засобів, що належать старим комбінаціям, на користь нових. «Під розвитком будемо розуміти тільки такі зміни в економічному житті, які не впливають на нього ззовні, а походять від його власної ініціативи, тобто зсередини» [1, с.127].

Необхідно розмежувати хронологічні етапи розвитку теорії інновацій.

На першому етапі (1910–1930-ті рр.), пов'язаному з іменами Й. А. Шумпетера та Н. Д. Кондратьєва, відбувається формування основ теорії інновацій: розглядаються питання взаємозв'язку інновацій та довгих циклів, пропонується «технологічне» пояснення довгих хвиль і формулюються основні положення теорії інновацій.

Другий етап (1940–1960 рр.) в розвитку проблематики інновацій в економічній літературі характеризується розвитком окремих, перш за все, макроекономічних ідей, закладених на першому етапі. Наприклад, аналіз зв'язку науково-технічного прогресу і соціуму, проведений Дж. Берналем, включення параметра технологій в неокласичні моделі зростання Р. Солоу, розгляд проблеми епохальних інновацій з точки зору економічного зростання.

На третьому етапі (з середини 1970-х рр. – до середини 1990-х рр.) відбувається вибухове зростання числа публікацій з інноваційної тематики, з'являються нові ідеї, пов'язані, перш за все, з розвитком еволюційної теорії, концепцій управління інноваціями, розглядом інновацій на рівні фірм. Третій етап характеризується, в тому числі, такими досягненнями, як: пропозиція Г. Меншем класифікації інновацій, розробка Р. Фостером моделі S-подібної кривої, аналіз проблематики кластерів інновацій здійснений А. Кляйнхетом, розробка К. Фріменом ідеї індустріальних революцій, формування російської школи технологічних укладів (Анчишкін А. І., Глазьев С. Ю., Яковець Ю. В., Маєвський В. І., Кузик Б. Н. та ін.), розробка Р. Р. Нельсоном і С. Дж. Вінтером еволюційної економічної теорії, поява робіт П. Ромера в області ендогенної теорії зростання.

На сучасному четвертому етапі інновації досліджуються методами системного аналізу. На цей раз відбувається лавиноподібне зростання числа публікацій, розглядаються всі більш складні соціально-економічні системи, активізується прогнозування розвитку окремих інновацій, ринків і технологій. Для цього етапу характерна інтеграція інноваційної та операційної діяльності підприємства. в сучасній економіці перманентне здійснення інновацій є єдино можливим способом виживання і процвітання економіки. Тому існує тенденція до побудови діяльності фірм не за допомогою, а на основі інновацій, проникненню інноваційних змін в кожен напрямок функціонування підприємств.

Таким чином, на початку XXI ст. теорія інновацій включає:

– концепцію розуміння інновації як ключового джерела економічного зростання, драйвера економічних циклів;

- вдосконалену теоретичну модель факторів виробництва, де підприємницькі здібності виступають поряд із землею, працею і капіталом четвертим фактором виробництва;
- модель технологічних циклів і «довгих хвиль» в економіці, що пояснює історичну динаміку відтворювально-економічних циклів;
- концепцію інноваційного менеджменту як систему внутрішньофірмового управління інноваціями.

Формування теорій інноваційного розвитку в сучасному вигляді є результатом праці усіх, хто досліджував економічний розвиток суспільства та економіки, у процесі якого було виявлено нерівномірність темпів економічного зростання. Сучасні теорії інноваційного розвитку змістили акценти у поведінці людей, сформували у них прагнення до накопичення знань. Стало очевидним, що економічне зростання країн великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новітні технології, творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, одержуючи вищі доходи і змінюючи ринкові позиції.

Головним перспективним шляхом економічного зростання економіки є інноваційний розвиток. Практика показує, що інноваційні перебудови можуть не лише забезпечити високі показники економічного розвитку, але й підвищити конкурентоспроможність, експортний потенціал, а також допоможуть вирішити економічні, екологічні, соціальні проблеми.

Вдало обрана стратегія інноваційного розвитку дає можливість країнам впевнено йти шляхом економічного росту та розвитку. Це підтверджується на прикладі розвинених країн світу.

Література

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер / пер. В. С. Автономова и др. – М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. – 401 с.

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В
УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Матеріали

**XIII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ»**

(Одеса, 1 грудня 2017 року)

Підписано до друку _____ Зам. _____
Формат паперу 60 X 84 1/16 Обсяг _____ авт. арк.
Тираж _____ прим. ОНЕУ, м. Одеса, вул. Преображенська, 8.