

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеський національний економічний університет

Кафедра загальної економічної теорії та економічної політики

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

Матеріали

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

Одеса, 2 грудня 2016 року

ОДЕСА – 2016

УДК: 330.1.

Колектив авторів – учасники XII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ» 2 грудня 2016 року, м. Одеса, Україна.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: Матеріали XII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «ПОКРИТАНІВСЬКІ ЧИТАННЯ». – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 102с.

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, 2016

ЗМІСТ

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Зверяков М.І. СИСТЕМА ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН ПІЗЬНОГО КАПІТАЛІЗМУ (російською мовою).....	7
Жданова Л.Л. ЗМІННИЙ КАПІТАЛ VS ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: РЕАЛІЇ СУЧАСНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ (російською мовою)	11
Синяков С.В. ЕПІСТЕМОЛОГІЧНИЙ СТАТУС ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ (російською мовою).....	14

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

Грималюк А.В. ШКОЛА А.К.ПОКРИТАНА ТА СУЧАСНЕ ПОЛІТИКО- ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ.....	18
Бакланова О.Г. ЕКОНОМІЧНИЙ ІМПЕРІАЛІЗМ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА (російською мовою).....	19
Патлатой О.Є. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ДОСЛІДЖЕННЯ: «НОРМАЛЬНА НАУКА» ЧИ НАУКОВА РЕВОЛЮЦІЯ?.....	23
Ластовенко М.Г. СУЧАСНІ ГРОШІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ.....	25
Журавльова Ю.О. МЕРИТОРНІ БЛАГА ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА.....	28

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Кухарская Н.О. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	30
Ушкаренко Ю.В. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ	32
Рябініна Л.М. РЕФІНАНСУВАННЯ ТА ПОМИЛКОВІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ.....	34
Росецька Ю.Б. МАТЕРІАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ (російською мовою).....	37
Саенсус М.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ (російською мовою).....	41
Щербак А.В. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА – НЕОБХІДНА УМОВА ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	43
Чередниченко Г.А. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	45
Мужайло В.В. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ.....	47
Сухова Т.Л. ОБ’ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ’ЯЗКІВ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	50
Максименко С.В. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВПЛИВ НА СЕГМЕНТАЦІЮ РИНКУ ПРАЦІ.....	52
Горшкова І.А. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНІХ ДЖЕРЕЛ РОЗВИТКУ.....	54

СЕКЦІЯ 4. ЕВОЛЮЦІЯ КАПІТАЛУ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Видобора В. В. ДИНАМІКА НОРМИ НАГРОМАДЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЦИКЛІ	58
Даниліна С. О. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РЕАЛЬНОГО ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ.....	61
Макуха С. М. ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ СПІВВІДНОШЕННЯ ФІКТИВНОГО І РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	63
Стоянова-Коваль С.С., Варгатюк М.О. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	65
Артеменко О.А. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ ЯК ЕТАПИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	67
Спаський І.Д. ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ: НЕРІВНОВАЖНИЙ АНАЛІЗ.....	69
Маслов Д.С. ПЕРЕНАКОПИЧЕННЯ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ І ДЕРЖАВНИЙ БОРГ (російською мовою).....	72
Вязмікіна І.А. ПОХІДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ В СИСТЕМІ ВІДНОСИН СУЧАСНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ (російською мовою)	74
Миза Г.В. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ЗМІСТ ПОНЯТЬ «ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ» ТА «ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ».....	76
Шараг О.С. ДИНАМІКА КАПІТАЛОЕМНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В XXI ВІСІ (російською мовою).....	80
Шатненко К.О. КРАУДСОРСІНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВИРОБНИЦТВА.....	82

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Уперенко М.О. ЕВОЛЮЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	85
Несененко П.П. МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ ТВОРЧОСТІ М.І. ТУГАН- БАРАНОВСЬКОГО В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ УКРАЇНИ.....	86
Луньова О.К. ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ.....	88

СЕКЦІЯ 6. НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАГІСТРАНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ» Одеського національного економічного університету, м. Одеса, Україна

Івасик І.В. НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	91
Кусатова Н.М. КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ.....	93
Ковальова Н.А. ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	96
Ніколова Т.В. ОСНОВНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	97
Студенікіна Г.М. АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	99
Цуркан А.С. УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	101

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Звєряков М. І.

*д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України
Ректор Одеського національного економічного університету*

СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ПОЗДНЕГО КАПИТАЛИЗМА

Исследования содержания и форм проявления хозяйственных процессов, происходящих в Украине, является важной задачей экономической теории на современном этапе. В мировой классификации социально-экономического развития Украина относится к группе стран со становящимся рыночным хозяйством. Уже само такое определение говорит о том, что мы имеем дело со «становящейся», а не «ставшей» хозяйственной системой. Процесс же становления новой хозяйственной системы охватывает не только вновь возникшие рыночные отношения, но и одновременное сосуществование старых, уходящих в прошлое экономических отношений, принадлежащих советской экономике. Именно такое сосуществование противоположных начал в их неразвитом виде и является характерной чертой становящейся экономической системы.

Научное наследие А.К. Покрытана дает много интересного материала по исследованию переходных экономических систем. В работах А. К. Покрытана исследуются различные типы переходных отношений: от феодализма к капитализму; от капитализма свободной конкуренции к монополистическому капитализму; от капитализма к плановой экономике; и от плановой экономики к рыночной. Исследование различных типов переходности в работах А.К. Покрытана представляет собой огромный материал относительно применения метода анализа переходных экономических систем, в том числе и для изучения переходных отношений в украинской экономике.

Но для выработки адекватных шагов движения по пути социального прогресса необходимо также понимание общемировых тенденций развития современного капитализма. Без такого понимания крайне сложно освободиться от глубоко укоренившихся в нашем обществе многочисленных остатков дорыночных форм в виде натурального производства, остатков личной зависимости, тоталитаризма, азиатчины и т.п. Попытки по-новому взглянуть на те изменения, которые стали происходить в эпоху «позднего капитализма», как его определяют современные западные исследователи,

например, Ю. Хабермас¹, свидетельствуют о том, что в нем появились новые социальные феномены, которые нуждаются в теоретическом осмыслении.

Изменение системы производственных отношений капитализма под влиянием изменения производительных сил стали предметом теоретического осмысления в конце XIX – начале XX веков. Об этом писали в своих работах Дж. Гобсон, Р. Гильфердинг, В. Ленин. Такие изменения, на наш взгляд, можно назвать первым этапом развития позднего капитализма. В системе капиталистического хозяйства начинают появляться новые черты, такие как: феномен массового производства и массового потребления; рост инженерно-управленческого слоя; диффузия социальной структуры и формирование «среднего класса»; усиление регулирующей доли государства и ограничение рыночных регуляторов; рост объемов предоставления общественных благ (образование, здравоохранение, социальное обеспечение и т.п.). Все эти изменения привели к качественным преобразованиям в производстве товаров, модификации природы стоимости и денег, новых форм производства прибыли, особенностям современного капиталистического цикла; усилению господства финансового капитала, изменению роли государства в эпоху монополистического капитализма. В рамках предмета политэкономии происходят многочисленные исследования новых феноменов, модифицирующего категориальный каркас, отделяющий содержание самого капитализма (исходное и основное отношение, превращенные формы стоимости, капитала и прибыли).

Следующий, второй, исторический этап развития «позднего капитализма» можно назвать этапом «социализации экономики», который наступил после Второй мировой войны. Во всех странах развитого капитализма происходил подъем экономики, который сочетался с сокращением неравенства в доходах и смягчением классовых различий. Многие ТНК и другие успешные фирмы могли без ущерба для себя повышать работникам оплату труда до уровня, переводившего их в разряд среднего класса. Средний класс рос гораздо более быстрыми темпами, нежели рост богатства развитых стран. Все это было достигнуто путем резкого изменения в первичном распределении доходов в пользу зарплат в ущерб прибылям, а также средствами государственного регулирования личных доходов граждан. Политика государства «всеобщего благосостояния» реализовывалась через созданные институты социальной защиты.

¹ Термин «поздний капитализм» используют также А.В. Бугалин и А.И. Колганов в своей работе «Глобальный капитал».

Историки экономики назвали эпоху экономического равенства «великое сжатие». Оно началось необычайно резко и, по мнению К. Голдин и Э. Марго, было обусловлено «Новым курсом» и результатами Второй мировой войны.

Если посмотреть на эти изменения сквозь призму экономической теории, то можно отметить, что благодаря нерыночным формам регулирования производства и распределения национального дохода произошли те фундаментальные изменения в системе производственных отношений капитализма. Но как только нерыночные формы регулирования в развитых капиталистических экономиках были свернуты, «великое сжатие» также резко закончилось. Таким образом, логически второй этап позднего капитализма может быть определен, во-первых, как изменение природы товара и стоимости, роли денег как всеобщего эквивалента в связи с отменой 15 августа 1971 г. Бреттон-Вудского соглашения, во-вторых, изменений форм капитала и производства прибыли, в-третьих, генезиса отношений распределения благ без рыночных сил. С наступлением 1980-х годов разница в доходах различных социальных групп снова начала расти. Одной из причин таких преобразований были изменения в первичном распределении доходов. Прибыли стали возрастать быстрее зарплат, а последние распределялись так же неравномерно.

С наступлением 80-х годов XX ст. начался третий этап развития позднего капитализма, который длится по настоящее время. В литературе он получил название «великое расслоение» или рейганомика и тетчеризм. В этот период прогрессивная шкала налогообложения подоходного налога заменяется более плоской. Предельные ставки были опущены до 40% и ниже. Целью таких радикальных действий были благие намерения – облегчить налоговое время, возложенное на плечи среднего класса. Но уже к середине 1980-х годов многие экономисты США, в т.ч. и Пол Кругман, с тревогой стали отмечать, что Америка среднего класса, в которой они выросли, исчезает. Вместе с ростом неравенства одновременно возрастал спрос на теоретические доктрины, оправдывающие сокращение налогов на доходы. Так возникла теория «экономики предложения», как одна из разновидностей неоклассики.

На втором и третьем этапе исторического развития капитализма продолжается изменение основополагающих категорий политэкономии.

Во-первых, товар уже не есть продуктом лишь обособленных товаропроизводителей. С одной стороны, современный крупный капитал влияет на соотношение спроса и предложения и на динамику цен. С другой – потребители оказываются объектами манипуляций корпоративного капитала. На смену рынку отдельных производителей приходит рынок товарных сетей.

Во-вторых, происходит изменение природы стоимости и цены товара. На рынке появляются продукты, которые связаны не только со стоимостью их *воспроизводства*, но и продукты *невоспроизводимые*. В основе последних лежат затраты *всеобщего труда*, который по своей природе является общественно-необходимым, а не частным. Цены на продукты интеллектуального труда являются нетоварными по содержанию, но товарными по форме. Все эти изменения обусловлены ростом сетевой организации производства, а также возрастанием креативной деятельности. Иными словами – изменениями в производительных силах общества.

Изменение природы товара и стоимости приводит к изменениям природы денег. Денежная масса стала определяться в большей мере не потребностями товарного обращения, а возможностями мобилизации временно свободного денежного капитала.

Деньги не могут сохранять свою строгую количественную и качественную определенность в условиях изменения природы товара, стоимости и цены. Динамика денежной массы становится способом сознательного воздействия на пропорции расширенного воспроизводства.

В связи с изменением природы денег происходит модификация их функций. Во-первых, функция меры стоимости содержит в себе противоречие. С одной стороны – деньги выполняют роль меры стоимости товаров, а с другой – они срастаются с формой фиктивного капитала, который не отражает меры стоимости товаров. Цена денег (курс валют) становится производной от функционирования финансового капитала.

Во-вторых, противоречие функции денег как средства обращения состоит в том, что с одной стороны деньги стали продуктом роста фиктивного капитала, а с другой – являются сознательно регулируемым инструментом воздействия на экономическую среду.

При позднем капитализме меняется соотношение между обособившимися формами самого капитала. Последний в значительной мере приобретает форму финансового капитала. Финансовый капитал отрывается от своей основы – реального капитала и принимает превращенную форму титула собственности (права на доход). Эта превращенная форма (титул собственности) отрывается от своей основы финансового капитала, как обособившейся формы промышленного капитала, и начинает самостоятельное движение. Курсы ценных бумаг (акций) уже не колеблются вокруг своего «якоря», ставки ссудного процента. Колебания рыночных котировок акций определяются множеством других факторов. Дивиденд перестал быть основной формой дохода, получаемой от владения акциями. Этот доход стал в

большей мере зависеть от рыночных котировок акций, а не наоборот, как это было ранее – дивиденд определял курс акций.

В эпоху позднего капитализма движение фиктивного капитала оказывает негативное влияние на масштабы и условия применения ссудного капитала. Влияние финансового (фиктивного) капитала на движение реального проявляется в том, что возможность получения прибыли за счет роста курсовой стоимости акций ориентирует многие компании не на увеличение эффективности функционирования производства, а на повышение цены активов, как условия роста курса акций.

В современном капитализме происходит распределение активов промышленных компаний в пользу финансовых рынков. Извлекаемая на этом рынке прибыль начинает определять доходы от основной деятельности промышленных компаний. Происходит так называемая «финансиализация» реальной экономики. Реальный капитал получает искаженные сигналы со стороны финансового капитала, а процесс воспроизводства реального капитала при новых технологических циклах попадает в инвестиционную неопределенность. Однако фиктивный капитал не может существовать длительный период времени без своей основы – реального капитала. Поэтому периодически происходит обрушение финансовых пирамид и лопание финансовых пузырей как насильственных способов приведения в соответствие промышленного и финансового капиталов.

Таким образом, можно сделать вывод, что задачей политической экономии на современном этапе является системное исследование изменений в экономической структуре позднего капитализма. Только такого рода исследование позволит понять современный капитализм на уровне близком к тому, как мы понимаем классический капитализм, изложенный К. Марксом в «Капитале».

Жданова Л. Л.

д.е.н., профессор кафедры ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ПЕРЕМЕННЫЙ КАПИТАЛ VS ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: РЕАЛИИ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Усложнение современной экономики находит свое отражение в дифференциации изучающих ее общественных и экономических наук. В результате происходит взаимное заимствование и взаимное проникновение категорий без учета их логического контекста. Категории социологии

проникают в экономическую теорию, а экономические категории становятся общепринятыми в юриспруденции, политике, других сферах социальной практики и отраслях научного исследования общества. При этом распространение получают публицистические версии научных понятий и категорий. Так, например, законы, которые принимает высший законодательный орган страны, всегда являются юридическими. Собственно, в принятии юридических законов и состоит его законодательная функция. Однако в интерпретациях самих законодателей, политологов, комментаторов, журналистов, освещающих деятельность парламента, юридические законы, регулирующие сферу экономики, называются экономическими. Таковыми считаются законы о минимальной заработной плате, социальных гарантиях и т.п. Подобные трактовки создают впечатление, что экономические законы можно создавать и отменять волевыми, юридическими актами. Объективный характер экономических процессов при этом даже не упоминается. Смещение категорий разных общественных наук приводит к разрушению принципа системности как важнейшего принципа науки. Нарушается логика взаимосвязи и соподчиненности категорий каждой предметной сферы наук об обществе.

Наиболее ярким проявлением рассматриваемого процесса является завоевание прочных позиций в общественных и экономических науках категорией человеческий капитал. Несмотря на значительный поток публикаций, посвященных проблеме человеческого капитала, найти место этой категории в системе категорий экономической теории не удается. Восполнить этот пробел и призвано представленное исследование.

Для осуществления процесса производства необходимы 2 фактора – вещественный и личный. Оба они входят в производство в определенной социально-экономической форме, обусловленной типом связи производств с потреблением и целевой функцией производства. Когда связь производства с потреблением реализуется через рынок, а целью производства является доход, производство осуществляет капитал. При этом часть капитала, представленная вещественным фактором, принимает социально-экономическую форму постоянного капитала, а часть, представленная личным фактором, – форму переменного капитала.

Если у лично свободного человека отсутствуют собственные вещественные условия производства, включиться в производственный процесс он может, только продав свою способность к труду капиталу, т.е. только как наемный труд, становясь частью капитала в форме переменного капитала.

Именно так трактует смысл наемного труда экономическая теория. Такая трактовка свойственна как классической школе политической экономии, так и современной микроэкономике и макроэкономике.

Важнейший методологический инструмент микро- и макроэкономики – производственная функция – рассматривает выпуск продукции как результат действия двух факторов: труда и капитала. Фактор человеческий капитал в теории производства в микро- и макроэкономике не присутствует.

Иначе обстоит дело в секторе простого товарного производства. Здесь производитель трудится, используя собственные вещественные условия производства, в силу чего его труд не является наемным трудом, соответственно, не является переменным капиталом. По этой же причине и вещественный фактор производства не принимает социально-экономическую форму постоянного капитала.

Однако, парадоксальным образом, личный фактор в простом товарном производстве, не будучи капиталом, обладает качествами человеческого капитала, а именно воплощенной в человеке способностью приносить ему доход. Человеческий капитал создается тогда, когда человек с помощью родителей инвестирует в самого себя, оплачивая свое образование и приобретение квалификации. Эти инвестиции осуществляются в надежде на будущие выгоды. Как и в случае с любыми другими инвестициями, возникает вопрос: являются ли они экономически оправданными, целесообразными. Ответ зависит от того, будут ли доходы достаточными, чтобы превысить затраты, и является ли именно это направление инвестиций наиболее эффективным [1, с.273, 196].

Для функционирования человеческого капитала необходимо существование предпринимательства, экономической свободы, кратко определяемой принципом *laissez-faire*. Этот принцип важен только для немонополизированной экономики, в которой возможно предпринимательство как инновационная деятельность, т.е. деятельность энтузиастов, выводящих на рынок новый товар.

Как в экономике Украины обстоят дела с подготовкой человеческого капитала, способного к организации инновационного производства?

С 1990/91 по 2013/14 учебный год общая численность выпускников вузов увеличилась на 58%; кандидатов наук – на 56%; докторов наук – в 2 раза. Однако за этот же период количество организаций, выполняющих НИОКР, сократилось, а число занятых в них научных работников уменьшилось в 4 раза (с 313079 чел. до 77853 чел.) [2]. Удельный вес предприятий, внедряющих инновации, составил в 2014 году всего 16,8% от

общего числа предприятий. А из общего числа разработок принципиально новыми были только 13,6%, остальные – новые лишь для Украины [3, с.261].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в современной украинской экономике, несмотря на рост инвестиций в человеческий капитал, экономическая отдача от этих инвестиций оказывается весьма скудной.

Реализовываются способности человека, инвестиции в его образование и квалификацию в том случае, когда он включается в производство в качестве переменного капитала. При этом вопрос о том, являются ли инвестиции экономически оправданными, т.е. приносят ли они доходы, превышающие затраты, трансформируется в другой вопрос: позволяют ли эти инвестиции стать переменным капиталом, приносящим собственнику капитала доходы, превышающие затраты. Знания, воплощенные в наемном работнике, нужны капиталу соответственно уровню развития постоянного капитала. Повышение уровня образования наемного персонала без повышения научно-технического уровня постоянного капитала становится избыточным. Этот избыток невозможно применить в производстве. Именно этим и объясняется отсутствие корреляции между ростом образования трудовых ресурсов и темпами роста экономики, ее инновационными достижениями. В современных условиях постоянный капитал сохраняет свое важнейшее значение.

Ситуацию, которая сложилась в экономике Украины по уровню образования совокупного работника, можно объяснить ошибками в понимании сущности современной экономики и обусловленными этим ошибками в экономической политике. Идея о том, что современная экономика способна успешно функционировать в глобальной среде лишь на основе создания и использования новых знаний, которая доминировала почти весь период реформирования, не находит своего фактического подтверждения.

Література

1. Словник сучасної економіки Макміллана/ Пер. з англ. – К.: «АртЕк», 2000. – 640 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013. Статистичний збірник. – Київ: Державна служба статистики України, 2014. – 289 с.

Синяков С.В.

*доктор філософських наук, професор кафедри філософії
Національного транспортного університету м. Київ, Україна*

ЭПИСТЕМОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Проблема специфики, места и познавательных границ экономической науки далеко выходит за рамки академического интереса и совпадает с

острыми социально-экономическими и финансовыми противоречиями современной эпохи. Она вызвана глобальными масштабами общественных потрясений в начале XXI века, когда особенно серьезно стал вопрос о возможностях и перспективах использования познавательных результатов, подлинности и ценности полученных экономических знаний.

В условиях глобализации ценностным принципом познавательной деятельности остается научное знание, способное воплощаться в экономических реалиях, быть эффективным достоверным, антропологически ориентированным и полезным.

Эпистемологические возможности экономического познания увеличивает, характерная для эпохи глобализации, тенденция универсализации видов и форм хозяйственной деятельности.

В докладе предпринимается попытка исследовать природу и статус экономического знания, обосновать необходимость определенной коррекции теоретико-методологических принципов исследования экономической сферы жизни общества. Основное внимание уделяется вопросам соответствия познавательных средств новым представлениям о природе экономических явлений.

Экономическая наука, на мой взгляд, является самой сильной и развитой в семействе общественных наук, но одновременно она значительно уступает сфере естествознания. Ее превосходство над другими социальными состоит в том, что она более формализована, успешно использует математический аппарат, моделирование, обладает развитой методологией, в значительной мере опирается на эмпирические исследования. Одновременно, будучи общественной наукой, экономическая теория изучает комплекс экономических отношений и связей между людьми. И вот тут то, в сфере субъектно-объектных отношений в исследовании начинаются трудности, ослабляющие экономическую науку, затрудняющие познание и достижение объективно-истинного знания.

Следует отметить, что указанная особенность присуща всему обществознанию. В этом и заключается собственно специфика социально-гуманитарного познания по сравнению с естествознанием. Социум является самым сложным из объектов познания вообще; в экономическом познании общество выступает и как субъект, и как объект познания. В свете сказанного очертим те характеристики экономического познания, которые позволяют проследить специфику субъективно-объективных отношений, что позволит лучше уразуметь субъекта как решателя познавательных задач.

Если взять за основу тезис о том, что экономика – деятельность людей на основе сознательных намерений и целей, а человек представляет собой

идеальную реальность, то возможно расширить горизонты теории и методологии экономической науки. Необходимо включить в нее методы, позволяющие понять и объяснить глубинные мотивы, идеалы и ценности, побуждающие людей к экономическому действию, и таким образом реконструировать экономическую систему, складывающуюся из хозяйственного взаимодействия индивидов, различных моделей поведения экономических субъектов. Поэтому экономическая гносеология - это еще и учение о применении методов в исследовании, о способах и границах использования концептуальных средств познания – это теория рационального применения теоретико-познавательных средств.

Гносеологическая проблематика в экономической теории продолжает интересовать ученых и находит отражение в новейшей научной литературе. Так, С.А.Дятлов считает перспективным и необходимым, предполагая в этом будущее экономической науки, включение в основные структуры экономической теории совершенно новых понятий. В статье, посвященной информационной парадигме общественного развития, он вносит в экономическую теорию абстрактно-схоластические категории: «субстанция», «субстрат», «атрибут», «социальная материальность», «вещественность», «информационная ценность» и др., осуществляя механическую экстраполяцию философских понятий на экономическую науку [1, 83-108]. В то же время А.А.Пороховский, анализируя объективный процесс развития политической экономии как науки, раскрывает условия ее устойчивости, гибкости ее предмета. Несмотря на то, что общее понятие предмета изучения политэкономии с годами не изменилось, полагает он, «все же необходимо расширение методов исследования». «Специфику предмета, а им являются «экономические отношения людей в их производственной связи», определяет ее метод, метод научной абстракции» [2, 135].

Европейская научная мысль более ста лет занималась разработкой проблем социальной эпистемологии, гносеологии, методологии экономических наук и безусловно достигла результатов. Однако она натолкнулась на серьезные препятствия, которые диктовались не только сложностью экономических объектов, но и мировоззренческим, идеологическим плюрализмом ученых. Социальные утопии и общественные идеалы, программы переустройства общества, ставшие или ещё не ставшие господствующей идеологией, играли известную роль, влияли на научную позицию экономистов. Разрабатываемые в сфере философских и религиозно-этических учений определенные нравственные, мировоззренческие принципы, моральные и социально-политические презумпции нередко определяли методологию экономических исследований. В связи с этим, современная

экономическая наука в значительной своей становилась социологией, культурологией и психологией, разумеется, особого экономического плана. Изменение представлений о природе экономических явлений предполагает внесение определенных коррекций в традиционные познавательные принципы исследования, использование широкого междисциплинарного синтеза, привлечения новых способов изучения поведения экономических субъектов. Но здесь существует опасность – указанные инновации могут поставить экономическую науку в положение «потери» предмета своего исследования. Их применение не должно позволить экономическому знанию раствориться в пестрой палитре других общественных наук. Это обстоятельство создает проблему «пределных» инноваций в методологии экономического исследования, их итогового научного смысла. Выход следует искать в анализе субъекта познания, как ключевого элемента теории и методологии и последствий привнесения им известной субъективности и идеологического компонента. Чрезвычайное расширение категориального, методологического аппарата экономической науки, привлечение новых познавательных средств без учета специфики предмета может привести к субъективизму, искажению экономической реальности.

Література

1. Дятлов С.А. Фундаментальные понятия новой экономической теории // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. 2016. № 4.
2. Пороховский А.А. Экономическая теория как совокупность базовых теорий экономики // Современность: хозяйственные алгоритмы и практики. М., 2016

СЕКЦІЯ 1 та 2. СУЧАСНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Грималюк А.В.

к.е.н., доцент

завідувач кафедру економічних теорій

Одеського торгівельно-економічного інституту

Київського національного торгівельно-економічного університету

ШКОЛА А.К.ПОКРИТАНА ТА СУЧАСНЕ ПОЛІТИКО-ЕКОНОМІЧНЕ МИСЛЕННЯ

Актуальність теми визначається нездатністю неокласичної «зомбі-економіки» науково осмислити процеси, що відбуваються у світовому господарстві в ХХІ ст. і, насамперед, «тектоничні зрушення в його структурі, пов'язані з успішною індустріалізацією Китаю та інших країн.

Політико-економічна сутність китайської моделі економічного розвитку полягає в свідомому використанні суспільством товарно-капіталістичних виробничих відносин як економічної форми розвитку продуктивних сил. Тим самим відбувається кардинальна зміна механізму дії закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил. У новому механізмі встановлення і підтримання цієї відповідності вже значною мірою опосередковується та свідомо регулюється суспільством, яке виступає як єдиний суспільний суб'єкт.

Це радикально змінює місце економічної політики і політичної економії в новому механізмі суспільного розвитку. Економічна політика і політична економія стають органічною частиною самої економічної системи, що трансформується тим самим у політико-економічну систему. Об'єктивна залежність виробничих відносин від досягнутого рівня і характеру розвитку продуктивних сил в такій системі в значній мірі свідомо опосередковується і регулюється, виступаючи як усвідомлена суспільством об'єктивна економічна необхідність. Ступінь усвідомлення цієї суспільної необхідності, розуміння того, які саме виробничі відносини відповідають досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і тому можуть служити економічної формою його подальшого розвитку, багато в чому залежить від політичної економії. Тому в такому діяльному усвідомленні, у перетворенні сліпої об'єктивної необхідності історично визначених виробничих відносин в усвідомлену і тому свідомо контрольовану суспільством продуктивну силу політична економія покликана відігравати провідну роль. При цьому виробничі відносини залишаються матеріальними і зберігають свій об'єктивний характер, незалежно від того, чи підтримується ця їх відповідність продуктивним силам

переважно наосліп, як, наприклад, у класичній англійській фабричній системі, або в значній мірі свідомо опосередковується та регулюється суспільством, як у китайській моделі.

Категоріальні основи політичної економії, здатної виконувати свою нову історичну функцію, багато в чому збігаються з науковими традиціями Одеської школи економічної думки. Мова йде, насамперед, про послідовне розмежування: структурних і генетичних залежностей економічної системи; правової форми та економічного змісту власності; формального і реального усупільнення виробництва; безпосередньо усупільненої і безпосередньо суспільної праці; продуктивних сил простого процесу праці і продуктивних сил суспільства; господарського механізму і об'єктивного механізму господарювання, а також про положення, що містяться в роботах сучасних представників Одеської школи [1, 2, 3].

Практичний висновок полягає в тому, що історичний рух України в напрямку ЄС з необхідністю опосередковується елементами китайської моделі економічного розвитку, пов'язаними з свідомим використанням суспільством товарно-капіталістичних відносин як економічної форми розвитку продуктивних сил.

Література

1. Зверяков М.І. Національна економічна система: проблеми теорії – Одеса: Астропринт, 2012 – 320 с.
2. Зверяков М.И. Уроки рыночной трансформации в Украине – Экономика Украины, 2016, №8 - с.7-25.
3. Жданова Л.Л. Відновлення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика/ Л.Л.Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.

Бакланова О.Г.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Термин «экономический империализм» возник благодаря работам Г. Беккера, применившего неоклассический аппарат к исследованию нестандартного для экономической теории поля. Он показал, что сформулировал ограничения, любую ситуацию можно представить как экономическую, в которой субъект стремится максимизировать свою функцию полезности [1]. Идея «*gomo economicus*» не нова, она красной нитью проходит от Адама Смита сквозь неоклассику. Однако с середины XX в. экономическому вторжению подверглись такие нерыночные сферы, как

расовая и половая дискриминация, образование, семья, церковь, здравоохранение. Появились экономические теории права, человеческого капитала, семьи, общественного выбора, распределения времени, домашнего хозяйствования, потребления.

Методологическими предпосылками, лежащими в основе *всех* человеческих взаимодействий, империалисты признают рыночное равновесие, максимизацию полезности индивидов, устойчивость их вкусов и предпочтений. На этой основе Г.Беккер предложил любую сферу деятельности рассматривать в виде рынка. Так, «брачный рынок» представляется аналогом рынка труда, на котором заключаются контракты между будущими супругами. Правовая система выступает как рынок с вынужденными сделками, где роль цен играют штрафы, компенсации, уголовные наказания. Такая трактовка последовательно приводит к абсурдному выводу о том, что правовая система сама предлагает набор правонарушений с прилагаемыми к ним наказаниями. С тех же позиций изучаются принципы рационального ведения домашнего хозяйства, решений об образовании, продолжении рода, и т.д. Доказывается, что агенты ведут себя утилитарно при принятии не только рыночных, но и вне рыночных решений. Причем мотивы могут быть и альтруистическими, в этом случае увеличение полезности бенефицианта (например, ребенка) увеличивает одновременно полезность бенефактора (матери), измеряемой не в денежном выражении, а в радости, которую она получает. Такой подход позволяет любую иррациональность представить в виде варианта рациональности.

Насколько в действительности применим инструментарий неоклассики к анализу нерыночных решений? Где та граница, за которой принцип полезности утрачивает свою силу, а рациональность представляется абсурдной? Достижения современных направлений институционализма, теории игр, теории информации, поведенческой и экспериментальной экономики позволяют усомниться в незыблемых постулатах неоклассики. Так, теория игр доказала, что на рынке может существовать не одно, а несколько состояний равновесия, и они не обязательно Парето-оптимальны; более того, возможны ситуации, при которых равновесие вообще недостижимо. Это влечет за собой ряд проблем: координации, совместимости, кооперации, справедливости, которые решаются лишь введением дополнительных институциональных ограничений. Противоречивость информации препятствует достижению полной рациональности. Анализ неопределенности привел к возникновению теорий поиска, асимметрии информации, сигналов [2,3,4], то есть попыткам, оставаясь в русле неоклассики, свести проблему к более разрешаемой проблеме риска.

Теория неполной рациональности, предложенная Г. Саймоном, упростила не проблему, а модель человека, понизив предполагаемую степень его рациональности. Ограниченность информационных и прогностических способностей агентов вынуждает их останавливаться не на оптимальных, а на удовлетворительных решениях (процедурная рациональность) [5]. Этот вывод Дж. Стиглер назвал той же максимизацией при учете издержек на получение и переработку информации. Ответом стала модель переменной рациональности Х. Лейбенштейна [6], согласно которой человек стремится к достижению оптимальной для душевного комфорта степени рациональности. Отсюда любому звену экономической системы присуща «Х-неэффективность», не позволяющая достичь оптимального уровня. Концепция Лейбенштейна тоже фактически оказалась в русле основного течения, поскольку оптимальный душевный комфорт индивида и есть максимизация его полезности.

Достойной альтернативой неоклассике стали выводы поведенческих теорий. Так, теория перспектив, исходя из гипотезы ожидаемой полезности, установила, что оценивая вероятность события, индивиды ориентируются на его репрезентативность, предшествующий опыт, при этом им свойственен самопроизвольный пессимизм и оптимизм, «эффект наделенности» и «иллюзия контроля» над событием [7]. Новое направление – нейроэкономика, основываясь на топографических исследованиях зон мозга в момент принятия решений (активность левого/правого полушарий), доказывает, что в обыденной жизни люди не любят принимать рациональных решений, поведение рационально только в критических ситуациях [8]. Наиболее радикальное в поведенческой теории направление – «новый патернализм» утверждает, что люди настолько иррациональны и не понимают своей собственной выгоды, что государство должно их подтолкнуть к выгодному для них решению [9].

Наконец, предпосылка устойчивости и независимости предпочтений настолько уязвима, что сторонники империализма выдвинули утверждение о стабильности предпочтений по отношению к базовым потребительским благам, а не к рыночным товарам [10]. Сдвиги в наборе ценностей и иррациональность поведения остались все-таки без объяснений. Ответом стали выводы институциональной теории: среда задает рамки интересов индивидов. Согласно теории соглашений [11], индивид подстраивается под условия, в которых он оказывается, такое поведение помогает ему избежать неопределенности во взаимоотношениях. Эволюционная экономика [12], оперируя понятием «рутины» как стереотипы поведения, показывает их устойчивость, *но не неизменность*. Изменения недетерминированы, открыты и необратимы, скорость и способность к ним зависят от характера рутин:

наиболее быстро меняются технологические, наиболее медленно – культурные.

Таким образом, очевидно, что методологический фундамент неоклассики даже при исследовании рыночных взаимодействий достаточно ограничен. Когда же речь идет об анализе нерыночного поля, следует, очевидно, пользоваться другими аналитическими инструментами. Принцип максимизации не помогает объяснить, почему люди проявляют твердость в отстаивании своих убеждений, рискуя карьерой, благополучием и даже жизнью. Почему совершают безрассудные поступки в период влюбленности и самоотверженность при заботе о больных?

Методологическую основу анализа нерыночных взаимодействий может дать теория соглашений, согласно которой индивид одновременно существует в различных подсистемах: рыночной, индустриальной, традиционной, гражданской, экологической, общественной мысли и творческой деятельности. Каждая подсистема характеризуется своими стандартами, нормой поведения, источником информации, вектором времени и сферой деятельности. Такое разграничение позволит ограничить исследовательское поле и нащупать точку опоры как в теоретических построениях, так и в эмпирических исследованиях.

Література

1. Г. Беккер. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. Т.1. Вып.1. С.26
2. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. // Теория фирмы/ Под ред. В.Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
3. Дж. Акерлоф. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм. // THESIS.1994. Вып.5. С.91-104.
4. Spence M. Job market signalling//Quarterly Journal of Economics, vol.87 n.3,1973, pp.355-374.
5. Simon H. Rational Decision – Making in Business Organizations. P.285.
6. Leibenstein H. Beyond Economic Men. Cambridge (Mass.), 1976.
7. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. // Econometrica. 1979. №47. P.263-291.
8. Bechara A., Damasio A. The Somatic Marker Hypothesis: A Neural Theory of Economic Decision // Games and Economic Behavior. 2005. № 52. P. 336–372.
9. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness // Yale University Press, 2008.
10. Stigler G., Becker G. De Gistibus Non Disputandum. // American Economic Review. 1977. Vol. 67. №2.
11. Болтански Л., Тевено Л. Критика и обоснование справедливости: очерки социологии градов / пер. с франц. М.: Новое литературное обозрение.- 2013. -576 с.
12. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Harward University Press, Cambridge, 1982.

Патлатой О.Є.

*к.е.н., старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету*

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ДОСЛІДЖЕННЯ: «НОРМАЛЬНА НАУКА» ЧИ НАУКОВА РЕВОЛЮЦІЯ?

В останні десятиліття в світовій економічній думці сформувалася певна система поглядів щодо сутності інноваційних процесів, форм їхнього прояву, необхідності та меж цілеспрямованого впливу на них з боку держави. Зазначені ідеї об'єднуються, як правило, під рубрикою концепцій національної інноваційної системи (НІС). Даний факт дозволив відомому теоретику НІС Б.А. Лундваллу виокремити низку спільних рис існуючих концепцій НІС, серед яких, зокрема, вирізняється особливий акцент на процесах взаємодії та відносин: «Відносини можуть розглядатися як носій знань і взаємодії у процесі створення нового знання. Це припущення відбиває факт, який полягає в тому, що фірми, інститути знань і люди не здійснюють інновації поодиноці... Мабуть, головна характеристика підходу до інноваційної системи – це те, що вона є відношенням» [4, с. 876]. У своїх подальших публікаціях дослідник іде ще далі, стверджуючи, що «поле інноваційних досліджень може наближатися до Кунівської ситуації, набуваючи характеристик та інститутів «нормальної науки», іншими словами, сфера характеризується високим ступенем консенсусу щодо теоретичних понять і методологічних підходів, а також щодо того, на що повинні бути спрямовані важливі проблеми дослідження» [2, с. 10, 148-159]. Однак чи так це насправді?

Зазначена вище характеристика концепцій НІС фіксує, що предметом інноваційних досліджень виступає не відношення людини до речі, що є типовим для світового економічного мейнстріму, а відносини різних суб'єктів інноваційного процесу між собою з приводу створення, розповсюдження нових знань, їх подальший рух та втілення в суспільне виробництво. Така особливість сучасної інноватики вигідно вирізняє її з-поміж інших галузей економічної науки. Водночас слід зауважити, що більшість інноваційних досліджень мають більшою мірою емпіричний характер, слугуючи передусім конкретній меті – забезпеченню ефективності інноваційних процесів на регіональному та національному рівнях. Мікроекономічні засади інноваційної теорії до сьогодні розвинені доволі слабо; не так багато досліджень присвячено ціноутворенню на нові науково-технічні знання, так само, як і особливостям формування ціни на принципово новий або модифікований за допомогою цих нових наукових знань товар (засіб виробництва чи предмет споживання). З-поміж наукових праць, які намагаються заповнити цю

прогалину слід виділити монографію У.Баумоля «Мікротеорія інноваційного підприємництва», у якій за допомогою стандартного аналітичного інструментарію мікроекономіки (хоча й зі значними застереженнями: автор заперечує максимізуючий характер поведінки економічних агентів і не визнає першочергового значення алокаційних проблем у мікроекономічній теорії) зроблена спроба визначення та певної формалізації ціноутворення на інновацію, її репліки, методів і форм конкуренції у високотехнологічному секторі, проблеми екстерналій інноваційної діяльності.

Стосовно організаційно-економічного аспекту інноваційного підприємництва, У. Баумоль стверджує, що більшість проривних інновацій за останні півтора сторіччя була створена саме малими підприємствами [1, с. 57-59]. Така думка в цілому узгоджується з традиційними уявленнями теоретиків НІС, що інноваційні процеси є результатом самоорганізації, заснованої на вільній підприємницькій ініціативі, а роль держави в цьому випадку зводиться до створення загальних сприятливих умов для інноваційної діяльності, побудови об'єктів інноваційної інфраструктури та в необхідних випадках ліквідації «провалів ринку», тобто забезпечення виробництва суспільних благ у сфері нових знань, які з об'єктивних причин не можуть бути створені в приватному секторі. На противагу цьому, останніми роками набувають популярності ідеї щодо вагомого значення планомірного начала в інноваційному розвитку. Так, відома дослідниця М.Маццукато доводить, що всі ключові інновації були створені та створюються за допомогою фінансування та подекуди за активної участі держави [5, с. 29-49]. Звідки впливає авторська концепція «підприємницької держави», згідно якої держава як представник платників податків повинна не тільки брати на себе ризики інноваційної діяльності, але й розділяти частку вигод від неї. На думку Маццукато, на сьогоднішній день ці вигоди практично не дістаються безпосереднім винахідникам і розробникам інновацій, а натомість необґрунтовано присвоюються монополіями та представниками фіктивного капіталу [2, с. 194-201].

Дана точка зору перегукується з позицією відомого дослідника Г.Іцковича щодо необхідності розвитку державного венчурного «капіталу»: «Публічний венчурний капітал розсуває нескінченні межі саморуху науково-технічного прогресу... Технологічні сфери інтересу держави є ширшими і частіше належать до більш ранніх стадій розвитку... Інтерес приватного венчурного капіталу занадто часто сфокусований на незначних інноваціях, нових видозмінах уже апробованих бізнес-ідей...» [146, с. 128]. Однак, на відміну від Маццукато, Іцкович радить державі як інвестору фокусуватися не

на безпосередніх грошових вигодах для платників податків, а передусім на науково-технічній ефективності обраних інноваційних проектів.

Отже, навіть побіжний погляд на сучасні тенденції в інноваційних дослідженнях не дозволяє погодитися з думкою Б.А. Лундвалла щодо досягнення ними стану «нормальної науки». Навпаки, ситуація більше нагадує наукову революцію коли усталена в науці система поглядів не в змозі розв'язати існуючі теоретичні проблеми, внаслідок чого з'являється низка нових конкуруючих теорій. Крім того, треба визнати, що інноваційним концепціям усе ще бракує достатньої теоретичної бази та добре розвинутої системи наукових категорій. Нарешті, слід зазначити, що економічна думка останніх років усе більшою мірою фокусується не стільки на виробництві й ефективному використанні інновацій, скільки на проблемах розподілу вигод від реалізації нових розробок (зміна предмета дослідження). У цьому процесі прихильники традиційних підходів до НІС неявно представляють інтереси великого монополістичного капіталу, деякі дослідники (У. Баумоль) захищають дрібних інноваційних підприємців і винахідників, інші ж (М. Маццукато, Г. Іцкович) претендують на захист інтересів платників податків, тобто суспільства в цілому.

Література

1. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль, пер. с англ. Ю. Каптуревского; под.ред. Т. Дробышевской. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.
2. Innovation Studies: Evolution and Future Challenges / ed. by J. Fagerberg, B. R. Martin and E. Sloth. – Oxford University Press, 2013. – 215 p.
3. Etzkowitz H. The Triple Helix. University-Industry-Government. Innovation in Action / H. Etzkowitz. – London: Routledge, 2008. – 176 p.
4. Lundvall B.Å. National innovation systems: from List to Freeman / B.Å. Lundvall / Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / ed. by H. Hanusch, A. Pyka. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007. – PP. 872-881
5. Mazzucato, M. The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths. – London: Anthem Press. – 2013. – 284 p.

Ластовенко М. Г.

к. е. н., доцент, кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

СУЧАСНІ ГРОШІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ

Розглядаючи сучасний державно-фінансовий капіталістичний спосіб виробництва з боку його діалектичного розвитку, варто констатувати той історичний факт, що перед нами постає вже перезріла економічна структура, яка суттєво відрізняється від класичної моделі капіталізму. [1, с. 201–215; 2, с. 170–181] Як відомо, економічні закони в класичній моделі капіталістичного

способу виробництва реалізуються через систему необмеженої, вільної, досконалої конкуренції, через її конкретні форми — внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію. У результаті дії внутрішньогалузевої конкуренції формується суспільна вартість, а результатом міжгалузевих конкуренцій є ціна виробництва, що суттєво відрізняється від суспільної, ринкової вартості і вже має інше якісне вираження. Вона виражає конкретніші товарно-капіталістичні відносини. У державно-фінансовому капіталістичному способі виробництва відбулися суттєві зміни в механізмі дії закону вартості і в його формах прояву. Так, для сучасної стадії розвитку капіталістичного способу виробництва характерним є таке.

По-перше, панування монополій (монопольного капіталу, державно-капіталістичного капіталу, фінансового капіталу, державно-фінансового капіталу). Державно-фінансова монополія перетворилася на іманентну форму сучасного капіталістичного способу виробництва. Звісно, досконала конкуренція також існує, але вона вже не панує на ринку товарів і послуг, грошей та капіталів.

По-друге, відбувся суттєвий підризок вільного переливу капіталів, живого і упередженого праці, як у результаті дії внутрішньогалузевої конкуренції, так і міжгалузевих. Праця і капітал у сучасних умовах мають суттєві межі та бар'єри для вільного руху між галузями виробництва.

По-третє, відбувся визначальний розрив оптових і роздрібних цін від цін виробництва і утворилася стійка тенденція до формування і панування монополією високих цін. [3, с. 44]

По-четверте, на рівні фірм, виробничих одиниць також відбулися глибинні зміни. Посилюється концентрація і централізація капіталів, збільшуються розміри фірм, розвивається планування та маркетинг усередині фірм.

По-п'яте, у межах суспільного виробництва все більшу силу набуває тенденція до індикативного планування.

У цих умовах трансформовані економічні відносини сучасного капіталістичного способу виробництва мають специфічні, особливі форми їх прояву. Особливість форм їх прояву полягає в тому, що товарно-вартісні відносини також вже є підірваними. Товар перестає бути таким у політико-економічному, строго науковому змісті. Він ще залишається товаром, але вже не товар. Старі економічні форми постійно поповнюються елементами внутрішньо несприятливого їм змісту, з'являються елементи нового змісту.

Результатом розвитку товарного обігу є загальносуспільний товар, товар, що обмінюється на всі інші товари, гроші як загальний еквівалент, гроші як відокремлена від усіх інших товарів форма вартості. Але зважаючи

на те, що товарно-капіталістичне виробництво вже є підірваним, вартісна форма зв'язку підривається та формуються передумови і елементи безпосередньо суспільної форми зв'язку, товар перестає бути товаром у строго науковому розумінні його сутності, то і гроші як такі в строго науковому змісті також перестають бути грошима. З одного боку, вони класичні гроші, а з іншого — вже перестають бути грошима, виступають як засіб обліку суспільного упредметненого труда.

Грошові відносини в сучасних умовах поступово втрачають свою іманентну сутність тому, що втрачено іманентну сутність тих глибинних виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, які вони віддзеркалюють на поверхневішому рівні функціонування.

Як відомо, іманентна сутність грошей проявляється в їх функціях. Саме в становленні форми вартості, розвитку форм грошей і криється специфічна особливість сучасних грошей [4, с. 148–154].

Електронні гроші, зокрема електронні гривні, необхідно розглядати:

1. З одного боку — як форму паперових грошей, паперових гривень, як одиниці вартості, що зберігаються на електронному пристрої, як знаки вартості товарів. Паперові гроші на відміну від золотих грошей не мають фіксованого державою масштабу цін, а ціна товару золото щоразу залежить від кон'юнктури ринку, встановлюється ним. Це стосується й електронних грошей;

2. З іншого боку — у зв'язку з підривом товарно-капіталістичного виробництва та розвитком кредит-капіталу, грошей як засобу платежу, кредитних грошей електронні гроші, електронні гривні виступають як депозитні гроші в безготівковій формі у вигляді грошових зобов'язань емітентів, записів на особистих та карткових рахунків у банках, засобів обліку суспільного упредметненого труда. З цієї сторони електронні гроші як загальний еквівалент втрачають свої властивості, товарну природу, стають нетоваром, виступають, у своїй переважній формі, у вигляді безготівкових грошей як засіб обліку і контролю.

Література

1. Зверяков М. І. Національна економічна система: проблеми теорії: монографія / М. І. Зверяков. — Одеса: Астропринт, 2012. — 320 с.
2. Жданова Л. Л. Відновлення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика: монографія / Л. Л. Жданова. — Одеса: Астропринт, 2014. — 296 с.
3. Покрытан А. К. Экономическая структура социализма: функционирование и развитие / А. К. Покрытан, 1985. — М.: Экономика. — 264 с.
4. Ластовенко М. Г. Проблеми функціонування і розвитку грошей та їх форм / М. Г. Ластовенко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. — Одеса: ОДЕУ, 2004. — Вип. №16. — С. 148–154.

МЕРИТОРНІ БЛАГА ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

Серед суспільних благ особливе місце займає специфічна група благ, яка потребує підтримки держави – мериторні блага. Вперше мериторні блага виділив американський економіст німецького походження Річард Масгрейв, який звернув увагу на те, що деякі економічні блага фінансуються за рахунок державного бюджету: субсидування житла для бідних верств населення, обов'язкова державна освіта, обов'язкове державне щеплення - поставляються для людей, які бажають їх та у тій ступені, в якій вони бажали їх отримати [1, с. 3].

Мериторні блага (merit goods) по Річарду Масгрейву - це блага, попит на які з боку приватних осіб відстає від бажаного суспільством та стимулюється державою, тобто індивідуальні вподобання є об'єктом коригування держави. Він виділяє чотири базові ситуації, виникнення мериторних благ [2, с.70-80]:

1. «Патологічний випадок»: суспільство прагне захистити недостатньо інформованих осіб від їх можливих негативних рішень. Виділяють нераціональність поведінки індивідуума та його необізнаність. У цих умовах мериторика повинна забезпечити коригування індивідуальних вподобань. Прикладами можуть бути діти (особи) з вадами розумового розвитку, за адекватність вибору яких повинно відповідати суспільство.

2. «Слабовілля Одиссея»: держава змушена перешкоджати деяким невірним рішенням індивідуумов. Мериторне втручання орієнтовано на створення інституційних умов для раціонального вибору індивідуумов-законодавче обмеження. Прикладом можуть бути алко – наркозалежні особи, які невзможі самі подолати згубну звичку і, яким хтось інший повинен допомогти від неї позбавитися.

3. Подолання ірраціональності поведінки незаможних та надання допомоги тим членам суспільства, які її потребують. Держава пред'являє додатковий попит на вказані блага, відмінний від «перекручених» індивідуальних переваг для подальшого розподілу між незаможними громадянами (безкоштовного або пільгового). Прикладом може бути підтримка театрів, музеїв з боку держави.

4. Забезпечення загальних потреб, властивих суспільству як такому. При цьому деяким товарам та послугам в якості альтернативи індивідуальної норми можуть виступати загальні норми. Приклади – турбота про збереження історичних місць, природи тощо.

Прикладами мериторних благ також є культура, охорона здоров'я, освіта, наука, субсидування житла для родин з низьким доходом, які можуть бути надані індивідуально.

У сучасних умовах наявність у людини запасу знань, навичок, інтелекту та творчих здібностей визначає розвиток держави. Отже, освіту та науку слід розглядати разом з культурою, оскільки інтелектуальні здатності особи невіддільні від його духовної основи.

Такі мериторні блага як освіта, культура мають всеохоплюючий характер, проникають в усі сфери суспільного життя та сторони людської діяльності, впливають на різні об'єкти, явища та процеси суспільного життя, що дає їм можливість впливати на загальний стан справ у суспільстві, регулювати та контролювати їх. Тому, головною рушійною силою економічного розвитку стає людський потенціал, який надає економіці інноваційний характер, а державні витрати на культуру, освіту стають ефективними інвестиціями в людину.

Водночас, невід'ємною умовою ефективної участі людини у трудових процесах є його здоров'я, оскільки, особа не може плідно реалізувати свої потреби та інтереси не маючи достатнього рівня здоров'я [3, с.4].

Охорона здоров'я, освіта, харчування, чиста питна вода, прожитковий рівень доходів тісно пов'язані між собою та підтримують один одного, що сприяє покращенню людського потенціалу та благополуччя [4, с.12].

Таким чином, мериторні блага у сучасних умовах відіграють системоутворюючу роль та формують ядро інноваційного виробництва [3, с.4]. Економічний рост у суспільстві залежить від постійного інвестування, зокрема, у сфери освіти, науки, культури, охорони здоров'я, оскільки зазначені мериторні блага мають важливе значення у побудові людського капіталу, який сьогодні вважається одним із ключових чинників сприяння процесу розвитку.

Література

1. Wilfried Ver Eecke, Mark Novacki Using the Economic Concept of a 'Merit Good' to Justify the Teaching of Ethics across the University Curriculum. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ink.library.smu.edu.sg/cgi/viewcontent.cgi?article>

2. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance /R.A. Musgrave// N. Y. : McGraw-Hill., 1959. - 628Р.

3. Корчагина Т.В. Объективная необходимость возникновения мериторных благ в экономике. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/obektivnaya-neobhodimost-vozniknoveniya-meritornyh-blag-v-ekonomike>

4. Hjerpe Reino Provision of Public and Merit Goods: Towards an Optimal Policy Mix? - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/RIP10.pdf>

СЕКЦІЯ 3. ПРОБЛЕМИ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Кухарська Н.О.

д.е.н., професор кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Розвиток процесів глобалізації являє собою об'єктивний процес, який, з одного боку, призводить до відносного вирівнювання попиту і пропозиції на різних товарних, фінансових та інших ринках, з іншого – породжує взаємний вплив зміни ринкової кон'юнктури на національних та світових ринках. Ці умови визначають суперечливість впливу глобалізації на макроекономічні умови окремих країн, в тому числі і на просування інновацій.

В сучасних умовах під впливом процесів глобалізації змінюється інноваційна система України: з однієї боку глобалізація призведе до змін у структурі національного споживання, а з іншого – посилює інтеграцію національних підприємств та фірм зі світовими інтегрованими виробничими системами, управління над якими на глобальному рівні здійснюють транснаціональні корпорації.

Інноваційний розвиток економіки України в глобальному інноваційному просторі представлено таблиці 1.

Таблиця 1

Україна у міжнародних інноваційних рейтингах

Назва рейтингу	Рік	Позиція*
Рейтинг країн світу за Індексом розвитку людського капіталу (The Human Capital Index)	2015	31 (124)
Рейтинг країн світу за Індексом глобалізації (KOF Swiss Economic Institute, The 2013 Index of Globalization)	2013	47 (187)
Рейтинг розвитку Інтернету в країнах світу (The Web Index 2014)	2014	46 (86)
Рейтинг країн світу за Індексом інновацій (The Global Innovation Index 2014)	2014	63 (143)

**в дужках наведена загальна кількість країн, які представлені в рейтингу*

На початку нової технологічної хвилі у глобальному середовищі для України нагальною є радикальна зміна державної інноваційної політики, що передбачає обґрунтування адекватної її моделі, визначення загального вектора технологічних змін, уточнення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, запровадження європейських інструментів стимулювання інноваційної діяльності малих і середніх підприємств та ін.

Основним напрямком формування національної інноваційної системи України у XXI ст. є перехід від експортоорієнтованого сировинного зростання до інноваційного.

Першочерговим завданням є розробка і затвердження в установленому законом порядку стратегії інноваційного розвитку країни в умовах глобалізації *на довгострокову перспективу*, а також «оновлення» чинного нормативно-правового законодавства відповідно до реалій часу.

Входження України в глобальний інноваційний простір є стратегічно важливим завданням *на середньострокову перспективу*. З цією метою держава повинна докласти всіх зусиль щодо лібералізації вітчизняного законодавства в галузі науки, вищої освіти та інновацій. Необхідно створити систему фіскального стимулювання приватного капіталу, який інвестує в високотехнологічні галузі промисловості, а також в сектор досліджень і розробок.

Головними завданнями інноваційної політики держави *на короткострокову перспективу* є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій на усі сфери національної економіки.

Не менш важливим завданням є посилення кооперації з країнами-сусідами, з якими історично склалися міцні науково-освітні зв'язки: Польщею, Казахстаном, Білоруссю, Румунією, Туреччиною та ін.

Дієвим інструментом, який широко використовується в розвинених країнах світу, є запровадження пільгового оподаткування пріоритетних видів інноваційної діяльності. Причому від визначення *технологічних пріоритетів* (пріоритетних напрямів науково-технічної діяльності, які нині встановлюються відповідним Законом України) слід перейти до більш гнучкої системи встановлення критеріїв відбору технологій та інноваційних проектів за їхніми *функціональними ознаками* – рівнем стратегічної важливості питань соціально-економічного розвитку, які вони вирішують.

Шляхами прискорення розвитку інноваційних процесів в Україні в умовах глобалізованого простору є:

- 1) залучення сучасних технологій із-за кордону;
- 2) розбудова переважно інституційного середовища всередині країни;
- 3) формування системи фіскальних і фінансово-економічних преференцій;
- 4) об'єднання зусиль держави й бізнесу в напрямі фінансового забезпечення розвитку власної бази наукових досліджень.

Що стосується змін в самій інноваційній системі, то головними стратегічними напрямками для здійснення необхідних заходів по підвищенню якості її функціонування є наступні: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації і конкуренції; поліпшення загальних умов для притоку іноземних інвестицій в економіку України; створення законодавчих норм, ідентичних для вітчизняних та зарубіжних інвесторів; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит споживача.

За умов глобалізації інвестиційних процесів для України немає іншого вибору, як розробляти модель інноваційного розвитку економіки, розвивати інноваційне підприємництво, посилювати інноваційний характер виробничої діяльності. Адже сучасний ринок діє за допомогою нововведень, а інноваційне прискорення є основою його сталого розвитку.

Ушкаренко Ю.В.

*д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії
Херсонського державного університету*

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Кооперація пройшла довгий шлях у своєму розвитку і, природно, теорія та практика знаходилися на різних місцях часового чинника і відігравали різні ролі. У початковий період розвитку кооперації досвід господарювання та практика зумовили її зародження. Надалі виникла об'єктивна необхідність узагальнення практики, осмислення її форм і результативності, пояснення причин і чинників позитивного ефекту. Виникла теорія і методологія цього важливого для розвитку кооперації процесу. Теорія кооперації є складовою частиною економічної теорії – науки про умови й форми відтворення життєвих благ у всіх його стадіях – виробництва, розподілу, обміну та споживання. Ґрунтуючись на положеннях загальної економічної теорії, правомірно виділити теорію кооперації як науку про закономірності виникнення, розвитку, рушійні сили, форми вияву й чинники ефективності співпраці господарюючих суб'єктів з метою вдосконалення та зростання ефективності суспільного виробництва.

Теорія кооперації виконує важливі пізнавальні й методологічні функції і соціально-економічні завдання. Їхня сутність і значущість виявляється в тому, що теорія виступає як функціональна наукова основа цілеспрямованого регулювання й управління процесом кооперації. Теорія, методологія та практика в сукупності складають вчення про кооперацію, яке в логічній послідовності й на науковій основі виявляє, пояснює та спрямовує всі аспекти

процесу розвитку кооперації та кооперативного руху. Ці складові вчення про кооперацію взаємопов'язані й взаємообумовлені, тому вони досліджуються одночасно на загальній методологічній основі.

Сільськогосподарська кооперація знаходиться на етапі становлення, тому особливого значення набуває її теоретичне обґрунтування. Теорія базується на практиці й необхідна їй, а практика, своєю чергою, організується та спрямовується теорією. Все різноманіття теорій і наукових підходів до розвитку сільськогосподарської кооперації можна розділити на кілька груп залежно від того, як вони оцінюють сутність і роль кооперативних підприємств. Прибічники першого, колективістського, підходу вважали, що найкращою формою сільськогосподарського кооперативу є колективне господарство вищої форми, в якому в спільній власності знаходяться всі основні умови й засоби виробництва. Найбільш послідовно цей підхід виявився в теорії та практиці сільськогосподарського будівництва в СРСР [1, с. 142].

Найбільшою прагматичністю відрізнялися погляди американських теоретиків і практиків сільськогосподарської кооперації, передусім А. Шапіро. На його думку, сільськогосподарські кооперативи повинні стати аналогами крупних корпорацій, тоді завдяки своїй господарській потужності вони зможуть успішно конкурувати з приватними фірмами, що займаються аналогічною діяльністю, й у результаті зайняти домінуюче положення на ринку певних видів сільськогосподарської продукції [1, с. 142]. Проміжну позицію займали ті, хто вважав, що кооперація в сільському господарстві повинна сприяти збереженню трудового селянського господарства в умовах ринкової конкуренції, не допустити розорення селян або фермерів, їх поглинання крупними приватними корпораціями. Ця ідея глибоко і всебічно розроблена в працях російського економіста О. Чаянова.

Теорія сільськогосподарської кооперації, яка у своїй сучасній формі почала розвиватися з початку ХХ ст., незважаючи на ряд невирішених питань, знаходиться на досить високому рівні розвитку завдяки зусиллям численних закордонних і вітчизняних економістів, дослідників проблем розвитку кооперації. Зокрема, М. Маліком розроблена теорія і методологія мотивації виробничої діяльності в аграрній сфері економіки. Підтримка і розвиток кооперативної ідеї стали логічним етапом теоретико-методологічних досліджень мотивації групових дій [2, с. 248-250]. Вагомий внесок у відродження наукової школи кооперації в Україні зробив В. Зіновчук, яким були розроблені теоретичні й методологічні засади формування організаційної структури сільського господарства кооперативного типу в загальному контексті переходу до ринкової економічної системи та розбудови

демократичного суспільства в Україні [2, с. 250-253]. У працях багатьох інших учених опрацьовано значний теоретичний і фактичний матеріал, на основі чого зроблено відповідні висновки, обґрунтовано низку рекомендацій щодо розвитку кооперації в Україні.

Проте умови змінилися, завдання були уточнені, виникли деякі нові пріоритети. Тому виникає необхідність кардинального переосмислення і більш глибокого обґрунтування методології наукового пізнання формування й функціонування організаційної структури сільського господарства кооперативного типу. Таким чином, необхідність дослідження теоретичних і методологічних основ кооперації в аграрній сфері зумовлена тим, що не всі проблеми її розвитку вирішені до стадії можливого використання з високою ефективністю. Кооперативний розвиток відбувається повільно, непослідовно, суперечливо.

Отже, методологічне забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації також знаходиться в процесі розвитку, зміни, причому розробка даної методологічної бази є необхідною умовою наукового забезпечення аграрних перетворень у кооперації. Тому важливим є не тільки узагальнення практики, а й дослідження теорії та методології з метою виявлення всіх чинників позитивного і негативного впливу на розвиток сільськогосподарської кооперації.

Література

1. Сахарова Д.Б. Истории и теория кооперативного движения / Д.Б. Сахарова, И.С. Котов – Минск: Новое знание, 2009. – 279 с.
2. Саблук П. Аграрна економіка і політика в Україні: підсумки минулого та погляд у майбутнє: науково-популярні нариси у 3-х т. / П. Саблук – К.: Інститут аграрної економіки, 2001. – Т. III. – 486 с. – (Формування наукової ринкової школи економістів-аграрників).

Рябініна Л.М.

*д.е.н., професор кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

РЕФІНАНСУВАННЯ ТА ПОМИЛКОВІСТЬ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ТРАКТУВАННЯ

Перехід країн соціалізму від адміністративно-командної системи до ринкової економіки створив необхідність знайомства та розуміння цілої низки знань ринкової економіки, про яку, навіть, і не йшлося в плановій системі. Наприклад, з переходом до ринкової економіки життя стало вимагати від банків розуміння таких простих, але дуже важливих для практичної роботи банків понять як кредитоспроможність (позичальника і банку), ліквідність банку, його валютна позиція, операції spot, swap, forward та багато-багато

інших знань ринкової економіки, якими оперують банки усього світу в своїй щоденній практичній діяльності, але яких вітчизняні банки, майже, й не чули в плановій адміністративно-командній системі і тому вимушені були в умовах ринкових відносин знайомитись та опрацювати їх що називається «з коліс». Зрозуміло, що за таких умов, деякі поняття ринкової економіки та їх терміни ще й досі не мають чіткого визначення своєї теоретичної сутності і тому, навіть, створюють негативний вплив на оцінку діяльності комерційних банків, прикладом чого є, перш за все, знов змінена, до того ж не в кращий бік, [1] методика розрахунку валютної позиції банку, яка практично звела на нівець оцінку місця банку на валютному ринку, що має дуже негативні наслідки. З 1995 р. виникає і новий термін банківської діяльності «рефінансування комерційних банків Нацбанком України», який сьогодні посів свого місця не лише в практичній діяльності банків та їх клієнтів, але і серед науковців, і в законодавчих документах пострадянських країн.

Однак термін «рефінансування» буквально варто розуміти як повторне (від Re – повторно) фінансування конкретного об'єкту. Не випадково західні економісти відмічають, що «Під рефінансуванням (refunding) ми розуміємо достроковий викуп "старого" випуску облігацій і заміну його "новим" випуском» [2, Гл. 7.2]. (Зрозуміло, що з метою скорочення витрат на виплату відсотків), з чим не можна не погодитись, тим більш, що виникнення цього терміну в пострадянських країнах було пов'язано з існуванням дефіциту їх державного бюджету, в тому числі і в незалежній Україні. Це примусило її Уряд в умовах браку інших джерел фінансування дефіциту державного бюджету розпочати випуск облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), які надалі стали головним джерелом його фінансування. За таких умов, термін *рефінансування* цілком та повністю відповідає теоретичній сутності повторного фінансування (*рефінансування*) Урядом (а не банків!) завдяки повторного випуску їм облігацій внутрішньої державної позики.

Доречно відмітити, що перший аукціон по розміщенню ОВДП, в якому прийняло участь лише 11 комерційних банків, відбувся 10.03.1995 р., другий і третій - 11 та 18 квітня того ж року. Усього у 1995 році було проведено 28 аукціонів, від яких до бюджету поступило 30416 млрд купоно-карбованців або у гривневому еквіваленті 304,2 млн.грн. Таким чином, розміщення ОВДП стало не тільки найбільш привабливим методом інвестицій для інвесторів, а і найбільш придатним методом для виплати доходу і, особливо, для *погашення облігацій передуючих випусків* [3]. Варто відмітити, що питома вага доходів від випуску ОВДП, саме за рахунок яких покривався дефіцит державного бюджету незалежної України, у 1995 році складала лише 6%, у 1996 р. – 35 %, в 1997 році близько 60%. При цьому ОВДП, випущені Урядом для покриття

дефіциту державного бюджету, який за 25 років існування незалежної країни отримав хронічного характеру, з 2003 р. збільшився з 1 млрд. грн. до 78,0 млрд. грн. у 2014 році, Не можна не сказати про те, що сьогодні основна маса емітованих ОВДП не знаходиться у обігу на відкритому ринку, бо їх випуск і розміщення здійснюються цільовим образом, як це було із Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Спершу Мінфін здійснює випуск ОВДП, які далі передаються необхідній структурі, наприклад, ФГВФО. Після цього вони «монетизуються» Нацбанком по мірі необхідності, перетворюючись у гривні на банківських рахунках тих установ, які мають платити вкладникам. Таким чином, НБУ не просто «друкує гроші», а видає їх під забезпечення ОВДП. З цього випливає, що другим джерелом поповнення бюджету грошима є монетизація державних цінних паперів. Інакше кажучи, Уряд емітує боргові зобов'язання в обмін на які НБУ надає гроші. Саме за таких умов здійснюється збільшення грошової маси і, відповідно, провокується інфляція. Наприклад, за 2015 р. в обмін на ОВДП було видано 62,1 млрд. грн. З початку цього року портфель ОВДП збільшився майже на 37 млрд гривень і досяг обсягу в 542 млрд гривень. Головним держателем цих паперів залишається НБУ із портфелем у 385 млрд грн; другими є банки, у яких сконцентровано ОВДП на 120 млрд грн. Вони і були головними покупцями облігацій. [4]

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що повторні випуски і розміщення ОВДП Урядом (за допомогою центрального банку країни) для покриття дефіциту державного бюджету цілком та повністю є формою державного кредиту. Серед особливостей державного кредиту відносно інших форм кредиту: банківського, комерційного, споживчого та інш. варто назвати те, що позичальником в державній формі кредиту завжди виступає Уряд, а кредитором – юридичні та фізичні особи. Однак з того, що Уряд України повторно здійснював випуски ОВДП (в тому числі з метою *погашення облігацій передуючих випусків*), то саме тільки цей процес є нічим іншим як *рефінансуванням* Нацбанком України Уряду, а не банків. З того що серед функцій центрального банку існує функція «банка банків», зміст якої полягає в тім, що центральний банк, як і будь-який банк має виконувати триаду базових банківських операцій: вклади, позички, розрахунки. Тому центральний банк не лише здійснює розрахунки між банками, а залучає та зберігає їх кошти і *кредитує їх* (а не фінансує, до того ж ще й повторно), надаючи банкам різні види позичок (в тому числі і на підтримку їх ліквідності, що сьогодні вперто називають «рефінансуванням банків», а не їх кредитуванням для підтримки банківської ліквідності. До того ж, виходячи зі своєї функції «банка банків», центральний банк є для комерційних банків «кредитором в останній інстанції». Саме з цього центральний банк має

надавати позички комерційним банкам, надаючи їм допомогу при їх скрутному становищі для підтримки їх ліквідності. Не випадково в Законі РФ про ЦБР «...під рефінансуванням розуміється *кредитування* Банком Росії кредитних організацій» [5, ст.40, курсив мій, Л.Р.]. В Законі «Про НБУ» серед видів його операцій відмічається, що він «...*надає кредити банкам для підтримки ліквідності*» [6, ст 42]

Таким чином, сьогодні існує суттєва помилковість у використанні такого поняття в діяльності комерційних банків, як рефінансування, яке затушовує дійсно існуюче *рефінансування Уряду* країни, а не банків, тим більш, що на практиці фактично здійснюється кредитування комерційних банків центральним банком для підтримки їх ліквідності під залог ОВДП.

За таких умов, термін «рефінансування комерційних банків» Центральним банком країни, який виник після 1995 р., ніяким чином не відповідає ні теоретичній, ні практичній сутності змісту цього терміну і має бути скасованим.

Література

1. Постанова Правління Національного банку України від 17.12.2007 р. N 458 «Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні»
2. Ван Хорн Д. К. Основи фінансового менеджменту / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл., Джон М., 12-е вид., перероб. і доповн. Пер. с англ. – «І.Д.Вільямс», 2008. - 1232 с.
3. Государственные облигации Украины [Электроний ресурс]. – Режим доступу: – studbooks.net...finansy/gosudarstvennyye_obligatsii...
4. Непростой долг: на рынке гособлигаций грядут изменения [Электроний ресурс]. – Режим доступу: forbes.net.ua/nation/1415033...dolg-pa...gosobligacij...
5. Федеральний Закон РФ від 10.07.2002 р. № 86 - ФЗ «Про Центральний банк Російської Федерації (Банк Росії)» (у ред. від 27.10.2008 № 176
6. Закон України «Про НБУ», Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 29, ст.238, із змінами та доповн. на 08.12.2016 р.

Росецька Ю.Б.

к.е.н., доценткафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ИНДИКАТОРЫ СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ

Основным императивом, определяющим развитие современного общества, становится гуманизация экономического развития, то есть его направленность на прогресс человека. Показателями гуманизации в развитых странах являются низкая дифференциация доходов, высокая ценность гражданской свободы, социально-правовая защищенность личности, развитая система воспроизводства человеческого потенциала и, как результат, мощный средний класс [1]. В связи с этим возникает необходимость изучения

предпосылок и проблем формирования среднего класса в Украине, как основной социально-экономической единицы общества.

Тенденции к современному представлению западным обществом понятия «средний класс» отражено в отчете Всемирного банка о Перспективах мировой экономики за 2007 г., где средний класс мирового уровня определяется, как группа населения способная покупать импортные товары высокого качества, импортные машины, осуществлять международные путешествия, а также имеет доступ и возможности пользоваться услугами международного уровня, включая высшее образование [2].

Действительно, большинство стратификационных моделей в качестве главного критерия стратификации выделяют доход. Несмотря на это, американские ученые К. Дэвис и У. И. Мур в «Принципах стратификации» утверждают, что доход, являющийся одной из важнейших детерминант социального статуса, не является его причиной: «Поверхностно и ошибочно рассматривать высокий доход как причину человеческой власти и престижа, так же как ошибочно полагать, что повышенная температура тела является причиной болезни...» [3].

Иными словами, доход – не определяет, а отражает статус семьи или индивида. Часто говорят, что доход и престиж – это мотивации, созданные обществом для того, чтобы заполнить пустующие профессиональные ниши наиболее квалифицированным и мотивированным персоналом [4]. Это важный механизм, который соответствует утверждению о том, что класс является подвижным и определяется комбинацией выборов и возможностей. Ведь, согласно экономической теории, уровень личного дохода – это, прежде всего, результат владения ограниченными ресурсами: как правило, индивидуумы, обладающие уникальными навыками и знаниями, обладают и высокими статусными позициями, что приносит им высокий доход.

Однако, такая ситуация характеризует лишь общества с устоявшейся социальной структурой. Для транзитивных обществ, каким является украинское общество, доход в большинстве моделей был и остается главным критерием стратификации.

Таким образом, целью нашей работы есть анализ **материальных** индикаторов среднего класса в Украине. Для этого необходимо изучить динамику и структуру доходов и расходов населения Украины, коэффициенты дифференциации доходов и субъективные оценки населением уровня своего дохода и материального статуса семьи.

Результаты проведенного исследования [5] показали, что нижним порогом дохода, необходимого для того, чтобы жить нормально, является средний коэффициент 1,61 применительно к средней зарплате, и 4,28

применительно к минимальной зарплате. Показатели среднедушевого дохода, рассчитанные на основе данного коэффициента, по нашему мнению, позволяют определить также минимальное значение дохода, необходимое для отнесения субъекта к среднему классу. В 2013 году его значение, рассчитанное на основе минимальной зарплаты, составило 5065,9 грн., а на основе средней зарплаты – 5174,5 грн. Разница между приведенными показателями составляет 2,14%, что является допустимой статистической погрешностью и позволяет использовать коэффициенты, рассчитанные на основе минимальной и средней зарплаты, как равнозначные и альтернативные показатели.

Таким образом, несмотря на то, что субъективно к среднему классу относят себя 38,0% населения, а «живут средне» – 44,9%, объективно по показателю удовлетворения материальных потребностей к среднему классу можно отнести не более 19,3-19,9% населения. Следовательно, субъективные оценки населения не являются достаточным условием для отнесения к среднему классу [5, с.161-162].

Для создания предпосылок развития среднего класса необходима слаженная экономическая политика государства на всех уровнях. По мнению В. Подгорной, перспективы развития среднего класса связаны с двумя компонентами: с одной стороны, целенаправленной политикой государства по отношению к бедным слоям, а с другой – стимулированием групп населения, которые самостоятельно готовы вкладывать ресурсы в экономическое развитие страны [6].

Одним из главных элементов для развития среднего класса должна стать **образовательная программа**, направленная на формирование доступных кредитов для обучения. Кроме того должна развиваться система грантов. Для ее развития государство должно стимулировать бизнесменов путем уменьшения налогового гнета. Также правительству необходимо разрабатывать долгосрочный прогноз потребностей рынка труда и соответственно формировать госзаказ на образование, размещать его на тендерных основах в учебных заведениях и финансировать из бюджета. Это должно касаться не только высшего, но и профессионального образования, которое нужно поднять на достойный уровень [7].

Следующим элементом, необходимым для развития среднего класса должна являться реализация **жилищной программы**, которая позволила бы представителям среднего класса на свои собственные средства иметь нормальные жилищные условия.

Важнейшей предпосылкой для укрепления среднего класса должна стать **упрощенная система налогообложения**. Она позволит реализовать себя

людям, которые имея высокие профессиональные навыки, не могут или не хотят применять их в сфере наемного труда. Также, налоговая система должна исходить не из доходов отдельного лица, а из доходов всей семьи.

Для укрепления среднего класса необходимо **трансформировать систему зарплаты** в бюджетной сфере таким образом, чтобы наемные работники с высоким профессионально-образовательным уровнем относились к среднему классу. Частные предприятия неизбежно будут вынуждены учитывать уровни оплаты труда в бюджетных структурах и, соответственно, будет расти зарплата в этом секторе [7].

Серьезным препятствием для развития среднего класса является также укрепившаяся олигархическая система, которая неэффективно использует ресурсы, подавляет здоровую инициативу, искажает трудовую мотивацию. В длительной перспективе такое общество обречено, в лучшем случае, на застой. Поэтому развитие среднего класса напрямую зависит **преодоления сложившейся в обществе олигархической системы власти.**

Проведение указанных мер государственной политики будет способствовать формированию и укреплению среднего класса, демократических ценностей и повышению конкурентоспособности страны на мировой арене.

Література

1. Росецька Ю.Б. Роль людського капіталу в модернізації економіки // Науковий журнал: Академічний огляд. Економіка та підприємництво. - № 1 (36) – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля, 2012.– С. 57-62.
2. Global economic prospects 2007 : managing the next wave of globalization. - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Электронный ресурс. Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/12/06/000112742_20061206155022/Rendered/PDF/381400GEP2007.pdf
3. Davis, Kingsley and Wilbert E. Moore. "Some principles of stratification." // American Sociological Review. – 1970, № 10 (2), P. 242-249.
4. Levine, Rhonda. Social Class and Stratification: classic statement and theoretical debates. – Lanham, MD: Rowman & Littlefield. - 2006. – 304 p.
5. Сорочан О., Кошелева Н., Росецкая Ю., Филип Н., Ливицки О. Стратификация и средний класс в Восточно-Европейском Пограничье / Под ред. О. Сорочан. – Вильнюс : ЕГУ, 2015. – 200 с.
6. В. Подгорная Куда «подвинуть» средний класс? / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page3-85.html>
7. Е. Лібанова Реальність і уявне в житті середнього класу / Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page3-87.html>

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие мировой экономики на современном этапе характеризуется формированием новых институциональных форм взаимодействия, на глобальной уровне. В теории появление термина глобальные логистические цепи было обусловлено переходом к тесной производственной и сбытовой консолидации между различными странами. Этот этап эволюции производственно-распределительных цепей в системе глобального товарного обмена оказался детерминирован институциональным сдвигом в макроэкономической среде функционирования национальных экономик. Необходимость решения задачи определения перспективного вектора теоретико-познавательного развития глобальной логистики, более практического разворота исследований и их высокая концептуальная и прикладная значимость, а также сохраняющаяся недостаточность существующего уровня научной разработки данной проблематики предопределили выбор темы и проблемных аспектов публикации.

Характеризуя глубину научно-практической разработки современной проблематики функционирования глобальных цепей поставок, необходимо опираться на оценку этапов концептуализации глобальной логистики. Важный теоретический фундамент в научной оценке проблем глобальной логистики, трансформации глобального потребительского спроса, представлен в исследованиях таких ученых, как П. Друкер, Р. Каплински, Р. Кох, Дж. Лайкер, Г. Минцберг, М. Моррис, М. Портер, А. Стрикленд, А. Томпсон, Р. Хэндфилд, А. Яковлев О. Григорьев, Д. Митяев, М. Хазин и др. В работах этих ученых цепь накопления стоимости была разделена на этапы, идентификация которых позволила раскрыть характер кооперации звеньев, создающих ценность продукта для потребителя как на национальном, так и на глобальном уровне.

Современная глобализация сформировала мощную инфраструктуру глобального товарного обмена и, как считалось, прогрессивную, сердцевину которой составили транснациональные производственно-торговые цепочки. Однако кризис показал, что устойчивость сформировавшейся системы торгового обмена не достижима на современном этапе. Расширение уровня присутствия ТНК в национальных отраслевых системах, закрывающие отдельные технологические заказы в рамках общей цепочки создания

добавленной стоимости, ослабляют экономический суверенитет отдельных стран, и снижают устойчивость самих глобальных логистических цепочек. Трансформация системы глобального товарного обмена определяется такими процессами как дестабилизации мировой экономики, институциональное наложение которой сформировало инволюционный цикл развития национальных производственно-распределительных цепей [1]. Последние фактически оказались вне области научных исследований глобальной логистики, однако кризис и последовавшая за ним разбалансировка глобальных цепей поставок актуализировали макроэкономический синтез глобальных цепей создания добавленной стоимости. Неустойчивость моделей спроса и его финансирования привела к стагнации потребления, а конкуренция в динамике снижения затрат на рабочую силу показала ограниченность потенциала роста. В этих условиях восстановление мировой торговли может опираться на национализацию логистических цепей поставок и расширение внутреннего спроса.[1] Механизм современной трансформации глобальной логистики должен быть обусловлен переходом от стратегии экспортно ориентированного роста к стратегии роста с опорой на внутренний спрос. Внутренний спрос не должен быть стихийным, так как зависит от преобразований на национальном уровне. В его основе лежит контрциклическая политика, которая позволяет последовательно преобразовать и сбалансировать стратегию экономического роста. Увеличение внутренней покупательской способности населения через запуск цикла роста занятости, доходов и потребления, поддержание баланса расходов и инвестиций, позволит не только стабилизировать состояние национальной экономики, но и сформировать возможности для синергетического взаимодействия, снижая противостояние в глобальных цепях поставок. Обоснование возможностей реконструкции производственных цепей национальной экономики позволяет сделать вывод, что пролонгация экспортно ориентированной стратегии роста не будет обеспечивать увеличение внутреннего потребления. Последнее может быть стимулировано через увеличение доли государственных расходов и одновременное решение целого комплекса задач, связанных с повышением покупательской способности населения и управлением внутренним спросом, что позволит снизить опору на чистый экспорт, ограничить при необходимости рост импорта. Растущая конкуренция передовых в промышленном отношении стран в региональных цепях поставок уменьшит возможности сырьевых экономик преодолеть экспортно-сырьевую специализацию, ограничивая использование ренты для наращивания инвестиций в повышение квалификации кадров и в технологии.

Современное развитие теории глобальной логистики и исследований системы глобальной товарно-сбытовой, производственной кооперации должно опираться на разработку макроэкономических аспектов устойчивости цепей поставок. Тесная связь между моделью роста экономик и моделью их включения в глобальную логистическую систему, определяет значимость глобальной логистики, трансформируя всю парадигму организации внешнеэкономических связей.

Література

1. Резников, С. Н. Трансформация вектора и модели послекризисного развития мировой экономики: концептуальный аспект / С. Н. Резников // Интеграл. - 2011. - № 6

Щербак А.В.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА – НЕОБХІДНА УМОВА ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В економічній теорії починаючи з Адама Сміта визнається дуже важливе значення конкуренції для збільшення багатства народів. У той же час різні напрямки економічної думки приділяють питанням конкуренції неоднакову увагу. Кейнсіанство, роблячи акцент на проблемах макроекономіки, мало цікавиться проблемами конкуренції. У той же час деякі заходи державного регулювання, що пропонуються кейнсіанцями, сприяють її обмеженню. Набагато більше уваги приділяє питанням конкуренції неокласична теорія. У той же час її розвиток неокласики розглядають передусім як результат звільнення економіки від обмежень, встановлених державою і монополіями.

В кінці минулого століття з'явилася теорія конкурентних переваг М. Портера, яка робить акцент на проблемах конкуренції. Аналізуючи детермінанти конкурентних переваг, він зазначив, що саме інтенсивність внутрішньої конкуренції має найважливіше значення для успіху на світовому ринку. На відміну від багатьох неокласиків, Портер виступає за активну державну політику. Але він вважає, що необхідно використовувати лише ті методи, інструменти, які не призводять до ослаблення конкуренції: інвестиції в НДДКР, освіту, інфраструктуру, підтримка кластерів, стимулювання попиту на високотехнологічну продукцію, підтримка високих стандартів. Портер критично ставиться до традиційних інструментів промислової політики - пільг, субсидій. «Роль держави має полягати в тому, щоб «підштовхувати» вітчизняну промисловість і спонукати її до розвитку, а не пропонувати

«допомогу», яка дає промисловості можливість не розвиватися», - писав він [1, с. 48].

Необхідність розвитку конкуренції усвідомлюється і урядами ряду країн. Становить значний інтерес досвід Австралії. У 90-ті роки в цій країні були проведені широкомасштабні реформи, спрямовані на розвиток конкуренції. В ході експертизи законодавства було виявлено 1700 актів, що містили норми, що обмежують конкуренцію. У більшість з них були внесені зміни. З тих пір Австралія демонструє вражаючі економічні показники. За деякими оцінками, завдяки реалізації цих реформ середня австралійська родина щорічно отримує додатковий дохід, еквівалентний 4 тисячам євро [2, с. 80].

З 80-х років минулого століття в розвинених країнах здійснюється дерегулювання економіки. Один з найбільш дієвих інструментів, що використовується при цьому - аналіз регулюючого впливу (АРВ). Це - формалізований процес експертизи нових нормативних документів, покликаний з'ясувати, чи перевищують вигоди від норми регулювання пов'язані з нею витрати. Однак деякі акти, що формально відповідають вимогам АРВ, можуть в той же час серйозно обмежувати конкуренцію.

Організація економічного співробітництва та розвитку підготувала Інструментарій для оцінки впливу на конкуренцію. У ньому міститься методика виявлення непотрібних обмежень конкуренції і вироблення альтернативних заходів, які дозволяють досягти поставлених цілей. ОЕСР рекомендує інтегрувати АРВ і оцінку впливу на конкуренцію. Наприклад, в Єврокомісії оцінка впливу на конкуренцію стала обов'язковою частиною АРВ з 2005 року.

Конкуренція в Україні, як свідчать опитування підприємств, стала посилюватися з кінця 90-х років минулого століття. Цьому сприяли заходи з дерегулювання економіки і розвитку конкуренції: запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, зменшення кількості ліцензій, аграрна реформа тощо. Не випадково, що саме з 2000 року в країні після десятирічного спаду почався економічний підйом. У той же час дані опитувань свідчать: інтенсивність внутрішньої конкуренції зростала до 2007 року, потім почала знижуватися. Слід враховувати, що Портер вважав ослаблення внутрішньої конкуренції важливою причиною втрати конкурентоспроможності і порівнював його з гниттям. Це пояснює багато наших сьогоденних проблем.

Чимало ринків в Україні монополізовано, для багатьох інших характерна нерівність умов конкуренції або змови. Користуючись своєю ринковою владою, торговельні мережі фактично грабують виробників, нав'язуючи їм

кабальні договори. Розкривши змову, в якому брали участь 15 роздрібних мереж, Антимонопольний комітет України оштрафував їх на загальну суму в 203,6 млн. грн. Формування ефективного конкурентного середовища – необхідна умова стабільного та динамічного розвитку економіки, її інноваційної переорієнтації.

Нинішній уряд здійснює дерегулювання економіки. Однак цього мало. Норм, що обмежують конкуренцію, в нашій країні не менше, ніж було в Австралії. Необхідна дієва Програма розвитку конкуренції, спрямована на усунення з українського законодавства антиконкурентних норм. При її підготовці слід спиратися на світовий досвід, використовувати Інструментарій ОЕСР для оцінки впливу на конкуренцію. Лише коли наш уряд буде не на словах, а на ділі підтримувати добросовісну конкуренцію, перед Україною відкриються сприятливі перспективи.

Література

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. /М.Портер – М., Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию – OECD, 2007 – 217 с.

Чередниченко Г.А.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація економіки, що проявляється у суттєвому зростанні ступенів інтернаціоналізації та відкритості національних економік, посиленні впливу зовнішніх інституційних факторів на економічні, соціальні, політичні, правові національно-культурні та інші відносини в певних країнах, актуалізує дослідження особливостей в цих умовах функцій сучасної держави.

В науковій літературі досліджується еволюція економічних функцій держави як результат розвитку економіки та об'єктивних суспільних потреб, що відображає специфічні умови розвитку різних країн. Особлива увага приділяється новій моделі регулювання економічних процесів, що покликана обмежити надто ризикові та спекулятивні операції притаманні глобалізованому фінансовому капіталу й спрямувати його до традиційної кредитно-інвестиційної діяльності, для чого мають створюватись відповідні інститути на національному і наднаціональному рівнях [1]. Наголошується на необхідності в новій моделі регулювання економіки України переорієнтації олігархічної системи на інноваційний тип з інверсією економічних імперативів у соціальні [2], що значною мірою залежатиме від ролі політичної еліти в

даних процесах – від наявності політичної волі, щодо передачі часткових повноважень наднаціональним органам регулювання, усвідомлення необхідності протистояти викликам глобалізації, враховуючи при цьому національний інтерес, використання конкретного типу зовнішньополітичної активності і певних технологій прийняття рішень [3].

В умовах глобалізації, з нашої точки зору, основні функції держави залишаються колишніми, але враховують глобалізаційні політико-економічні реалії, підвищується значення її функцій стосовно захисту національних інтересів, підтримки стабільності макроекономічного середовища і соціальних параметрів життя громадян. Особливості економічних функцій держави в умовах глобалізації полягають, на наш погляд, у наступному: 1) визначення пріоритетів і стратегічних цілей макроекономічного розвитку, виходячи з конкурентних переваг національної економіки та загроз для неї, що виникають в умовах глобалізації; для України ще є важливим визначення кінцевої мети реформи – національної моделі сучасної ефективної, соціально-орієнтованої економіки з оптимальним для наших умов сполученням державного і ринкового регуляторів; подолання наслідків деіндустріалізації, побудова на основі промислової політики високотехнологічної індустріальної економіки з розвинутим агропромисловим комплексом; 2) утворення правової бази, яка сприятиме ефективному функціонуванню економіки в умовах глобалізації – це глобальне суспільне благо (стабілізація реального та фінансового секторів, зменшення інфляції, захист прав власності і конкурентного середовища на міжнародному рівні, регулювання міграції, створення ефективної системи соціального захисту населення); 3) усунення або зменшення вад ринкового саморегулювання в умовах глобалізації: захист конкуренції; виробництво глобальних суспільних благ; регулювання економічної діяльності з глобальними позитивними та негативними зовнішніми ефектами; формування інформаційної інфраструктури ринку, системи глобальних, загальнодержавних та регіональних інформаційних структур з метою зменшення або подолання інформаційної асиметрії на вітчизняних ринках; 4) здійснення крупних структурних зрушень в економіці, обумовлених НТР, і стимулювання економічного зростання в умовах глобалізації, запровадження галузей і технологій відповідно 5-го і 6-го технологічних укладів, сприяння створенню мережевої економіки, кластерів, саморегулюючих організацій; 5) вирішення екологічних проблем на національному і глобальному рівнях.

Однак постає питання: чи буде українська держава здатна вирішувати ці проблеми? Сумніви з цього приводу пов'язані з тим, що за роки незалежності України склалася олігархічна економіка з високим ступенем тінізації та

корумпованості відносин, диференціації доходів та неврегульованості взаємовідносин роботодавців і найманих робітників. Якщо виходити з типізації держав як експлуаторських та контрактних, то в Україні більше ознак держави першого типу – перерозподіл доходів, національного багатства на користь олігархічної еліти та пов'язаних з нею урядовців, відсутність ефективної системи соціального захисту. Меншою мірою тут представлені «паростки» ознак контрактної держави – де мають бути захищені права всіх громадян, а не лише привілейованих верств; мають розвиватися відносини партнерства, довіри, взаємовідповідальності, саморегулювання, а в структурі населення переважає середній клас. Без кардинальних змін у типі держави наша політична еліта буде нездатна створити в національних інтересах механізми регулювання національної економіки у відповідності з викликами глобалізації.

Саме в цьому напрямку важливо продовжити дослідження особливостей функцій держави в умовах глобалізації. Це стосується заходів з подолання корупції, тінізації економіки, оптимізації співвідношення регуляції та дерегуляції економіки. У цьому контексті, на наш погляд, було б доцільно застосовувати розподіл частини доходів від національного багатства України в якості соціальних інвестицій між всіма громадянами (як в ОАЕ, Нідерландах), що було б набагато ефективнішим і відповідним гідності пересічних громадян, у порівнянні з субсидіями на оплату комунальних послуг.

Література

1. Уманців Ю. М. Еволюція ролі та функцій держави в економіці / Ю. М. Уманців, О. І. Міняйло // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць вчених і аспірантів. – 2016. – № 28/1. – С 140–148.
2. Куриляк В. Є. Вплив глобалізації на економічний розвиток України / В. Є. Куриляк, Є. В. Савельєв // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 57–69.
3. Хорішко Л. Політична еліта як суб'єкт інтеграційних процесів в умовах глобального розвитку / Л. Хорішко // Вісник Львівського університету. Серія філос.-політолог. студії. – 2015. – Випуск 7. – С. 312–318.

Мужайло В.В.

к.е.н., доцент кафедри економічних теорій

Одеського торгівельно-економічного інституту

Київського національного торгівельно-економічного університету

ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

В спеціальній літературі теорія і практика захисту прав споживачів відома як конс'юмеризм (від лат. *consumo* – споживаю), що виник у США у

1936 році як реакція споживачів на порушення їх прав з боку таких автомобільних компаній, як «Форд», «Дженерал Моторс» та «Крайслер». За прикладом США, об'єднання споживачів почали виникати в кінці 50-х рр. ХХ ст. і в інших країнах світу.

На сьогодні конс'юмеризм став міжнародним явищем. Міжнародна організація «Консьюмерз Інтернешнл» об'єднує 220 організацій споживачів зі 115 країн світу. Її мета – захист прав споживачів у всьому світі через сприяння діяльності національних споживчих груп, які тісно пов'язані з усім добре відомими та всесвітньо визнаними фундаментальними правами споживачів, закріпленими Декларацією ООН.

Історія політики захисту прав споживачів у Європейському Союзі налічує більш ніж 30 років, а держави – її члени забезпечують захист інтересів споживачів протягом набагато більшого часу.

Спочатку споживча політика ЄС була обумовлена однією з ключових цілей Союзу, а саме – створення внутрішнього ринку товарів і послуг. І лише протягом останніх років захист прав споживачів перетворився на окрему самостійну мету європейської співпраці.

Слід зазначити, що споживча політика ЄС не є цілісною системою відносин, яка регулювала б усі аспекти захисту споживачів. Директиви ЄС – це доволі строката структура, яка детально регулює певні сфери, а інші залишає нерегульованими. Вони містять мінімальні стандартні функції у вибраних сферах, особливо у тих, які зачіпають внутрішній ринок. Держави – члени ЄС мають право перевищувати норми, передбачені у директивах щодо захисту прав споживачів, за умови, що їхні нормативи не обмежують вільного переміщення товарів і послуг.

Загалом, регулювання споживчого сектору в ЄС можна розділити на дві загальні категорії: горизонтальні та галузеві директиви.

Прикладами горизонтальних директив є : Директива про загальну безпеку продукції 2001/95/ЄС; Директива про оманливу рекламу 97/55/ЄС з доповненнями, внесеними Директивою про порівняльну рекламу 84/450/ЄС; Директива про індикативні ціни 1998/6/ЄС; Директива про недобросовісні умови споживчих контрактів 93/13/ЄС і Директива про продаж споживчих товарів і асоційованих гарантій 99/44/ЄС.

Так, прикладами галузевих директив є: про харчову продукцію 2000/13/ЄС, про косметичні засоби 76/768/ЄС, про найменування текстильної продукції 96/74/ЄС, про медичну продукцію для застосування людьми 2001/83/ЄС, про комплексні тури 90/314/ЄС, про споживче кредитування 87/102/ЄС. Про контракти за умов дистанційної торгівлі

97/7/ЄС та про набуття права використання нерухомого майна протягом певного часу 94/47/ЄС.

Для виконання вимог, що містяться у директивах, ЄС забезпечує гармонізовані стандарти. Гармонізовані стандарти – це стандарти, які відповідають європейському законодавству. Формально використання гармонізованих стандартів виробниками є добровільною справою. Іншими словами, виробники можуть вибирати: використовувати гармонізований стандарт чи негармонізований для забезпечення ключових вимог Директив.

Орієнтація України на перспективне входження до ЄС, європейська інтеграція впливає на всі сектори економіки і політики. Особливо значних змін зазнає споживчий сектор, оскільки він має найбільш суттєві наслідки від торгівлі і вільного міждержавного пересування товарів та послуг.

Принципова позиція держави відносно інтересів та прав споживачів викладена у ст. 42 Основного Закону – Конституції України, згідно з якою «держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю та безпечністю продукції та всіх видів послуг і робіт»(1) та Закону України «Про захист прав споживачів» (2). Слід зазначити, що система захисту прав споживачів в Україні суттєво відрізняється від системи захисту інтересів споживачів у країнах ЄС. Справа в тому, що об'єднання споживачів виникли в колишніх радянських республіках лише наприкінці 80-початку 90 рр. ХХ ст. і їх особливістю є те, що, на відміну від західних країн, де цей рух відбувався в умовах розвиненої ринкової економіки, тут він діє в умовах трансформаційної, перехідної економіки, економіки спочатку тотального дефіциту, а потім, в процесі її реформування – зубожіння значної частки населення. Зниження споживчої здатності штовхає малозабезпечених споживачів до покупки низькоякісних, а підчас і підробних, небезпечних для здоров'я людей товарів, що пропонуються за порівняно низькими цінами.

На основі аналізу стану та основних проблем, пов'язаних з захистом прав споживачів в Україні, очевидним стала необхідність проведення ефективної політики захисту прав споживачів як складової частини захисту прав людини, якості та безпеки її життя. Її основними напрямками повинні стати: створення цілісної системи захисту прав споживачів з залученням до неї регіонів, забезпечення взаємодії всіх її ланок і підрозділів, утворення правового інституту споживчого права(3.с.31); створення мережі споживчих центрів; вдосконалення законодавчої бази та її гармонізація із директивами ЄС; посилення процесів технічного регулювання, стандартизації і сертифікації продукції, робіт та послуг, створення центрів незалежних експертиз, впровадження європейських і міжнародних стандартів у практику

господарювання вітчизняних підприємств; активізації процесу розвитку економічної та, зокрема, споживчої освіти.

Література

1. Конституція України// Відомості Верховної Ради України.-1996.- №30
2. Закон України « Про захист прав споживачів», прийнятий 12 05.1991р. № 1023 – ХІІ. / Відомості Верховної Ради УРСР. -1991.
3. Л.І. Іваненко Правове регулювання захисту прав споживачів. Навч. посібник. - К.: КНТЕУ.- с.258

Сухова Т.Л.

старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Актуальність аналізу сучасних форм суспільного зв'язку виробництва і споживання в Україні визначається тим, що їх розвиток в Україні відбувається значно повільніше, ніж того вимагає участь вітчизняних виробників в міжнародному розподілі праці. Ці форми представляють істотні елементи сучасного зв'язку виробництва і споживання, і їх незрілість, тому є важливим гальмом на шляху розвитку української економіки і підвищення ефективності її функціонування.

Незрілість форм регулювання на мікрорівні в наших умовах обумовлює відносно низький рівень раціональності суб'єктів підприємництва. Тут особливо гострою є об'єктивна потреба економіки в тому, щоб компенсувати незрілість мікроринку за рахунок розвитку сучасних форм державного регулювання.

Проблема посилюється тим, що розвиток цих форм і відповідно - економічна раціональність на рівні великого капіталу істотно перевищує рівень економічної раціональності малого і середнього бізнесу. При цьому тими елементами державної підтримки, які починають формуватися в Україні, користується в основному великий капітал. Однак, саме малий і середній бізнес є тим полем, де апробуються інновації, які потім в масових масштабах можуть бути впроваджені великими компаніями. У тому числі і тому програми державної підтримки в розвинутих економіках зазвичай орієнтовані на малий і середній бізнес. У той же час вітчизняному малому і середньому бізнесу, який найбільшою мірою потребує такої підтримки, вона практично недоступна.

Це протиріччя може бути розв'язано тільки на основі концентрації зусиль держави на розвитку сучасних інституційних форм. Така політика

передбачає врахування історичної тенденції до розвитку форми зв'язку виробництва і споживання в сучасній економіці. У цих умовах держава вже не може покладатися на одну лише стихійну активність окремих фірм, зокрема, на спонтанну самоорганізацію їх економічної діяльності. Облік цього об'єктивного історичного факту є визначальним для державної політики розвитку сучасних економічних інститутів.

Тим більше, що є успішний досвід ряду нових індустріальних країн, яким вдалося за рахунок цього істотно просунути в підвищенні конкурентоспроможності своїх національних виробників, незважаючи на проблеми не надто сприятливого загального економічного клімату, опору традиційних інститутів і нестачі ресурсів. У числі таких країн можна назвати Чилі, Мексику, Південну Корею і деякі інші.

Досвід цих країн цікавий тим, що використані ними нові інструменти державної підтримки, в цілому були істотно дешевше, ніж в "старих" індустріальних країнах, і при цьому вони виявилися успішними в умовах як недосконалому ринку, так і вельми недосконалому держави.

Так, завдяки створеній в Чилі системі "інститутів розвитку" цій країні протягом останніх двадцяти років вдавалося забезпечувати 5% середньорічний темп зростання ВВП при одночасному істотному розширенні несировинного експорту [1, с.74].

Досвід країн, зіставних з Україною за рівнем економічного розвитку, показує, що втручання держави необхідно для того, щоб в самому приватному секторі створити ті стимули до розвитку, які не генерує в достатній мірі мікросередовище.

Причому, в Чилі держава в комплекс своїй підтримки включило не тільки інформаційну та інституційну підтримку підприємству, але і весь комплекс дослідження і подальшого створення нових підприємств там, де цього вимагають суспільні потреби. Заснований при паритетну участь уряду Фонд Чилі в період між 1976 і 2003 роками збільшив свій щорічний бюджет з 2.3 до 24 мільйонів доларів, а частка самоокупних проектів - з 0 до 87%. За двадцять років Фондом було створено 61 фірма [2, с.64-67].

Ще приклади державної підтримки: для розвитку венчурної індустрії в Ізраїлі була розроблена урядова програма Yozma із загальним обсягом фінансування в \$100 млн. через сім років після початку її реалізації в Ізраїлі діяло понад 100 венчурних фондів, в управлінні у яких знаходилося близько \$10 млрд. тисячкратним зростання всього за сім років! [3, с.33-60].

На жаль, система держпідтримки підприємництва в Україні знаходиться на початковій стадії розвитку і доступна лише для тих, хто менше за інших її потребує - для великого капіталу. Тому Україні необхідно якомога швидше

формувані загальнонаціональну систему інституційної підтримки малого і середнього бізнесу, як це робиться в інших країнах.

Таким чином, запропонований нами підхід дозволяє інакше поглянути на проблему державного регулювання. Йдеться про те, що необхідна ступінь державного регулювання економіки детермінується реальним рівнем раціональності господарюючих суб'єктів. Стосовно України це означає, що нерозвиненість сучасних форм на мікрорівні повинна бути компенсована розвитком елементів державної підтримки.

Література

1. Сальберг- Вачнадзе К.Г. Информационное обеспечение ВЭД . том XXI .- М: Агентство Бизнес-Пресс,2008, - 172 стр.
2. Инновации, экономический рост и политика правительства: Материалы семинара. Сантьяго. 2004. В.Л.Клюня,А.А. Матрунич. Весник БДУ.Серия 3. 2/2008.- С. 64-67.
3. Gil Avnimelech & Morris Teubal, 'Venture capital start-up co-evolution and the emergence & development of Israel's new high tech cluster. Part 1: Macro-background and industry analysis.' Econ. Innov. New Techn., 2004, Vol.13 (1), January, pp.33-60.

Максименко С.В.

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

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВПЛИВ НА СЕГМЕНТАЦІЮ РИНКУ ПРАЦІ

Демонструючи «аномальні поведінкові реакції» ринкового середовища представники кейнсіанської традиції з метою доказу своїх теоретичних положень наводять «інституціональні аргументи». Найбільш типовим з них є приклад інтерпретації проблеми «запізнювання». Як відомо, Дж. М. Кейнс вважав, що повільне реагування заробітної плати на зміни ринкової кон'юнктури викликано, по-перше, дією профспілок, які намагаються зберегти або збільшити рівень доходів найманих робітників і, по-друге, контрактними зобов'язаннями між роботодавцями й найманими робітниками, які також проявляють консерватизм при зміні (зменшенні) ставок заробітної плати.

У 2000-і роки економісти продовжили дослідження «ефекту запізнювання» на ринку праці. Особливий інтерес у цьому зв'язку викликають роботи лауреата Нобелівської премії з економіки у 2010 р. Кристофера Піссарідеса. Крім того, цікаві результати багаторічних досліджень зазначеної проблеми, стосовно до трансформаційної економіки Росії, представлені у роботах В. Гимпельсона, Т. Горбачьовой, Р. Капелюшнікова та ін. В Україні виявляють цікавість до дослідження даної проблеми М. Войнаренко, А. Тельнов та ін. Разом з тим залишилася невирішеною низка питань пов'язаних з особливостями прояву «ефекту запізнювання» у трансформаційній економіці.

Крім вже названих існують і інші інституціональні механізми у середині економічної системи, що сповільнюють і спотворюють реакції ринкових агентів на цінові сигнали, пов'язані зі зміною ринкової кон'юнктури. Зокрема, одним із прикладів пояснення цього ефекту є припущення про диференційовану структуру «зовнішніх» і «внутрішніх» ринків праці, які нееластичні у відношенні один до одного, тому що відділені своєрідними інституціональними бар'єрами. Можна привести приклади, що ілюструють і пояснюють це явище.

По-перше, це факти «утримання» працівників з боку фірм у період спаду економічної активності. Очевидно, що миттєве реагування адміністрації підприємств на зниження попиту на продукцію не завжди може бути доцільним через зміну кон'юнктури на ринку продуктів, тому відкладений попит на робочу силу й витрати її збереження можуть окупитися в майбутньому.

По-друге, більшість фірм — незалежно від того, об'єднані їхні наймані робітники в профспілки чи ні, — керуються принципом, згідно з яким заробітна плата не має властивість миттєвої реакції на зміни ринкової кон'юнктури. Це пояснюється прагненням адміністрації зберегти стійкі відносини між фірмою та її персоналом. У свою чергу, це пояснюється наступними обставинами.

Між керівництвом фірм і найманими робітниками існують контрактні відносини, що не дозволяють миттєво переривати умови контракту у зв'язку із зниженням попиту на продукцію підприємств. Діяльність профспілок по захисту умов праці їх членів також стримує максимізаційний егоїзм адміністрації фірм. Внутрішні витрати, пов'язані із кваліфікаційною підготовкою найманих робітників, не дозволяють керівництву підприємств знижувати їм заробітну плату у зв'язку з можливою втратою специфічних трудових ресурсів, які можуть ефективно використовуватися лише у межах даного підприємства. Усередині кожного підприємства існує відносно автономна система професійного зростання, яка прив'язує певну частину працівників до конкретної системи посадового просування. Ця ж система є інституціональним механізмом, за допомогою якого відбувається відбір, стимулювання й просування кращих працівників. Природно, що керівники підприємств не можуть її ігнорувати, щоб не втратити контроль над ефективним механізмом регулювання трудової поведінки зайнятих.

Становить інтерес стабільність контрактної системи між керівництвом фірми й найманими робітниками, яка залежить від уміння першої знаходити гнучку рівновагу між витратами усередині організації (у тому числі по утримуванню й оплаті персоналу) і за її межами. Ця рівновага може

порушуватися з різних причин, як зовнішніх, так і внутрішніх. Багато чого в цьому зв'язку залежить від компетентності адміністрації фірми. З одного боку, вона прагне зберегти незмінним співвідношення ставок заробітної плати на різних робочих місцях, намагаючись оптимізувати мобільність персоналу усередині фірми. З іншого боку, у зв'язку з природним відтоком і припливом нового персоналу, а також мінливою ринковою кон'юнктурою, вона зустрічається з тиском «зовнішніх» ставок заробітної плати, що змушує її поступово змінювати існуючий рівень винагороди усередині фірми. Складна ситуація сприяє розбалансованості «фірмового» ринку робочої сили, тобто дискретності системи просування найманих робітників по робочих місцях відповідно до рівня їх професійної й кваліфікаційної підготовки, стажем роботи та ін. У випадку зміни рівня заробітної плати на «зовнішніх» ринках поступово виникають диспропорції в існуючому внутрішньому обігу робочої сили. Вони не вигідні, по-перше, тим працівникам, які претендують на підвищення свого посадового статусу або орієнтовані на це в майбутньому. По-друге, це не вигідно адміністрації підприємства, яка розраховує використовувати специфічні людські ресурси, що були накопичені протягом тривалого часу.

Література

1. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 2. Предисловие, составление И. А. Столярова. – М.: «ЭКОНОВ». – 1992. – С. 327–329.
2. К. Писсаридес. Может ли жёсткость заработных плат объяснить волатильность безработицы? // Вопросы экономики. – 2011. – №1. – С. 65–68
3. В. Гимпельсон, Т. Горбачева, Р. Капелюшников и др. Формирование заработной платы: взгляд сквозь призму профессий // Вопросы экономики. – 2007. – №10. – С. 25–37.
4. Войнаренко М.П., Тельнов А.С. Трансакційні витрати на якість праці // Економіка і прогнозування. – 2007. – №4. – С. 25–42.

Горшкова І.А.

старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНІХ ДЖЕРЕЛ РОЗВИТКУ

Одним з пріоритетів соціально-економічного реформування України є модернізація структури національної економіки та її зростання. Ефективна структура економіки, яка відповідатиме соціально-орієнтованій моделі сталого економічного зростання і ґрунтуватиметься на використанні внутрішніх джерел розвитку, стане гарантом незалежності будь-якої країни і запорукою її динамічного розвитку.

Економіка України, як і більшість економік країн світу, зазнає суттєвого впливу з боку системно значимих країн, тобто країн, економічний розвиток

яких спричиняє значний ефект на глобальну економіку та на економічне зростання України зокрема.

Але будь-який вплив ззовні повинен відігравати допоміжну роль, основну ж мають виконувати внутрішні джерела розвитку. До основних належать прибуток та фонд відшкодування капіталу, саме їх використання стало останнім часом тенденцією в світовій економіці.

Тому, на нашу думку, актуальним представляється дослідження розподілу і використання прибутку і фонду відшкодування основного капіталу, що є важливим господарським процесом, який забезпечує як покриття потреб підприємства, так і формування доходів держави, а також сприяє підвищенню ефективності виробництва, стимулює розвиток нових форм господарювання.

При розподілі прибутку підприємства необхідно враховувати основні його принципи, які можна сформулювати наступним чином: прибуток, що отримується підприємством у результаті виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як суб'єктом господарювання. Прибуток акумулюється у відповідних бюджетах (у даний час в місцевих) у вигляді податку на прибуток, порядок обрахування і сплати якого до бюджету встановлюється законодавчо і ставка якого не може бути довільно змінена. Розмір прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, не повинен знижувати його зацікавленості у зростанні обсягу виробництва і поліпшення результатів виробничо-господарської діяльності. Прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства, передусім повинен спрямовуватися на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і тільки в іншій частині – на споживання. Розподіл чистого прибутку повинен відображати процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробництва та розвитку соціальної сфери [1; 2].

За даною проблемою розглядалися питання в роботах таких авторів як Бланк І. А., Савицька Г. В., Кожанова Є. П., Антоненко В. Н. та інших. Основним науковим результатом досліджень є розробка методичних положень щодо розподілу чистих грошових операційних потоків на прибуток і амортизаційний фонд з позиції бухгалтерського і економічного підходів. На даному етапі розвитку України і спрямованості на економічне зростання і економічний розвиток, постає задача безпосереднього цілеспрямованого використання зазначених внутрішніх джерел для досягнення цього зростання, зокрема опираючись на світовий досвід.

На етапі становлення ринкових відносин вже були спроби використання досвіду інших країн. При цьому постійно робили дві основні помилки:

-використовували досвід високорозвинених держав, а не країн з перехідною економікою, які досягли значних результатів;

-не враховували національні особливості.

Щодо країн світу з так званим «економічним чудом», на даний час їх нараховується близько півтора десятка, серед них стійке місце займає Південна Корея. Одним з основних факторів їх підйому був і є той, що забороняв купівлю чужих технологій, а вимагав використання прибутків на внутрішній розвиток з метою виходу на світовий ринок з конкурентоспроможним експортом.

Прибуток-не тільки і не стільки кінцевий результат і стимул діяльності господарюючого суб'єкту, будь то підприємство, чи держава, а, насамперед, джерело відтворення і розвитку. Також треба пам'ятати, що податок на прибуток корпорацій – це найпотужніший регулятор економічних процесів з боку держави. Виходячи з цього, в податкових системах розвинених країн простежується стійка тенденція до зменшення питомої ваги даного податку в загальній сумі податкових надходжень і до посилення його функції регулювання. [1–5].

Забезпечуючи виробничі, матеріальні і соціальні потреби за рахунок чистого прибутку, підприємство повинно прагнути до встановлення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і споживання з тим, щоб враховувати умови ринкової кон'юнктури і разом з тим стимулювати і заохочувати результати праці працівників підприємства. За умов переходу до ринкових відносин виникає необхідність резервувати кошти у зв'язку з проведенням ризикових операцій і, як наслідок цього, втратою доходів від підприємницької діяльності. Тому при використанні чистого прибутку підприємства має право створювати фінансовий резерв, тобто ризиковий фонд. Розмір цього резерву повинен складати від 5% до 15% статутного фонду. [3–5]. Щорічно резервний фонд повинен поповнюватися за рахунок відрахувань від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Крім покриття можливих збитків від ділових ризиків, фінансовий резерв може бути використаний на додаткові витрати з розширення виробництва і соціального розвитку, розробку і впровадження нової техніки, приріст оборотних коштів і заповнення їх нестачі, на інші витрати, зумовлені соціально-економічним розвитком колективу.

У рамках економічної концепції амортизація розраховується як зниження дисконтованої вартості об'єкта основного капіталу. Для ефективного управління фінансуванням процесів відтворення на підприємстві результативним показником повинен стати чистий грошовий операційний потік, який розподіляється на прибуток та амортизацію за виявленими і формалізованими

динамічними моделями, що дає змогу оптимізувати процеси споживання і реінвестування коштів. Їх застосування на практиці дасть змогу розраховувати амортизацію з урахуванням фактору часу та забезпечить відповідність повернення грошового капіталу характеру зносу об'єкта основного капіталу.

Література

1. Ерухимович И. Л. Ценообразование / И. Л. Ерухимович. – К., 2009. – С. 4–11.
2. Кожанова Є. П. Факторний аналіз прибутку / Є. П. Кожанова, О. П. Коюда // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 33–41.
3. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К., 2009. – С. 31–103.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М., 2014.
5. Антоненко В. Н. Регрессивное налогообложение как фактор повышения регулирующей роли налога на прибыль / В. Н. Антоненко, Б. В. Бурлуцкий // Финансы Украины. – 2006. – № 11.

СЕКЦІЯ 4. ЕВОЛЮЦІЯ КАПІТАЛУ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВІДТВОРЕННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Видобора В. В.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ДИНАМІКА НОРМИ НАГРОМАДЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЦИКЛІ

Норма нагромадження важлива економічна категорія, яка створює передумови для розвитку виробництва. Для аналізу її ефективності використовують показник ефективності нагромадження: норма нагромадження/темپ приросту ВВП. Цей показник слугує індикатором частки ВВП, яку треба направити на нагромадження, щоб отримати 1% приросту продукту (його скорочення).

Таблиця 1.

Динаміка ВВП та нагромадження в Україні

Роки	ВВП, % до попереднього року	Темп приросту ВВП, у %	Валове нагромадження, %	Коефіцієнт ефективності нагромадження
1990			27,5	
1991	91,3	-8,7	26,3	-3,0
1992	90,1	-9,9	34,5	-3,5
1993	85,8	-14,2	36,3	-2,6
1994	77,1	-22,9	35,3	-1,5
1995	87,8	-12,2	26,7	-2,2
1996	90,0	-10	22,7	-2,3
1997	97,0	-3	21,4	-7,1
1998	98,1	-1,9	20,8	-10,9
1999	99,8	-0,2	17,4	-87
2000	105,9	5,9	19,7	3,3
2001	108,8	8,8	21,8	2,5
2002	105,3	5,3	20,2	3,8
2003	109,5	9,5	22,0	2,3
2004	111,8	11,8	21,2	1,8
2005	103,1	3,1	22,6	7,3
2006	107,6	7,6	24,8	3,3
2007	108,2	8,2	28,2	3,4
2008	102,2	2,2	28,8	13,1
2009	84,9	-15,1	17,1	-1,1
2010	104,1	4,1	20,8	5,1
2011	105,4	5,4	22,4	4,1
2012	100,2	0,2	21,8	109
2013	100,0	0	18,5	-
2014	93,4	-6,6	13,4	-2,0

Як показують дані таблиці 1, нагромадження капіталу зросло до 35,3% у 1994 р., що призвело до збільшення темпів зниження ВВП до 22,9%. Нагромадження капіталу вплинуло на перебудову структури економіки в

умовах, що склалися. З часом протягом 1995-1999 рр. норма нагромадження знизилася до 17,4%, а темпи скорочення ВВП сповільнилися до 0,2. У період 2000-2008 рр. норма нагромадження не зменшувалася, лише у 2007-2008 рр. вона зросла до 28%. Тобто економічне зростання не було зумовлено впровадженням досягнень НТП у виробництво, що й засвідчують численні наукові дослідження. Унаслідок економічної кризи 2007-2008 рр. нагромадження знизилася на 11% у 2009 році і, як наслідок, ВВП знизилася на 15,1%. У 2010-2012 рр. нагромадження капіталу склало 20-22%, темпи приросту ВВП – від 0 до 5%, аналогічно з періодом 2000-2008 рр. зростання нагромадження не призвело до якісних змін у виробництві і, як наслідок, темпи зростання визначалися ціновими факторами. 2013-2014 рр. відрізнялися незвичайним зниженням накопичення капіталу до 13%, що визначило істотне зниження ВВП до 6,6%. Отже, динаміка валового нагромадження капіталу мала несуттєвий вплив на динаміку національного продукту. Це пояснюється певними причинами. По-перше, нерозвиненість промислового капіталу України зумовлює невисокий абсолютний рівень його нагромадження, що не дозволяє вирішувати завдання, пов'язані з його модернізацією. По-друге, і без того незначні абсолютні розміри нагромадження капіталу повністю спрямовуються на підтримку капіталу та інфраструктури в застарілому вигляді. Оновлення основного капіталу практично не відбувається, оскільки він зношений на 80%, а коштів вистачає лише на поточний ремонт. По-третє, існує величезний обсяг невикористання виробничих потужностей, які готові «підхопити» економічний підйом у будь-який момент без значних капіталовкладень. По-четверте, існує часовий лаг або економічна «інерція».

Загалом зв'язок між ВВП і нагромадженням є нестійким, або, мовою математики, він лаговий, нелінійний та ко-інтеграційний. Для економіки України нагромадження не виконує головної функції – забезпечення потреб розширеного відтворення та зростання добробуту населення. Навпаки, протягом 25 років відбувається зниження рівня доходів населення України та руйнування виробничого потенціалу. Сьогодні за рівнем доходів Україна посідає останнє місце в Європі, а обсяг національного продукту менший, ніж 2/3 від рівня 1990 року.

Економічна теорія пропонує багато моделей економічного розвитку, але жодна з них не підходить для України, враховуючи вище згадані обставини. Кейнсіанська теорія розвитку – найбільш прийнятна в наших умовах, тому що досліджує депресивну економіку. Вона пропонує «порочні кола злиднів», які пояснюють стагнацію вузькістю внутрішнього ринку і / або нестачею ресурсів для модернізації, або іншими факторами. Так, наприклад, Р. Нурксе вважав, що нестача капіталу визначає низький рівень продуктивності праці, що, у

свою чергу, зумовлює низький рівень доходів. Звідси - слабка купівельна спроможність і, як наслідок, недостатні стимули до інвестування. В умовах обмеженості заощаджень і відсутності інтересу до капіталовкладень нестача капіталу відтворюється як типова риса подібного суспільства. Згідно з кейнсіанською традицією, «порочне коло бідності» пов'язане з низьким рівнем доходу, який, у свою чергу, зумовлює низький рівень споживання і заощаджень. Низький рівень споживання стає неефективним попитом, який визначає вузькість внутрішнього ринку і низькі темпи зростання інвестицій, а вони призводять до низької ефективності виробництва, низької прибутковості, а низькі стимули до зростання виробництва, що, зрештою, пояснює невисокий дохід. У випадку з низьким рівнем заощаджень наявний незначний обсяг (темп) інвестицій, що зумовлює невисокий дохід.

Варто розглянути кейнсіанський підхід для аналізу економічного становища України. Рівень продуктивності праці або рівень доходу можна подати у вигляді номінального ВВП на душу населення. Номінальний ВВП на душу населення 2015 р. у доларах США (за даними МВФ) свідчить про те, що рівень доходу (продуктивності праці) в Україні у 28 разів нижчий, ніж у США, у 5 разів – ніж у світі, у 16 разів – ніж у ЄС. Це означає, що динаміка норми нагромадження не може забезпечити необхідні ресурси для потреб модернізації економіки України.

Важливе значення мають національні заощадження для визначення логіки побудови «порочного кола». Так, заощадження в Україні не перевищують 10%, та зменшилися за останні декілька років у 3 рази. Низький обсяг заощаджень зумовлює низький рівень нагромадження, що не дозволяє підвищити ефективність функціонування промислового капіталу України і зберігає низькі стимули до розширення виробництва. Економічна відсталість консервується, економічний розрив між світом, ЄС та Україною збільшується.

Отже, можна стверджувати, що Україна має специфічний зв'язок між нормою нагромадження і економічним циклом, а економічний цикл постає як власна протилежність. На перший план виходить проблема нестачі економічних ресурсів для економічної модернізації, створення інститутів розвитку та визначення пріоритетів. Без вирішення цієї проблеми Україна залишиться осторонь світового економічного розвитку.

Література

1. Жданова Л.Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика: (монографія) / Л.Л. Жданова. – Одеса : Астропринт, 2014. - 296 с.
2. Зверяков М.І. Уроки ринкової трансформації в Україні / М.І. Зверяков // Економіка України. – 2016. - №8. – С. 7-24.
3. Нуреев Р. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – №4. – С. 137-156.

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

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК РЕАЛЬНОГО ТА ФІНАНСОВОГО СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ

Передумови для поглиблення фінансіалізації світової економіки почали формуватися ще в 1970-ті роки. Початок п'ятої технологічної революції (1971 р.) збігся з корінними трансформаціями в діяльності фінансових інститутів. Припинення дії Бреттон-Вудської системи і введення плаваючих курсів привели до бурхливого розвитку позабіржових фінансових інструментів. Розвиток ринку похідних інструментів дозволяв залучати для інвестицій практично необмежені кошти і розподіляти ризики.

На відміну від першої половини ХІХ століття, коли фіктивний капітал був допоміжним механізмом матеріального виробництва, його роль і сутність на сучасному етапі зазнали значних змін. В першу чергу, слід зазначити, що протягом останніх десятиліть відбувається різке збільшення обсягів фіктивного капіталу, як в номінальному вираженні, так і в співвідношенні з реальним виробництвом. Однією з причин такого бурхливого зростання фінансового капіталу стала інтернаціоналізація, глобалізація фінансових ринків різних країн, яка розширила можливості для більш мобільного перерозподілу активів і сприяла збільшенню і концентрації грошових потоків. У другій половині ХХ століття відбуваються значні зміни зовнішньої форми існування і руху фіктивного капіталу. Фіктивний капітал на сучасному етапі має на кілька порядків більший ступінь мобільності і швидкістю обігу в часі і просторі, характеризується значним ступенем концентрації, має меншу ступень інтеграції з виробничим сектором.

Характерною рисою сучасної моделі економіки стає утворення на базі тріади промислового, торгового і банківського капіталів фіктивної частини фінансового капіталу. Для сучасної економіки характерною стає вже не сфера реальної економіки і створення нових товарів і послуг, а перерозподіл нагромадженої вартості. Визначальна роль в даному процесі відведена фінансовим інститутам, які перетворили здійснювані фінансові операції на первинні, а виробництво, реальну економіку – на вторинні.

Сучасний глобальний капітал має низку нових рис у порівнянні з епохою раннього капіталізму. Очевидною є фінансова домінанта, що виражається в глобальній перевазі фінансового капіталу над іншою економікою і випереджаючому зростанні фінансового сектора у порівнянні з реальним. Сучасний капітал не має локалізації в просторі і в часі, постійно

переміщується по глобальному фінансовому ринку, легко йде з-під будь-якого національного і міжнародного контролю і регулювання.

Постійно виникаюче протиріччя між прагненням до нічим не обмеженого руху і матеріально-речовою обмеженістю конкретних форм втілення призводить на деякому етапі до зазначеного К. Марксом специфічного діалектичного роздвоєння капіталу на капітал-власність і капітал-функцію. Капітал-функція, що знаходиться в товарній, продуктивній і грошовій формах функціонує в конкретній сфері економіки і безпосередньо генерує процес самозростання вартості. Капітал-власність, що представляє собою відокремлений титул власності на істинний капітал, що експлуатується на фінансовому ринку, існує у вигляді цінних паперів, деривативів та структурних фінансових продуктів. Його призначення – бути представником істинного капіталу на фінансовому ринку і займатися посередництвом при перерозподілі вартості, власності, ризику та інформації.

На основі фінансової віртуалізації відбувається відрив фінансового сектора від реального, з акцентом на використанні фінансових деривативів. Фінансові деривативи, з одного боку, перерозподіляють ризики і спрощують процес переливу вільних капіталів. З іншого боку, похідні інструменти породжують розрив дійсного і фіктивного капіталу і відчуження віртуальних фінансових відносин від реального господарства. В результаті фіктивний капітал підпорядковує процеси виробництва, керуючи дійсним капіталом, незалежно від його стану та ефективності. Таке зростання і розміри зміцнюють розширення ринку похідних фінансових інструментів, який має гіпертрофований розмір щодо реального виробництва.

Ринок деривативів відволікає на проведення спекулятивних операцій найбільш швидко зростаючу частку світових фінансових ресурсів, з прискоренням відриває фінансовий сектор від реального, підсилює диспропорції в самоорганізаційному перерозподілі продуктивного фінансового капіталу між різними структурами світової економіки. Більшість спекулятивних операцій носить суто віртуальний характер, так як взагалі не переміщує реальні фінансові кошти між структурами світової економіки.

У структурі капіталу, який обертається на світових фінансових ринках, частина активів, яка пов'язана з обслуговуванням реальних потоків товарів, представляє лише 6-8%. Інші 94-92% розглядаються як спекулятивний капітал. Є всі підстави вважати, що фінансовий сектор в глобальній економіці придбав "віртуальні ознаки" і, все в більшій мірі відриваючись від реального виробничого процесу, починає розвиватися на власній відтворювальній основі.

Рішення суперечності між роздутим фіктивним капіталом і відстаючим в своєму зростанні реальним капіталом може бути тільки тимчасовим і мати катастрофічний характер, пов'язаний з різким падінням курсів акцій і біржовим крахом. Розмах сучасного капіталістичного циклу посилюється коливаннями фіктивного капіталу, а економічні кризи вкрай загострюються біржовими потрясіннями.

Якщо поглянути на досліджувані питання з точки зору економіки України, то можна констатувати, що сукупні активи вітчизняного фінансового сектора щорічно збільшуються, тоді як темпи економічного зростання слабо корелюють з їх впевненим приростом. Наприклад, більше 90% активів вітчизняного фінансового сектора припадають на банківську систему, якій повинна належати роль основного генератора кредитних ресурсів. Домінування тільки банківського сектора в структурі вітчизняної фінансової системи говорить про її низьку ефективність. Незначні розміри ринків страхування та недержавних пенсійних фондів – також одне з основних перешкод на шляху розвитку фінансової системи України, тому що в розвинених економічних системах попит на цих інституційних інвесторів є невід'ємною складовою ефективного функціонування і розвитку фондового ринку.

Макуха С. М.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ СПІВВІДНОШЕННЯ ФІКТИВНОГО І РЕАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У навколишньому світі відбуваються стрімкі, системні і масштабні зміни в результаті яких світ стає більш глобальним, взаємозалежним і динамічним. Під впливом глобалізації трансформуються міжнародні ринки фінансів, праці і капіталу. В результаті змінюються пропорції і сам характер відносин між фіктивним і реальним капіталом. Під впливом глобалізації змінюються міжнародні ринки фінансів, праці та капіталу. Все це істотно змінює характер взаємодії учасників економічних відносин, інститутів, породжуючи безліч проблем [1, с.113].

В умовах глобалізації змінюються пропорції та сам характер відносин між фіктивним і реальним капіталом. Відбувається тотальна фінансіалізація економіки, яка є безпрецедентною тенденцією останніх десятиліть. Тому, сучасність вимагає від теоретиків комплексного дослідження довгострокової тенденції бурхливого розвитку фінансової складової для пошуку шляхів

прогресивної корекції соціально-економічних систем як на глобальному, так і на національному рівнях.

Фінансіалізація – це форма функціонування економіки, що характеризується переважанням фінансових угод в загальній структурі внутрішніх, а особливо міжнародних відносин, і підпорядкуванням реального сектору економіки фінансовому [2, с.202].

Вперше фінансіалізація стала помітна у період між двома світовими війнами. Але, «золотий стандарт» - монетарна система при якій основною одиницею розрахунків є стандартизована кількість золота, дозволяв впоратися з нею [2, с.203].

Фінансіалізація економіки проявляється у наступних формах [3, 32]: зростання ролі фінансових послуг; підвищення частки фінансового сектора в загальній сумі доходів; розширення доступу до фінансових послуг; збільшення фінансової глибини економіки (зростає насиченість економіки фінансовими засобами, її пронизаність фінансовими відносинами, інститутами і все більш складними фінансовими інструментами).

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, тому доцільно говорити про його фіктивний характер.

Серед наслідків фінансіалізації зростання нерівності населення в доходах і багатстві, довгострокове скорочення сукупного попиту, неефективний розподіл фінансових ресурсів, пригнічення реального сектору, нерівномірний розвиток країн, концентрація капіталу в фінансових центрах, дестабілізація соціально-економічного розвитку, тощо.

У процесі розширеного відтворення фінансового капіталу на ринку з'являються нові віртуальні (відображені) товарні форми, потік яких в своєму розвитку значно випереджає потоки товарів на ринках реального сектору. При цьому має місце ефект розгалуження фінансового капіталу: кожен його елемент багаторазово відбивається в просторі ринку, як у своєрідній системі дзеркал, створюючи все нові і нові відображені форми. Кожна відображена форма відокремлюється від материнського елемента і продовжує рух як автономний похідний фінансовий інструмент. Специфічною особливістю віртуальних форм є те, що вони здатні багаторазово відбиватися, породжуючи все нові і нові похідні відображені форми.

Однією з головних причин фінансіалізації є високий рівень накопичення реального капіталу в роки «золотого тридцятиріччя» (термін, введений Жаном Фурастьє в 1979 році для позначення періоду з 1946 по 1975 роки, коли в

розвинених капіталістичних країнах відбулися значні економічні і соціальні зміни). Накопичення капіталу посилило конкуренцію і зумовило падіння норми прибутку. Тому на тлі мінімального втручання держави в економіку капітал почав переливатися в сферу фінансів і дозволив його власникам отримувати надприбутки. Починаючи з 1970-х рр. спостерігається сплеск спекулятивної активності, який є вигідним тільки для незначної частини населення. Темпи фінансіалізації у той час у 6-8 разів перевищували зростання валового світового продукту.

Як наслідок фінансіалізації економіки формуються умови, що перешкоджають ефективній трансформації грошової форми капіталу в продуктивну та товарну форму і поширенню інвестицій у реальний капітал.

Скорочення частки доходу населення у ВВП та акумуляція значних ресурсів фінансовою сферою призвело до скорочення сукупного попиту та простимулювало життя у борг. Сьогодні «життя в борг» стало головним принципом соціально-економічного існування як на рівні держави, так і господарюючих суб'єктів.

Як наслідок фінансіалізації економіки формуються умови, що перешкоджають ефективній трансформації грошового капіталу в реальний та поширенню інвестицій в реальний капітал. Вихід може бути знайдено в поширенні державного впливу на процеси фінансіалізації та зміцненні протидії необґрунтованому зростанню фінансового капіталу на міжнародному рівні.

Література

1. Зверяков М. І. Національна економічна система: проблеми теорії : [монографія] / М. І. Зверяков. — Одеса : Астропринт, 2012. — 320 с. ISBN 978-966-190-513-8
2. Осик Ю.И. Деглобализация мировой экономики как следствие ее финансиализации. - Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований №1, 2014, с. 202 - 205
3. Хесин Мирова я экономика финансы и накопление капитала [Электронный ресурс], доступный с http://www.cbr.ru/publ/moneyandcredit/hesin_08_16.pdf.

Стоянова-Коваль С.С.

*к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету*

Варгатюк М.О.

*аспірантка кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі.

Основою інформаційного забезпечення управління підприємства є система показників, які служать для побудови елементів зовнішньо машинного і внутрішньо машинного інформаційного забезпечення і є сукупністю взаємозв'язаних соціальних економічних і техніко-економічних показників, що використовуються для вирішення завдань інформаційної системи. Вона визначає зміст управлінських документів і масивів. Наприклад, система економічних показників, представлена у балансі підприємства, в наряді на відрядну платню праці й ін. Система показників менеджменту призначена для відображення функцій управління, пов'язаних плануванням, організацією, оперативним управлінням, обліком і аналізом, контролем і регулюванням, ухваленням управлінських рішень. Систематизація економічної інформації викликає необхідність застосування різних класифікаторів: – загальнодержавні; – галузеві; – регіональні; – локальні. Розроблення локальних класифікаторів ведеться на місцях у процесі проектування інформаційної системи. Разом з ними на підприємствах використовуються і класифікатори загальнодержавного і галузевого значення. Змістом процесу управління є взаємодія суб'єкта і об'єкту управління. Воно здійснюється за допомогою управлінських функцій і виражається в перетворенні, аналізі й оцінці необхідної для ухвалення рішень інформації. [1]

Інформаційне забезпечення конкурентоспроможності формується на базі: даних бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності; галузевих показників діяльності підприємств-аналогів; звітів, планів і прогнозів, отриманих у процесах стратегічного, тактичного і оперативного планування, аналізу, контролю і бюджетування тощо. [2, с.125]

У системі управління конкурентоспроможністю на різних рівнях ухвалення управлінських рішень потрібна різна інформація як за обсягом, так і за змістом. Найбільш складним етапом при проектуванні інформаційного забезпечення є етап визначення інформаційних потреб кожного користувача, що бере участь у виробленні та ухваленні управлінських рішень. Для його реалізації необхідно здійснити деталізацію процесу з використання ресурсів підприємства, визначення сегментів ринку, кола конкурентів і їх можливостей, оцінку рівня конкурентоспроможності підприємства і продукції; визначення кола користувачів, що беруть участь у плануванні, оцінці та аналізі конкурентоспроможності, їх прав, обов'язків і відповідальності, визначення інформаційної потреби кожного користувача для реалізації конкретних завдань, тобто вироблення форм документів і визначення термінів їх надання конкретному користувачеві, визначення сукупності інформації, отримання якої передбачається користувачем за запитом. [3]

Отже, зростання обсягу інформації, яка надходить до органів управління і безпосередньо до керівників, ускладнення завдань, що вирішуються, необхідність урахування великої кількості взаємопов'язаних чинників, мінлива обстановка, а також досягнутий рівень розвитку техніки настійно вимагають широкого застосування комп'ютерів та інформаційних технологій в управлінському процесі, а сам управлінський процес має спиратися не тільки на інтуїтивні, а й на об'єктивні методи генерації, оцінки і оптимізації управлінських рішень. І незважаючи на те що методи комп'ютерної підтримки прийняття управлінських рішень все ще досить слабкі і потребують розвитку, вони в багатьох випадках забезпечують прийняття правильного і своєчасного рішення. [4]

Література

1. Інформаційне забезпечення управління. – Режим доступу: http://ito.vspu.net/ENK/2015-2016/tuis/%D2%C5%CE%D0%B2%DF_%D3%CF%D0%C0%C2%CB%B2%CD%CD%DF/Lek_5.pdf
2. Гангал Л.С. Механізм обліково-аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств Л.С. Гангал // Інноваційна економіка.: Економіка та конкурентоспроможність підприємств. – 2016. – Вип. 1-2 (61). – С. 124-130.
3. Інформаційне забезпечення управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/57/7602-informacijne-zabezpechennya-upravlinnya-konkurento-spromozhnisty-agrarnogo-pidpriyemstva.html>
4. Інформаційне забезпечення управлінської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15100827/ekonomika/informatsiyne_zabezpechennya_upravlinskoyi_diyalnosti

Артеменко О. А.

старший викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ УКЛАДІВ ЯК ЕТАПИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Практика сучасного світового господарювання в ХХІ ст. як тенденція характеризується стійким падінням темпів економічного розвитку, що вказує на невідповідність існуючих сучасних провідних напрямків економічної науки як неокласики так і кейнсіанства сучасній господарській системі. Звідси виникає необхідність з'ясування причин такого стану речей та прийняття заходів по зупиненню відмічених негативних явищ. Представлена стаття ставить за мету *тільки означити* причини існуючого стану речей та *вказати напрям* магістрального виходу з кризи економічної науки. Звідси об'єктом дослідження вибрані технологічні уклади, а предметом – об'єктивні закономірності усупільнення виробництва та ключові аспекти розвитку які з цього витікають. Метод дослідження ставить завданням віддзеркалення змін технологічних укладів у часі як процесів соціалізації виробництва. Він є еволюційним і ставить за мету натрапити на причини провалів сучасної

економічної науки через аналіз процесів соціалізації та технологічних укладів, які нажалі, як правило, тлумачать в літературі досить поверхнево.

Відстеження процесів які, історично пройшли розвинені країни показує, що своїм початком вони мали становлення промислового капіталу які з досягненням ним такого стану, коли *на всі сторони життя* суспільства відчувався вплив технологій, а з ними і генези соціально-технологічної форми зв'язку як планомірності. Спочатку остання повстала у капіталістичній кооперації, яка поступово, з появою та розвитком економічних форм монополій де знаряддя праці як найдинамічніша складова продуктивних сил удосконалюючись, все більше розширяла свої межі. Одночасно у межах певного технологічного процесу під дією нової техніки, з'являлася необхідність відповідних кардинальних змін не тільки у способах господарювання, але і в надбудові суспільств, що вела до змін у надбудовному оформленні у таких інститутах як право, політика, управління господарчими процесами тощо.

З остаточним підривом вартісних процесів саморегулювання, що яскраво проявились у період Великої депресії 1929-1933 рр., особливо з появою конвеєрного виробництва та розгортанням процесів вертикальної монополізації суспільство вступило у стан раніше невідомих йому змін дії цінового механізму, що у своїй основі все менше проявляв свою стару вартісну природу регулювання по минулій праці. У зв'язку з цим відбулося катастрофічне збільшення об'ємів нереалізованої продукції і поява такого грізного явища, як небачена до цього армія *вимушених безробітних*.

Виникаючи у середині капіталістичної кооперації динамічні зміни в технологічних процесах фіксувались в планомірності, як результаті відповідного рівня розвитку продуктивних сил, де відносини між людьми вже не потребували обмінів продуктами праці, а виступали як обмін діяльністю по виконанню відповідної виробничої функції, стаючи особливою формою зв'язку з іншими представниками кооперації.

Одночасно технологічний зв'язок у середині кооперації, поступово посилював свою дію, виходячи за її межі, стаючи все більш важливою формою взаємовідносин між людьми не тільки *технологічного*, але і *соціального*. Підриваючи вартісну природу саморегулювання, соціально-технологічний зв'язок ставав провідним, викликаючи необхідність постійного врахування за межами не тільки кооперації, але і суспільства.

З концентрацією та централізацією виробництва, яка на певному етапі предстає у якості економічних монополій, планомірність виходить на новий рівень, потребуючи постійного врахування пропорції між виробництвом та споживанням шляхом регулювання технологічних зв'язків. Однак наукове

пізнання планомірності та форм її здійснення неможливе без врахування постійних змін у самій технології, а вона є нічим іншим як основа планомірності та асоційованого господарства, причиною якого є безперервність та паралельність виробництва. Саме остання закономірність визначає стан планомірності та її еволюцію, а це потребує детального аналізу технологічних укладів як того у чому вона матеріалізується. Звідси витікає необхідність ґрунтовного аналізу розвитку їх внутрішньої логіки, форм та розмаїття проявів.

Вперше цей термін у 1986 році у статті «Теоретичні й прикладні аспекти управління НТП» був введений у науковий обіг радянськими економістами Д. С. Львовим і С. Ю. Глазєвим. С. Ю. Глазєв відзначав, що життєвий цикл технологічного укладу охоплює 100 років, а період його домінування в розвитку економіки – від 40 до 60 років та скорочується по мірі прискорення НТП. Комплекс базисних сукупних технологічно поєднаних виробництв утворює ядро технологічного укладу. Вченими було означено шість типів технологічних укладів.

Однак для переходу до деталізації зазначених аспектів, щоб не виникало плутанини у дослідженні глибинних закономірностей розвитку технологічний укладів важливо постійно розрізняти взаємопов'язані, однак не рівнозначні поняття планування та планомірності.

Крім того треба пам'ятати, що *ціна*, як основа ринкової системи, що регулює провідну пропорцію між виробництвом і споживанням через рух продуктів праці як товарів, суттєво відрізняється від регулювання в умовах соціалізації виробництва де це відбувається по праці живій.

І нарешті вихід розвинених країн на щабель шостого укладу вказує на необхідність оволодіння ними законів його розвитку з якими раніше вони не зустрічались. Саме це на думку автора і породжує негативні явища сучасної світової економіки, що й поставило на порядок денний перед економічним загалом відпрацювання нової неекономічної доктрини яка б враховувала своєрідні відносини *соціально-технологічного зв'язку виробника з відповідною технологією його сполуки*, що є серцевиною стану досягнутого рівня усупільнення виробництва.

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

ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ: НЕРІВНОВАЖНИЙ АНАЛІЗ

У сучасної економічної теорії, зокрема у її неокласичному напрямку та похідних з нього дуже велику роль мають рівноважні моделі. Вони дуже

навічно відображать економічні процеси, таким чином як би система тяжіла до стану гомеостазу. Але цього не відбувається. Ще у стародавньому Китаї розуміли, що джерелом будь якого руху є протиріччя [1]. Найбільшого розвитку ці позиції отримали у діалектичної методології [2], а потім у використанні нерівноважних підходів щодо дослідження природничих явищ об'єктивної дійсності.

На підставі дослідження показників відтворення основного капіталу, зокрема середнього віка, зміну долі накопичення за роками та інші можна зробити висновок про те, що процес відтворення основного капіталу має яскраво виражений нерівноважний характер. Цей факт підтверджується встановленням кореляційного зв'язку між змінами дифузних індексів Tankan та РМІ з показниками динаміки відтворення основного капіталу.

В самої своєї сутності відтворення основного капіталу відбувається як процес рішення комплексу протиріч, виражаючись у нерівноважних динаміках протікання. Процес відновлення основного капіталу, з одного боку, здійснюється в результаті ініціативи підприємців-новаторів в інтеграції з винахідцями [3]; з другого боку, відновлення відбувається в умовах інертності середовища у якому розгортається цей процес, а також комплексу ентропійних факторів, здійснюючих вплив на іноваційний процес. Таким чином урахування фактора ентропії, що також належить до нерівноважного підходу до дослідження дає можливість отримати більш повну уяву щодо процесу відтворення основного капіталу.

Завдяки використанню дифузних індексів існує можливість визначення керуючого параметра процесу відтворення основного капіталу, тому що саме підприємець-новатор має можливість протистояти економічній ентропії. Таким чином показники рівня ділового оптимізму та ділової активності можуть бути використані як керуючий параметр відтворення основного капіталу.

У сучасних умовах ентропійні фактори економічного розвитку мають специфічні безперервно мімікуючі форми. Наприклад «Сіндром великого бізнесу»[4] виникший в 60-х роках ХХ століття по суті суттєво підсилює інертність системи і, тим самим, спітворює діє антиіноваційним ентропійним факторам. «Сіндром великого бізнесу» оказує дуже серйозний вплив як на зниження ділової активності та ділового оптимізму підприємців, так і на іноваційну активність, що безпосередньо обумовлює процес відтворення основного капіталу.

Економічна циклічність матеріальною підставою якої, як звісттно, є періодичне відновлення основного капіталу також може бути описана на мові нерівноважного аналізу. Який може відобразити протиріччя на підставі яких

здійснюється рух системи. Що також надає можливість виділити керуючі параметри та створити прогностичні моделі з достатньо високим потенціалом.

Сучасний етап розвитку суспільства споживання знаходиться у стані, коли ентропійні процеси отримали значення критичних мод. Що проявляється у рівні дифузних індексів ділового оптимізму та ділової активності. Тому сучасна економічна політика на різних її рівнях, висловлюючи по суті інтереси зберігання існуючої системи організації господарського життя суспільства, прагне до стимулювання протиріч, які є двигуном економічного життя. Для неї всі засоби хороші, - «Мета виправдовує засоби», - від війн до штучних епідемій та інших форм суспільної паніки. Важливу роль у цьому процесі відіграє створення глобальних центрів іноваційного розвитку, інтегруючих підприємницькій, інвестиційній, іноваційній, виробничий та кадровий потенціал. Створення глобальних центрів інноваційного розвитку це по суті керуючий вплив на параметри ділового оптимізму та ділової активності у цілях створення нерівноважної ситуації у стогнуючій системі. Це політика отримала назву керуємих хаос [5].

У цілому спроби знизити ентропійні процеси як усвідомлені, так і не усвідомлені націлені на створення діалектичної різниці потенціалів, забезпечуючої рух системи. У цілях подолання «синдрому великого бізнесу» згадуються вікові уроки «laizes faire», відомі ще в школі фізіократів та фрітрейдерства Адама Сміта. Тому що економічна свобода і є тим інституційним середовищем, що надає можливості підприємцям-новаторам здійснювати свої проекти в умовах мінімальної ентропії.

Висновки.

1. Дійсні природні процеси нерівноважні та пов'язані з протидією ентропійним процесам. Також соціально економічні процеси теж нерівноважні та протікають в умовах ентропії. Міф о природничої чи економічної рівновагі по суті антідіалектичен;

2. Відтворення основного капіталу це нерівноважний процес, для дослідження якого потрібно використовувати відповідні методи та інструментарій;

3. Використання такого поняття нерівноважного аналізу як ентропія надає можливості дослідження факторів опору середовища, у якому здійснюється процес відтворення основного капіталу.

Література

1. Лао Дзы. Дао де Дзин. Древнекитайская философия. Собрание текстов в двух томах. Т. I. М., «Мысль», 1972, 363 с.;
2. Гегель Г. В. Ф. Наука логики: в 3 т. / Г. В. Ф. Гегель. – М. : Мысль. – 1970-1972.;

3. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. В. Старка. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.;
4. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена: Пер. с англ. - К., 1992.;
5. Пригожин П., Стенгерс П. Порядок из хаоса. - М., 1986.

Маслов Д. С.
викладач кафедри ЗЕТ та ЕП
Одеського національного економічного університету

ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ ССУДНОГО КАПИТАЛА И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

Природа государственного долга в исследованиях обычно рассматривается со стороны должника, с той стороны, что долг выступает как разрешение противоречия между государственными расходами, которые выражают потребность государства в осуществлении собственных функций, и государственными доходами, которые всегда ограничены. С другой стороны, для осуществления государственных займов, уже должны быть в наличии свободные средства на рынке ссудного капитала. Именно возможность займа позволяет государству увеличивать свои расходы сверх величины доходов. В данной работе будет показано, что необходимость возрастания государственных долгов обусловлена, в первую очередь, перенакоплением ссудного капитала в мировой экономике.

«Если уровень сбережений, который капиталисты (вместе взятые) решили установить, превышает норму накопления, которая диктуется техническим прогрессом, «лишние» сбережения могут быть «капитализированы» только в том случае, если для инвестиций есть возможность применения за пределами системы» [1, с. 25]. Формирование «лишних» сбережений приводит к усложнению реализации производимой продукции. «Реализация за пределами системы», о которой говорит Дж. Робинсон, не обязательно означает реализацию в другой стране. Здесь может иметь место реализация за пределами сформировавшейся в данной системе структуры доходов, то есть при посредстве долга. Долг позволяет увеличивать потребление должников, в этом смысле изменяя структуру доходов общества. Но здесь возникает новое противоречие, связанное с принципами функционирования кредита. Так как ссуды даются на условиях срочности, возвратности и платности, то переданный капитал должен вернуться обратно с процентами, что ещё больше увеличивает «лишние» сбережения, которым их владелец не мог сам найти производительного применения. Таким образом, происходит продолжающееся накопление «лишних» сбережений, не

находящих применения в реальной экономике, тем не менее, ищущих прибыльного применения. Такие сбережения формируют и увеличивают перенакопление ссудного капитала, ссужаются государству через покупку государственных ценных бумаг, уходят на финансовые рынки, всё больше увеличивая разрыв с реальным сектором [2].

Долг является свидетельством того, что рынок не может распределять ресурсы оптимально. Большая часть ресурсов скапливается у небольшого числа собственников [3].

Долг существует как излишек одного субъекта экономических отношений или группы однородных субъектов и одновременный недостаток у других. Накопление долгов в одной из отраслей свидетельствует о недостаточности капитала для развития данной отрасли, необходимости его перераспределения и направления именно в данную группу предприятий. Накопление долга проявляет структурную диспропорциональность, несоответствие объёма и структуры производства объёму и структуре потребления, несоответствие действительной общественной потребности и платежеспособной общественной потребности. Но более ярко накопление долга свидетельствует об излишке капитала в руках, которые не находят ему применения в качестве капитала-функции в тех областях экономики, где этот капитал был произведён. В этом нет ничего странного, поскольку вследствие развития производства, повышения производительности труда, НТП, структура потребностей постоянно меняется, но структура массового производства не может меняться с той же скоростью в таком же отношении, как и структура потребностей. Кредит как форма движения стоимости служит ускорителем структурной перестройки экономики, но движение стоимости в форме кредита осуществляется на принципах срочности, возвратности и платности, поскольку эти принципы отвечают капиталистическим отношениям, позволяют собственнику стоимости увеличивать стоимость. Принципы кредита заставляют перераспределённую стоимость совершить обратное движение от заемщика к заимодавцу, но тот доход, который получит заемщик в виде предпринимательского дохода, позволит ему погасить ссуду (при удачном положении дел на его предприятии), не уменьшая свой капитал на всю сумму ссуды. Таким образом, отрасль, в которой работает заемщик, и которая нуждалась в дополнительном капитале, получит его, и с этой стороны структура производства перестроится в соответствии со структурой потребления. Но что будет с излишком стоимости у заимодавца? Он не только не уменьшится, а, напротив, вырастет на величину удержанного с заемщика ссудного процента. Таким образом, неизбежно постоянное возрастание объёмов ссудного капитала, который ищет

возможность своего применения для самовозрастания. С развитием общественного производства тенденция увеличения объемов накопления ссудного капитала должна усиливаться.

Література

1. The accumulation of capital by Rosa Luxemburg / With an Introduction by Joan Robinson. – London, 1951. Introduction pp. 13–28.
2. Global Financial Development Database [Електронний ресурс] // The World Bank. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>.
3. The Global Wealth Report 2016 [Електронний ресурс] // Credit Suisse Research Institute. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/news-and-videos/articles/news-and-expertise/2016/11/en/the-global-wealth-report-2016.html>.

Вязмікіна І. А.

викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА

Рост размеров и значения финансового сектора и финансового рынка по отношению к реальному производству становится ключевой темой многочисленных исследований. Основной его причиной можно считать то, что к началу 1970 г.г. накопился существенный объем капитала в денежной форме, который не находил прибыльного применения в материальном производстве. Одной из приоритетных сфер «утилизации» избыточного капитала стал финансовый сектор. Предпочтение развития финансового сектора и «финансовая либерализация» являлось конкурентным преимуществом представителей крупного монополистического капитала мировых гегемонов США и Великобритании. Известно, что на мировой финансовый центр в Лондоне приходится почти 50% [1] всех операций с процентными внебиржевыми деривативами (interest rate OTC derivatives), совместная доля США и Великобритании в торгах всеми видами внебиржевых деривативов составляет около 70% [1].

Деривативы - производные финансовые инструменты, имеющие форму срочных контрактов, которые обозначают права и обязанности сторон на предмет приобретения или продажи одних активов в обмен на другие активы на условиях, определенных на момент подписания контракта. Постепенно дериватив превращается в «контракт на разницу» - когда по договору поставляется не актив, а разница между ценой на рынке и ценой, зафиксированной в контракте.

Возможность появления дериватива кроется еще в простом товарном обращении Т-Д-Т. Разрыв во времени между обменом товара на деньги (Т-Д) и последующей покупкой другого товара (Д-Т) создает определенные риски, связанные с неопределенностью будущей цены и объема определенных товаров (изначально контракты на поставку с/х продукции). Таким образом дериватив возникает, чтобы зафиксировать неопределенные будущие цены и объемы базового актива в настоящем времени. Финансовые деривативы возникли и получили широкое распространение после 1970-ых. Распад Бреттон-Вудской системы и «демонтаж кейнсианского государства» привели к колебаниям курсов валют, товарных цен, росту долга, росту индивидуальных рисков, которые ранее частично стабилизировались «кейнсианским» государством. Ключевой спрос на деривативы исходит от агентов, которым необходимо «хеджировать» свой коммерческий риск. И хотя основной объем контрактов заключается со спекулятивными целями, именно «неспекулятивный спрос» составляет то необходимое основание для того, чтобы торговля деривативами вообще имела место.

Финансовый дериватив становится товаром, потребительная стоимость которого – в его способности хеджирования различного рода рисков. Дополнительная потребительная стоимость – в способности приносить доход как ценная бумага (фиктивный капитал). Цена любого финансового дериватива является иррациональной формой второй (и последующих) степени, так как в ее основе лежит цена другой ценной бумаги (которая уже суть - иррациональная форма). Таким образом связь рыночной цены дериватива еще более оторвана от реального базиса. Только на фондовом рынке выясняется - является дериватив активом или обязательством.

Крупнейшие международные банки становятся «маркет-мейкерами» для рынка деривативов: зачастую являясь одной из сторон сделок с деривативами и обеспечивают необходимую инфраструктуру для обращения внебиржевых деривативов по аналогии с биржами, где осуществляются сделки со стандартными деривативами. Создание и торговля деривативами стала ключевым источником доходов для 7 крупнейших банков. На 30 сентября 2016 г. эти банки владели 97% торгуемых деривативов валовая стоимость которых составила 166 трлн. дол. США [3]. Таким образом рынок деривативов – обеспечивает их эмитентам монополистические прибыли. Банки, для обеспечения высоких прибылей избегают ценовой конкуренции – выпуская нестандартные внебиржевые деривативы – что частично объясняет значительную долю именно внебиржевых деривативов в общем объеме контрактов, по различным оценкам до 95% [2].

Деривативы, возникшие объективно в ходе развития капитализма не являются источником существующих проблем, а скорее одним из инструментов, который крупные монополии (в особенности гиганты банковского капитала США и Великобритании) использовали с целью получения стабильно высоких прибылей в условиях «стагнирующей» сферы материального производства. Таким образом проблему «перелива капитала» из финансового сектора в реальный нельзя решить только регулируемыми финансовый рынок ограничениями, так как основная проблема, связанная с непривлекательностью реального сектора для инвестиций таким образом не разрешится.

Література

1. Norfield T. Derivatives and capitalist markets, the speculative heart of capitalism / Tony Norfield. // Historical Materialism. – 2012. – №20. – С. 103–132.
2. Crotty J. If financial market competition is intense, why are financial firm profits are so high? Reflections on the current Golden Age of Finance/ James Crotty. // Competition and Change. - 2008.- Vol. 12. - №2.- С. 167–183.
3. FDIC. Position of Derivatives Gross Fair Values Held for Trading [Електронний ресурс] / FDIC – Режим доступу до ресурсу: <https://www5.fdic.gov/qbp/grtable.asp?rptdate=2016sep&selgr=QOBSPOS1>.

Мица Г. В.

аспірантка кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ЗМІСТ ПОНЯТЬ «ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ» ТА «ПРОМИСЛОВА РЕВОЛЮЦІЯ»

Потужним імпульсом виникнення теорії індустріального суспільства стали соціально-економічні зміни, що почалися в останній третині XVIII ст., змістом яких був перехід від ручного мануфактурного виробництва до техніки та технології великого машинного фабричного виробництва.

Спочатку під промисловою революцією вчені визначали як серію технічних винаходів 1760-1830-х років, що спричинили зміну виробництва в багатьох галузях промисловості. А. Тойнбі, який вважається винахідником терміну «промислова революція», розумів під ним якісний стрибок у розвитку продуктивних сил [1, с. 5-6].

Існують різні точки зору, одні з них представляють промисловою революцією як соціальний переворот, інші - як концепцію економічного росту. Ф. Енгельс, К. Маркс та В. Ленін вважали головним соціальним наслідком промислової революції перехід від формального до реального підпорядкування праці капіталу.

Ф. Енгельс оперує поняттям «соціальна революція», вслід за цим терміном надаючи перелік тих виробничих винаходів і нововведень, завдяки яким в 1760-1780-х роках вдалося перейти від ручних прядок і ткацьких верстатів до фабричної системи [2, 455].

К. Маркс для характеристики перевороту, що відбувався у сфері легкої промисловості, використав поняття «промислова революція» [3, с.461]. У працях Леніна промисловий переворот розумівся як різке перетворення усіх суспільних відносин виробництва [4, с.231].

Індустріалізацію у розумінні К. Сен-Сімона можна охарактеризувати як такий прогрес суспільства, який пов'язаний з розвитком промислового виробництва, що охоплює усі види корисних робіт, та з управлінням промислового класу, який стверджує соціальну справедливість та рівність. Автономне існування основних сфер життя суспільства він вважав ознакою перехідного періоду до майбутньої науково-індустріальної системи [5, с. 5-8]. Він не оперував поняттям «промислова революція», але за сутністю його ідеї наближалися до ідей промислової революції.

Ф. Ліст трактував індустріалізацію як розвиток промисловості та урбанізацію міст, ототожнюючи сільське господарство з бідністю, а промисловість – з добробутом. [6, с. 56-58].

На початку ХХ ст. Т. Веблен у низці праць характеризував індустрію як матеріальне виробництво на машинній техніці і вважав основним елементом ринкової економіки, розвиток якого забезпечить перехід до нового суспільства – індустріальної республіки з владою технократії (інженерно-технічної інтелігенції) [7, с. 232].

Після Другої Світової війни серед науковців були поширені теорії Д. Белла, Е. Тоффлера, які оперували терміном «індустріальна революція» та розуміли під ним глобальний процес перетворення ручної праці у машинне виробництво, а також П. Друкера, який для характеристики цього процесу використав термін «глобальна промислова революція» [8, с. 89-91].

Р. Арон вважав, що в основі переходу від аграрного суспільства до індустріального лежить науково-технічна революція, під якою він розумів впровадження наукових технологій у виробництво і управління, а також корінну зміну соціальної структури суспільства, його перехід на нову, більш високу стадію розвитку [9, с. 12].

Згідно теорії Ж. Еллюля, однією із закономірностей науково-технічного прогресу є революційний «стрибок у характері поступального розвитку техніки», який, зберігаючи тенденцію рівномірного розвитку, іноді характеризується радикальними глибинними зрушеннями, що вириваються за встановлені традиційні рамки. Тоді розвиток техніки входить у нове русло,

поступальність втрачає рівномірний розвиток, і нова техніка протиставляється техніці попереднього етапу. За Еллюлем, термін «промислова революція» виключно пов'язаний з розвитком машин [10, с 234-235].

У.Ростоу сформулював у 1956 р. теорію переходу до «самопідтримуючого зростання», головною ідеєю якої було визначення тих шляхів, що створять передумову переходу від традиційного суспільства до сучасного суспільства західного типу. Він виділяв п'ять основних стадій економічного росту та велике значення надавав положенню про подвоєння в національному доході частки інвестицій у виробництво. Однак це положення було об'єктом критики в економічній теорії [11, с. 67-87].

Сьогодні теорія У. Ростоу у менш жорстких умовах може бути актуальна для країн наздоганяючого розвитку (Росія, нові індустріальні країни третього світу), які для здійснення промислового перевороту використовують досягнення розвинутих країн в готовому вигляді.

Дж. Ріфкін під терміном «промислова революція» розуміє великі економічні перетворення в історії, які виникають тоді, коли нова комунікаційна технологія зливається з новими енергетичними системами. Нові форми комунікації стають механізмом управління більш складними цивілізаціями, які з'являються завдяки новим джерелам енергії [12, с. 12-13].

Отже, на протязі тривалого часу поняття «промислова революція» трактувався дещо однобічно – або як переворот в соціально-економічному житті суспільства, або як концепція економічного росту, або як процес, пов'язаний з розвитком техніки.

В якості вирішення протиріч, властивих трактуванню поняття «промислова революція» доцільно розглядати цей термін у вузькому та широкому сенсі.

У вузькому сенсі під промисловою революцією слід розуміти різке пожвавлення темпів виробництва товарів та послуг, підвищення продуктивності праці, зменшення частки живої праці у вартості товару чи послуги шляхом впровадження у виробничий процес техніки, працюючої на якісно новій основі. У Дж. Ріфкіна цій ланці відповідає винайдення нової основи, необхідної для створення техніки, якісно відмінної від попередньої, є відправною точкою промислової революції.

У широкому сенсі під промисловою революцією крім винаходу та введення нової технічної основи слід також розуміти серію глибоких соціально-економічних та інституційних змін, які супроводжують масове оновлення техніки та пожвавлення виробництва, та перетворюють усі інші сфери людської діяльності – сферу послуг, сільське господарство, будівництво

та ін. У Дж. Ріфкіна цій ланці відповідає становлення нової комунікаційної технології.

В ході дослідження різних аспектів поняття «промислова революція» виникає логічне питання: чи впливає видозміна встановленого способу комунікації між людьми на здійснення революції у серії технічних винаходів?

Під поняттям «індустріалізація» більшість вчених розуміють історичний процес техніко-економічного переходу від аграрного до промислових способів суспільного виробництва, який проходить через машинну стадію виробництва товарів і послуг.

Згідно Дж. Ріфкіну, у сучасному світі, в умовах третьої промислової революції, індустріалізацію слід розуміти як створення багатогалузевого промислового комплексу з розгалуженими горизонтальними зв'язками на новій технічній основі, та впровадження передових досягнень у сферу виробництва, сферу послуг та особливо у сферу управління.

Отже, в наш час поняття «індустріалізація» набуває нових особливостей, її характерною рисою в ХХІ сторіччі можна виділити орієнтацію на підвищення частки промислового виробництва, заснованого на високих технологіях, оскільки впровадження передових досягнень науки у процес виробництва дозволить створювати продукти з високою доданою вартістю. Можна говорити про індустріалізацію ХХІ сторіччя - «високу індустріалізацію», під якою розуміється техніко-економічний перехід на промислове виробництво, засноване на сучасній наукоємній технології, в основі якої лежать досягнення шостого укладу.

Якщо високоосвічена робоча сила не була обов'язковим елементом першої та другої промислових революцій, то вона склала необхідний базис третьої промислової революції, адже обладнання, працююче на високих технологіях, потребує відповідного висококваліфікованого працівника. Можна говорити про те, що висока індустріалізація ХХІ сторіччя – жорстоке ядро нової промислової революції, яке неодмінно повинно бути оточене захисною оболонкою, що першочергово включає в себе потужний прошарок висококваліфікованої робочої сили та розвинуті інститути освіти.

Література

1. Тойнби А. Промышленный переворот в Англии / А. Тойнби. – Москва: Мир, 1998. – 172 с.
2. Маркс К. Соч., т.1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва: Издательство политической литературы, 1955. – 723 с.
3. Маркс К. Соч., т. 47 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Москва: Издательство политической литературы, 1973. – 677 с.
4. Ленин В. Пол.собр. соч., Т.2 / В. Ленин. – Москва: Издательство политической литературы, 1967. – 696 с.
5. Волгин В. П. Изложение учения А. Сен-Симона [Електронний ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <http://istmat.info/files/uploads/28574/st-simon.pdf>.

6. Ліст Ф. Національна система політичної економії [Електронний ресурс] /Ф. Ліст // Режим доступу: http://royallib.com/read/list_fridrih/natsionalnaya_sistema_politicheskoy_ekonomii.html#0
7. Веблен Т. Теорія празного класу / Т. Веблен. – М.: Либроком, 2011. – 368 с.
8. Drucker P. The New Society: The Anatomy of Industrial Order / P. F. Drucker. - Transaction Publishers, 2011. – 362 p.
9. Раймон А. Вісімнадцять лекцій про індустріальне суспільство / В. Лях // Сучасна зарубіжна соціальна філософія: Хрестоматія. / В. Лях. – Київ: Либідь, 1996. – С. 8–24.
10. Ellul J. The Technological Society / J. Ellul – NY: Vintage Books, 1954. - 503 p.
11. Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto / W. W. Rostow. - Cambridge University Press, 1990 – 272 p.
12. Рифкин Дж. Третя промислова революція: як горизонтальні взаємодії змінюють енергетику, економіку і мир в цілому / Дж. Рифкин. – М.: Альпіна Паблишер, 2014. – 416 с.

Шараг О.С.

викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ДИНАМИКА КАПИТАЛОЕМКОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В XXI ВЕКЕ

Важкою проблемою сучасної економіки України є подолання спаду виробництва, відновлення нормального виробничого процесу. Тому, ключовим питанням економічної науки є підвищення ефективності використання основних виробничих ресурсів. Для відповіді на це питання потрібно, перш за все, визначити основні показники ефективності суспільного виробництва. Саме в цьому полягає суть проблеми розуміння тенденцій в динаміці основних показників ефективності суспільного виробництва і визначення її специфіки.

Так як основним капіталом є головна матеріальна складова виробничого процесу, тому якісна і кількісна характеристика співвідношення об'ємів основного капіталу і ВВП, виражене показником капіталоемкості або оберненим до нього показником – капіталовіддачею є одним з головних при характеристиці ефективності суспільного виробництва. Показник капіталовіддачі пов'язаний з продуктивністю праці і його капіталовооруженістю. Співвідношення цих величин більш детально характеризує рівень використання основного капіталу.

Дані рис.1 показують, що в економіці України продуктивність і капіталовооруженість праці в динаміці зростають. Крім того, темпи зростання капіталовооруженості праці перевищують темпи зростання продуктивності. В 2014 році порівняно з 2000 роком капіталовооруженість праці збільшилася в 3,4 рази, продуктивність праці – в 1,8 рази. Особливо різке підвищення капіталовооруженості праці спостерігається з 2010 року.

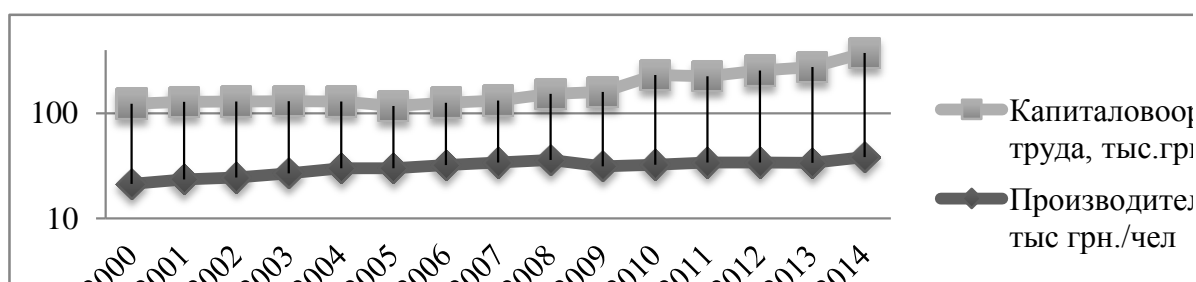


Рис.1. Изменение производительности труда и капиталовооружённости труда в Украине за 2000-2014 гг., в сопоставимых ценах² [1]

Таким образом, данные свидетельствуют о нарушении соотношения между этими показателями – капиталовооружённость растет быстрее производительности. Такая тенденция показывает снижающуюся эффективность и низкое качество использования основного капитала, который не соответствует требованиям технического прогресса, а также не обеспечивает ее конкурентоспособности. Следствием этого является снижение показателя капиталоемкости и соответственно рост капиталоемкости (табл.1).

Таблица 1.

Изменение капиталоемкости по экономике Украины, в ценах 2007г.

Год	ВВП, млн. грн.	Темпы роста ВВП в % к предыдущему году	Стоимость основных средств, млн. грн.	Темпы роста основных средств в % к предыдущему году	ВВП на гривну основных средств, коп.	Капиталоемкость производства, грн.
2000	428980	100	2052000	100	20,9	4,8
2001	468445	109,2	2100253	102,3	22,3	4,5
2002	493036	105,3	2106585	100,3	23,4	4,3
2003	539953	109,5	2072535	98,4	26,0	3,8
2004	605335	112,1	2001457	96,6	30,2	3,3
2005	623479	102,9	1802427	90,1	34,6	2,9
2006	669865	107,4	1931340	107,1	34,7	2,9
2007	720731	107,6	2047364	106,0	35,2	2,8
2008	737336	102,3	2449574	119,6	30,1	3,3
2009	628516	85,2	2590747	105,7	24,3	4,1
2010	654598	104,1	4020373	155,2	16,3	6,1
2011	688352	105,1	3867314	96,2	17,8	5,6
2012	689970	100,2	4480024	115,8	15,4	6,5
2013	689646	99,9	4930289	110,0	14,0	7,2
2014	691127	100,2	6053859	122,8	11,4	8,9

Источник: составлено на основе данных [1].

Из табл. 1 видно, что соотношение между ростом производства, основными средствами и капиталоемкостью в Украине складывалось неоднозначно. За 2000-2014 гг. рост основных средств опережал рост производства, а капиталоемкость снижалась, «съедая» практически весь прирост, связанный с увеличением основных средств. В целом за весь исследуемый период капиталоемкость в сопоставимых ценах увеличилась в 2 раза, составляя 4,8 грн. в 2000 году и 8,7 – в 2014 году. Эта тенденция

² Согласно госкомстата Украины базой для сравнения служат цены 2007 г. Однако некоторые исследователи, считают, что идеальной базой для сравнения служат цены 1990 г, объясняя это тем, что сегодняшней ВВП не достиг уровня 1990 г. В других странах, например в России, в исследованиях динамики основных показателей эффективности в расчетах за базу сравнения принимаются цены 2008 г.

суттєвременно обмежувала можливості зростання виробництва і заміщення праці капіталом.

Отсюда можно сделать вывод, что основными факторами зростання ефективності громадського виробництва в сучасних умовах повинні стати: підвищення якості використання основних факторів виробництва шляхом удосконалення управління ними; НТП і визначений їм науково-технічний рівень розвитку суспільства.

Література

1. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Шатненко К.О.

викладач кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

КРАУДСОРСИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ВИРОБНИЦТВА

Розвиток інформаційних технологій здійснив відчутний вплив на виробничі сили суспільства. Інтернет надав легкий доступ до світових надбань суспільства, з'явилася можливість ділитися своїми ідеями та спільно розвивати їх. Все це призвело до виникнення такої форми взаємодії як краудсорсинг.

Краудсорсинг – це віртуальна форма взаємодії, що характеризується залученням окремих суб'єктів до вирішення певної задачі чи виконання послуги. Утворення цього терміну пішло від поєднання слів аутсорсинг, що означає використання фірмою сторонніх виконавців для виконання певних завдань та операцій, та англійського слова «crowd», що перекладається як натовп, гурт. Тобто дослівно можна перекласти термін як використання ресурсів натовпу. Вперше це поняття використав Джефф Хауї у 2006 р. у статті «Сходження краудсорсингу» (The Rise of Crowdsourcing) [1]. Проте сама практика існувала й раніше. У якості прикладу наводиться створення Оксфордського Англійського словника. Вікіпедія також є результатом краудсорсингу. Хауї у своїй статті мав за мету на конкретних прикладах показати потужні можливості краудсорсингу. Так, важливою сферою застосування даної форми є науково-дослідна діяльність фірми. Хауї вказав, що використання у даній сфері краудсорсингу повністю змінює модель створення інновацій. Якщо раніше фірми залучали до лабораторій різних науковців та кваліфікованих спеціалістів, то використання колективного розуму за допомогою віртуальних технологій значно змінило вигляд розробників. Інноваційні ідеї можуть давати навіть ті, що не мають профільної освіти, а просто цікавляться певними проблемами. У статті Хауї наводить

приклад про юриста, що винайшов новий метод змішувати великі об'єми хімічних компонентів [1]. Таким чином, краудсорсинг призвів до збільшення різноманітності представників інтелектуальної складової інноваційної діяльності. Як слушно зазначив Хауї, краудсорсинг – це механізм, за допомогою якого талант та знання знаходять застосування там, де вони потрібні [2, с. 25].

Механізм краудсорсингу передбачає наявність наступних компонентів: замовника, платформи та виконавців. Замовником виступає фірма, що має певну проблему. Виконавцями є всі, хто зацікавлений у вирішенні проблеми. Деякі зазначають, що краудсорсинг являє собою безоплатне використання зовнішніх ресурсів, проте це не зовсім вірно. Така форма може мати місце в соціальних та політичних проектах, проте, як правило, у наукових та бізнес-проектах передбачається винагорода. Нарешті, віртуальним місцем зустрічі замовника та виконавців є платформа. Найбільш відомі наступні: NineSigma, InnoCentive, and Yet2. Платформа фінансується за рахунок комісійних виплат та пожертв. Виділяються наступні функції платформи, які вона виконує для замовника: розміщення проекту, створення бази даних з завданнями, забезпечення взаємодії між виконавцями, проведення конкурсу серед отриманих варіантів вирішення завдання, безпечні розрахункові операції. Для виконавців платформа виконує такі функції: надання легкого доступу до завдань, розміщення виконаного завдання, можливість відстежити результати конкурсу, захист авторських прав, а також отримання винагороди [3, с. 89].

Виконання проекту фірмою за допомогою краудсорсингу передбачає наступні стадії: ініціація, обговорення контракту, формулювання проблеми, розміщення проекту, оцінка отриманих результатів, зв'язок з виконавцем. На першій стадії з'являється ініціатор, що пропонує здійснення проекту шляхом краудсорсингу. На цій стадії визначаються відповідальні особи, що займатимуться проектом, обирається платформа, що відповідає характеру проблеми. На другій стадії створюється контракт, що має юридичну силу. У ньому визначаються головні умови, строки виконання, а також особливості фінансування. На третій стадії розробляється проект, у якому чітко та зрозуміло формулюється завдання. На четвертій стадії проект розміщується на платформі. П'ята стадія являє собою оцінку отриманих результатів від виконавців, що включає в себе надання кожному варіанту рішення оцінки рівня виконання поставленого завдання. На шостій стадії фірма обирає певного виконавця, який найкраще справився з завданням. Співпраця з виконавцем може виражатися у різних формах домовленостей [4, 344 – 345]. Таким чином, фірма отримує можливість використовувати ідеї для ведення інноваційної діяльності. Навіть якщо жодне з отриманих варіантів рішення не

задовольнило поставлене завдання, отримані ідеї можуть надихнути на подальший розвиток ідей. Інакше кажучи, краудсорсинг виступає у ролі «мозкового штурму».

Варто зазначити, що краудсорсинг має певні обмеження, оскільки робітники фірми мають краще уявлення про дійсний стан проблеми. Але у наш час фірма не може дозволити собі зволікати з пошуком інновацій, тому залучення зовнішніх ресурсів повністю себе виправдовує. Можна зробити висновок про те, що власні працівники фірми найкращим чином здатні розробляти поліпшуючі інновації, тоді як зовнішні ресурси збільшують можливість виникнення радикальних інновацій.

Література

1. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe // Wired. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wired.com/2006/06/crowds/>
2. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
3. Минц А.Ю. Краудсорсинг, как метод решения задач в глобализованной экономике и особенности его использования в Украине / А. Ю. Минц // Вісник приазовського державного технічного університету. – 2013. – Вип. 26. – С. 85 – 90.
4. Luttgens D., Pollok P. Wisdom of the crowd and capabilities of a few: internal success factors of crowdsourcing for innovation / D. Luttgens, P. Pollok // Journal of Business Economics. – 2014. – №84 (3). – P. 339 – 374.

СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Уперенко М.О.

д.е.н., професор кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ЕВОЛЮЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Однією з неодмінних умов об'єктивного дослідження процесу розвитку економічних систем є міждисциплінарна інтеграція знань і, зокрема, творча взаємодія економічної історії та економічної теорії. Відомо, що в цьому напрямку зусиллями французької (Ф.Бродель, Ф.Сіміан, Ж.Марчевський) і американської (С.Фогель, Д.Норт, М.Фрідмен) історико-економічних шкіл досягнуті значні успіхи. Суттєво урізноманітнилися простір, структура і теоретичні підгрунття наукових пошуків. Водночас, чітко окреслилась необхідність поглибленої розробки міждисциплінарних теоретико-методологічних проблем. На сьогодні в історії економіки найбільш кардинально-інноваційними з них, на мій погляд, являються 3 проблеми.

1. Проблема «зближення» предметів дослідження макроекономіки та економічної історії (виходячи з твердження Д.Коландера про складні соціально-економічні системи як предмет макроекономіки: Коландер Д. Революционное значение теории сложности. – Вопросы экономики, 2009, №1, с.84-98). Її цільовою установкою є вдосконалення методології дослідження шляхом критичної переоцінки і оновлення системного підходу на основі: уточнення співвідношень між функціонуванням і розвитком (див: Зверяков М.І. Предмет і метод політичної економії. – Економічна теорія, 2015, №4), інтеграції інверсійних уявлень про внутрішньосистемну, поліцентричну динаміку і духовну складову процесу розвитку системи (наука, освіта, культура, інститути, духовні сутнісні сили еліти, організації, сім'ї, особистості).

2. Проблема поступового переходу від теорії економічного росту до міждисциплінарної теорії розвитку соціально-економічних систем на основі їх нового розуміння, включаючи якісні інверсійно-польові зміни, розробку міждисциплінарних моделей та інтеграцію посткласичних уявлень про світ, теорії постіндустріального суспільства і теорії інститутів.

3. Проблема формування порівняльного міждержавного аналізу змісту, структури, динаміки, ефективності інститутів, як довготривалого процесу з виходом в сучасність. Розробка цього напрямку на рубежах економічної історії і теорії обіцяє суттєве розширення наших знань, методологічного

інструментарію та практичних зв'язків. (Див., наприклад, змістовну статтю Небрат В.В. та Супрун Н.А. Вітчизняна економічна наука про інституційні чинники кризових явищ у фінансовій сфері на межі ХІХ- ХХ століть – Щорічник «Історія народного господарства та економічної думки», Київ, 2009, вип. 43, с 142-163).

Несененко П.П.

к.е.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ ТВОРЧОСТІ М. І. ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ УКРАЇНИ

В історії економічної думки України М. І. Туган-Барановський був і продовжує залишатись зіркою першої величини, головними досягненнями якого стало глибоке дослідження економічних проблем, поставлених трьома ключовими напрямками тогочасної економічної думки: неокласичним з його маржинальною основою, марксистським та історичною школою Німеччини.

Його основні напрацювання можна звести до дослідження наступних проблем: теорії цінності; інвестиційної теорії циклів та криз; теорії кон'юнктури; концепції розподілу доходів; теорії кооперації та соціалізму.

Слід відзначити, що він доказав, що концепція граничної корисності не тільки не суперечить трудовій теорії Д. Рікардо і К. Маркса, а є синтезом, з одного боку, граничної корисності господарських благ, що вільно відтворюються, є прямо пропорційні їх трудовим вартостям як об'єктивним чинникам, що визначають вартість. В аннали історії економічної думки ця спроба ввійшла під назвою «теореми Туган-Барановського».

На основі величезного статистичного матеріалу економіки Англії вчений виявив обмеженість існуючих спроб пояснення причин економічних криз, що на його думку, настають у зв'язку з надмірними інвестиціями чим, власне, передбачив послідувачі відкриття в цій царині.

Вчений здійснив вихід економічної науки з проблем мікро - на макроекономіку. У дослідженні цих питань були по-новому поставлені питання, пов'язані з продуктивною і непродуктивною працею, економічними кризами, кон'юктурою ринку, проблемами розподілу та кооперації. Взявши за основу марксистський підхід, він вніс до нього суттєві корективи, після чого зазначені проблеми отримали оригінальне трактування і були включені до арсеналу західної економічної думки як значні досягнення.

Так, в аналізі інвестиційної теорії економічних криз і кон'юнктури ринку М. І. Туган-Барановський на двадцять років випередив перевідкриті Дж. М. Кейнсом макроекономічні закономірності, чим сприяв становленню та

розвитку ортодоксального кейнсіанства та некейнсіанства. Видатний українець ґрунтовно розглянув проблему суспільного відтворення, криз та ринків, де дотримувався «закону ринків» Сея і стверджував, що пропозиція породжує попит, а ринки керують виробництвом, а не навпаки.

В основу теорії криз він поклав зв'язок між циклічними коливаннями виробництва і процесом нагромадження основного капіталу. Періодичність криз є наслідком змін нагромадження основного капіталу, а рушієм економічних коливань – рух інвестицій. Причому наявні заощадження не завжди автоматично, як вважав Ж. Б. Сей, перетворюються в інвестиції. Звідси визначальним у суспільному відтворенні є зв'язка заощаджень та інвестицій. Вчений вважав, що велику роль у виникненні криз відіграє банківська система, грошові кошти якої по сферам використання розміщені непропорційно, що породжує обмежене кредитування.

Величезне значення мала створена ним інвестиційна теорія циклів, що дозволила започаткувати сучасну теорію циклів ще задовго до Р. Ф. Кана, який фактично перевідкрив ефект мультиплікації, а Дж. М. Кейнс використав його у побудові знаменитої загальної теорії зайнятості. Теорія кон'юнктури дослідника лягла в основу дослідження циклічності економічного розвитку і «довгих хвиль» його учня М. Д. Кондратьєва. Значний внесок вченого у розвиток економічної науки відмічав і Е. Хансен.

Наприкінці життя величезну увагу вчений приділив проблемам генези соціалістичного суспільства, підвівши під неї концепцію кооперації та кооперативного ідеалу. При чому, у ній як концепції соціалізму переважали морально-етичні пріоритети, де кооперація була тим середовищем, у якому торжествують принципи колективізму. Завданням соціалізму, на думку дослідника, повинно стати поєднання колективного та індивідуального, особистого і громадського. Виробничому колективізму, заснованому на індивідуалізмі, де головна мета – отримання прибутку, він протиставляв організацію споживчого товариства, в якому колективізм висловлював установки солідаризму.

Звідси, кооперація мислилася ним як основа соціалізму, де його організаційний початок та ідеал стає прообразом вищої цінності майбутнього. Його економічні аргументи підводили до висновку стосовно нежиттєздатності виробничої кооперації в силу законів промислового капіталізму та більшу адаптованість до індустріального розвитку споживчих кооперативів, які використовували найману працю і прораховували вигоду.

Значну роль вчений приділяв селянській кооперації, яка, на його думку, не тільки піднімає ефективність селянського господарства, а й глибоко його трансформує, виховуючи нового селянина, який становиться самостійним

господарем, зацікавленим у підвищенні результатів власної праці, культурного рівня та суспільної активності. Селянське господарство, при цьому, хоча і залишається індивідуальним, у той же час стає суспільно регульованим. І, власне, у цьому полягає його новий тип, що створюється кооперацією.

Підводячи підсумки вище наведеного, можна констатувати, що даний період є найбільш плідний в історії економічної думки України, де напрацювання українських економістів знайшли своє відображення у трьох ключових напрямках тогочасної економічної науки: неокласичному, марксистському та соціальному, де особливе місце зайняли напрацювання вченого, який до кожного з них вніс власні вагомні доповнення.

Література

1. Горкіна Л. П. М. І. Туган-Барановський в економічній теорії та історії / Л. П. Горкіна. – К. : Інститут економіки НАН України, 2001. – 268 с.
2. Злупко С. М. Михайло Туган-Барановський (український економіст світової слави) / С. М. Злупко. – Львів : Каменярь, 1993. – 192 с.

Луньова О.К.

к.і.н., доцент кафедри ЗЕТ та ЕП

Одеського національного економічного університету

ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

Фінансову базу місцевих органів самоврядування формують місцеві податки та збори, які є ресурсом, забезпечуючим виконання соціальних функцій місцевого самоврядування. Місцеве оподаткування, поряд з мобілізацією фінансових ресурсів до бюджету, має забезпечити в умовах ринкової економіки фінансову основу економічного та соціального розвитку на місцевому рівні.

Реалізація поставлених завдань, на сучасному етапі вимагає реформування системи місцевого самоврядування. Ефективність реформування, в умовах політики децентралізації, вимагає необхідність створення теоретичної бази у цій області, формування якої неможливе без вивчення історико-економічного ретроспективного досвіду, як в масштабах України, так і окремих її регіонів.

Дослідженню історичних аспектів формування, еволюції місцевого оподаткування та напрямів його реформування присвячено значну кількість наукових розробок сучасних дослідників: О.І. Гуржія, В.М. Орлика, Є.А. Опрі, М.О. Думчикова, А.В.Ткаченка, М.О. Парубця, С.Юрія, В.Андрущенко, О.М. Піхоцької та ін. Не зважаючи на це, малодослідженими залишаються питання формування місцевого оподаткування у окремих регіонах України.

Формування системи оподаткування в Україні, можна розподілити на три етапи: перший (1864-1917 рр.) – система земських податків, повинностей

та зборів; другий (1918-1990 рр.) – система місцевого оподаткування місцевих рад СРСР (УРСР); третій (з 1991 р.) – система оподаткування місцевих органів влади України. На еволюції змін (1864-19991 рр.) у системі місцевого оподаткування акцентовано у науковій розробці за авторства О.М. Парубця, О.О. Прокопенко, Є.М. Куліченко [1]. Застосовуючи ретроспективний аналіз, автор вважає за необхідне закцентувати увагу на висвітленні історичного аспекту формування системи оподаткування на першому етапі у південно-західних районах Одеської області (Буджак).

На початку ХІХ ст. в українських землях у складі Російської імперії земські повинності виконували без чітко встановлених правил, на розсуд місцевої влади. Наказ Олександра І від 1 травня 1805 року став першим законодавчим актом на території Росії який визначав порядок місцевого оподаткування. Протягом першої половини ХІХ ст. система земських повинностей зазнала змін: 1808 р., 1816 р. – розподіл на загальні та приватні (обов'язкові та необов'язкові); 1851 р. – загальні (державні) та місцеві (на користь однієї губернії) [1].

Наступний етап змін у формуванні місцевих податків - реформи 60-х – 70-х рр.. ХІХ ст., коли поряд з реформами селянського та земського самоврядування («Положення про губернські та повітові земські установи» від 1 січня 1864 року). було здійснено реформу самоврядування у містах (1870 р.) [2].

На території Буджака (південно-західні райони Одеської області) у відповідності з земською реформою 1864 р. формування системи місцевого оподаткування здійснювалося в рамках Бессарабського губернського (губернським містом був Кишинів) та Аккерманського повітового земства. Земські та міські установи отримали право запроваджувати окремий збір на міські потреби. Цей податок стягувався з нерухомого майна і прибутків підприємств, торгівлі та промислів тощо. Гроші витрачалися на утримання урядових та міських установ, місцеву поліцію, благодійні заклади, освітню, медичну, ветеринарну, санітарну та протипожежну діяльність [3].

Особливістю функціонування системи самоврядування був той факт, що після повернення (1878 р.) південної частини Бессарабії до складу Російської імперії* на означених територіях продовжувала функціонувати румунська система комунального самоврядування. У відповідності до румунських законів 1864 та 1874 рр. населення об'єднувалося у громади-комуни: кожний мешканець мав бути приписаним до певної комуни і сплачувати комунальні податки.

* Росія поступилася означеними територіями Туреччині в результаті поразки в Кримській війні (1853-1856 рр.)

Фінансова система комуни формувалась з 20-ти відсоткових відрахувань від загальної суми прямих державних податків та від коштів отриманих в результаті оренди закладів, що здійснювали торгівлю міцними напоями. Комунальні податки витрачалися на утримання комунального управління, початкових шкіл, громадських будівель, цвинтарів та на фінансове і загалом господарське планування та судочинство.

На початку ХХ ст. комунальна система оподаткування не влаштовувала Бессарабську губернську земську управу, оскільки не відповідала «загально земській» системі оподаткування, в результаті чого управа коштів від Ізмаїльських комун не отримує. Спроба реформування комунальної системи самоврядування (1912 р.) в регіоні була нереалізована в результаті початку Першої світової війни.

Система земського оподаткування функціонувала в південній Бессарабії до 1918 року. Декретом румунської влади від 4 жовтня 1918 року земську систему самоврядування було ліквідовано, а її функції стали виконувати Директорати. 5 листопада 1918 р. в Румунії прийнято Закон про загальну організацію фінансів держави.

Література

1. Парубець О.М., Прокопенко О.О., Куліченко Є.М. Еволюція розвитку системи місцевого оподаткування в Україні.
2. Николаев Д.А. Положение о земских учреждениях 1864 г. и 1890 г.: общее и особенное в развитии земского законодательства России во второй половине XIX в.
3. Українське Придунав'я у світлі гуманітарних досліджень: До 75-річчя Ізмаїльського державного гуманітарного університету / І.Г. Верховцева, О.В. Запорожченко, Я. В. Кічук – Ізмаїл: СМІЛ, 2015. – 230 с.

**СЕКЦІЯ 6. НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ МАГІСТРАНТІВ
СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ»**

Одеського національного економічного університету

Івасик І.В. (керівник д.е.н., професор Жданова Л.Л.)

**НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВА ЕКОНОМІКИ
УКРАЇНИ**

Тривалий процес реформування економіки нашої країни поки ще не приніс очікуваних результатів у підвищенні рівня її розвитку, конкурентоздатності, добробуту населення. За таких умов все очевиднішою стає необхідність зміни моделі розвитку економіки України.

Сучасний розквіт індустріалізму, нових індустріальних технологій та методів організації виробництва посилює конкуренцію у реальному секторі економіки у глобальному масштабі. Країни, які не встигнуть включитися у цей процес індустріального ренесансу, ризикують залишитися на узбіччі магістрального шляху світового економічного розвитку.

Відродження індустріального сектора економіки України стає першочерговою потребою економічного реформування [1, с. 9].

Промисловість України — це, в основному, старі підприємства радянської епохи, де технології виробництва відстають на десятки років від сучасних. Тому нова ера індустріалізації в Україні потрібна як повітря.

При формуванні та розвитку інноваційної індустріальної системи України на сучасному етапі необхідно пріоритетну увагу приділити інституціональному забезпеченню інноваційної діяльності, формуванню мотиваційного механізму переходу реального сектору на інноваційний шлях розвитку [2].

Серед основних бар'єрів для розвитку інновацій в Україні:

- недосконалість інституцій, а саме політичного, регуляторного та бізнес середовища;

- слабо розвинена інфраструктура, у тому числі й інноваційна, оскільки залишаються на низькому рівні показники валового нагромадження капіталу, екологічної стійкості, доступності та якісної роботи електронного уряду, використання ІКТ.

За всіма показниками індексу Інновації Україна покращила свої позиції в рейтингу. Найбільше зростання відзначено за критеріями інноваційна спроможність – з 82 на 52 позицію, а також державні закупівлі новітніх технологій і продукції – з 123 на 98 позицію рейтингу. Інновації та його складові для України за період 2012-2016 рр.

Із загальної кількості технологій найбільша частка -439 технологій або 38,8 % -це придбання устаткування, придбання результатів досліджень і розробок -34,7 %. Невеликою є частка прав на патенти ,ліцензії на використання винаходів, промислових зразків -10,6 %, що свідчить про слабку розвиненість ринку інтелектуальної власності [3].

Сферою, у якій Україна має економічні переваги, дослідники називають сільське господарство, перш за все, аграрний сектор. Протягом усього ХХІ століття вітчизняні аграрії нарощують як обсяги виробництва, так і обсяги продажу своєї продукції на світовому ринку. Нині лідерами світового ринку зерна являються розвинуті індустріальні країни. Лідерські позиції вони утримують завдяки забезпеченню власного сільського господарства необхідною технікою власного же виробництва. Інакше кажучи, сучасне сільське господарство ефективно функціонує як складова частина агропромислового комплексу. Українське сільське господарство працює на іноземній техніці. Зростання аграрної сфери потребує більше техніки, яку придбають на світовому ринку. Однак, зерновий ринок – це ринок стандартизованої продукції. Головною формою конкуренції на такому ринку є цінова конкуренція. На відміну від нього, ринок сільськогосподарської техніки – це ринок диверсифікованої продукції, на якому переважає нецінова конкуренція. За таких умов для сплати за техніку доводиться віддавати все більше і більше власного зерна. Отже, ефективне використання економічних переваг власного сільського господарства потребує вітчизняного виробництва для нього відповідної техніки [4].

Підвищення рівня людського капіталу без підвищення науково-технічного рівня речового капіталу стає надлишковим. Цей надлишок неможливо застосувати у виробництві. Звідси ситуацію, яка склалася в економіці України з рівнем освіти людського капіталу можна пояснити недостатнім розвитком саме речового капіталу.

Література

1. Жданова Л. Л. Індустріальний ренесанс: перспективи економіки України / Л. Л. Жданова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. - Випуск 13. - Частина 3. - С. 9-13
2. Новая эра индустриализации в Украине: топ-10 заводов построенных за последний год [Електронний ресурс]-Режим доступу:інтернет-сайт: <http://hyser.com.ua/economics/novye-zavody-ukrainy-postroennye-za-poslednij-god-85498>
3. 3.Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]-Режим доступу:інтернет-сайт: [https:// mon.gov.ua](https://mon.gov.ua)
4. 4.Жданова Л. Л. Імпортозаміщення та експортоорієнтація в умовах індустріалізації та нової індустріалізації / Л. Л. Жданова // Сучасна економічна теорія в умовах глобалізаційних викликів: матеріали І всеукраїнської науково-практичної конференції – Київ: НПУ імені М. П. Драгоманова, 2016. – С. 21-23

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ

Конкурентна політика держави є принципово новим напрямом наукових досліджень. Становлення конкурентної політики в Україні було результатом практичних намірів швидко сформувати ринкове середовище в умовах монополізованої економіки, яку незалежна Україна отримала в спадщину. Тому одним з перших кроків на шляху перебудови економіки було створення системи державних органів захисту конкуренції та формування відповідної законодавчої бази. І лише в міру накопичення практичного досвіду цієї діяльності виникла необхідність її наукового узагальнення з метою розробки рекомендацій щодо удосконалення системи захисту конкуренції, яка склалася в Україні за часи ринкових перетворень.

Конкурентна політика являє собою систему державних заходів правового, економічного та організаційно-адміністративного характеру, які спрямовані на формування конкурентного середовища, захист, підтримку конкуренції та боротьбу зі зловживаннями монопольним становищем в економіці. Отже, сприяння і заохочення конкуренції - основа сучасної конкурентної політики [1; с. 156].

Основою конкурентної політики в Україні є «Загальнодержавна програма розвитку конкуренції в Україні на 2014-2024 роки». Метою Програми є створення ефективного конкурентного середовища та розвиток конкуренції на товарних ринках, як засобу забезпечення економічного зростання, покращення умов, удосконалення механізму державного регулювання, для максимального задоволення потреб населення України.

Стан конкуренції на ринках України обумовлений їх структурою, наявністю бар'єрів входу, а також загальним станом інвестиційного клімату. Тому Програма включає заходи антимонопольного регулювання, заходи з розвитку конкуренції, що розширюють можливості і стимули для заняття підприємницькою діяльністю.

На жаль, сьогодні доводиться констатувати, що Україна тривалий час після здобуття незалежності продовжувала пасивно дотримуватися тих виробничих схем, які дісталися їй у спадок від колишнього устрою і які технологічно значно поступалися передовим світовим зразкам [3]. Також значний вплив на конкурентоспроможність країни має довготривалість, глибина та руйнівні наслідки економічної кризи в Україні. Вони свідчать про те, що рівень розвитку конкуренції на товарних ринках країни залишається низьким, що негативно впливає на ефективність їх функціонування. До

суттєвих ознак недостатнього рівня розвитку конкуренції в Україні можна віднести:

- зростання цін, яке не може бути пояснено впливом об'єктивних чинників;

- надмірний рівень концентрації та монополізація окремих товарних ринків;

- низький рівень продуктивності праці та інноваційної активності суб'єктів господарювання, зокрема, внаслідок несформованості економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні та модернізаційні процеси, тощо.

Розглянемо основні показники розвитку країни. Індекс споживчих цін (ІСЦ), який характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Він є показником зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів і послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді.

Таким чином, для комплексної оцінки конкурентоспроможності національної економіки України потрібно системно використовувати: ресурсний (оцінка рівня технологій, чисельності та кваліфікованості людських ресурсів, наявності в країні природних ресурсів і капіталу для інвестування, врахування економіко-географічного положення); рейтинговий (інтегральне оцінювання стану економіки за різними показниками) і факторний (моніторинг змін позицій країни на міжнародних ринках) підходи.

Відповідно до нещодавно опублікованого дослідження Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015-2016 посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу займала 76-у позицію).

Можна зробити наступні висновки:

1. Найбільше позицій Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце). Трохи погіршились оцінки складової «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 2 позиції). Показник макроекономічного середовища погіршився, перш за все, через інфляцію. Україна втратила 59 місць у рейтингу за цим показником і опинилась на 134-му місці серед 140 країн у рейтингу. Суттєве зростання інфляції зумовлено низкою об'єктивних факторів та дій, які є необхідними на шляху реформ.

2. Україна втратила 44 позиції за показником державного боргу і у 2015 посіла 110 місце серед 140 країн, оскільки відбувалось зростання обсягу державного боргу. Також відбулось погіршення оцінки сальдо державного

бюджету (мінус 5 місць, 104 місце) та кредитного рейтингу країни (мінус 13 місць, 118-е).

3. Показник рівня розвитку фінансового ринку погіршився через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (мінус 10 позицій, 118 місце) та регулювання фондового ринку (мінус 8 позицій, 135-е місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (мінус 6 позицій, 17 місце). Погіршення оцінок бізнесом зумовлене як погіршенням економічної ситуації так і зменшенням частки інвесторів, які згодні вийти з найбільш активного активу – коштів й увійти в інструменти капіталу або боргові цінні папери. Опосередковано ці причини призвели й до падіння індексу регулювання фондового ринку. Падіння індексу захисту юридичних прав зумовлене погіршенням захисту прав кредиторів, зокрема забезпечених кредиторів. Саме тому вирішення цього питання стало умовою Меморандуму з МВФ від 21 липня 2015р.

4. Традиційно Україна відстає у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році як і у 2014 Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів і послуг (106-е місце). За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах (134-е місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (134-е) та надійності роботи правоохоронних органів (133-е). Впали оцінки втрат бізнесу від загрози тероризму (мінус 16 місць, 133-е) через об'єктивні причини конфлікту за сході країни.

5. У той же час, Україна на 8 позицій піднялась за показником незалежності судової системи. Позиції все ж не високі (132-е місце), але саме вирішення цієї проблеми – забезпечення рівного доступу громадян до незалежного правосуддя – є одним із завдань Судової реформи.

6. За складовою ефективності ринку товарів Україна значно відстає за показником ефективності антимонопольної політики (136 місце з 140) та впливом оподаткування на бажання інвестувати (129 місце). Також низькі оцінки за показниками, що стосуються прямих іноземних інвестицій: частка іноземної власності (126 місце) та вплив регулювання на ПІІ (122 місце).

7. Україна покращила свої позиції за складовими ефективності ринку праці (плюс 14 позицій, 56-е місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти та професійної підготовки (плюс 7 позицій, 34 місце в світі) [2].

Література

1. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : монографія / за заг. ред. В. Д. Лагутіна. — К. : Київ. нац. торгово-економічний університетт, 2008. — 308с.

2. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/>.

ДІЯЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Маючи більший ресурсний потенціал, залучаючи дешевші грошові кошти в материнських установах, іноземні банки займають найбільш доходні та привабливі з точки зору зростання ніші і, дотримуючись стратегії «зняття вершків», витісняють менш конкурентоспроможних конкурентів – вітчизняні банки. Останні змушені обслуговувати роздрібний ринок, концентруючи увагу на високо ризикованих клієнтах, через що погіршується якість їхнього кредитного портфелю (зростає частка проблемних кредитів).

Через низький інвестиційний рейтинг України малоімовірною є поява високо надійних банків, а прихід банків-спекулянтів, забезпечених лише короткостроковим капіталом, не бажаний.

Також існує небезпека в повноцінній реалізації грошово-кредитної політики Нацбанком, оскільки недотримання нормативів філіями банків-нерезидентів призведе до втрати контролю над інфляційними процесами та неможливістю регулювати пропозицію грошей, яка виступає одним з основних інструментів монетарної політики.

Науковці та експерти називають багато чинників та факторів, що вплинули на швидкий вихід іноземних банків з українського фінансового ринку. Їх можна класифікувати в наступні три групи: внутрішньоекономічні (незначне зростання реальних доходів населення, висока частка неповернень зумовлює високі витрати на роботу колекторів, низька платоспроможність корпоративних позичальників та інші), внутрішньорегуляторні (нестабільна політична ситуація, недосконале законодавство в сфері захисту іноземних інвесторів та інші) та зовнішньоекономічні (підвищення вартості ресурсів на європейському ринку капіталів, у зв'язку з чим материнським групам не вистачає ресурсів для покриття збитків за проблемними боргами Європи та інші). Все це і призводить на сьогоднішній день до стрімкого виходу з вітчизняного ринку слабких іноземних установ [1, с 53].

В умовах сьогодення, однією із умов сталого розвитку банківської системи України є розробка реальних практичних рекомендацій щодо визначення оптимальної частки зарубіжного капіталу в структурі капіталу українських банків, яка б, з одного боку, створювала здорове конкурентне середовище для вітчизняних банків і сприяла інтеграції національної фінансово-банківської системи у світовий фінансовий простір, а з іншого – не завдавала нищівного удару її стабільності [2, с 303].

Вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектору може бути як позитивним, так і негативним. До позитивних наслідків впливу можна віднести: підтримання платіжного балансу і припливу іноземної валюти в країну; прискорення впровадження сучасних банківських технологій; зростання обсягів зайнятості населення; розширення банківського кредитування; зростання обсягів податкових надходжень у бюджет; посилення ефективної конкуренції на ринку банківських послуг і розширення спектру якісних банківських продуктів; поширення міжнародного досвіду ведення банківської справи; удосконалення якості й асортименту послуг; поліпшення обслуговування клієнтів; поліпшення трансформаційної функції банківської системи в процесі розподілу кредитно-фінансових ресурсів [3, с 321].

В свою чергу, негативні наслідки впливу включають: ускладнення банківського нагляду; підвищення ризику відпливу капіталу з вітчизняних банків до зарубіжних країн; зростання залежності економіки від ефективності роботи іноземних інвесторів; підвищення вразливості банківського сектора до коливань на фінансових ринках; підвищення рівня конкуренції на банківському секторі тощо. Відплив іноземного капіталу упродовж 2014 р. слід розглядати як негативне явище, внаслідок якого обмежується доступ до дешевих кредитних ресурсів, гальмується впровадження європейських стандартів та прозорості банківського бізнесу. Для підтримання стабільності фінансової системи слід запровадити систему державного регулювання частки іноземного капіталу в статутному капіталі вітчизняного банківського сектору.

Література

- 1.Дзюблюк О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків / О. Дзюблюк, О. Владимир // Вісник Національного банку України. - № 5. - 2014. - С. 26-33.
2. Дементьев В. Е. Интегрированные корпоративные структуры и стратегия // Управление социально-экономическим развитием России. – М.: Экономика, 2002. – С. 303- 320.
- 3.Бодров В.Г., Рибалкін В.О. Політична економія. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.: Академвидав, 2004. - 672 с.

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

ОСНОВНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Трансформація економіки, розвиток ринкових відносин в Україні зумовлюють необхідність дослідження традиційних поглядів на механізми державного впливу на ринок праці та обґрунтування нових теоретико-методологічних підходів до цих проблем, адекватних сучасному розвитку суспільства в умовах адаптації до світового економічного простору.

В реальній економічній політиці сучасних розвинених країн постійно динамічно поєднуються різні концепції економічного розвитку залежно від

конкретних умов, що створюються, економічного стану тощо. Тому скоріше можна говорити про наявність певних моделей господарського розвитку, які є сукупністю елементів, що забезпечують функціонування економіки (технологічних, економічних, соціальних, політичних, психологічних, релігійних та ін.) в їх взаємозв'язку та взаємодії. Конкретна форма реалізації моделей постійно змінюється, але загальна їх орієнтованість, яка спирається на структуру продуктивних сил, особливості суспільних відносин, національний менталітет, і становить зміст моделей, виявляє значну автономність щодо коливань економічної політики урядів.

На сьогодні виділяють кілька моделей державного регулювання в країнах з ринковою економікою: американську, англійську, німецьку, шведську, японську та модель регулювання економіки нових індустріальних країн, що розвиваються. Проте державне регулювання будь-якої країни, в рамках цих моделей, навіть маючи спільні риси, істотно відрізняється один від одного.

Американська-лібералізована система управління національною економікою, для якої характерна мінімізація державного регулювання, яке базується в основному на правовому регулюванні господарського життя.

Японській патріархально – корпоративній моделі уряд займається переважно стратегією економічного зростання. Особливість цієї моделі- модель регулювання передбачає досить високий рівень керованості господарства, створення сприятливих умов для розвитку приватного сектора економіки, повне державне фінансування інноваційної діяльності та поміркований рівень бюджетної централізації національного продукту.

Німецька модель характеризується поєднанням ринкового механізму та соціальними завданнями. Це можливо лише за умови використання можливостей самого ринку, можливостей домашніх господарств та інших господарських суб'єктів, посилення в економічному житті регулюючої ролі держави.

Шведська модель базується на поєднанні повної зайнятості і вирівнюванні доходів, що і визначає методи економічної політики. Шведська модель виходить з положення, що децентралізована ринкова система виробництва ефективна, держава не втручається у виробничу діяльність підприємства, а активна політика на ринку праці повинна звести до мінімуму соціальні витрати ринкової економіки.

В Україні була реалізована раніше не відома в науці імітаційна модель реформування економіки. Результатом її реалізації стала система корпоративно-кланового капіталізму, яка характеризується, з одного боку,

астрономічними прибутками невеликої групи людей, а з іншого - доходами на межі фізичного виживання основної маси населення.

Не дивно, що розвинені країни світу довго не визнавали Україну як державу з ринковою економікою. Ринкова трансформація економіки України за неокейнсіанською, монетарною та імітаційною схемами призвели до її катастрофічної руйнації (незначний ріст ВВП в останні роки не слід вважати якісним стрибком у його розвитку).

Загалом державне регулювання доповнює і коригує вільний ринковий механізм. Основна проблема економічного розвитку сьогодні і в майбутньому — знаходження оптимального співвідношення ринкового і державного регулювання. Взаємодія цих двох сторін економічного механізму і нестійкий баланс їх відносин свідчать про посилення в окремі періоди або економічної ролі держави, або дії стихійно-ринкових сил.

Література

1. Архангельський Ю. Про необхідність державного планування ринкової економіки // Економіка України. – 2015.- №3. С.47-52.
2. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань//Економіка України. – 2015. - №5. С.4-13
3. З.Футоранська Ю. М. Передумови та шляхи реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні //Фінанси України. – 2014.-№9. С.151-158.
4. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория. Монография. – Д.: «Укр НТЭК», 2014. – 113 с.
5. Бабич Д.В. Державне регулювання економіки в умовах ринку: Монографія - Х. Основа, 2013. – 79с.

Студенікіна Г.М. (керівник к.е.н., доцент Чередниченко Г.А.)

АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Ринок освітніх послуг можна розглядати як ринок з асиметричною інформацією: одна зі сторін ринкових відносин (частіше вищий навчальний заклад – продавець освітніх послуг) володіє інформацією, невідомою іншій стороні (споживачам послуг) [1, с. 8].

По-перше, споживач (наприклад, абітурієнт) не володіє повною інформацією ні про ВНЗ, в якому він бажає навчатися, ні про якість надаваних ним послуг, ні про навчальні плани. Ця цілком природна обставина обумовлена характером освіти:

- нематеріальністю освітніх послуг, які не можна ні побачити, ні «спробувати на зуб»;

- функцією цих послуг – адже споживач якраз і приходиться за «знаннями», які йому не відомі до отримання послуги, а також відстрочені у часі результати отримання освіти, справжня цінність яких проявиться лише після пропозиції послуг випускника ВНЗ на ринку праці.

По-друге, споживач освітніх послуг, у порівнянні з іншою стороною угоди, у набагато меншому ступені обізнаний про майбутній стан ринку праці, на який він «вийде» через кілька років після вступу до навчального закладу. Адже у майбутньому «вдалий продаж себе» на ринку праці – одна з головних причин отримання освіти.

По-третє, ситуація ускладнюється ще й від так званої споживчої компетенції, під якою мається на увазі фізична, психологічна та інша підготовленість споживача до отримання послуги, тобто готовність споживача до сприйняття інформації, а, відповідно, і до зменшення ринкової асиметрії [1,с.10].

На ринку освітніх послуг проявляються відомі з теорії два види ринкової асиметрії: 1) приховані якості – інформація, якою не володіє споживач (абітурієнт або студент), але володіє виробник (навчальний заклад) щодо змісту та якості надаваних ним послуг; 2) приховані дії – ситуація, коли деякі сторони ринкової активності виробника залишаються поза увагою і не можуть бути оцінені споживачем [1,с.10].

Ринкова асиметрія на ринку послуг закладів вищої освіти може призвести (і призводить) до знецінення освіти. Наприклад, у недобросовісних ВНЗ з'являється можливість надання неякісних послуг, оскільки споживачі в силу наявності асиметрії інформації і, зокрема, своєї споживчої компетенції, не можуть їх оцінити [1, с.10].

Однією з проблем для учасника ринку, що володіє неповною інформацією, є необхідність визначення фактичної якості товару/послуги під час придбання, а не в подальшому, при їх використанні. Вищевказані властивості освітніх послуг загострюють цю проблему: реальну якість освітніх послуг можна оцінити тільки після закінчення ВНЗ при спробі знайти роботу на ринку праці [1, с.10].

Одним з рішень проблеми оцінки рівня освіти майбутніх фахівців є складання академічних рейтингів університетів з метою поліпшення вибору університету для абітурієнтів.

Рейтинги університетів розділяють: за напрямками освіти (рейтинги економічних, технічних, медичних, та інших університетів); на рейтинги ВНЗ окремих держав та всесвітні рейтинги. Рейтинги складаються, виходячи з кількісних і якісних даних про публікації, та характеризують якість викладацького складу і науково-дослідну продуктивність ВНЗ та інше.

Згідно з незалежним світовим рейтингом кращих університетів, який надається щорічно британською компанією Quacquarelli Symonds [2], цього року в рейтинг включено шість українських ВНЗ. Харківський національний університет ім. Каразіна значно поліпшив свої позиції у рейтингу. Зараз

університет посідає 382 місце світового рейтингу. Київський національний університет ім. Шевченка розташований у категорії 431-440. Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» посів місце у категорії 551-600. Донецький національний університет, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» та Сумський державний університет посіли місця у категорії 701+.

При складанні рейтингу для оцінки глобальної репутації навчальних закладів використовувалось шість показників, зокрема, академічна репутація (40%), репутація у роботодавців (10%), співвідношення студентів і викладачів (20%), кількість публікацій на одного викладача (20%), частка іноземних викладачів (5%) і частка іноземних студентів (5%).

Згідно з українськими рейтингами, Одеський національний економічний університет посідає 31 місце серед 200 кращих ВНЗ України [3], у рейтингу кращих економічних ВНЗ – 7 місце [4].

Отже, для зменшення асиметрії інформації на ринку освітніх послуг, одним з кращих методів можна вважати незалежні державні та світові рейтинги ВНЗ. За допомогою цих рейтингів абітурієнт має змогу дізнатися додаткову, правдиву інформацію щодо якості знань у певних ВНЗ, а отже більш реально оцінити можливості отримання бажаної роботи у майбутньому.

Література

1. Мамонтов С.А. Маркетинговые аспекты асимметрии рынка труда и рынка образовательных услуг / Мамонтов С.А. // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 1. – С. 7-12.
2. Сайт англійського незалежного рейтингу університетів QS World University Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
3. <http://www.iu.qs.com/university-rankings/world-university-rankings/>
4. Інтернет-сайт присвячений освіті в Україні та за кордоном. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/rating/51454/>
5. Сайт «Освітній портал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
6. <http://www.osvita.org.ua/abitur/entrance/ratings/18.html>

Цуркан А.С. (керівник к.е.н., доцент Щербак А.В.)

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В умовах глобалізації та зростання конкуренції виникає необхідність оцінювання рівня конкурентоспроможності країн з метою порівняння та виявлення «слабких» сторін і, відповідно, встановлення напрямків удосконалення. В світовій практиці використовується декілька індексів конкурентоспроможності, які дають змогу оцінити як макроекономічне, так і мікроекономічне середовище в країні, визначити її конкурентні переваги та оцінити спроможність забезпечити високі темпи зростання в найближчі роки.

Всесвітній економічний форум публікує звіти про конкурентоспроможність економіки країн з 1979 року.. З часу публікації першого звіту методологія оцінювання конкурентоспроможності неодноразово змінювалась і доповнювалась. Останнім кроком в еволюції методології став Індекс Глобальної Конкурентоспроможності, який був розроблений у співпраці з професором Сала-і-Мартіном з Колумбійського університету і вперше представлений у 2004 році.

Індекс глобальної конкурентоспроможності розраховується за 12 складовими: “Якість інститутів”, “Інфраструктура”, “Макроекономічне середовище”, “Здоров'я та початкова освіта”, “Вища освіта і професійна підготовка”, “Ефективність ринку товарів і послуг”, “Ефективність ринку праці”, “Розвиненість фінансового ринку”, “Технологічний рівень”, “Розмір внутрішнього ринку”, “Конкурентоспроможність компаній” і “Інноваційний потенціал”. Використовуються 114 показників, третина яких визначається на базі статистичної інформації, решта даних отримується за допомогою опитувань експертів. Рейтинг розраховується за 7 бальною шкалою [1].

У вересні 2016 року Всесвітній економічний форум опублікував Глобальний огляд конкурентоспроможності за 2016-2017 роки. У ньому аналізуються 138 країн Українська економіка посіла 85-те місце, опустившись за рік на 6 позицій.

У ВЕФ зазначають, що економіку України необхідно реформувати в таких напрямках як зміцнення фінансового ринку (130 місце), поліпшення інституційного середовища(129), покращення макроекономічного середовища (128), підвищення ефективності товарних ринків (108), створення умов для розвитку бізнесу (98). Водночас «сильними» сторонами української економіки можна вважати розмір ринку (47 місце), рівень вищої освіти (33), рівень інновацій (52) та охорона здоров'я та початкова освіта (54) .

Міжнародний інститут розвитку менеджменту в Лозані, одна із провідних бізнес-шкіл у світі, також розраховує індекс світової конкурентоспроможності. Для його підрахунку аналізуються 312 показників.. Вони згруповані у чотири групи: інфраструктура, ефективність уряду, ефективність бізнесу та макроекономічні показники.

Звіт за 2016 рік характеризує становище 62 країн. Українська економіка оцінюється Міжнародним інститутом розвитку менеджменту починаючи з 2007 року, в 2016 вона посіла 59 місце, піднявшись на 1 сходинку в порівнянні з попереднім роком[2].

Є чимало інших міжнародних рейтингів. Деякі з них оцінюють важливі чинники, що впливають на конкурентоспроможність країн.

Вартим уваги є, зокрема, індекс економічної свободи, що визначається дослідницькою організацією Heritage Foundation (США) і журналом Wall Street Journal. Індекс оцінює країни за 10-ма категоріями економічної свободи: «регуляторна політика», «торгова політика», «фіскальна політика», «втручання держави», «монетарна політика», «інвестиційна політика», «фінансова політика», «права власності», «поширення корупції», «політика в сфері праці».

У 2016 році індекс економічної свободи визначений для 178 країн. Україна зайняла 162 місце, її позиція не змінилася порівняно з попереднім роком [3]. На думку Heritage Foundation, основні проблеми української економіки в контролюючій та законодавчій сферах, а також судовій системі.

Для оцінки масштабів корупції в країнах світу громадська організація Transparency International починаючи з 1995 року складає індекс сприяння корупції. Зазначений індекс базується на 13 різноманітних дослідженнях та опитуваннях. Країни оцінюються за 10-бальною шкалою, де «0» означає крайню корумпованість держави, а «10» свідчить про низький рівень корупції.

В 2016 році Україна посіла 130 місце з 167 країн світу, піднявшись в рейтингу на 22 позиції порівняно з 2011 роком [4].

У світі є чимало країн, які поставили собі за мету досягнення високого рівня конкурентоспроможності і зробили це, використовуючи для удосконалення економічної політики дані міжнародних рейтингів.

Низький рівень конкурентоспроможності української економіки призводить до уповільнення економічного зростання, низького життєвого рівня населення. Активне використання матеріалів міжнародних рейтингів дає можливість краще оцінити конкурентні переваги та слабкі місця вітчизняної економіки і виробити дієву стратегію підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. The Global Competitiveness Report 2016-2017. – [Electronic source] – Access: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1/>.
2. IMD World Competitiveness Yearbook 2016 - [Electronic source] – Access: <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>
3. Index of Economic Freedom 2016. - [Electronic source] – Access: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>
4. The Corruption Perceptions Index. - 2016. - [Electronic source] – Access: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info>

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

Матеріали

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

(Одеса, 2 грудня 2016 року)

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