



КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра економічної теорії



*До 170-річчя започаткування економічної науки та освіти
в Київському національному університеті імені Тараса Шевченка*

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції

15 – 16 листопада 2012 року



УДК 330.324

Рекомендовано до друку та для розміщення
на веб-сайті економічного факультету
Вченою радою економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(Протокол № 3 від «30» жовтня 2012 року)

**Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали
Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський
національний університет імені Тараса Шевченка, 2012.**

Редакційна колегія: чл.-кор. НАН України, д-р екон. наук, проф.
В.Д. Базилевич, д-р екон. наук, проф. А.І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф.
Н.І. Гражевська, д-р екон. наук, проф. В.Л. Осецький, канд. екон. наук,
доц. Т.В. Гайдай, канд. екон. наук Н.В. Савчук

Представлені у матеріалах науково-практичної конференції тези учасників
подані в авторській редакції та відображають власну наукову позицію авторів.

Автори тез несуть повну відповідальність за точність наведених фактів,
цитат, економіко-статистичних даних, наукової термінології, імен власних,
джерел посилання.

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012

ЗМІСТ

ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПАРАДИГМАЛЬНИХ
ЗРУШЕНЬ У СТРУКТУРІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Базилевич В.Д. <i>Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності.....</i>	11
Чухно А.А. <i>Модернізація економіки та економічна теорія.....</i>	16
Гриценко А.А. <i>Інституціональна політична економія як виразник парадигмальних зрушень в економічній теорії.....</i>	23
Белокрылова О.С., Белокрылов К.А. <i>Место и роль институционализма в исследовании взаимодействий экономических субъектов.....</i>	27
Тарасевич В.Н. <i>Фундаментальная экономическая наука XXI века: ориентиры и векторы перемен.....</i>	31
Рубинштейн А.Я. <i>Введение в новую методологию экономического анализа.....</i>	35
Ещенко П.С., Арсеев А.Г. <i>Смена парадигмы экономической науки – веление времени.....</i>	37
Бодров В.Г. <i>Политическая экономия постмодерна: в поисках утраченных ориентиров социально-экономического развития.....</i>	42
Задоя А.А. <i>Эффекты отражения и созидания в экономической теории.....</i>	46
Горняк О.В., Доленко Л.Х. <i>Розвиток теорії фірми у контексті парадигмальних зрушень в економічній теорії.....</i>	50
Мандибура В.О. <i>Ідеологеми сучасного концептуально-методологічного «оновлення» економічної теорії.....</i>	52
Лагутін В.Д. <i>Сучасна методологія дослідження ринково-конкурентних відносин.....</i>	60
Радіонова І.Ф. <i>Теорія фінансової нестабільності як інструментарій сучасної макроекономіки.....</i>	63
Леоненко П.М. <i>Ортодоксальна та неортодоксальна політична економія (економічна теорія): основні внутрі- та міждисциплінарні парадигмальні зрушення останніх 25 років.....</i>	66

Філіпенко А.С.	71
<i>Основні течії міжнародної політичної економії.....</i>	
Гражевская Н.И.	75
<i>Методологические ориентиры синергетического подхода в экономических исследованиях.....</i>	
Айнабек К.С.	79
<i>Философия общественного хозяйствования.....</i>	
Ильин В.В.	83
<i>«Философия экономики» contra «философии хозяйства»: эпистема или гнозис?.....</i>	
Фещенко В.М.	87
<i>Нова інституціональна економічна теорія: поєднання класичного та некласичного підходів аналізу.....</i>	
Шапиро Н.А.	91
<i>Историографические рамки для определения современных экономических концепций.....</i>	
Благих И.А.	94
<i>О причинно-следственной и количественной зависимости парадигмы экономического знания.....</i>	
Тютюнникова С.В., Броницкая В.В.	96
<i>Духовное производство в структуре новой парадигмы политэкономического знания.....</i>	
Осецький В.Л.	100
<i>Пошук нової парадигми економічної теорії у ХХІ столітті.....</i>	
Гайдай Т.В.	103
<i>Парадигмальна диференціація структури економіко-теоретичного знання як об'єкт методологічного осмислення.....</i>	
Мирясов Ю.А.	107
<i>Смена экономических парадигм и методологических оснований науки.....</i>	
Нестеренко О.П.	110
<i>До питання класифікації парадигм в економічній теорії.....</i>	
Маслов А.О.	115
<i>Теорія інформаційної економіки як альтернативна парадигма сучасній ортодоксії.....</i>	
Скотний П.В.	120
<i>Економічна теорія в парадигмах інформаційного суспільства: аспект віртуалізації.....</i>	
Коваленко О.М.	124
<i>Потреба у новій політичній економії як відображення процесів ускладнення соціально-інституціональних форм функціонування економічних систем.....</i>	
Назаров И.В.	128
<i>Мировоззренческие основания постулатов «жесткого ядра» классическо-неоклассической парадигмы, их ограниченность и христианская альтернатива.....</i>	

Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В. <i>Нова парадигма економічної теорії: основи перетворень.....</i>	133
Красота О.В. <i>Сучасний стан та пріоритети розвитку економічної теорії.....</i>	136
Савицька Н.Л. <i>Холістичний персоналізм в структурі сучасної господарської парадигми.....</i>	139
Соломянюк П.Г. <i>Капитал и наемный труд в посткапиталистической экономике.....</i>	143
Биконя С.Ф. <i>Проблеми теорії інституціональних змін і економічного розвитку.....</i>	146
Саприкіна Н.В. <i>Еволюційна економічна теорія як універсальний напрям дослідження сучасної економіки.....</i>	150
Вишневская Е.Н., Гурнак А.В. <i>Эволюционная парадигма развития налоговых систем.....</i>	153
Богуславський О.В. <i>Необхідність врахування морально-ціннісних аспектів господарювання в парадигмі економічної теорії ХХІ ст.....</i>	157
Кравченко М.И., Шергелашвили Е.В. <i>Роль теории собственности в контексте парадигмальных сдвигов в экономической науке.....</i>	161
Татомир І.Л. <i>Інформаційна економіка як середовище становлення нової мотиваційної парадигми.....</i>	165
Плешакова О.А. <i>Основи парадигмальних зрушень в економічній теорії.....</i>	168
Вірченко А.А. <i>Модифікація мейнстриму економічної науки під впливом глобальних викликів.....</i>	171
Зімкіна В.Є. <i>Парадигма дослідження інноваційної конкуренції.....</i>	175
Венгер Т.А. <i>Філософія економіки у контексті викликів сучасності.....</i>	178
Кондрат О.Б. <i>Особливості філософсько-господарського аналізу С.М. Булгакова у контексті концептуально-методологічного оновлення економічної теорії.....</i>	182
Ковтун М.В. <i>Системні перетворення на ринку житла у новітньому парадигмальному контексті.....</i>	186

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Слухай С.В. <i>Поведінкова економічна теорія як альтернатива неокласичній парадигмі у теорії споживчого вибору.....</i>	190
Дучинська Н.І. <i>Нагромадження капіталу: сучасні трактування в економічній теорії.....</i>	194
Brezinova O. <i>Age determinant demand.....</i>	197
Ігнатюк А.І. <i>Галузеві ринки як об'єкт економіко-теоретичного дослідження.....</i>	200
Петрушина Т.О. <i>Методологические императивы анализа социально-экономических реалий.....</i>	203
Радченко В.В. <i>Об'єктивна основа концептуально-методологічного оновлення економічної теорії.....</i>	207
Липов В.В. <i>Политэкономические основания исследования комплементарности институциональной архитектоники социально-экономических систем.....</i>	211
Самошилова Г.М., Чупин Р.И. <i>Новые возможности науки при использовании институциональных конструкторов в понимании экономических явлений (на примере феномена качества).....</i>	215
Москаленко А.Н. <i>Направления обновления теоретико-методологических основ анализа проблем сущности экономического развития в современной политическойэкономии.....</i>	219
Домбровський О.Г. <i>Хронотоп як метод дескрипції економічних наративів.....</i>	224
Капаруліна І.М. <i>Еволюційно-синтетична спрямованість поле-об'єктної концепції дослідження.....</i>	228
Єгоров В.О. <i>Нова економіка розвитку: еволюція теоретичних і практичних підходів.....</i>	232
Уманців Ю.М. <i>Методологічні засади дослідження корпоративних структур.....</i>	236
Прушківська Е.В. <i>Роль економічного мислення у формуванні постіндустріального суспільства.....</i>	241

Вірченко В.В.	<i>Інтелектуальний продукт як особливий об'єкт економічних відносин.....</i>	244
Катигрובה О.В.	<i>Розвиток теорії інновацій в контексті поглядів інституціоналізму.....</i>	248
Герасименко А.Г.	<i>Експлуатація ринкової влади в умовах міжчасової конкуренції.....</i>	252
Якобчук В.П., Литвинчук І.Л.	<i>Трансформація класичної доктрини власності в економічних дослідженнях сучасності.....</i>	256
Юрманова О.О.	<i>Сучасні тенденції у розвитку кооперативної теорії та практики: кооперативні організаційні моделі.....</i>	260
Зухба Д.С.	<i>Стоимость инноваций: концептуальные изменения методологии исследования.....</i>	264
Герасименко Г.В.	<i>Теорія соціальних інвестицій як новий суспільно-науковий дискурс.....</i>	268
Бервено О.В.	<i>Качество жизни как фактор социально-экономического развития и обновления методологии исследования.....</i>	271
Бакланова Е.Г.	<i>Композиция постприватизационной собственности.....</i>	274
Томчук-Пономаренко Н.В.	<i>Реалізація концепції людського розвитку в національній економіці України...</i>	279
Прилуцький А.М.	<i>Інституційні умови становлення й розвитку аграрного ринку.....</i>	283
Лопух К.В.	<i>Роль гіпотези в наукових дослідженнях: позитивістський підхід М.Фрідмена.....</i>	287
Мостепанюк А.В.	<i>Еволюція теоретичних підходів до дослідження взаємодії держави та бізнесу в ринковій економіці.....</i>	291
Калінкова І.Ю.	<i>Неортодоксальні погляди на проблему реконфігурації економічних циклів...</i>	295
Шевчук Ю.А.	<i>Основні напрямки дослідження інноваційного розвитку на початку XXI століття.....</i>	299
Юхновський І.В.	<i>Теоретико-методологічні засади дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки.....</i>	303
Трохименко В.І.	<i>Теоретико-методологічні засади дослідження ринку банківських послуг....</i>	306

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Сливка Т.О.	
<i>Теоретико-методологічні підходи дослідження тенденцій розвитку корпоративної власності в умовах глобалізації.....</i>	310
Червіна Ю.В.	
<i>Трансформація відносин власності в процесі розвитку інтегрованих структур.....</i>	313

РОЗВИТОК МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПІД ЕГІДОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Галушка З.І.	
<i>Міждисциплінарні аспекти дослідження проблем соціальної диференціації.....</i>	316
Носова О.В.	
<i>Применение междисциплинарного подхода в инновационной экономике....</i>	320
Павлов К.В.	
<i>Взаимосвязь и взаимовлияние экономической теории и региональной экономики.....</i>	323
Капогузов Е.А.	
<i>Эволюция экономической теории бюрократии как теоретического фундамента производства государственных услуг.....</i>	328
Ходаківський Є.І., Камінська В.В.	
<i>Синергетичні засади виробничої інтеграції.....</i>	332
Кібальник Л.О.	
<i>Сучасна парадигма геоелекономіки.....</i>	335
Ксензов С.В.	
<i>Исторические причины дезинтеграции восточноевропейских стран.....</i>	340
Кузнецов А.В.	
<i>Глобализация под англо-американским контролем: вызовы для Украины и России.....</i>	346
Петрушенко Ю.М.	
<i>Економічна теорія розвитку громад: виклики ХХІ століття.....</i>	350
Лозова Г.М.	
<i>Вікіноміка – нові економічні виклики.....</i>	352
Длугопольський О.В., Івашук Ю.П.	
<i>Про необхідність врахування соціального капіталу в економічних дослідженнях інституціонального характеру.....</i>	356
Голубка С.М.	
<i>Дослідження теоретичних засад фінансової україніки.....</i>	360
Богущ Л.Г.	
<i>Соціогуманітарна складова суспільного відтворення: ієрархія та взаємодія компонентів.....</i>	363
Ніколаєв Є.Б.	
<i>Людська безпека як погляд на перепони людському розвитку.....</i>	367

Єрмоленко В.А.	
<i>Проблема реабілітації природного в економічній теорії.....</i>	372
Самокиш О.В., Сергієнко С.Б.	
<i>Сучасні тенденції розвитку менеджменту.....</i>	375
Ткаченко Н.О.	
<i>Освітні екстерналиї як елемент економіки знань.....</i>	378
Симкина Н.В.	
<i>Метафизические основы исследования экономической природы семьи.....</i>	381
Вірченко О.В.	
<i>Еволюція економічних досліджень землі як виробничого ресурсу у контексті структурних зрушень в економічній теорії.....</i>	385

ПРОГНОСТИЧНО-ПРАКТИЧНА ФУНКЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: ВЗАЄМОДІЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Сизоненко В.О.	
<i>Інституціональні та функціональні основи розвитку підприємництва.....</i>	389
Баластрик Л.О.	
<i>Держава як гарант пріоритету соціального в інноваційній моделі економіки.....</i>	394
Чумаченко О.Г.	
<i>Екологічні обмеження економічного розвитку України: міфи і реальність...</i>	398
Вітренко А.О.	
<i>Особливість сучасної рекламної інформації та її значення в умовах кризових явищ в економіці.....</i>	401
Голубнича Г.П.	
<i>Економічна теорія як основа дослідження еволюції бухгалтерської (фінансової) звітності.....</i>	404
Залєвська-Шишак А.Д.	
<i>Концесія як форма поєднання інтересів держави і бізнесу.....</i>	407
Савчук Н.В.	
<i>Економічна теорія як базис університетської економічної освіти.....</i>	411
Іващенко Т.О.	
<i>Прогностично-практична функція виявлення особливостей розвитку інституту довіри в сфері кінцевого споживання.....</i>	413
Петленко Ю.В.	
<i>Сучасний неокласичний аналіз процесу вертикальної інтеграції.....</i>	416
Дука А.П.	
<i>Технологічна парадигма сучасного економічного розвитку.....</i>	420
Затонацька Т.Г.	
<i>Розвиток методології бюджетного прогнозування в Україні.....</i>	424
Пичковская-Шевченко О.В.	
<i>Корпоративное управление как фактор совершенствования стратегий интернационализации белорусских компаний.....</i>	429

Волкова О.М. <i>Організаційний підхід до дослідження ролі держави в господарській системі.....</i>	434
Філюк В.В. <i>Вплив економічної ідеології на формування антимонопольної політики у сфері ринкової концентрації.....</i>	437
Доліновська О.Я. <i>Інституційно-організаційна система міжнародних кредитних відносин в умовах глобалізації.....</i>	441
Коваленко І.В. <i>Конкурентні стратегії компаній в умовах глобалізації.....</i>	445
Григор'єва І.Ю. <i>Щодо оновлення підходів до координації монетарної і фіскальної політики у посткризовий період.....</i>	448
Саранчук А.О. <i>Розвиток зернового ринку в умовах загрози глобальної продовольчої кризи...</i>	452
Кристюк О.А. <i>Вплив державної політики на формування конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ в Україні.....</i>	456

ЗМІСТ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПАРАДИГМАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ У СТРУКТУРІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

В.Д. Базилевич, д-р. екон. наук, проф.,
член-кореспондент НАН України,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ МЕГАТРЕНДІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ СУЧАСНОСТІ

Розвиток світової економіки на початку ХХІ століття ознаменувався фундаментальними соціально-економічними трансформаціями. Кризові явища та потрясіння, що відбуваються за життя одного покоління, виявили суперечливість, неповноту і неадекватність базових економічних концепцій та моделей, загостривши потребу в теоретичному осмисленні нових реальностей та ревізії звичного методологічного і понятійного апарату.

Глибина і непередбаченість глобальних потрясінь стали викликом економічній науці, яка не встигає за сучасним високодинамічним розвитком, осмислюючи новітні процеси та явища в системі усталених категорій та понять. Відсутність у науковому дискурсі згоди щодо концептуалізації змін надзвичайно високої швидкості, інтенсивності та напруги, необхідність розробки світоглядних орієнтирів цивілізаційного поступу, переорієнтації на гуманістичні виміри пізнавальної і практичної діяльності людства вимагають нового рівня узагальнень та неортодоксальних наукових підходів у осмисленні мегатрендів сучасного економічного розвитку, а саме:

1. Глобалізація, пов'язаної з епохальними змінами, що розгортаються у напрямі адаптації провідних економік світу до кардинальних природно-ресурсних, демографічних та технологічних зрушень в історії людства. Становлення нового гео економічного простору, контрольованого транснаціональним капіталом, та формування блукаючих інтернаціональних відтворювальних ядер, які перетворюють розвинені країни на країни-системи, здатні контролювати величезні господарські території, призводить до формування нових економічних кордонів, які не збігаються з державно-адміністративними. За цих обставин національні економіки ніби «розриваються» на частини, що стають ланками різноманітних світових циклів, які еволюціонують у межах глобального відтворювального процесу [2, с. 175-177].

Глобальна фінансово-економічна криза початку ХХІ століття, яка наочно продемонструвала зростаючу світ-системну єдність, виявила недостатність наших знань щодо циклів еволюційного структурування світової господарської

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

системи. На думку сучасних дослідників, «ніхто не зможе сьогодні назвати дату і причину настання чергової кризи в економіці. В цьому виражається її складність. Фізика точно знає, що при 100 градусах вода зазвичай кипить. У економіці проблеми і протиріччя накопичуються поступово, але їхній критичний рівень заздалегідь невідомий. Щоразу криза наступає за нової комбінації обставин» [1]. За цих умов складність, гетерогенність, волатильність, невизначеність та нелінійність, як найважливіші характеристики основних чинників, взаємозв'язків та векторів сучасного соціально-економічного розвитку, перетворюються на ключові категорії наукових досліджень. При цьому сприйняття економіки як складної відкритої системи, далекої від рівноваги, формує колосальний потенціал для нових конструктивних ідей в економічній науці, зокрема в економічній теорії, макроекономіці та фінансах.

2. *Фінансіалізації*, що відображає кардинальні зрушення у структурі сучасної світової економіки, пов'язані з гіпертрофованим домінуванням фінансового сектору. На думку фахівців ООН, незважаючи на те, що «фінансіалізація» принесла вигоди деяким країнам, така зміна вектора світогосподарського розвитку супроводжувалась постійним зниженням темпів глобального зростання та посиленням нестабільності міжнародного середовища, особливо для країн, що розвиваються [3].

У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на еволюцію категоріальної інтерпретації інституту страхування, який в процесі глобального історичного розвитку набуває особливих форм, видозмінюючи механізми та обсяги надання страхових послуг. Події останнього часу свідчать про вихід ринку страхування на новий більш високий рівень, що якісно диверсифікує національні та міжнародні страхові портфелі.

Слід також взяти до уваги, що глобальна фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. внесла серйозні корективи в оцінку ресурсних можливостей господарського розвитку, призвівши до зміщення наукових досліджень у площину реального сектора економіки та фундаментальних проблем суспільного відтворення. Відродження відтворювального підходу до аналізу гострих проблем сучасності повертає економічну науку до глибокого філософського осмислення взаємозв'язків та взаємозалежностей між людиною та оточуючим її середовищем.

3. *Інформатизації*, визначальною рисою якої є колосальна швидкість змін, що відбуваються. На думку сучасних дослідників, під впливом всеосяжної інформатизації в світі розгортаються процеси девальвації простору, який перестає бути стримуючим чинником людської життєдіяльності, та ревальвації часу, цінність якого зростає. За цих обставин швидкість мислення та дій економічних агентів постають у якості головних чинників їхньої мобільності, ефект прискорення втілюється в реальні економічні цінності та функціональні переваги, що підвищують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, стимулюючи їх до нового прискорення.

Важливо взяти до уваги, що «віртуалізація» найважливіших компонентів інформаційного суспільства посилює роль та значення суб'єктивного фактора, що породжує не лише нові можливості, але й серйозні загрози для подальшого

соціально-економічного розвитку. Йдеться, наприклад, про ситуації, коли поведінку економічних суб'єктів визначає інформація маніпулятивного характеру трансльована зацікавленими гравцями. За умов ущільнення економічного простору і часу, аритмічності та просторової турбулентності глобальної економіки це призводить до підвищення порогу системних загроз і ризиків. Їх вивчення, адекватне оцінювання та виявлення можливих альтернатив є серйозним викликом для сучасної економічної науки.

Як уже зазначалося, основним змістом сучасного науково-технологічного та соціального прогресу став виграш часу. Його зростаюча нестача призводить до постійного прискорення темпу життєдіяльності, впровадження новітніх засобів комунікації, за допомогою яких людина набуває здатності бути учасником подій, що відбуваються далеко за межами її фактичної фізичної присутності. Така просторово-часова єдність людства потребує осмислення ролі та значення нових комунікаційних потоків, сформованих у сучасних мережевих структурах, виходячи з того, що в сучасному світі «все, що має значення, організовано навколо світової павутини інтерактивної мережі» [4, с. 90].

4. *Інтелектуалізації*, яка прогресивно підвищує роль людини в соціально-економічному розвитку. Йдеться про системну підпорядкованість економіки саморозвитку людини, становленню особистості та реалізації її креативного потенціалу. Людина розглядається як центр відтворювального процесу, джерело нових ідей та інновацій, найважливіший чинник їх сприйняття та поширення. Зазначені обставини не стільки конкретизують предмет економічних досліджень, скільки задають вектор їхнього подальшого розвитку, відображаючи парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI століття.

Перетворення інформації та знання на рушійну силу інноваційного розвитку суспільства загострює проблеми стимулювання та захисту інтелектуальної власності, що стають першочерговими як для окремих людей, так і для світової спільноти в цілому. У цьому контексті важливо взяти до уваги, що розвиток інтелектуальної власності радикально змінює погляди вчених на сутність самого інституту власності. Звичні, традиційні межі економічного аналізу стають занадто тісними для нього в силу специфіки та багатогранності інтелектуальної діяльності, результатом якої є створення інтелектуального продукту, нагромадження інтелектуального капіталу та інтелектуальний розвиток особистості.

Зауважимо, що в сучасних наукових дослідженнях проблеми інтелектуальної власності розглядаються частіше з погляду юридичних аспектів, через призму прав суб'єкта на об'єкт (результати) інтелектуальної діяльності. Не применшуючи важливості правових аспектів даної проблематики, необхідно визнати, що стійка наукова конструкція інтелектуальної власності повинна базуватися на міцному фундаменті її економічного обґрунтування.

5. *Соціалізації*, пов'язаної з підпорядкуванням економічних процесів інтересам розвитку людини та суспільства в цілому. На думку сучасних

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

дослідників, поступальний розвиток заради економічної ефективності вичерпав себе. В світі фантомних фінансових інструментів інвестиційна активність все більше програє в економічній віддачі фінансовим спекуляціям, з одного боку, а з іншого – значна частина людства поступово перетворюється на суспільство непомірних споживачів матеріальних благ. За умов, коли суспільство масового споживання наштовхується на обмеженість усіх видів ресурсів, посилюється соціальна нерівність та зростає соціальна напруга. За цих обставин актуалізується пошук нових критеріїв соціально-економічного розвитку та суспільного прогресу з урахуванням його гуманістичної та екологічної складової.

У зв'язку з цим необхідно звернути увагу на послаблення духовної спадкоємності поколінь, що породжує проблему протистояння між цінностями старшого покоління, соціалізованого в умовах чітко регламентованого порядку, та цінностями молодого покоління, що формується за умов стихійної соціалізації. Загальноновизнано, що сучасна молодь володіє об'ємно-просторовим сприйняттям світу на основі якісно нових цінностей і мотивацій, що ввібрали в себе досягнення інформаційної революції. За цих обставин замкненість у внутрішніх кордонах означає відставання економічної науки та освіти від загальносвітової тенденції залучення індивідів до глобальних соціальних мереж, які пронизують один одного, різноспрямовано охоплюючи соціальну реальність. Їх неможливо контролювати, однак урахування зазначених змін суттєво змінює вектори сучасних економічних досліджень.

Таким чином, усвідомлення вразливості та обмеженості аналітичних можливостей традиційних науково-дослідних програм в усвідомленні мегатрендів сучасного економічного розвитку ставить перед економічною наукою непросте завдання оновлення її теоретико-методологічного арсеналу з метою адекватного розуміння глобальних викликів сучасності. Від вирішення цього складного завдання залежать не лише вектори розвитку подальших економічних досліджень, а й реальна економічна політика та господарська практика.

Важливо наголосити, що пошук нетрадиційних рішень на основі нових засадничих ідей повинен відбуватися в міждисциплінарних площинах, там де економіка межує з іншими суспільними та природничими науками. Філософи, історики, психологи, соціологи, антропологи, біологи, фізики, математики справили значний вплив на наше розуміння економічних феноменів у минулому, як змістовно, так і методологічно. Розвиток новітніх теоретико-методологічних підходів у економічній науці означає підтримку, посилення та поживлення таких міждисциплінарних зв'язків. Постійний діалог між зацікавленими дослідниками, які вирішують схожі проблеми в різних площинах наукового знання, сприятиме поверненню економічної науки до її найбільш продуктивних та інтелектуально значущих основ, а саме: до філософськи відкритого сприйняття економіки як складової багатогранної динамічної людської життєдіяльності [5].

Список використаної літератури

1. Гринберг Р.С. Основная причина кризиса – крах радикального либерализма [Электронный ресурс] // Журнал Новой экономической ассоциации. – Режим доступа: <http://journal.econorus.org/jsub.phtml?id=31>
2. Кочетов Э.Г. Геоэкономический (глобальный) толковый словарь (основы высоких геоэкономических технологий современного бизнеса). Сборник стратегических понятий-новелл. – Екатеринбург: ОАО «ИПП «Уральский рабочий», 2006. – 504 с.
3. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Пункт 3 предварительной повестки дня. Женева, 24–25 октября 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciimem2d11_ru.pdf
4. Кастельс М. Інформаційні технології, глобалізація та соціальний розвиток // Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. – К.: НІСД, 2004. – С. 81–104.
5. Базилевич В.Д. Философия экономики. История: Монография / В. Базилевич, В. Ильин. – К.: Знання; М.: Рыбари, 2011. – 927 с.

А.А. Чухно, д-р. екон. наук, проф.,
академік НАН України,
КНУ імені Тараса Шевченка

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Наша держава розробила і здійснює програму модернізації економіки, спрямовану на створення ефективної економіки, спроможної розв'язувати складні соціально-економічні проблеми. Тому економічна наука і її серцевина економічна теорія мають не лише зосередитись на основних напрямках здійснення цієї програми, але й поглиблювати дослідження сутнісних процесів і механізмів їх реалізації, розкривати перспективи виходу на нові рубежі цивілізаційного прогресу.

Здійснення програми модернізації гостро потребує висококваліфікованих менеджерів, молодих і прогресивних фахівців, які мають створювати нову економіку. У підготовці таких кадрів величезну роль відіграє економічна теорія, яка озброює їх знанням механізмів реалізації економічних законів, економічної політики держави, здійснення інноваційного типу розвитку.

На жаль, і в галузі економічної теорії як науки, і в галузі економічної освіти, в якій ключову роль відіграє економічна теорія, створилась складна ситуація. Якщо в науковій діяльності, хоча і спорадично, але досліджуються проблеми, постіндустріальної економіки, то курс економічної теорії уже два десятиліття обмежується теорією і практикою ринкової економіки. Створилась суперечність між проблематикою, що розробляється економічною наукою, і обмеженим, іноді навіть примітивним змістом курсу економічної теорії, що вивчається майбутніми фахівцями. Цю ситуацію бачать викладачі економічної теорії. «В последнее десятилетие, - пишут вони, - наблюдались изменения социального оценочного восприятия нашей науки – к сожалению, не в ее пользу..., многие экономические предметы выводятся из категории обязательных к изучению, сокращается количество лекций и практических занятий..., будущему инженеру для того, чтобы получить экономическую подготовку, достаточно прослушать десятичасовые курсы экономической теории и экономики предприятия» [1, с. 128-129].

Дуже важливо, що ці викладачі поряд з негативними процесами в організації учбового процесу розкривають глибокі вади у змісті і методології економічної теорії. Вони справедливо зазначають, що «одно из основных «обвинений» в адрес современной экономической науки наличие в ней элементов схоластики и даже, в какой-то мере, оторванность от реальной действительности» [1, с. 129].

Отже, для того, щоб подолати нинішню ситуацію, щоб піднести роль економічної теорії як науки, і як ключового фактору економічної освіти необхідно здійснити її оновлення, осучаснення. Для цього важливо подолати

відірваність економічної теорії від життя, разом з модернізацією економіки здійснити модернізацію економічної теорії, економічної освіти, актуалізувати проблематику, збагатити її зміст, піднести її науково-теоретичний рівень і якість економічної підготовки майбутніх фахівців.

Всупереч цим об'єктивно зумовленим потребам, всупереч своїй оцінці ненормального становища з економічною освітою у вишах, викладачі економічної теорії з науковими ступенями і званнями заперечують можливість модернізації економічної теорії. Вони сам термін модернізація беруть у лапки, надають йому негативного значення. Автори фактично відстоюють консервацію неприглядного становища в економічній теорії, що гостро суперечить загальноприйнятій політиці модернізації економіки і суспільства. Вони не усвідомлюють, що модернізація економіки і модернізація економічної теорії знаходяться у діалектичній взаємодії: розвиток економіки, її модернізація зумовлюють зміни в економічній теорії, а озброєння економічної теорії новими підходами є необхідною умовою успішного розвитку економіки.

Все це зумовлює ґрунтовний аналіз проблем взаємозв'язку модернізації економічної теорії та підвищення її ролі у здійсненні державної програми модернізації економіки і суспільства.

Економічна теорія як наука визначає і розкриває внутрішню структуру програми модернізації, основні напрямки її здійснення, виділяючи найглибші, технологічні основи соціально-економічного розвитку. Цю функцію економічна теорія виконує за умови, що вона забезпечує ґрунтовне розуміння економіки сучасності та її майбутнього.

Автори, які заперечують модернізацію економічної теорії, як ми і передбачали, неминуче прийшли до заперечення дослідження нею технологічних аспектів виробництва. Причому роблять це бездоказово, всупереч науковій розробці технологічних основ цивілізації, що відкрило нові можливості пізнання НТП, його структуризації через нові поняття технологічні уклади і технологічні способи виробництва. Все це збагатило економічну науку, стало одним з головних принципів державної програми модернізації економіки. Але, на жаль, автори не обмежуються запереченням досліджень технологічних аспектів. Вони пишуть, що «сам по себе вопрос о «новом обществе», о начале качественно нового этапа развития человеческой цивилизации является несколько спорным». «Несколько спорным» - це невизначеність, яка нагадує вислів «немножко беременная». На жаль, це стиль авторів. І в даному разі вони приходять у суперечність із світовою економічною думкою, яка бачить якісно новий етап у розвитку цивілізації, становлення нової економіки. Панування сфери послуг, нематеріального виробництва порівняно з пануванням матеріального виробництва на попередніх етапах – це настільки глибока якісна зміна, яка є однією з корінних рис нової епохи. Становлення інформації і знань як якісно нового фактору виробництва, що зумовлює інтелектуалізацію економіки. Глибокі зміни відбуваються у становищі людини у виробництві і суспільстві, які відображаються у нових поняттях – людський, інтелектуальний, соціальний та інші форми гуманітарного капіталу.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Перетворення дрібного і середнього бізнесу у розвинутих країнах у найпоширенішу форму економічної діяльності. Зовсім недавно доводили, що дрібне господарство – неефективне, з ним із нужди не вийти і все робилося для укрупнення виробництва. А сьогодні воно утвердилося як раціональне і ефективне.

Приємно усвідомлювати, що автори програми модернізації економіки України, вчені і практики, глибоко розуміють новітні процеси в економіці і зуміли їх втілити у цій програмі. Держава зробила ставку на інтелект та інновації. Ці поняття дійсно мають стати основою сучасної української економіки. На них у підсумку має приходиться лєвова частка у кожному виробничому циклі, у кожному продукті з маркою «made in Ukraine» [2].

Як видно, ставка нашої держави на інтелект та інновації – це ставка у кінцевому підсумку на інформацію і знання як якісно новий фактор виробництва, на комплексне використання їхніх форм – інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності та інших.

Боляче усвідомлювати, що на відміну від вчених і практиків, які зрозуміли і втілили у програму модернізації економіки новий фактор виробництва і зумовлену ним інтелектуалізацію виробництва як умову здійснення інноваційного типу розвитку, наші доценти з кандидатами виявились неспроможними ні пізнати, ні оцінити роль інформації і знань як нового фактору виробництва. «Считать информацию и знание (при всей их важности) самостоятельными факторами производства нельзя. Они являются условиями эффективного функционирования предприятий и развития производства» [1, с. 132].

Відмінна риса стилю авторів – непослідовність, порушення логіки викладу матеріалу. Ось тільки-но автори проголосили, що інформація і знання не є фактором виробництва, а становлять лише «умови розвитку виробництва». Проголошене положення ніяк не заважає їм тут же твердити, що інформація і знання «єть факторами производства лишь в том случае, когда они реализуются работниками, использующими вещественные средства производства» [1, с. 132].

Інакше кажучи, інформація і знання є факторами виробництва лише у матеріальному виробництві. Напевно, це той випадок, коли з водою виплеснули дитину, принижуючи роль інформації і знань, позбавили права на існування нематеріальне виробництво – найбільш поширене в сучасній економіці.

Однією із центральних проблем економічної теорії та економічної політики є проблема людини, її місця і ролі у розвитку економіки і суспільства. Державна програма модернізації економіки і суспільства спрямована на істотне поліпшення умов життя і праці людей. Водночас вона виходить з того, що кадри вирішують усе. Це означає, що і умови життя, і технічна озброєність праці, і рівень освіти, загальної і професійної, і доступ до надбань культури і мистецтва сприяють зростанню людини, її ролі у розвитку економіки і суспільства. Для реалізації цього складного завдання треба враховувати історичний процес глибоких змін у людині і її праці, які з особливою силою проявились у другій половині ХХ і на початку ХХІ ст.

Істотні зміни у становищі і ролі людини в економіці і суспільстві зумовили їх відображення у нових поняттях і категоріях – людський капітал, інтелектуальний капітал, соціальний капітал та інші форми гуманітарного капіталу, у формуванні середнього класу і громадянського суспільства.

Все це поставило перед економічною теорією проблему співвідношення категорій вартості товару робоча сила і людський капітал, визначення конкретно-історичного характеру та історичного місця людського капіталу.

Складність цих проблем полягала в тому, що з появою категорії людського капіталу ряд авторів почали обходити категорію вартості товару робочої сили, начебто вона ніколи не існувала. Водночас людський капітал почали зображати, як категорію позаісторичну, що начебто майже усі вчені-економісти, включаючи А.Сміта, обґрунтовували і використовували категорію людський капітал. Із цих підходів випливали дивні висновки.

Оскільки людський капітал існував завжди і розподіл створених благ здійснювався по капіталу, а не по вартості товару робоча сила, то тим самим знімалась проблема експлуатації і важкого матеріального становища робітничого класу, так яскраво описаного у науковій і художній літературі. Спотворення реальної історії – це результат помилкового позаісторичного трактування людського капіталу. Насправді і А. Сміт, і К. Маркс створили теорію трудової вартості, яка виходила з того, що робітник своєю працею створює додану вартість, яка є джерелом і оплати праці, і додаткової вартості, яка безоплатно привласнювалась капіталістом і свідчила про експлуатацію людини.

Щоб виник людський капітал потрібно, щоб істотно змінилося становище людини на виробництві і в суспільстві. Зростання науково-технологічного рівня виробництва та освітньо-культурного розвитку людини, перетворення інформації і знань у новий фактор виробництва утверджують новий соціально-економічний тип розвитку людини, яка поєднує основний засіб виробництва – знання з високою освітньою і професійно-технічною підготовкою. Отже, людський капітал як економічна категорія знаменує собою новий етап у розвитку людини і її праці, коли в одній особі поєднується і власник знань як основного виробничого ресурсу, і власник вмінь їх використовувати у процесі виробництва. Економічна теорія як наука переживає складні часи. З одного боку, за свідченням вітчизняних та іноземних фахівців на початку ХХІ ст. вона переживає ренесанс. Новітня світова криза показала актуальність і гостру потребу у її пізнанні, визначенні природи і шляхів її подолання. В економічній літературі в Україні досліджуються проблеми, які виходять за межі ринкової економіки (інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інтелектуалізація економіки, інноваційний розвиток і т.ін).

З другого боку, у наших вищих курсах економічної теорії обмежується теорією і практикою ринкової економіки при ігноруванні постіндустріальних процесів, в тому числі інформації знань як якісно нового фактора виробництва. Майбутній фахівець отримує загальні уявлення про традиційні проблеми: економічні потреби та інтереси, економічну систему, капітал, працю, ринок,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

суспільне відтворення. І не вивчає постіндустріальні процеси, без яких сьогодні не можна господарювати. Все це збіднює курс економічної теорії, знижує його авторитет і популярність. Кожен студент може бачити і порівнювати, що розроблюється у науковій літературі, і що він вивчає в учбовому процесі. Напевно це визначило, що Міністерство освіти перетворює курс економічної теорії із обов'язкового у факультативний. Справа дійшла до того, що ця наука, яка становить фундаментальну основу усієї системи економічних наук, замінюється невизначеними «Основами економічних наук». У технічних університетах на курс економічної теорії відводиться 10 годин. Легко уявити, що собою уявляє економічна підготовка майбутнього інженера.

Немає потреби доводити, що вища школа має готувати економічно освічених фахівців, Сьогодні вони рядові інженери, вчителі, лікарі і т.і., а завтра – керівники цехів, підприємств, шкіл, лікарень. Їхні економічні знання сприяють їхньому фаховому зростанню. І якщо вища школа дає чисто формальну, неякісну економічну підготовку, то це не тільки не відповідає потребам здійснення державної програми модернізації економіки і суспільства, але й ставить під загрозу можливість переходу країни на вищі ступені соціально-економічного прогресу, її майбутнє. Вища школа – це єдине джерело майбутньої економічної еліти і обмежена, неякісна економічна підготовка сьогодні зумовить завтра низький рівень господарювання в економіці країни. Тому забезпечення серйозної економічної підготовки майбутніх фахівців – запорука ефективного хазяйнування у майбутньому.

Давно і добре відомо, що в нашу епоху, коли прискорюється процес нарощування знань, зростання науки, техніки і змін в економіці, при підготовці майбутнього фахівця не можна передбачити конкретні форми і методи освоєння і використання нового. За цих умов необхідне посилення фундаментальної підготовки майбутніх фахівців, виховання в них глибокого розуміння прогресу і механізмів його здійснення, вміння застосовувати набуті знання в конкретних умовах змін. Але досягається це не простим збільшенням учбових годин на цей курс, а глибокими змінами у його змісті. Адже саме зміст визначає актуальність проблематики курсу, його науково-теоретичний характер та практичну значимість.

Трапилось так, що вже чимало років в економічній літературі головна увага приділяється назві цієї науки, відродженню її традиційної назви «політична економія». Напевно, ніхто не буде заперечувати важливість точної назви науки. Але хотілося, щоб економісти усвідомили, що при всій значущості назви головним є зміст. Досвід показує, яких би досягнень не було у поширенні назви «політична економія», збіднення її змісту, обмеження його ринковою економікою неминуче веде до падіння її авторитету і популярності, зменшення учбових годин. Цей висновок підтверджується подіями останнього десятиліття. Саме в цей час відбувались активні процеси відновлення традиційної назви: і курси, що викладались, і кафедри все ширше стали називатись «політичної економії». Але це ніяк не зупинило процес падіння престижу цієї науки, втрати позицій в учбовому процесі, що дало підставу Міносвіти перетворити курс економічної теорії із обов'язкового у факультативний. Фактично ми прийшли

до визнання, що начебто економічна теорія перестала бути фундаментальною наукою, методологічною основою усієї системи економічних наук. Як така, вона виявилась непотрібною і її замінили «основами економічних наук».

На цьому фоні стають ще більш очевидними наукова неспроможність заперечень модернізації економічної теорії. Адже ця позиція, як було показано, неминуче приводить її авторів до заперечення модернізації економіки, до заперечення тих нових наукових підходів, які втілені у програмі модернізації.

Причина нерозуміння сучасних процесів і, гірше того, викривлене їх трактування полягає у низькому науково-теоретичному рівні авторів. Це було розкрито у статті. Але цих фактів набагато більше. Щоб не бути голослівним, звернемо увагу на таке. Однією з корінних проблем економічної теорії є метод пізнання. Здавалося, для людей з науковими ступенями тут не мало бути проблем. Всупереч цьому автори між іншим і безапеляційно пишуть, що «вопрос о методах познания, это – прерогатива философов» [1, с. 29]. Методи економічної теорії виявляються чимось зовнішнім щодо предмета, що суперечить моністичному підходу, за яким предмет і метод уявляють собою діалектичну єдність. Досягається ця єдність взаємодією філософії та економічної теорії. Філософія визначає загальні принципи пізнання, а застосування цих принципів до специфічного предмета – виробничих відносин, обґрунтування способів і прийомів їх пізнання вирішує економічна теорія. «Метод, - писав Гегель, - є усвідомлення форми внутрішнього саморуху її змісту»

Аналіз публікації викладачів економічної теорії з науковими ступенями і званнями одного з провідних технічних університетів країни не може не викликати занепокоєння. Адже мова йде не про окремі вади у їхній підготовці. Вони почали з заперечення модернізації економічної теорії, а прийшли до заперечення основних устоїв державної програми. У них не лише не вистачає знань, але й немає відчуття, а тим більше розуміння соціального і економічного прогресу. Тому всупереч об'єктивним процесам розвитку економіки і економічної теорії вони заперечують дослідження технологічних аспектів виробництва, якісні зрушення у сучасну епоху, докорінні зміни в структурі економіки, становлення інформації і знань як якісно нового фактору виробництва, зростання поряд з економічними, соціальних, морально-психологічних і духовних якостей людини. Все це не може не позначатися на рівні викладання. Отже, якість підготовки майбутніх фахівців залежить не лише від змісту економічної теорії, але і в не меншій мірі від науково-теоретичного рівня викладачів. Тому оновлення економічної теорії, збагачення її змісту має супроводжуватись серйозною роботою по підвищенню кваліфікації науково-педагогічних кадрів. За сучасної обмеженості ресурсів не можна навіть мріяти про ті форми підвищення кваліфікації, що існували за часів Союзу. Тому важливо використати роль кафедр і їхніх теоретичних чи методологічних семінарів для обговорення актуальних проблем, вироблення підходів до їх викладання і вивчення. Ректорати університетів та Міністерства мають значно більше уваги приділяти атестації і переатестації науково-педагогічних кадрів.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Отже, державна програма модернізації економіки і суспільства визначає і створює сприятливі умови для піднесення науково-теоретичного рівня і практичної значущості економічної теорії, для поглиблення пізнання економіки, збагачення її змісту. Водночас вона пред'являє високі вимоги до економічної освіти у вишах і в усій країні, забезпечення якісно нового змісту економічної теорії та її викладання і вивчення у вишах, створення дійової системи економічного всеобучу у країні. Критерієм усіх цих змін має бути висока актуальність і творчий характер розв'язання проблем, конкретна відповідь на конкретні питання, що висуваються практикою. На наше глибоке переконання, все це становить важливі умови підвищення ефективності реформ та успішного просування нашої економіки по шляху прогресу.

Список використаних джерел

1. Хмель С.Н., Хмель В.И. К вопросу о модернизации экономической теории. // Социальная экономика. – 2010. – №3. – С. 128-129.
2. Ключев А. Формула украинской модернизации. // Зеркало недели. – 2011. – 28 мая. – С. 7.

А.А. Гриценко, д-р екон. наук, проф.,
член-кор. НАН України,
Інститут економіки та прогнозування НАН України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ ЯК ВИРАЗНИК ПАРАДИГМАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

В сучасній економіці відбуваються суттєві зміни, пов'язані з формуванням інформаційно-мережевого суспільства. Ці зміни не можуть бути пояснені існуючими теоріями, що сформувалися на базі індустріально-ринкового господарства. В результаті існуючі концепції перестали бути адекватними новим реаліям, що проявилось у зниженні їх спроможності передбачати розвиток подій і давати дієздатні моделі для управління економічними процесами.

Закономірності виробництва, розподілу, обміну і споживання мережевих благ суттєво відрізняються від закономірностей руху ординарних благ. Так, крива попиту на мережеві блага на відміну від ординарних благ має висхідний, а крива пропозиції – спадаючий характер. Якщо уявити, що значна частина ВВП представлена мережевими благами, то який вигляд буде мати крива сукупного попиту, якщо вона складається з двох кривих, що мають протилежний нахил? Чи існують моделі, що описують таку ситуацію? Їх не існує. А економіка стрімко наближається саме до такої ситуації.

Відносини власності на інформацію, мережеві продукти мають зовсім інший характер порівняно з власністю на матеріальні блага. Власність одного суб'єкта на матеріальне благо виключає власність другого на це саме благо. В протилежність цьому інформація, мережеві блага можуть одночасно бути у власності багатьох або всіх людей. Суспільна і особиста власність тут діалектично співпадають. Зрозуміло, що відносини привласнення у цьому випадку носять зовсім інший, в своїй основі неринковий, характер. Але в ринковій економіці їх пристосовують до закономірностей руху матеріальних благ, що приводить до виникнення різноманітних перетворених форм, що не відповідають своїй сутності.

Зміни у відносинах власності приводять до суттєвої модифікації конкурентних відносин. Виробник інформаційного продукту, мережевого блага стає на певний час монополістом, а вартість тиражування і розповсюдження таких благ наближається до нуля. Зрозуміло, що ціноутворення в таких умовах суттєво відрізняється від ціноутворення на ординарні блага.

Ринковий обіг різноманітних опціонів, форвардні контракти і т. ін. за своїм обсягом у десятки разів перевищують обіг матеріальних благ. Але в цьому випадку продаються лише права. Які закономірності регулюють такий обіг? Яка природа вартості цих прав? Як з цим обігом пов'язана грошово-кредитна

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

політика? Науково-обґрунтованих відповідей на ці питання, як і на багато інших, також не існує.

Системні відповіді на сучасні зміни у закономірностях функціонування і розвитку економіки можна дати лише на основі нової парадигми, що адекватно віддзеркалюватиме нові реалії. Така парадигма формується на базі поєднання на новому рівні інституціональних та політекономічних підходів. Інституціоналізм дає змогу виокремити і описати нові умови протікання економічних процесів, а політична економія – з'ясувати їх суть. Поєднання саме цих напрямів пізнання сучасної економіки, що динамічно і суттєво змінюється, є вихідним принципом забезпечення адекватності теорії новим реаліям. Тому не випадково в Маніфесті «До створення інституціональної політичної економії» (Towards an Institutionalist Political Economy) остання висувається на роль інтегратора різноманітних шкіл нестандартної економічної думки, яка намагається знайти відповіді на сучасні виклики [1, с. 18].

Теоретичним вихідним пунктом нової інтеграції політекономічних та інституціональних підходів може стати категорія сумісно-розділеної праці, як така, що відображає вихідні суспільно-економічні відносини, які, як це доведено теоретично і підтверджено експериментально, породжують людину і суспільство [2, с. 51-53, 110-115]. В сумісно розділеній праці інститут є внутрішнім моментом її здійснення. А розвиток сумісно-розділеної праці і втілення її у всій розгалуженій системі економічних відносин є одночасно розвитком суспільних інститутів.

У первісному суспільстві, де і формувалася сумісно-розділена праця, всі брали участь в процесі праці, спільно добували засоби для життя. Тому праця із самого початку була сумісною працею, але кожна людина виконувала лише частку цієї праці. Отже, вся праця була роздільна між індивідами. В подальшому історичному процесі роздільність розвивається через розподіл праці на різні роди, види, операції, формування ринку як втілення приватних засад. А сумісність розвивалась через кооперацію і усупільнення праці, втілення спільних засад у інституті держави. Разом з тим історично розвивається і внутрішня єдність розділеної (відособленої) і сумісної (усупільненої) праці. Через це протилежності знову стають тотожними, але на новій історично розвиненій основі. Вони зливаються у всезагальній праці. Всезагальна праця є тією ж сумісно-розділеною працею, але такою, що пройшла через історичний розвиток своїх сторін (сумісності та роздільності) до рівня взаємовідношення протилежностей і подальшого їх злиття в новій єдності. Всезагальну працю можна проілюструвати на прикладі праці сучасного вченого, який, наприклад, сидячи у себе удома, за допомогою комп'ютера користується кращими бібліотеками світу, інформацією, накопиченою багатьма поколіннями. Праця цього ученого, з одного боку, гранично відособлена, тому що він працює один і ні з ким безпосередньо не кооперується. Але, з іншого боку, вона гранично усупільнена, оскільки спирається на необмежену у просторі та часі кооперацію праці за допомогою знань не лише зі своїми сучасниками, але і попередниками.

Інститути, як правила і норми діяльності, виникають в сумісно-розділеній праці на стиках, переходах індивідуального і суспільного, тому вони виражають тотожність, єдність індивідуального і суспільного, роздільності і спільності. З одного боку, правила і норми, виникають як *узагальнення* і закріплення того, що повторюється в *індивідуальній* поведінці, з іншого боку, установившись, вони вимагають підпорядкування *індивідуальної* поведінки *загальним* правилам. І у першому випадку (формуванні), і у другому (функціонуванні) – мова йде про вимогу збігу, тотожності, єдності індивідуального і суспільного в поведінці. Інститути є першою закріпленою формою сумісно-розділених відносин, які самі по собі мають процесуальний характер. Вони існують як необхідна суспільна умова і потенційна межа діяльності навіть тоді, коли сама діяльність припинена. Тому інститути є специфічно суспільним утворенням, своєрідним каркасом, що сполучає всі елементи суспільства в громадську будівлю.

Логіка історичного розвитку сумісно-розділеної праці є основою розуміння взаємозв'язку індивідуального і суспільного початків у всіх похідних відносинах: потребах, інтересах, корисностях і т. ін. Розвиненою формою реалізації індивідуальних початків є інститути ринку, а розвиненою формою суспільного початку – інститут держави. У сучасному суспільстві *ринок і держава є комплементарними інститутами*, що одночасно зумовлюють і виключають один одного і виконують свої специфічні, незамінні функції. Сучасний ринок не може існувати без діяльності держави з правового регулювання ринкових угод, проведення монетарної політики, спрямованої на підтримку стабільності грошової одиниці, яка тепер лише представляє вартість в обміні, але сама реальної вартості не має і, отже, спирається на «економічну силу» держави. Постійно зростає частка суспільних благ, виробництво, розподіл, обмін і споживання яких не може регулюватися суто ринковими принципами. Таким чином, ринок включає діяльність держави в свою систему відносин.

Держава, з іншого боку, включає ринкові відносини як об'єкт і форму в здійсненні своєї власної діяльності. Законодавча діяльність з регулювання ринкових стосунків, монетарна, бюджетна політика, державні закупівлі товарів і послуг за ринковими цінами і т. ін. – все це форми буття ринкових стосунків в державній сфері. В той же час ринок і держава включають один одну як протилежності, бо ринок заснований на принципах еквівалентності, а держава базується на нееквівалентних стосунках. Тому на зміну концепцій, що мінімізують роль держави в економіці, і концепцій одержавлення економіки повинно прийти розуміння комплементарності ринку і держави, що базується на методології інституціональної політичної економії.

Інституціональна політична економія відкриває можливість виявити конкретно-історичну специфіку в загальній логіці розвитку соціально-економічних процесів, подолати ринковий фундаменталізм, розкрити і поєднати не тільки ринкові, а й перепозподільчі та реципрокні форми зв'язку, економічну ефективність і соціальну справедливість та вирішити інші

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

проблеми [16, с. 23-24]. Вона, з одного боку, історично реалізується як вчення про розвиток економічної системи суспільства на протязі всієї історії людства і втілюється в *глобальній політекономії*, з іншого – дає методологічний ключ до конкретно-історичного пізнання кожної окремої економічної форми і втілюється в *локальній політекономії* (політекономії праці, власності, влади, знань, розвитку, конституційній, феміністській, структуралістській і т. ін.). Тобто інституційна політекономія історично і логічно реалізується в формах глобальної і локальної політекономії.

Специфічність методології інституціональної політичної економії розкривається у *діалектичному методі*, що поєднує діалектичне сходження від абстрактного до конкретного як метод логічного відтворення конкретно-історичної системи відносин, і еkleктичний підхід як спосіб переходу від однієї економічної реалії до іншої, що спирається не на логіку, а безпосередньо на емпіричні та практично актуальні підстави.

Список використаної літератури

1. Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономики // Экономическая социология. – Т.9. – №3. – Май 2008. – С. 17-24.
2. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К.: «Основа», 2005. – 192 с.

О.С. Белокрылова, д-р. экон. наук, проф.,
К.А. Белокрылов, канд. экон. наук,
Южный федеральный университет (Россия)

МЕСТО И РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА В ИССЛЕДОВАНИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Доминирующая в современной экономической теории теоретическая парадигма – неоклассическая теория – в решении вопроса общественной динамики оказывается малопродуктивной, поскольку в принципе выводит за рамки своего изучения вопросы анализа общественной природы хозяйственных феноменов [5, с. 8]. В силу этого институциональная методология, на наш взгляд, способна дать теоретическое объяснение как общим, так и специфическим тенденциям модернизации экономики, выработать практические рекомендации по целесообразному регулированию рынков, что особенно важно для выхода на траекторию модернизации. В целом, на наш взгляд, институциональная методология является наиболее адекватной исследованиям нестабильной, не завершившей рыночной трансформации экономики России.

При этом следует учитывать, что «один лишь институционализм никоим образом не может стать методологической панацеей для России, да и любой другой страны. Он должен органически «влиться» в состав эволюционной теории наряду с другими подходами, системно описывающими трансформационные и транзакционные факторы» [2, с. 42]. С позиции современного институционализма институциональная парадигма – это общее ядро, масштабный фундаментальный подход, эффективно используемый для изучения широкого круга экономических проблем.

Эти общенаучные, синергетические разрешающие способности неинституционализма обеспечивают эффективное применение его методологических подходов к анализу особенностей функционирования российской экономики. Действительно, прежде всего, в России созданы институциональные основания рыночной экономики, которые включают определенные формальные и неформальные принципы, инструменты и институты, обеспечивающие функционирование бизнеса на институциональной основе соответствующих механизмов государственного регулирования национальной экономики.

Причем, в целом границы и правила функционирования бизнеса (правила игры) установлены государством через создание системы формальных (правовых) институтов, задающих основные параметры институциональной среды общества и экономики. Если создаваемые компоненты институциональной среды обеспечивают снижение уровня неопределенности, то это благоприятно скажется на достижении как социальных, так и

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

экономических целей бизнеса и государства. В силу этого, на наш взгляд, эффективность применения методологии неинституционализма при исследовании современной российской экономики определяется также тем, что именно от законодательных, исполнительных и судебных органов государственной власти зависят: стабильность экономико-политической среды функционирования бизнеса, прежде всего, решений, принимаемых в рамках налоговой, бюджетной, финансовой политики государства; создание институционально-правовой основы и механизмов принуждения к исполнению законов; четкая спецификация прав производителей и потребителей, включая границы дискреционной активности государства; обеспечение эффективного процесса контрактации – от разработки типовых форм контрактов до обеспечения механизмов их исполнения; формирование системы институтов разрешения споров – гражданских, арбитражных, мировых судов - и доверия к ним со стороны бизнеса; полнота и прозрачность нормативно-методической базы государственного регулирования бизнеса.

О значимости формально-институциональной структуры, создаваемой государством, свидетельствуют результаты исследования Э. де Сото, позволившие выделить особый тип экономической системы – меркантилистическую экономику как экономику властных групп [6]. С другой стороны, рыночная экономика – это полиморфная, многоуровневая, многоаспектная структура. В силу этого именно неинституциональная методология как междисциплинарный подход, синтезирующий современные достижения экономической и эволюционной теории, философии, истории, социальной психологии, социологии, политологии, обеспечивает адекватное императивам теории сложности [3] исследование механизмов функционирования субъектов современной экономики (рис. 1).

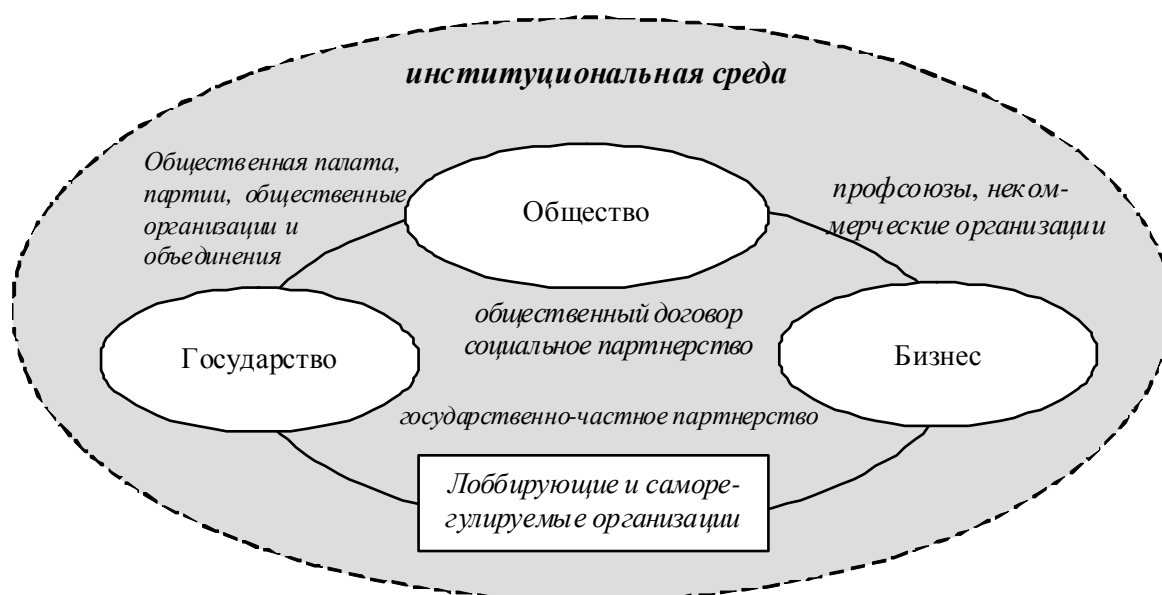


Рис. 1. Институциональная среда взаимодействия государства, общества и бизнеса

Все взаимодействия государства и бизнеса, как и в целом всех экономических субъектов, включая домохозяйства, институционализируются различными формами соглашений. Соглашения (covenant) – это общие рамки, способствующие координации действий экономических субъектов в пространстве и во времени [1, с. 100]. Следовательно, соглашение, по нашему мнению, – более общее, родовое понятие по отношению к институтам, правилам.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть не что иное, как институты, т.е. установленные формальными или традиционными соглашениями правила. Эти институциональные соглашения или договоры между индивидами и хозяйственными единицами, определяющие способы их кооперации или конкуренции [7, с. 68; 4, с. 23], в том числе и с государством, например, в процессе закупок продукции для государственных нужд, структурируют отношения основных экономических агентов и обеспечивают устойчивость их взаимодействия, снижая степень неопределенности рыночной экономики.

Поскольку институциональные соглашения – это договоры между всеми экономическими субъектами – индивидами, хозяйственными единицами и государством, определяющие способы их кооперации и конкуренции, то очевидна структурная неоднородность соглашений, позволяющая агрегировать их в две большие группы – неформальные и формальные соглашения. Неформальные соглашения передаются посредством социальных механизмов и в большинстве случаев являются той частью исторического наследия, которое идентифицируется как культура, традиции. Неформальные соглашения имели решающее значение в тот период человеческой истории, когда отношения между людьми не регулировались формальными (писаными) законами. Формальные соглашения (ограничения) пронизывают всю современную экономику, но возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. Поэтому формальные соглашения – это система контрактации, т.к. способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами.

Правила, непосредственно определяющие альтернативы для формулировки других правил и поддающиеся изменению с большими издержками, являются, по нашему мнению, базовыми. Они формируют институциональную среду экономики и общества. К локальным правилам относятся двух- и многосторонние соглашения, которые заключаются между отдельными экономическими агентами. В свою очередь, базовые правила состоят из конституционных или политических, экономических правил и контрактов. Конституционные правила [5] – устанавливают иерархическую

структуру государства, определяют порядок принятия решений и в явной форме фиксируют, как осуществляется контроль за перечнем вопросов, подлежащих обсуждению и разрешению на общегосударственном уровне. Экономические правила – определяют возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения. Контракты – это правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Таким образом, институциональные соглашения, ставшие традиционными нормами (право, защита прав собственности, государство), с одной стороны, являются необходимой предпосылкой формирования равновесия на институциональном рынке, а с другой, в качестве форм легитимизации сложившихся взаимоотношений между экономическими субъектами, в т.ч. и с государством, закрепляют достигнутое состояние устойчивого взаимодействия в форме контрактов.

Список использованной литературы

1. Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Иншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке // Экономист. – 2005. – № 10.
3. Коландер Д. Революционное значение теории сложности и будущее экономической науки // Вопросы экономики. – 2009. – № 1.
4. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии. – М.: ИНФРА-М, 2004.
5. Левин С.Н. Формирование конституционных правил в экономике России. – Кемерово: Кубассвуиздат, 2007.
6. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М., 1995.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996.

В.Н. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.,
Национальная металлургическая академия Украины

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА XXI ВЕКА: ОРИЕНТИРЫ И ВЕКТОРЫ ПЕРЕМЕН

Сейчас уже мало кто из ученых сомневается в том, что *глобальные трансформации* рубежа II и III тысячелетий станут важными детерминантами эволюции человеческой цивилизации в текущем столетии, ее экономики и политики, духовности и социальности. Чтобы достойно ответить на новые и грядущие вызовы, у *фундаментальной экономической науки (ФЭН)* нет выбора, - она должна *преодолеть кризис* и *качественно развиваться* темпами, адекватными цивилизационным переменам.

Прежде всего, нужно признать необходимость обогащения и расширения её *объекта*. Конечно, «жестким ядром» последнего остаётся экономика. Но, *во-первых*, она должна рассматриваться не столько как способ производства, рынок, народное хозяйство или совокупность взаимодействующих экономических субъектов и объектов, сколько как *сложная_человекообразная система* с действующим в ней не просто экономическим человеком или даже человеком – личностью, а человеком как *универсумным* существом, в котором нераздельны сознательное, под- и бессознательное начала. Именно он привносит в экономику неповторимый универсумный дух. Становится понятным, и это *во-вторых*, что существование последней возможно только в составе *сверхсложных* человекообразных самоорганизующихся систем – интеграционной (человеческое общество) и универсумной (единство взаимодействующих экономической, социальной, духовной, политической общественных и природно-экологической *сфер*). Демаркационная линия между ними в современных условиях в значительной мере стёрта, и потому их гомологичность всё более жёстко задаёт общие императивы движения, законы и закономерности самоорганизации и взаимодействий. *Экономико-политическая, экономико-социальная, экономико-духовная, экономико-экологическая области* взаимопроникновения универсумных сфер существенно расширяются и вольно или невольно попадают в поле зрения учёных-экономистов. Неизбежным представляется усложнение *уровневого строения* объекта. Наряду с уже привычными микро-, мезо-, макро- и мегауровнями, предстоит осмысление нано-, пико- и фемтауровней. Вероятно, не только *экономика личности*, но и *генная экономика* и *нейроэкономика* станут не менее востребованными и значимыми. Ещё предстоит осознать, в какой мере указанные области и уровни являются и должны быть объектом ФЭН. Но, видимо, рано или поздно она обречена стать гражданкой универсума.

С учётом изложенного правомерно предположение, что вместе с *homo oeconomicus* из ФЭН будет постепенно вытесняться и традиционный *экономический субъект*. Человек в своём новом статусе не может не объединять в себе обе ипостаси – субъекта и объекта, и в этом смысле вполне оправданной представляется категория «актор». *Актор* – не абстрактный индивид, как член рода, а каждый человек как индивидуальность, каждая ассоциация индивидуальностей. И если возрастающая доля товаров изготавливается по *индивидуальным* заказам, а в экономической деятельности растёт значимость *индивидуальных* качеств людей, то допустима ли недооценка в структуре объекта ФЭН самого актора? Риторический вопрос.

Качественные изменения в экономике, её растущая открытость иным универсальным сферам, в особенности по сетевым каналам *knowledge economy*, предполагает интенсификацию *интерактивного диалога* ФЭН с иными, неэкономическими науками. Судя по масштабам *междисциплинарности*, экономического и неэкономического *империализма*, этот процесс набирает силу. На очереди – более активное освоение потенциала *мультидисциплинарности* и *трансдисциплинарности*. Но *экзогенные* интеграционистские устремления должны коррелировать с *интеграционизмом эндогенным*, который, в свою очередь, должен быть адекватен реальной дифференциации экономического знания. Речь идет, в частности, о *коэволюции* и *синтезе* научных достижений основных направлений мировой экономической мысли. Если начало текущего столетия ознаменовано *новым* кейнсианско - неоклассическим синтезом, то можно и должно активизировать различные формы взаимодействия и *синтеза ортодоксии* и *гетеродоксии*.

Корректировка и *укрепление внутринаучного статуса* ФЭН – необходимая, но не достаточная предпосылка её прогресса в новом столетии. В условиях активизации ненауки в широком смысле и самоидентификации науки как всего лишь одной из составляющих универсального знания императивной представляется мощная *научная экспансия* с ассимиляцией в качестве ведомых отдельных элементов венаучных практик. Именно от ФЭН вполне ожидаемы соответствующие *революционные инновации*. Будут ли это процедуры, алгоритмы сближения, сценарии взаимодействия, совместные проекты или иные формы, покажет будущее. Но оно, как известно, наступает не внезапно.

Укрепление универсального статуса экономики, начало самоидентификации ФЭН в системе постижения диктуют перемены в её (ФЭН) *предметном пространстве*. Хотя его границы по-прежнему очерчены проблематикой *богатства*, а ядром являются *экономические отношения* между людьми, сама она становится всё более открытой и плюралистичной. Наряду с совершенствованием ортодоксальных стоимостного и полезностного предметных направлений, перспективной разработкой неортодоксального социального направления активно формируется *синтетическо-универсальное* направление, непосредственно «ответственное» за внешний и внутренний интеграционизм и экспансию ФЭН. Вероятно, его *первый* предметный уровень оформился в ХХ веке и представлен синтетическими, комплексными учениями Н. Кондратьева, М. Туган-Барановского, Й. Шумпетера. Для *второго* уровня

характерно сочетание, синтез отдельных составляющих, в том числе базовых, стоимостного полезностного и социального направлений. Примером может служить предметное содержание *экономической метапарадигмы*. Перспективы *третьего* предметного уровня связаны с поисками возможностей *интеграции* предметных проблем и/или элементов научных и вненаучных практик человекознания, и, прежде всего, знания экономического.

Обогащение и насыщение предметного пространства ФЭН должно сопровождаться соответствующими изменениями её исследовательских *методов, приёмов и инструментов*. На мой взгляд, в XX веке обозначились те векторы соответствующих поисков, которые могут стать ведущими в текущем столетии. *Первый* вектор связан не только с более полным использованием, развитием, но и пересмотром, ревизией традиционного метафизического, диалектического и экономико-математического инструментария в направлении *полилектики, многомерности и политемпоральности*. Содержанием *второго* вектора является отбор, а также оценка практики и эффективности использования естественно- и общественнонаучных подходов. С одной стороны, чрезмерная увлечённость ими неконструктивна в силу явных различий объектов и предметов исследования. С другой стороны, нужно признать, что последовательное применение указанных подходов позволило пополнить арсенал идей, гипотез и теорий ФЭН. Не секрет, например, что ещё недавно *эволюционная экономика* была чуть ли не падчерицей в научном доме. Сегодня же практически не оспаривается её конкурентоспособность даже по отношению к *main stream*. Вероятно, подобный путь ожидает и *экономическую синергетику*. В категориях предметного пространства ФЭН она может образовать особую предметную область *синтетическо-универсумного* предметного направления.

Третий вектор предполагает выход за традиционные научные границы, разработку и использование *интеграционных и универсумного* подходов, адекватных *постижению* экономики. В связи с этим вполне ожидаемо развитие в текущем столетии теорий *интеграционной экономики и экономической универсумики*. Однако непосредственное решение указанных задач вряд ли возможно. Нужны посредствующие звенья и этапы. Одним из них является освоение потенциала *многоцентренности, органицизма и синархичности*, существо которого точно выражено П.А. Флоренским [1, с.29-30]. Речь идёт, по крайней мере, о необходимости, *во-первых*, критической инвентаризации вненаучных приёмов, способов, алгоритмов и т.п. инструментария; *во-вторых*, изучения возможности и степени их «совместимости» с научными методами; *в-третьих*, постепенного продвижения от описания экономических объектов с помощью отдельных научных и вненаучных приёмов и их простых сочетаний к постижению – многоцентренному и органическому.

Новые императивные достижения ФЭН вряд ли возможны вне адекватного развития её *саморефлексии*. Первый, преимущественно *описательный*, этап такой саморефлексии, представленный стандартной *историей экономических учений*, во многом себя исчерпал. На очереди – последовательно –

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

параллельные этапы *научной* и *философской* саморефлексии, развития *философии экономической науки, науки об экономической науке*, а также *универсального самопостижения* [1, с. 82-90].

Вышеизложенные заметки об изменении статуса экономики, ФЭН, её субъекта и объекта, предметного пространства и методического инструментария являются дискуссионными по определению и не претендуют на большее. Вместе с тем, не исключено, что они станут необходимыми штрихами к образу той искомой *новой парадигмы научного экономического мышления*, которая призвана выйти за свои собственные пределы – в пространство постижения.

Список использованной литературы

1. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
2. Флоренский П.А. У водоразделов мысли. Т. 2. – М.: Изд-во «Правда», 1990. – 451 с.

А.Я. Рубинштейн, д-р. филос. наук, проф.,
Институт экономики
Российской академии наук (Россия)

ВВЕДЕНИЕ В НОВУЮ МЕТОДОЛОГИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В настоящем докладе представлена попытка создания новой экономической методологии, предполагающей взаимодействие рыночной экономики с государственной активностью, ориентированной на решение социальных задач и опирающейся на мировоззрение, занимающее промежуточное положение между классическим либерализмом и социалистической парадигмой.

Особенность предложенной методологии обусловлена отказом от абсолютизации методологического индивидуализма и использованием: основных положений концепции «Экономической социодинамики» (КЭС) с ее ключевым принципом комплементарности полезности, допускающим существование потребностей общества как такового; «Теории опекаемых благ» с присущим ей анализом неэффективных равновесий Нэша и модификацией модели Викселля-Линдаля для любых товаров и услуг, обладающих социальной полезностью; механизмов рыночной и политической ветвей генерирования общественных интересов, формирующихся в различных институциональных средах на основе предпочтений несопадающих групп индивидуумов.

Список использованной литературы

1. Вебер М. Избранное. Образ общества / Пер. с нем. М. – 1994.
2. Верлен Б. Объективизм Поппера и метод критического рационализма / Пер. с англ. // Социологическое обозрение. – 2002. – Т. 2. - № 4.
3. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
4. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН, 2008.
5. Дюркгейм Э. Метод социологии. Киев-Харьков, 1899.
6. Канто-Спербер М. Философия либерального социализма // Неприкосновенный запас. – 2004. - №6(38).
7. Козловски П. Общество и государство: неизбежный дуализм / Пер. с нем. М.: Республика, 1998.
8. Крозье М. Современное государство – скромное государство. Другая стратегия изменения // Свободная мысль. – 1993. - №2.
9. Лаффон Ж.-Ж. Стимулы и политэкономия / Пер. с англ. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007.

10. Либман А.М. Политико-экономические исследования и современная экономическая теория. М., 2008.
11. Майерсон Р. Равновесие по Нэшу и история экономической науки // Вопросы экономики. – 2010. - №6.
12. Нэш Дж. Бескоалиционные игры / Матричные игры. – М. – 1961.
13. Перспективы либерализма и поиск корней // Неприкосновенный запас. 2004.
14. Полтерович В.М. Становление общего социального анализа. – М. – 2010.
15. Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А.Я. Рубинштейн. СПб.: Алетейя, 2008.
16. Рубинштейн А.Я. К теории рынков опекаемых благ. Статья 1. Опекаемые блага и их место в экономической теории // Общественные науки и современность. 2009а. N1.
17. Рубинштейн А.Я. К теории рынков опекаемых благ. Статья 2. Социодинамическое описание рынков опекаемых благ // Общественные науки и современность. 2009б. N2.
18. Рубинштейн А.Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. М.: Экономика, 2010.
19. Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага: институциональные трансформации // Вопросы экономики. 2011. №3.
20. Самуэльсон П. Чистая теория общественных расходов / Вехи экономической мысли. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Пер. с англ. под общ. ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
21. Тамбовцев В. Возникновение институтов: методолого-индивидуалистический подход // Вопросы экономики. №11. 2010.
22. Ходжсон Дж. Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция // Вопросы экономики. 2008. №8.
23. Bergson A. A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // Quarterly Journal of Economics. 1938, February.
24. Giddens A. Sociology. Cambridge: Polity Press, 2001.
25. Grinberg R., Rubinstein A. Economic Sociodynamics. Berlin, New York: Springer, 2005 (reprinted 2010).
26. Le socialisme libéral. Une anthologie: Europe-Etats-Unis. Monique Canto-Sperber avec Nadia Urbinati (dir.). Paris: Editions Esprit, 2003.
27. Lindahl E. Positive Lösung, Die Gerechtigkeit der Besteuerung: Eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage der Grenznutzentheorie (Just taxation – a positive solution), 1919. In: R.S. Musgrave and A.T. Peacock (eds.). Classics in the Theory of Public Finance, London, 1958, 4-th Impression 1967.
28. Margolis H. Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice. Chicago and London, 1982.
29. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance. N.Y.: London: McGraw-Hill, 1959.
30. Musgrave R.A. Provision for Social Goods. In: J. Margolis, H. Guitton (eds.). Public Economics. London-Basingstoke: MacMillan, 1969.

П.С. Ещенко, д-р экон. наук, профессор,
КНУ имени Тараса Шевченко,
А.Г. Арсеенко, канд. ист. наук, ведущий научный сотрудник,
Институт социологии НАН Украины

СМЕНА ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ – ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Новая парадигма, или смена теоретических взглядов на законы развития общества, в т.ч. экономики, является категорическим императивом преодоления причин, воспроизводящих *bubbleconomy* (экономику мыльного пузыря) и породивших первый в истории мировой цивилизации глобальный финансово-экономический кризис, который все чаще сравнивают с Великой депрессией 1930-х гг. Парадигмы, используемые в хозяйственной практике последние 40 лет, не позволяют раскрыть существенные характеристики и движущие механизмы мировой экономики, как и соотношение сил ведущих экономических центров. Более того, они направлены не на обновление моделей экономического развития, а на их консервацию с утвердившимися отношениями собственности и характером присвоения. В этом контексте возникает вопрос: «Можно ли найти выход из кризиса с помощью парадигмы, загнавшей экономику в тупик?». Отвечая на него, Джон Эванс и Дэвид Котс отмечают: «Глобальный финансовый и экономический кризис делает необходимым фундаментальный пересмотр превалирующей парадигмы в экономической политике ... Нельзя ожидать от возвращения к политике, провалившейся в условиях бума, что она возвратит глобальную экономику на путь роста после весьма глубокой рецессии» [1, с. 31].

В интерпретации современной науки, кризис – это объективное явление в жизни любого социального организма, причины кризисов многообразны. С одной стороны, кризисы являются следствием внешнего воздействия на социальный организм (природные катаклизмы, войны), с другой стороны, кризисы порождаются внутренней динамикой развития самого социального организма. И Великая депрессия 1929-1933 гг., и Великая рецессия 2007-2009 гг., как ее называют сейчас кормчие западной экономики, были обусловлены внутренними, но разными причинами. Первая была вызвана кризисом в сфере реального производства, вторая стала следствием краха финансовой системы, начавшей функционировать в русле спекулятивного воспроизводства, когда деньги начали делать деньги в отрыве от реальной экономики. Нынешний кризис наглядно доказал, что **«Промышленность и в XXI веке остается локомотивом технического и экономического развития, несмотря на то, что вклад промышленности в создание ВВП сокращается»** [2, с. 65].

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

В поисках выхода из современного кризиса многие представители западной «экономикс» возлагают большие надежды на государство. В то же время попытки вернуть в нынешнюю хозяйственную практику кейнсианскую модель «стимулирования спроса» поддерживают далеко не все специалисты в области экономической науки. Действовавшая многие годы эта модель позволяла западной экономике развиваться расширенным образом, т.к. была построена на принципе увеличении спроса за счёт роста долга. В ее рамках домохозяйства и корпорации занимали и тратили средства. Государства делали то же самое, увеличивая социальные расходы. Однако эта модель уменьшала совокупный спрос, потому что возвращать приходилось не только занятые деньги, но и проценты.

В связи с этим Нил Маккиннон пишет: «Международный валютный фонд прогнозирует, что общий государственный долг стран с развитой экономикой к 2016 году достигнет суммы в 59 триллионов долларов, в то время как на конец 2011 года он составлял 47 триллионов» [3]. Джованни Арриги считает, что данная модель к концу 1970-х гг исчерпала потенциал роста и мировая экономика вошла в кризис «сверхнакопления», которое происходит потому, что в результате бурного экономического роста (1950-1960-х) образуется такой переизбыток капитала, стремящийся быть инвестированным по имеющимся каналам торговли и производства, что конкуренция владельцев этого капитала приводит к постоянному падению нормы прибыли, т.е. делает это производство нерентабельным [4].

В подобной ситуации субъекты хозяйственной деятельности вынуждены сокращать объемы своего производства, т.к. дальнейшее снижение цен в условиях конкурентной борьбы ведет к банкротству. Возникающие излишки накопленного капитала переливаются из реальной экономики в финансовую сферу, что воспроизводит финансовую экспансию. В результате усиливается бифуркация между гиперактивной финансовой экономикой и стагнирующей реальной экономикой, что и привело в конечном итоге к взрыву финансовой экономики. Одним из важных индикаторов сверхприбыльности финансового сектора в США служит то, что увеличение прибыли в обрабатывающей промышленности на один процент ВВП сопровождалось ростом прибыли на два процента в финансовом секторе. Проблема с капиталовложениями в финансовый сектор заключается в том, что это равнозначно выжиманию стоимости из уже созданной стоимости. Это может создавать прибыль, но это не может создавать новую стоимость, так как только промышленность, сельское хозяйство, торговля и услуги создают новую стоимость. Поскольку прибыль в финансовом секторе не основывается на созданной стоимости, инвестиционные операции в нем становятся очень волатильными, а цены на ценные бумаги, долговые обязательства и другие формы инвестиций могут радикально отклоняться от их реальной стоимости. Радикальный рост цен на активы, на много выходящий за пределы их реальной стоимости, приводит к тому, что называется теперь в «экономикс» формированием финансового пузыря. Поскольку прибыльность зависит сейчас от спекулятивных удачных

маневров, не приходится удивляться, что финансовый сектор качается от одного пузыря к другому.

Новые реалии убеждают в том, что система научных взглядов (парадигма), отражающая нынешний этап развития капитализма, с доминированием рыночного либерализма, не адекватна для разработки научно обоснованной социально-экономической политики и воплощения ее в современную хозяйственную практику. Концепция неолиберализма в разных его формах, включая монетаризм, сыграла существенную роль в вытеснении реального сектора экономики, росте фиктивного, спекулятивного капитала, преобразующего деньги и ценные бумаги в особые быстрорастущие финансовые операции, цель которых состоит не в получении базового актива, а в получении прибыли от изменения цены. С этой целью используются разнообразные инновации, придуманные банкирами и финансистами, в виде спекуляций на акциях, валютных курсах, других финансовых активах, что способствует росту спекулятивного капитала. Подобный капитал многократно умножается страховыми компаниями, инвестиционными, пенсионными и другими фондами, которые осуществляют финансовые операции. Названные и многие другие финансовые инновации, объем которых растет в геометрической прогрессии в сравнении с ростом реального сектора экономики при современной методике измерителя показателя функционирования экономики в виде совокупного ВВП, способствуют его увеличению в стране, но не сопровождаются повышением уровня жизни ее населения.

Навязанная миру модель неолиберальной экономики в разных формах сыграла роль детонатора в уничтожении реальной экономики. Цель финансовой олигархии – не в получении базового актива, а в обретении прибыли от изменения цен. Такой капитал воспроизводит принципиально новую экономику – *bubblesconomy*. Последняя пронизана антагонизмом между производителями, продавцами и потребителями товаров и услуг, поскольку главным мотивом в такой социально-экономической системе является не удовлетворение потребностей человека, а прибыль, а главным мотивом потребления сверх основных потребностей зачастую служит удовлетворение искусственно стимулируемых желаний. Это загоняет людей в ловушку неудовлетворенных фальшивых желаний. Необходимо качественное изменение моделей мирового развития, что возможно лишь на основе преодоления рыночного романтизма и фундаментализма и обоснования новой парадигмы экономической науки.

Критика современной экономической теории со стороны политиков, хозяйственников и студентов вполне справедлива, потому что она, во-первых, не дает ответов на вопросы: «Какова природа современного глобального социально-экономического кризиса и как из него выйти?»; «Как преодолеть существующий и всевозрастающий разрыв между развитыми и развивающимися странами и уровнями жизни в них?». Во-вторых, экономическая теория имеет «шизофреническую» природу, две основные ветки которой – макроэкономика и микроэкономика имеют радикально различающиеся взгляды на мир. То же самое можно сказать и об основных

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

парадигмах сучасної економічної науки. В-третьих, значительное количество терминів, вошедших в научный оборот, до сих пор не нашли соответствующего теоретического обоснования. Наука не имеет обоснованных показателей измерения для таких понятий (категорий), как «информация», «качество жизни» и др. Это означает, что интерпретации сущности этих категорий будут различны. Не устранив противоречия и разрывы между различными ветвями экономической науки вряд ли возможно вывести вразумительный интеграл экономической политики. Поэтому устаревшие теории и лжетеории, как и лжетехнологии дают разрушительный эффект.

Вместе с тем, следует учесть то, что интенсификация производственного процесса, осуществляемая под воздействием бурного развития НТР, глобализации, погони за прибылью, оказывает разрушительное действия человека на природу. Это находит свое проявление в углубляющемся дефиците ресурсов. Сопоставление цифр роста населения Земли и добыча ключевых видов минерального сырья является тому подтверждением. К примеру, если с 1950 по 2011 г. число землян выросло с 2,5 до 7 млрд. чел., то есть в 2,8 раза, то добыча нефти за этот же период увеличилась в 8,4 раза (с 522 до примерно 4400 млн. т.), природного газа – в 21 раз (с 190 до почти 4000 млрд. куб. м), и так почти по всем видам полезных ископаемых [5, с. 10]. Это способствует угрозе нашей планеты и гибели всего человечества. Понятно, что реальность предполагает планомерное, сознательное общечеловеческое использование ресурсов природы. Значит, сама природа, ее ресурсы и их ограниченность обуславливают необходимость перехода к другой цивилизации, которая бы способствовала использованию внеземных ресурсов, а значит широкого прорыва в космос.

Подобные объективные процессы сопровождаются мировым разделением труда, все большей взаимозависимостью стран и народов и, следовательно, движут к объединению человечества в единое целое. Общественный характер производства обуславливает необходимость адекватной формы собственности на средства производства. Объединившись, человечество может рационально использовать ресурсы, устранить угрозу войны, перейти к иным способам распределения созданных благ, направить усилия на образование, здоровье, гармоничное развитие личности.

Новая парадигма развития экономики должна идти вместе с разработкой новой парадигмы развития общества. Последняя, по нашему мнению, может быть разработана системой общественных наук, отражающих реалии жизни современного общества как общества достижений НТР и ее противоречий, глобализации и регионализации, скачкообразной неравномерности развития экономик мира и т.д. Разработка новой парадигмы развития общества возможна на основе комплексного подхода к изучению всех аспектов жизни общества и человека. Решение этой задачи является настоящим велением нашего времени потому, что глобальный финансово-экономический кризис повлек за собой такие фундаментальные трансформации, в результате которых «мировая политика становится более непредсказуемой, более неопределенной и более

опасной» [6, с. 11]. Целостная теоретическая концепция позволит человечеству развиваться не путем проб и ошибок, а на основе научно обоснованной социально-экономической политики, где мерой всего будет человек с его реальными потребностями. Сформулировать модель будущего общества можно с учетом как общемировых тенденций, транснационализации и многополярности мира, так и национальных традиций, духовности, культуры, социальных ценностей, а также уровня общественного развития, геоэкономического и геополитического положения, геостратегических интересов той или иной страны.

Список использованной литературы

1. Evans J. Exiting from the Crisis: Towards a Model for More Equitable and Sustainable Growth / John Evans, David Coats // *International Politics and Society* – 2011 – No. 2. – P. 22-31.
2. Акаев А.А. О новой методологии долгосрочного циклического прогнозирования динамики развития мировой системы и России / А.А. Акаев, В.А. Садовничий // *Прогноз и моделирование кризисов и мировой динамики* / Отв. ред. А.А. Акаев, А.В. Коротаев, Г.Г. Малинецкий. М., 2010. – С. 5-69.
3. Арис Б. Вернувшийся "парадокс Лукаса" [Электронный ресурс] / Бен Арис – Режим доступа <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/view/71173/>
4. Диалог В.В. Путина с Полом Кругманом [Электронный ресурс] –15. 02. 12 – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/commentaries/vprint/66842/>
5. Фетуни Л. Закономерности формирования и смены моделей мирового экономического развития/ Л. Фетуни, И. Абрамова // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2012. – №7. – С. 3-15.
6. Maull H.W. World Politics in Turbulence / Hanns W. Maull // *International Politics and Society* – 2011 – No. 1 – P. 11-25.

В.Г. Бодров, д-р экон. наук, проф.,
Национальная академия государственного
управления при Президенте Украины

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ ПОСТМОДЕРНА: В ПОИСКАХ УТРАЧЕННЫХ ОРИЕНТИРОВ СОЦИОХОЗЯЙСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

Современный глобальный мир существует в условиях жесткого системного кризиса. Данное обстоятельство диктует экономической и социальной науке, современному искусству, представителям духовно-гуманитарной сферы необходимость безотлагательно осмыслить фундаментальные причины кризиса и сформировать, как минимум на близкую и среднюю перспективу, конструктивный образ будущего. Общество, перестающее понимать себя и окружающий мир, обречено входить в катастрофическую дисгармонию с быстро меняющимся содержанием жизни. Пример тому – происходящие в последние 20 лет системные трансформации экономики и общества эпохи постмодерна, сопровождаемые разрушением традиционной институциональной среды, радикальной сменой политических и социально-хозяйственных структур, отлаженных функций и взаимосвязей. Это приводит к росту энтропии национальных хозяйств, порождая опасность их необратимой деградации, которая угрожает основам нормальной жизнедеятельности общества переходного типа. Трансформационный характер социально-экономического развития сам по себе является опасным, поскольку возникновение нового качества сложных нелинейных систем благодаря действию механизма самоорганизации происходит замедленно и может отставать от процессов упадка.

В этих условиях, как свидетельствует мировой финансовый кризис с его тяжелейшими и не до конца прогнозируемыми последствиями, особую роль играет неэнтропийная составляющая бифуркационного процесса, возникающая за счёт создания или привнесения извне новых качественных элементов и связей (импорт институтов). Отсюда формирование и осуществление целенаправленной регуляторной функции государства относительно социальной сферы, обеспечение социальной ориентации хозяйственного развития в качестве стратегического приоритета переходных общественных устройств приобретают исключительное значение. Они вполне могут рассматриваться как факторы, способные компенсировать недостаточные темпы самоорганизации, ускорить достижение нового качества в трансформирующихся системах [1, с. 332]. При этом современные процессы внутри- и межсистемных трансформаций национальных хозяйств и целых макрорегионов во многом усложняются и видоизменяются под влиянием глобализации, что очевидно требует иных подходов к исследованию

проблематики соціалізації господарського розвитку з позицій нової політичної економіки та інституціональної теорії.

Вопросы гармонизации экономического и социального в общественном развитии всегда были в центре оживленных дискуссий экономистов, политиков, идеологов, социологов, политических философов. Новый импульс полемике придал глобальный финансовый кризис, существенно обостривший социально-экономические противоречия рыночного хозяйства капиталистического типа и поставивший под сомнение традиционные инструменты и механизмы преодоления социальной поляризации и деградации общества постмодерна. Вместе с тем, остаётся широкое поле для исследований непосредственно политэкономических и институциональных аспектов социализации хозяйственного развития в условиях глобальной рецессии и в процессе её преодоления.

Современная мировая финансово-экономическая рецессия по своим причинам, масштабам и глубине имеет ярко выраженный цивилизационно-институциональный и политико-экономический характер. Она вызвана:

1) демонтажем в 80-90-е годы XX века в развитых странах системы институтов государственного регулирования экономики кейнсианского типа в результате «неоконсервативной контрреволюции»;

2) институционализацией в странах с развитым рыночным хозяйством долговой, игровой, виртуальной экономики с соответствующей инфраструктурой по её обслуживанию;

3) переходом мирового хозяйства на рубеже XXI века на понижающую фазу длинной волны мировой экономической конъюнктуры, предполагающей использование качественно новых институтов социохозяйственного развития.

Однако главная особенность современного глобального кризиса с точки зрения поиска путей его преодоления состоит в том, что это, прежде всего, кризис рационалистического понимания и толкования экономических и социальных процессов, их взаимосвязи с финансовыми потоками. Он отчётливо продемонстрировал прогностическую, регуляторную и экономико-политическую несостоятельность традиционного инструментария предотвращения и преодоления такого рода явлений в парадигмальных рамках существующей англо-американской версии экономической теории с её абсолютизацией функционального анализа, сосредоточением на исследовании функциональных связей и зависимостей.

В предкризисный период считалось, что финансовая, в т.ч. денежно-кредитная политика, может основываться на правилах. Но за последние годы исследования показали, что в рядах макроэкономических переменных отсутствуют законы подобия и фрактальные структуры. Экономические законы приобретают все более вероятностный характер. Экономическая система становится сферой "блуждающих" количественных закономерностей. Игнорирование подобных явлений, абстрагирования от них в рамках существующих методологических подходов mainstream неизбежно ведёт к утрате конструктивного представления о будущем, потерей внятного

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

понимания течения хозяйственных процессов экономической теорией, ставшей пустой догмой.

Кризис, как раз, и предопределил необходимость пересмотра важнейших научных положений и догм в области модернистской экономической теории макроэкономического равновесия (проблема турбулентности), концепции эффективности рынков (проблема оценки активов); концепции риск-менеджмента (проблема возникновения новых рисков). Причём тотальному переосмыслению подлежит не только господствовавшая на протяжении последних 30 лет неоклассическая, неолиберальная интерпретация отмеченных проблем, но и кейнсианская парадигма экономической теории и политики. Именно кейнсианская теория и практика стимулирования совокупного спроса не сработала и имела губительные последствия в транзитивных странах с культурой индустриального развития, вставших поспешно на путь полной и односторонней открытости своих хозяйственных систем. Это и привело к вымыванию отечественного товарного производства, его импортозамещению за счёт дешёвых кредитных ресурсов и вызвало ситуацию классической «ловушки ликвидности».

При таких обстоятельствах вполне резонно обратить свой взор в сторону иных теоретических конструктов и моделей социоэкономического развития. В связи с этим особое внимание обращает на себя явный и вполне ожидаемый ренессанс политэкономической парадигмы экономической теории в её постмодернистском, институциональном дизайне. Возвращение к первоначальному, классическому пониманию политической экономии как науки о законах управления хозяйством с традиционным акцентом на исследовании причинно-следственных связей и отношений процесса общественного воспроизводства, проблематики собственности, экономической и социальной справедливости, цикличности и стадийности развития, экономической политики существенно дополняет и восполняет пробелы, методологические лакуны функционального анализа.

Однако, было бы неправильным и контрпродуктивным ограничиваться давно известными преимуществами модернистской парадигмы экономической теории. В этих обстоятельствах постмодернистская институционализация политической экономии значительно расширяет и обогащает предметную и методологическую области процесса познания закономерностей хозяйственного развития, что имеет сегодня исключительное значение для понимания поливариантной сути глобального кризиса и поиска путей его преодоления.

Общим содержанием политической экономии эпохи постмодерна, её отправными пунктами, очевидно, являются отказ от господствующего представления о мирохозяйственном устройстве как о ригидном универсуме, подчиненном сумме неизменных законов, в котором нет места хаосу, неустойчивости, нелинейности, неопределенности, и переход к его пониманию в качестве постоянно меняющейся, аморфной, инвариантной в своем развитии и бесконечно сложной реальности. Здесь, как нельзя, кстати, оказывается постмодернистская по своему духу гипотеза Нобелевского лауреата И.

Пригожина о нестабильности вселенной, исходя из которой мир находится в неустойчивом равновесии, балансируя на грани порядка и хаоса [2]. Взгляды И. Пригожина положили основу теории самоорганизации (синергетики), коренным образом пересматривающей традиционные подходы в области естествознания и, будучи перенесенные в плоскость экономических исследований, открывают совершенно неизведанные возможности и перспективы в решении назревших проблем современного социохозяйственного развития.

Начало становления постмодерной культуры экономического мышления было положено изменениями, произошедшими в экономически развитых странах во второй половине шестидесятых годов 20 столетия и связанными с началом перехода от индустриального общества к постиндустриальному, или информационному обществу. Французский философ Ж.Ф. Лиотара в своей ставшей уже классической работе "Состояние постмодерна" обуславливает вхождение в общества в постмодерный период процессами всеохватывающей информатизации, которые стали одной из причин изменения статуса знания и возникновения специфического постмодернистского видения мира [3, с. 14-23].

Таким образом, постмодернизм в политэкономическом познании мира отражает технотронный характер современности, стремится осмыслить и воплотить его в своих категориях и, по сути, претендует на социохозяйственное мировоззрение информационного общества, лишённое, однако, излишней виртуализации, фетишизации и демонизации. Именно политэкономическая парадигма эпохи постмодерна, при условии постоянного творческого развития и обновления в быстро меняющемся мире, преодоления догматов посткейнсианско-неоклассического наследия позволит, на наш взгляд, найти адекватные ответы на глобальные вызовы и выстроить утраченные ориентиры новой (возможно, неоиндустриальной) модернизации общественного развития.

Список использованной литературы

1. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. // За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
2. См: Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. / Общ. ред. В. И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича и Ю.В. Сачкова. – М.: Прогресс. – 1986. – 432 с.
3. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / пер. с фр. – СПб.: Алетейя, 1998. – 159 с.

А.А. Задоя, д-р. екон. наук, проф.,
Днепропетровский университет
имени Альфреда Нобеля

РЕАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ЭФФЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ И СОЗИДАНИЯ

Система исторических наук достаточно многогранная. Чаще всего эти науки классифицируют по времени (например, история древнего мира, история средневековья, новейшая история и т.п.) и пространству (например, история Киевской Руси, история Японии, история стран Ближнего Востока и т.д.). Однако очень важным является и другой подход, когда объектом изучения выступает не общая история, а отдельная ее составляющая, например, история государства и права, история искусств и т.д. Каждая из этих наук имеет не только самостоятельное научное и познавательное значение. Она еще и становится дисциплиной при подготовке специалистов соответствующего профиля: правоведов, искусствоведов и т.п.

В учебные планы подготовки экономистов в Украине сегодня включена дисциплина «История экономики и экономической мысли». Возникает вопрос: эта дисциплина историческая или экономическая?

С одной стороны, поскольку дисциплина изучает исторические факты, их взаимосвязь, последовательность изменений во времени и в пространстве, начиная с первобытного общества и заканчивая современностью, то ее можно отнести к историческим наукам. Однако, с другой стороны, история экономики и экономической мысли обращает особое внимание не просто на исторические факты, а на выявление определенных экономических закономерностей, проявляющихся только на заданном отрезке времени, на отражение первостепенных потребностей экономического развития в системе экономических взглядов и идей, а поэтому является, прежде всего, наукой экономической. Не случайно в качестве нормативной дисциплины она включена в учебные планы подготовки именно экономистов, а не историков.

Особое внимание следует обратить на соединение двух аспектов истории: истории изменений в реальной экономике (способах производства, уровне развития производительных сил, производственных отношениях, экономических институтах и институциях) и истории развития экономической мысли. При анализе диалектического взаимодействия этих двух аспектов возникает вопрос: что является причиной, а что следствием? Происходят ли сначала изменения в реальной экономике, которые затем находят свое отражение и обобщение в работах представителей экономической науки, или наоборот – сначала появляются экономические идеи, реализация которых приводит к изменениям в реальной экономической жизни [1, с. 10-11]?

Было бы ошибкой однозначно ответить на этот вопрос. Чтобы нагляднее представить взаимодействие реальной экономики и экономической мысли введем два понятия, раскрывающие эту взаимосвязь: **эффект отражения** и **эффект созидания**.

Сам термин «отражение» был введен в научный оборот еще французскими мыслителями XVIII века. В частности, Д. Дидро утверждал, что способность отражения является всеобщим свойством материи или продуктом ее организованности [2]. «При этом различаются отражение как всеобщее фундаментальное свойство материи, связанное с эффектами материальных взаимодействий, то есть с наличием потенциальной информации, и отражение в более узком и специфическом смысле, предполагающее актуализацию (использование) этой информации» [3].

В нашем же понимании в контексте рассматриваемой проблемы, **эффект отражения** – это способность экономической науки адекватно реагировать на соответствующие изменения в реальной экономике, превращая их из непознанных в познанные.

Эффект созидания – это способность экономической науки вооружить экономических субъектов знаниями тенденций и закономерностей развития реальной экономики, подталкивая их к определенным действиям, изменяющим реальную экономику.

Эффект отражения дает возможность субъектам **приспособиться** к познанной реальной экономике. Эффект созидания дает возможность целенаправленными действиями **изменить** реальную экономику.

Следует заметить, что эти оба эффекта не являются взаимоисключающими, а, наоборот, содержат в себе друг друга. Так, поскольку человек является элементом, составной частью реальной экономической жизни, то, пытаясь приспособиться к познанной реальности (эффект отражения), он изменяет свое поведение, тем самым меняя саму эту реальность (эффект созидания). Не случайно в экономической теории сегодня уже утвердилось мнение о том, что любая новая теория, позволяющая познать реальную экономику, устаревает в момент своего появления, поскольку в этот момент исчезает та экономическая реальность, которая существовала до возникновения теории: ведь реальность тоже обладает свойством отражения и превращается с непознанной в познанную.

Эффект созидания, в свою очередь, базируется на способности человека адекватно отражать (читать, познать) экономическую реальность. Ведь действие без понимания объективных закономерностей развития экономики является не столько созидательной, сколько разрушительной. «Активность всего живого, - справедливо замечает известный российский философ академик И.Т. Фролов, - являющегося его атрибутивным, необходимым признаком, отличающим живую природу от неживой, органически связана с использованием информации, которая выступает обязательным условием и предпосылкой этой активности» [3].

Поэтому, присваивая тем или иным действиям человека характер отражения или созидания, мы лишь подчеркиваем преобладающее свойство, основную целевую установку поведения, понимая, что реально одновременно наблюдаются оба эти эффекта.

Свидетельством сложного взаимодействия эффектов отражения и созидания может стать история экономики и экономической мысли в XX веке. С одной стороны, именно экономический кризис 1929-1933 гг. подтолкнул экономистов к переоценке способности рыночной экономики к саморегулированию и пересмотру роли государства в рыночной экономике. «Новый курс» Рузвельта предшествовал появлению известной работы Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» [4], где теоретически обосновывалась активная роль государства в экономике (эффект отражения). Однако дальнейшее развитие европейских государств в течение последующих 40 лет происходило под воздействием именно кейнсианских идей, а, следовательно, понять и объяснить исторические события в реальной экономике того периода без знания кейнсианской теории просто невозможно (эффект созидания). Такая же сложная диалектика проявляется и при анализе теоретических разработок относительно коллективных валют (в частности, работ лауреата Нобелевской премии по экономике Роберта Александра Манделлы относительно оптимальных зон обращения валюты) и внедрением совместной европейской валюты – евро [5].

В какой-то мере эффект отражения и эффект созидания перекликаются с позитивистским и нормативистским подходом в экономической теории. Однако между ними существуют и принципиальные различия, главными из которых, на наш взгляд, можно считать следующие:

- позитивистский и нормативистский подходы, как правило, обращены в прошлое. С их помощью или объясняют произошедшее, или дают ему оценку. Эффект отражения и эффект созидания обращены в будущее и дают ответ на вопрос: как приспособить себя к познанному внешнему миру (эффект отражения), или как приспособить мир к себе (эффект созидания);

- эффект отражения и эффект созидания являются характеристиками *деятельного* субъекта, а, следовательно, имеют силу и направленность действий.

Таким образом, введение понятий эффект отражения и эффект созидания позволяет лучше раскрыть механизм взаимодействия реальной экономики и экономической мысли, а также подчеркнуть особую ответственность последней за динамику реальных экономических процессов.

Список использованной литературы

1. Задоя А.О. Історія економіки та економічної думки: Навчальний посібник / А.О. Задоя, С.В. Кузьминов, Е.М. Лимонова / за редакції А.О. Задоя. – Д.: ДУЕП ім. А. Нобеля, 2011. – 372 с.
2. Дидро Д. Разговор Д'Аламбера и Дидро // Д. Дидро. Сочинения: в 2-х т. Т. 1. – М.: Мысль, 1986. – 387 с.

3. Фролов И. Т. Введение в философию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://philosophy.mipt.ru/textbooks/frolovintro/t-> свободный. – Заглавие с экрана. – Язык рус.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. редкол. Г.Г.Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. IV. Век глобальных трансформаций. – М.: Мысль, 2004. – С. 139-168.
5. Mundell R. A Theory of Optimum Currency Areas // American Economic Review. – 1961. – September.

О.В. Горняк, д-р екон. наук, професор,
Л.Х. Доленко, канд. екон. наук, доцент,
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ФІРМИ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Теорія фірми за останні десятиліття зазнала радикальних змін. Цьому сприяла ціла низка причин, серед яких слід виокремити, перш за все, зрушення у діяльності реальних фірм, а також концептуально-методологічне оновлення економічної теорії, намагання наблизити теоретичні конструкції до економічних реалій [1, с. 823-824]. У кінцевому підсумку в теорії фірми почали переважати неінституціональні підходи на противагу ортодоксальним, що панували у економічній теорії протягом двох століть.

Діяльність реальних фірм та зміни, що відбуваються на макрорівні, пов'язані з переходом від економіки, що базується на комерційних засадах і комерційних таємницях, до економіки, у яких передача та розповсюдження умінь і знань стають основними елементами розвитку. П'ять характеристик сучасної фірми – рутинізація, модуляція, стандартизація, безперервне виробництво і мініатюризація – сформувались в ході розвитку нової постіндустріальної (інформаційної) економіки. Теоретичне осмислення цих характеристик наразі залишається незадовільним, і теорія фірми одним із своїх напрямів повинна вирішити дану проблему.

Технологія ХХ століття дозволила людству оволодіти відстанями та природою завдяки поетапному вдосконаленню та розвитку знань. У ХХІ столітті у центрі досліджень знаходиться інформація. Якщо систематичні пошуки будуть прогресувати в сфері виробництва і передачі інформації, як це було у попередньому віці щодо виробництва товарів та послуг і транспортування їх, то ХХІ століття стане більш процвітаючим, ніж це можна собі уявити.

В економічній теорії уже формуються деякі підходи, які можна використати при дослідженні змін і нових характеристик фірми і тим самим розвивати існуючі теоретичні концепції. Одним із таких підходів є концепція, у відповідності з якою знання поділяються на пропозиційні та привнесені [2]. Пропозиційне знання відображає знання чи віру щодо природних феноменів. Привнесене знання пов'язане з розвитком техніки. Розвиток пропозиційних знань базується на відкриттях, привнесених – на винаходах. Найвища ефективність і найглибші зрушення досягаються тоді, коли відбувається паралельна еволюція знань пропозиційних і привнесених. Це забезпечує значне зниження витрат на інформацію.

Одним із важливих заходів, що одночасно сприяв відмові від комерційної темниці і збереженню зацікавленості дослідників у нових пошуках знань, було введення патентів і формування на цій основі інтелектуальної власності, яка в

сучасних умовах є важливою складовою відносин власності. Подальшим кроком у цьому напрямку було впровадження наукових премій для стимулювання досліджень у певних сферах і галузях. Премії забезпечують розповсюдження відкриттів та винаходів без будь-якої монополії хоча б на деякий час.

Починаючи з робіт Й. Шумпетера, інновації як елемент економічної системи починають домінувати на всіх її рівнях. Уже наприкінці ХХ століття Д. Мовері та Н. Розенберг запропонували концепцію, у якій минуле століття розглядається як період інституціоналізації інновацій [3, р. 42]. У процесі інституціоналізації інновацій важливу роль відіграють усі економічні агенти: підприємства, дослідники, держава. Остання не завжди точно здатна визначити, які інновації є перспективними, але це – єдина інституція, здатна мобілізувати ресурси для ефективного стимулювання інновацій.

Кожна з п'яти вищеназваних характеристик сучасної фірми пов'язана з інноваціями та їх інституціоналізацією. Рутинізація сприяє зниженню витрат і розробці стандартних схем проходження інформації на підприємстві. Мініатюризація виробничих процесів і комп'ютерної техніки дозволяє оптимізувати потоки інформації, як всередині фірми, так і між фірмами. Стандартизація і безперервне виробництво, знижуючи витрати, забезпечують підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності. Взагалі мініатюризовану, модульовану та стандартизовану систему набагато простіше оптимізувати. Дослідження цих змін тільки розпочинається. Тому важливими є емпіричні дані. Наприклад, були проведені дослідження впливу мініатюризації електродвигунів на оптимізацію потоків деталей для складання на машинобудівних підприємствах [3, р. 48]. Аналогічні емпіричні дослідження дозволять розкрити потенціал сучасних фірм і розширити межі сучасної діяльності.

Теоретичне осмислення даних процесів повинно відбуватися в межах сучасної неінституціональної економіки. В той же час такі напрями неінституціоналізму як теорія прав власності, теорія агентських відносин, теорія трансакційних витрат також надають інструментарій для дослідження діяльності реальних фірм та визначення перспективи їх розвитку. Специфічне поєднання, комбінація різних підходів забезпечує комплексне дослідження фірми і побудова теоретичних моделей, які повною мірою відповідають реальним підприємствам.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
2. Mokyz J. The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy. – Princeton and Oxford, Princeton U. Press, 2002.
3. Varian H.R. Aux origines de l'économie de la connaissance // Problemes economiques. – 20 juillet 2005. – P. 45-48.

В.О. Мандибура, д-р. екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ІДЕОЛОГЕМИ СУЧАСНОГО КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО «ОНОВЛЕННЯ» ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Пошук наукою істини [1] полягає у поясненні сутнісного змісту явищ і процесів які відбуваються у матеріальному світі, що представлений чотирма природними формами руху матерії (механічною, фізичною, хімічною, біологічною), а також її особливою – соціальною формою. Цей пошук є одночасно і процесом і результатом адекватного відображення об'єктивної реальності різними суб'єктами пізнання незалежно від їхньої свідомості та її відтворення в об'єктивних за змістом теоріях й їх елементах.

Провідна роль у цьому процесі належить методології наукового пошуку, тобто тому пізнавальному механізму науки, що є концептуальним вченням про застосування дослідниками наукових методів (способів, підходів), і відповідного інструментарію.

Досягнення наукової об'єктивності пошуку істини можливо, насамперед, за умови реалізації трьох базово-вихідних положень щодо здійснення наукового пошуку: *перше* – «монополію на істину має лише сама об'єктивна істина», дослідники можуть до неї лише наблизитись і осягати, на засадах наукового розуміння, при цьому основним критерієм істинності результатів пізнання є їх неспростовне підтвердження реальною практикою; *друге* – наближення та осягнення істина можливо лише в процесі наукових дискусій, тобто у теоретичних суперечках дослідників, передусім, за умови коли позиції опонентів розглядаються всебічно із максимально повною аргументацією; *третє* – важливою умовою наукового пошуку є досягнення понятійної чистоти у визначенні сутнісного змісту наукових категорій (тобто основних узагальнюючих наукових понять), інакше, при нечіткості та множинній плюралістичній розмитості категоріального апарату конкретної науки неможливо вести якісне поглиблення пізнання істини, неможливою також стає і наукова дискусія, оскільки сторони полеміки не мають чітких понятійних орієнтирів і уявлень про що конкретно йдеться.

Науковий прогрес неможливо зупинити. Проте історія розвитку науки засвідчує, що його можна суттєво затримати, чи спотворити на певний період його результати. Перш за все це відбувається в наслідок впливу на конкретну науку як негативних внутрішніх так і зовнішніх чинників.

До внутрішніх проблем належать «авторитетне» нав'язування науковій спільноті фальшиво наукових або помилкових поглядів. Історія розвитку фізики свідчить, що від «пануючих наукових розумінь» у XVII ст. сутності матеріальної речовини, зокрема таких як «флогістони» та «теплород» не залишилось і сліду. Не витримала випробовуванням часом і прогресивна у свій

час «корпускулярна» теорія М. Ломоносова. Разом із цим, все істинне, у подальшому науковому розвитку залишається у якості фундаментальних сходинок подальшого осягнення людською свідомістю матеріального світу.

Наприклад: теорія відносності та квантова термодинаміки не спростовують три закони класичної механіки Ньютона, а побудована на іншому вихідному постулаті геометрія Лобачевського не переписує досягнення геометрії Евкліда.

Не зважаючи на зовнішні утиски інквізиції, аж до спалення Дж. Бруно силам мракобісся не вдалось навечно нав'язати людству систему світобудови Птолемея. Попри гонитву, аж до знищення науковців з боку деспотичної влади в СРСР не вдалось знищити генетичну гілку розвитку біологічної науки. Але все наведене стосується головним чином природничих наук, де реальна практика із часом невмолимо спростовує і відкидає все надумане, таке, що не відповідає об'єктивній реальності матеріального світу.

В науках же, що досліджують соціальну форму руху матерії, зокрема і економічній теорії, процес пошуку об'єктивної істини відбувається значно складніше. Соціальна форма руху матерії своєю субстанцією має особливу форму взаємодії, а саме широку сукупність відносин, що виникають між людьми та їхніми асоціаціями в процесі суспільного життя і розвиваються на засадах суперечливого характеру їхньої взаємодії.

В основі виникнення відношень лежать інтереси, носіями яких є люди, що наділені свідомістю і волею у прагненні їх реалізації. Саме інтерес є спонукальним мотивом до людської діяльності.

Спільні інтереси об'єднують окремих індивідів в соціальні асоціації (партнерські групи, клани, корпорації, класи тощо). Основу економічного інтересу людини і їх соціальних об'єднань становить вигода. Дієва мотивація дій людини та людських асоціацій базується на прагненні досягнення певних життєвих благ, з метою задоволення широкого спектру потреб (а за певних умов і деструктивних та патологічних бажань). Саме з цих причин, для досягнення наукової об'єктивності пошуку істини в сфері соціального руху матерії, наведені вище три базово-вихідні положення мають бути доповнені ще двома: *четверте* – в соціальній сфері, залежно від існуючих одиничних (приватних), особливих (групових, кланових, корпоративних, верстових, класових), або загально суспільних інтересів, а також виходячи з моральної позиції дослідника (його наукової порядності, або навпаки) до істини або можна або «докопатись», тобто відкрити її, пізнати, осягнути, і, навпаки, її можна «закопати», тобто свідомо спотворювати, чи «не помічати» її об'єктивного змісту або, взагалі, очорнити; *п'яте* – якщо в соціальній сфері процеси відбуваються саме так як відбуваються, дослідник не має права лише констатувати факт, за відомим висловом вітчизняного «політеконома» – «маємо те, що маємо», а необхідно з наукових позицій дати відповіді на питання: у чийх інтересах «так» відбувається? кому вигідно, «щоб саме так відбувалось»? хто, які конкретно особи, групи, клани, верстви та суспільні класи є зацікавленими у тому, щоб суспільство «мало те, що має»?

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

І у сфері досліджень соціальної форми руху матерії пізнавальна функція є внутрішнім потужним генератором розвитку наукового знання. Разом із цим, з точки зору суспільства (оскільки питома вага науковців є незначною) існування науки підпорядковується виконанню ще двох «зовнішніх» функцій, щодо виконання науковою певного соціального замовлення: *перша*, прогностична (практично прикладна); *друга*, ідеологічна (тобто соціальне замовлення певного класу або пануючої в державі суспільної групи, виходячи з їх соціально-економічного інтересу).

Прогностичну функцію обумовлює саме існування наукової теорії (у т.ч. економічної), тобто це є тією її властивістю, яку відрізняє її від «голої», неприкритої ідеології. Адже захищати класові, або кланово-групові інтереси можна і на рівні емоцій, без будь якого звернення до наукових (чи науково подібних) аргументів.

У цьому випадку «споживач», тобто «замовник економічної теорії» завжди чекає від неї не тільки виправдання або заперечення певного існуючого порядку речей (у чому і полягає суть класової ідеологічної функції політичної економії), а, насамперед, вимагає обґрунтованого прогнозу подальшої своєї практичної діяльності.

Саме соціально-класовий замовник, що у своїх інтересах використовує економічну теорію, чітко визначає і самі рамки прогнозу.

Перше, це може бути короткостроковий прогноз для локального ринку (мікроекономічна теорія А. Маршалла і представників його школи).

Друге, середньостроковий прогноз для ряду галузей національного, або навіть для економіки країни в цілому (теорія циклів і макроекономічна теорія Дж. Кейнса).

Третє, досить довготерміновий (на десятиліття), але прогноз, що обмежений чисто техніко-технологічними та техніко-економічними параметрами. При цьому його важлива ознака полягає у тому, що він реалізується шляхом використання константних соціально-економічних показників, тобто допускається збереження у незмінному виді базисних (виробничо-економічних та політико-економічних) відносин існуючого способу виробництва. Прикладом може слугувати «технологічна» гілка сучасної футурології, до якої відноситься і теорія технологічних хвиль Кондратьєва, і теоретичні викладки циклів Леонтьєва.

Четверте, можна виділити так званий «глобальний прогноз», що має дати відповідь на питання щодо перспектив існування соціально-економічного способу виробництва і всієї суспільно-економічної формації. Цей прогноз повинен надати уявлення щодо ймовірних, у випадку його заперечення, нових формах соціально-економічних відносин. Глобальний прогноз, як правило цікавить той суспільний клас, якому на певному етапі історичного розвитку стає «тісно» в межах існуючого суспільно-економічного порядку, тобто клас, що є зацікавленим у його частковому, або повному демонтажі.

Такий прогноз для класу буржуазії (включаючи як власників капіталу так і дрібних власників-товаровиробників) в найбільш повній формі дав А. Сміт, а для класу найманих працівників (пролетаріату) – К. Маркс.

Щодо реалізації *другої* зовнішньої функції, то на сьогодні суспільною і, зокрема, економічною наукою фактично не досліджується блок проблемних питань, які пов'язані із тим, яким чином пануюча ідеологія (у т.ч. економічна [2]) впливає на наукову об'єктивність результатів теоретичних досліджень.

Карл Маркс зазначав: «У сфері політичної економії вільне наукове дослідження зустрічається не тільки з тими ворогами, з якими воно має справу в інших сферах. Своєрідний характер матеріалу, з яким має справу політична економія, викликає на арену боротьби проти вільного наукового дослідження найнесамовитіші, найнегідніші та наймерзотніші пристрасті людської душі – фурії приватного інтересу» [3, с. 10]. І далі: «Безкорисливе дослідження поступається місцем битвам найманих писак, незаангажовані наукові дослідження підміняються замовною, догідливою апологетикою» [3, с. 17].

Оцінка наслідків цього впливу дозволяє зробити висновок, що за своїм змістом завдання ідеологічного замовлення соціально-економічній науці щодо бажаних для влади і тих владно-панівних соціально-класових угруповань, інтереси яких реалізує держава, можна розділити за двома найбільш характерними проявами.

Перший прояв ідеологічного замовлення полягає у тому, що економічна наука отримує завдання (безпосереднє, або завуальовано-кон'юнктурне) досліджувати та розкривати зміст тих явищ, процесів, закономірностей і відносин, «яких в реальному соціально-економічному житті суспільства фактично не існує». Тобто таких, що можуть бути структуровані та обґрунтовані лише ідеально, з позицій формальної метафізичної логіки, саме тому їх «наукове» оформлення переважно носить догматичний, схоластичний та соціально демагогічний характер.

Наприклад, радянською ідеологемою політичної економії, що відносилась до її «теоретичних здобутків» було обґрунтування існування «вільного, асоційованого працівника, співвласника суспільних засобів виробництва, праця якого на засадах планомірності (тобто на поза ринкових засадах) безпосередньо отримувала суспільне визнання, а його робоча сила не набуває властивості товару». В реальному житті, цього «вільного суб'єкта» соціалістичних виробничих відносин за законом 1939 року можна було притягти до кримінальної відповідальності за порушення режиму праці, що полягав у спізненні на роботу більше аніж на 15 хвилин! А у історичному контексті цей «співвласник» загальнонародної соціалістичної державної власності», у кінцевому рахунку, із несподіваною ейфорією погодився на приватизацію тієї власності, що за ідеологемою вже належала саме йому і, саме цей «співвласник» без всякого опору віддав її внаслідок проведеної денационалізації в руки номенклатурних та кримінальних «активістів» приватизації, які у подальшому і стали новими «олігархами» у відреставрованій системі капіталістичних виробничих відносин.

Як приклад давніх буржуазних ідеологем, що за останні два десятиріччя «успішно» оспівані вітчизняною науковою спільнотою, можна навести так звані

теорії «людського капіталу» [4], «середнього класу» [5], та «посткапіталістичного суспільства» [6].

Другий прояв ідеологічного замовлення проявляється у тому, що наука на певні напрямки теоретичних досліджень отримує своєрідне «табу», тобто вона не повинна досліджувати ті явища, процеси, закономірності та відносини, що існують в реальній дійсності, оскільки їх об'єктивний аналіз не є вигідним для реальної владно-бюрократичної еліти та тих пануючих суспільних класів, від імені та в інтересах яких діє держава.

Наприклад, тривалий час, зокрема, в період найгострішого змагання двох світових систем, що отримав назву «холодної війни», науковці Заходу з політичних причин фактично перестали досліджувати широкий спектр відносин, що був пов'язаний з основними суперечностями капіталістичного способу виробництва, зокрема, тією, яка існує між найманою працею (у т.ч. і найвищої кваліфікації) і капіталом (у тому числі корпоративним), а також суперечністю, що виникає між суспільним характером виробництва в умовах державно-корпоративного капіталізму та приватно капіталістичною формою розподілу та привласнення його кінцевих результатів.

І лише в останні десятиліття все більше публікується ґрунтовних наукових праць, в яких морально сумлінні вчені Заходу роблять спробу дати оцінку реального стану справ, що має місце в країнах розвиненого державно-корпоративного капіталізму (зокрема США) на його стадії глобального фінансового імперіалізму. Для прикладу достатньо лише перелічити назви окремих підрозділів роботи Майкла Паренті «Демократія для обраних»: «Багатство і бідність в Сполучених Штатах Америки»; «Капітал і праця»; «Нагромадження і експансія»; «Нужденність трудящих в Америці»; «Культура плутократії – інституції та ідеологія»; «Закон на службі корпорацій»; «Благоденство для багатих»; «Економічний імперіалізм»; «Бідні отримують все менше і менше»; «Уряд для грабіжників»; «Трудящі в облозі»; «Профспілки і цілі їх боротьби»; «Ідеологічна монополія»; «Державна влада в приватних руках». В цілому ця наукова робота, яка на цей час витримала сім видань, присвячена спробі пояснити, що реальна демократія не сумісна із сучасним капіталізмом, що капіталістичний суспільний порядок постійно порушує як демократію так і засади ринкової еквівалентності у взаємовідносинах праці і капіталу, тобто сприяє посиленню новітніх проявів експлуатації праці [7]. До аналогічних праць можна віднести і роботи таких сучасних авторів як Еернандо де Сото, Луиджи Зингалеса і Рагхурама Раджана [8] та ін.

Слід особливо наголосити, що на вітчизняних теренах ми маємо справу навіть не з тією моделлю капіталізму – антагонізми якого розкрили вище наведені автори. В Україні, як і в більшості інших республік колишнього СРСР виник унікальний феноменом, що сформувався в процесі реставрації номенклатурно-бюрократичного суспільного устрою «періоду здійснення невдалої спроби побудови соціалізму» у «специфічний – мафіозно-клановий і кланово-корпоративний капіталізм». Саме тому цілком логічно виникає питання – як за цих, м'яко кажучи, несприятливих умов може сформуватись: «Вільна індивідуальність, що ґрунтується на універсальному розвитку

індивідів»? Це «в нашому розумінні (тобто творців новітньої парадигми) ... є та теоретична матриця, на основі якої реалізується системна специфіка посткапіталістичної епохи, що розгортається» [6, с. 9].

Наведена цитата особисто мені дуже нагадує лозунг про формування «всебічно і гармонійно розвиненої людини для якої в суспільстві все робиться в її ім'я та в її благо», тобто, все це все вже було в нашій країні, коли здійснювалась спроба реалізувати програму побудови комуністичного (або, що є тим же самим, «посткапіталістичного») суспільства. Цю програму проголосила стерта з історичної арени КПРС, але те чим це закінчилось, ця спроба після соціалістичної революції жовтня 1917 р. ні для кого не є секретом.

Яким же чином «нова парадигма політичної економії», за позицією А. Гальчинського, спроможна довести, що після капіталістичної контрреволюції в надрах цього суспільно-економічного способу виробництва може в глобальних масштабах (а не в окремо взятій країні) виникнути «посткапіталістичне» суспільство, де будуть так «вільно дихати», тобто «універсально розвиватись індивіди». Особисто для мене об'єктивна основа цієї позиції залишається загадкою.

Суть проблеми, з позицій ніким ще в світі на реальній науковій (а не схоластичній) основі не спростованої матеріалістичної діалектики, полягає у тому, що суспільна форма руху матерії за своєю суттю є взаємодією свідомих людських інтересів (одиничних, особливих і загальних). При цьому в суспільстві виникають соціальні відносини, що мають суперечливий характер. Від механізму їх узгодження залежить який характер вони приймають: антагоністичний чи не антагоністичний; не еквівалентний чи еквівалентний; соціально несправедливий чи справедливий. І від того, як суспільство і держава розв'язують ці соціально-економічні суперечності повною мірою залежить і економічний розвиток і соціальна стабільність.

Щодо самих відносин то всі вони тісно переплетені і в реальному житті, їх неможливо практично розмежувати і штучно відділити одне від одного. У той же час наука абстрактно розмежовує ці відносини (передусім на «базисні» і «надбудовні»), відносячи ті чи інші до свого предмету, тобто до певного окресленого поля свого дослідження.

Зміст нової (або як це часто відбувається в соціальних науках «забутої старої») парадигма полягає у тому, що предмет економічної теорії (передусім політичної економії) не може бути окреслений полем наукового дослідження лише виключно базисно-економічними відносинами, що включають: 1) відносини власності; 2) відтворювально-економічні відносини; 3) господарсько-економічні відносини; 4) товарно-грошові відносини; 5) розподільно-економічні відносини; 6) відносини обміну життєвих благ; 7) фінансово-кредитні відносини; 8) відносини кінцевого споживання і задоволення потреб населення та ін.

До системного дослідження мають також бути обов'язково включені: *поперше*, продуктивно-економічні відносини: 1) ресурсно-економічні; 2) організаційно-економічні; 3) техніко-економічні; 4) технологічно-економічні; 5)

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

економіко-екологічні відносини та ін.; *по-друге*, базисно-надбудовні відносини: 1) політико-економічні; 2) економіко-ідеологічні; 3) економіко-культурні; 4) морально-економічні; 5) економіко-правові; 6) економіко-етнічні; 7) економіко-релігійні; 8) економіко-атеїстичні відносини та ін.; *по-третє*, продуктивно-надбудовні відносини: 1) науково-технічні; 2) організаційно-інформаційні; 3) інформаційно-технологічні; 4) морально-екологічні; 5) еколого-правові; 6) ресурсно-політичні відносини та ін..

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що для того, щоб суспільство не досягло критичної, «революційної ситуації», не розпалося, а продовжувало ефективно функціонувати як цілісна асоціація людей економічна теорія має відкинути апологетичні ідеологеми і розпочати розробляти дієві механізми недопущення революційної, руйнівної, антагоністичної дезінтеграції суспільства. Основою виконання економічною наукою цього найважливішого соціального замовлення повинен стати пошук і впровадження нових форм досягнення суспільного консенсусу на засадах узгодження та оптимального об'єднання, передусім, соціально-класових інтересів.

Список використаної літератури

1. Економічна істина – адекватне відображення і відтворення сукупності економічних відносин, явищ і процесів, певної економічної системи в цілому в об'єктивних за змістом теоріях (що включають їх основні елементи: вчення, ідеї, закони, категорії, поняття, окремі визначення, висновки, господарські пропозиції, результати експериментів тощо)
2. Економічна ідеологія як складова частина ідеології є систематизоване вираження поглядів та ідейний настанов суспільних груп та окремих класів справедливий характер економічних відносин між соціально-суспільними групами і верствами. Тобто це є панівною сукупністю ідей, що існують у суспільстві в цілому на організацію економічного життя, зокрема щодо характеру економічних відносини між суспільними верствами і класами, а також на зміст та природу міжнародних економічних відносин. Ядром економічної ідеології є сукупність ідей і поглядів домінуючої суспільної спільноти, передусім пануючого суспільного класу, що об'єктивно віддзеркалює його економічні інтереси, оцінює роль і місце яке він займає в житті держави та країни в цілому.
3. К. Маркс. Капітал. Критика политической экономии. – Т. I. – Кн. 1: Процесс производства капитала. – М. Политиздат, 1978. – 907 с.
4. Мандибура В. Ідеологічна і об'єктивна складова економічної «теорії людського капіталу» // Економічна теорія. – № 1. – 2009. – С. 34-49; Мандибура В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1-2. – С. 9-12.
5. Мандибура В. Специфічні особливості трансформації соціально-класової структури населення в контексті перспектив економічного розвитку України. Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. Праць. Випуск 253; В 7 т. – Т. VI. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1421- 1434;

Мандибура В. Політико-економічні аспекти сучасного соціально-класового структурування населення України // Економічна теорія. – № 2. – 2100. – С. 16-30.

6. Гальчинський С. Начала нової парадигми політичної економії, постановка проблеми // Економічна теорія. - № 2. – 2012. – С. 5-16.
7. Паренти М. Демократия для избранных. Настольная книга о политических играх США // Пер. с 7-го англ. изд. В. Горшатко. – М.: «Поколение», 2006. – 416 с.
8. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2004. – 272 с.; Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов: Скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей / Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований; ТЕИС, 2004. – 492 с.

В.Д. Лагутін, д-р екон. наук, проф.,
Київський національний
торговельно-економічний університет

СУЧАСНА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКОВО- КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

Завдання критично проаналізувати еволюцію ринково-конкурентних відносин диктується не стільки внутрішніми потребами самої економічної теорії, не прагненням до логічної довершеності і впорядкованості наукових концепцій, скільки гострими викликами зовнішніх обставин, станом сучасної післякризової економіки.

Предметом цього дослідження є ринок і ринково-конкурентні відносини. Дана публікація має за мету розгорнути наукове зображення ринково-конкурентних відносин у тих моментах і у тій послідовності, які дозволять дати реальний приріст знань і вийти на обґрунтовані практичні рекомендації. При цьому важливо реконструювати еволюцію ринку і конкуренції, показати її в логіці руху понять, щоб відтворити потім у практиці державного регулювання.

Сьогодні досить чітко проявилася, з одного боку, системна неадекватність нинішнього розуміння сутності ринку, конкуренції і монополізму, а з іншого — смислова та семантична невідповідність реаліям нової економіки логіко-поняттєвих конструкцій щодо сутності ринково-конкурентних відносин. На жаль, недооцінка ринків конкуренції досить поширена серед вітчизняних економістів. Так, наприклад, це проявляється у поясненні причин глобальної фінансово-економічної кризи останніх років з позицій надмірно ліберального характеру сучасного ринку і ринково-конкурентних відносин, нерозумінні ролі антимонопольних державних відомств у регулюванні національного ринку та ін. З точки зору перспектив соціально-економічного розвитку часто в тій чи іншій мірі заперечується роль ринку і конкуренції при переході до постіндустріальної, інформаційної та мережевої економіки. Цікавою, але досить дискусійною є точка зору про "роздвоєння" сучасного ринку і нову (паралельну) функціональну модель ринкових відносин – конвергентний (а не конкурентний) ринок: на рівні традиційної економіки діють механізми конкурентного ринку, а нова соціоекономіка, що формується, демонструє функціональну неадекватність конкуренції [1, с. 12].

Закономірності сучасної еволюції ринку не можуть не досліджуватися на основі принципів самоорганізації, розуміння механізму саморозвитку ринку як органічної взаємодії його структурних компонентів, що передбачає аналіз трансформаційного потенціалу ринку як складової макро- і мікроекономічної систем. Ринок передбачає постійний процес самокорегування, пристосування

до умов, які змінюються, і відкриття нових можливостей. В умовах цивілізованого ринку поведінка ринкових суб'єктів залежить не від держави чи інших індивідів, а від спільно створених правил, яких дотримуються усі. З точки зору семантики під терміном ринок можна розуміти інститут, що відображає як правила, так й результуючі формати (patterns).

Ринково-конкурентні відносини в нинішніх умовах стають не лише складнішими, а й структурно диференційованішими і гнучкішими. Однак їх базові сутнісні характеристики, по суті, не змінюються. Ринок був, є і залишатиметься в економіці найефективнішим засобом організації взаємодії (кооперації) індивідів, механізмом розподілу ресурсів, інструментом виміру результатів економічної діяльності, який вирізняється належною ефективністю, високою адаптивністю, швидким реагуванням на виклики, дієвим самовдосконаленням. Очевидно, що конкурентний вальрасовський ринок із його організатором – ліберальним аукціоністом є сьогодні лише первинним базисом для аналізу еволюції ринково-конкурентних відносин.

Плідною для дослідження сучасного ринку і конкуренції є, на наш погляд методологія економічних механізмів, яка зокрема була детально розглянута у працях лауреатів Нобелівської премії з економіки 2007 р. Л. Гурвиця, Е. Майєрсона та Е. Маскіна. Аналіз економічних механізмів передбачає використання методу ігор із асиметричною (неповною) інформацією, що невіддільно від розуміння умови сумісності стимулів (incentive compatibility) [2]. Е. Маскін сформулював задачу імплементації (implementation problem), яка вимагає, щоб усі рівноваги механізмів призводили до бажаної економічної функції [3, р. 23-38]. При цьому центральне місце в системі ринкових механізмів займають оптимальні аукціони як найважливіший загальний механізм продажу товарів на ринку. Сучасний ринок неможливо зрозуміти поза теорією механізмів, а також сумісності рівноважної поведінки економічних суб'єктів із стимулами.

В результаті постійних змін в ринкових відносинах зміст економічної конкуренції набуває рис багаторівневості та взаємозалежності, а вагому роль у конкурентних відносинах відіграє глобальний інституційний рівень. Чітко проявилася закономірність: чим ефективніше держава захищає і підтримує економічну конкуренцію на ринках, тим точніше ринкові механізми вимірюють витрати і результати діяльності суб'єктів господарювання на усіх рівнях економічної системи.

При дослідженні сучасної економічної конкуренції необхідним є макроекономічний підхід (аналіз галузевих ринків). Проте надзвичайно важливим є і мікроекономічний аналіз конкретних ринково-конкурентних механізмів (аналіз товарних ринків).

Останнім часом перспективним стає інституційний аналіз економічної конкуренції і монополізації ринку. Такий аналіз показує, що в українській економіці все більшого значення набувають не стільки формальні, скільки неформальні монополістичні утворення. Неформальні монополії виникають і діють на основі привілеїв, вибіркості, винятків, ренти. Якщо не буде

розірвано архаїчний в історичній перспективі вузол "влада-власність", буде активно відбуватися мутація відповідних підприємницьких структур у неформальні осучаснені форми монополій. У цьому ж напрямі діє невідповідність між імплантованими формальними інститутами та переважаючими неформальними нормами.

Принципово новий зміст ринково-конкурентних відносин формується у процесі фінансизації економіки. Фінансове господарство – це якісно новий стан розвитку економіки, коли процесу виробництва передують фінанси і фінансові операції. Перехід від товарно-грошового до фінансового господарства означає перехід від грошових коштів до фінансових ресурсів як основних компонентів цих господарств. В умовах розвинутого ринку на перший план виходять фінансові активи як сучасний засіб збереження і зростання вартості.

Якщо система руху грошей як грошей є достатньо адекватним відображенням руху матеріальних ресурсів і продуктів виробництва, то рух грошей як фінансів (фінансових активів) має свою власну відособлену від руху матеріальних активів траєкторію. Тим самим, фінанси можуть і фактично "відриваються" від свого матеріального середовища; виникає явище "фінансового фетишизму", яке за своїм змістом відмінно від грошового фетишизму. Однак, було б невірно бачити у фінансових активах лише їх фіктивну ринкову природу. Так, наприклад, цінні папери є необхідним засобом організації і фінансування найважливішого у фінансовому господарстві капіталу – корпоративного (акціонерного) капіталу.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми // Економіка України. – 2012. – № 5.
2. Hurwicz L. On informationally decentralized systems / Decision and Organization R. Radner, C. B. McGuire (eds.). – Amsterdam: North-Holland, 1972.
3. Maskin E. Nash equilibrium and welfare optimality // Review of Economic Studies. – 1999. – Vol. 66. – No 1.

І.Ф. Радіонова, д-р. екон. наук, проф.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ТЕОРІЯ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ СУЧАСНОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

Теорія фінансової нестабільності є своєрідним «захисним поясом» (за термінологією І. Лакатоша) макроекономічного мейнстріму. Його «тверде ядро» формують ідеї нової класики та неокласичного синтезу, що не завжди проходять верифікацію сучасними фактами.

Теорія фінансової нестабільності забезпечила певне пристосування традиційного пояснення економіки як цілого до фактичних змін фінансового сектору розвинених країн кінця ХХ – початку ХХІ ст.. Таке пристосування втілювалося у оновленні макроекономічного інструментарію – фундаментальних гіпотез (ідеї), логіки (моделей) обґрунтувань взаємозв'язків процесів та явищ та висновків, які з них випливають.

Загальний концептуальний внесок теорії фінансової нестабільності у макроекономічний інструментарій, на наш погляд, доцільно оцінювати за модифікацією уявлень про механізми формування загальної рівноваги та економічних коливань. Цей внесок пов'язаний, передусім, з двома ідеями:

- про суттєвий вплив фінансового сектору на реальний та можливість посилення цього впливу за певних інституційних умов;

- про фінансовий канал трансмісії імпульсів, які спричиняють економічні спади.

Якщо перша ідея виявляє розвиток макроекономічної теорії у порівнянні з традиційним підходом до загальної рівноваги (наприклад, за Ерроу-Добре), то друга - у порівнянні з найбільш поширеним поясненням економічних коливань за моделлю реального бізнес-циклу (RBC).

З огляду на внесок у оновлення макроекономічного інструментарію теорія фінансової нестабільності пройшла декілька етапів, які втілились у:

1) моделі фінансової нестабільності Х. Мінскі (1980-ті рр.) [1];

2) моделях фінансового (кредитного) акселератора та кредитного раціонування (1990 – 2000 рр.) [2; 3; 4];

3) моделях класу «OECD Global Model» (2000-ті рр.) [5].

Кожна зі згаданих моделей відзначається особливим внеском у оновлення макроекономічного інструментарію.

Внесок моделі фінансової нестабільності Х.Мінскі у науковий інструментарій сучасної макроекономіки, на наш погляд, пов'язаний з такими ідеями:

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

- уявленням про фінансову нестабільність як невідповідність прямих і зворотних грошових потоків у відносинах між позичальниками, боржниками, фінансовими посередниками на загальнонаціональному рівні,

- визнанням у якості причини макроекономічних диспропорцій переважання частки економічних суб'єктів, що функціонують на засадах «спекулятивних фінансів», у порівнянні з тими, що використовують «хедж-фінанси»,

- поясненням втрати фінансової стабільності у зв'язку з хибними очікуваннями подальшого зростання доходів при економічному піднесенні та подальшою надлишковою емісією боргових зобов'язань.

Науковий інструментарій сучасної макроекономіки збагачений моделями фінансового (кредитного) акселератора за рахунок таких ідей:

- про можливість негативного впливу на загальний випуск (Y) зростаючого співвідношення зовнішніх (залучених) та власних ресурсів, за яким оцінюється фінансовий акселератор ($k_A = \frac{I_{ins}}{I_{own}} \uparrow \rightarrow \dots \rightarrow Y \downarrow$),

- про дію у якості елементів трансмісійного механізму з негативним результатом двох чинників: скорочення чистого (за виключенням сплачених боргів) багатства (NW) економічних суб'єктів ($\frac{I_{ins}}{I_{own}} \uparrow \rightarrow .NW \uparrow \rightarrow \dots \rightarrow Y \downarrow$), або

зростання цін на ресурси (P_K) під впливом збільшенні попиту на кредит ($\frac{I_{ins}}{I_{own}} \uparrow \rightarrow .K^D \uparrow \rightarrow P_K \uparrow \rightarrow \dots \rightarrow Y \downarrow$),

- про можливість прояву фінансового акселератора в економіках різного рівня розвитку та його особливо негативні прояви для більш відкритих щодо іноземних кредиторів економік з середнім рівнем розвитку фінансових ринків.

Модель кредитного раціонування збагатила макроекономічний інструментарій такими ідеями:

- кредитне раціонування – одержання позичальниками кредитних ресурсів у обсязі, що є меншим від фактичного попиту на них ($K^D > K^S$), – в економіці, яка є сукупністю зв'язків суб'єктів, що одночасно стають і кредиторами, і дебіторами, може спричиняти циклічні спади,

- ефект кредитного раціонування виявляється більш слабким, ніж ефект кредитного акселератора і має відносно більші негативні наслідки для країн з нижчим рівнем розвитку фінансового сектора.

Розвиток інструментарію сучасної макроекономіки під впливом моделей класу «OECD Global Model» виявився у тому, що:

- було визнано вплив фінансового сектора на реальний через приватне споживання, яке розглядається як функція «чистого багатства» – активів економічних суб'єктів за виключенням боргових зобов'язань,

- піддано сумніву однозначно позитивний вплив «дешевих грошей» ($M^S \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow I^D \uparrow \rightarrow Y \downarrow$) та акцентовано на можливості їх негативного впливу з огляду на зростання зовнішніх боргових зобов'язань при девальвації національної валюти за логікою:

$$M^s \uparrow \rightarrow i \downarrow \rightarrow q \downarrow \rightarrow B_f \uparrow \rightarrow Y \downarrow$$

(де M^s – грошова пропозиція, i – ставка процента, q – курс валюти, B_f – зовнішні запозичення, Y – загальний випуск),

- економетрично доведена можливість «перехресного впливу» фінансових змін, наприклад, тих, що ініційовані у США, - на країни Євросони та інші менш розвинені країни.

Згадані моделі теорії фінансової нестабільності, віддзеркалюють реальні макроекономічні процеси: порушення взаємозв'язку фінансового та реального секторів економіки, існування трансмісійних механізмів негативних фінансових впливів, взаємне інфікування національних економік у зв'язку з розбалансуванням фінансового сектору. Застосування нових ідей та логіки їх обґрунтування у якості інструментарію макроекономіки робить науку більш «практично спрямованою», а її висновки – такими, що більш успішно проходять верифікацію фактами.

Активне використання оновленого макроекономічного інструментарію, що враховує ідеї та висновки теорії фінансової нестабільності, вітчизняними економістами могло б передбачати дослідження, принаймні, за такими напрямками:

- з'ясування особливостей передавального механізму імпульсів від фінансового до реального сектору економіки,

- емпіричну перевірку достовірності висновків про дію фінансового акселератора, кредитного раціонування, фінансове інфікування, що зроблені для інших країн, за українськими даними

Список використаної літератури

1. Minsky Human P. Stabilizing an unstable economy // Yale University Press, 1986.
2. Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. The financial accelerator in a quantitative business cycle framework // NBER Working Paper № 6455, March 1998.
3. Aghion P., Bacchetta P., Banerjee A. Financial development and the instability of open economy // NBER Working Paper № 10246, January, 2004.
4. Berger A. Some evidence on the empirical significance of credit rationing // Journal of Political Economy, 1992, October. Vol. 100.
5. Herve K. et al. (2010), “The OECDs New Global Model”, OECD Economics Department Working Papers, № 768 OECD Publishing. // doi: 10.1787/5kmftp85kr8p-en.

П.М. Леоненко, д-р. екон. наук, проф.,
Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»

**ОРТОДОКСАЛЬНА ТА НЕОРТОДОКСАЛЬНА ПОЛІТИЧНА
ЕКОНОМІЯ (ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ):
ОСНОВНІ ВНУТРІ- ТА МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ПАРАДИГМАЛЬНІ
ЗРУШЕННЯ ОСТАННІХ 25 РОКІВ**

Парадигмальні зрушення – органічна суттєва властивість та відмітна характеристика політичної економії (економічної теорії) протягом всього її 400-річного історичного розвитку. Ці зрушення, хоч і з різним ступенем глибини та інтенсивності, пронизують всі рівні та складники сучасної економічної науки. Звичайно, феномен, сутність, джерела, причини і фактори виникнення, види і варіанти, наслідки парадигмальних зрушень (змін) знаходять своє широке, але далеко не однозначне, відображення у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. Серед таких досліджень відмітимо насамперед новаторські праці В.М. Геєця, Ю.М. Пахомова, А.А. Чухна, А.А. Гриценка, А.С. Гальчинського, В.М. Тарасевича, О.О. Пороховського, О.С. Сухарева та ін., п'ятитомник «Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков» (М., 2004-2005 рр.) російських авторів (В.С. Афанасьєва, О.Я. Ольсевича, М.Г. Покидченка, Г.Г. Фетісова, О.Г. Худокормова та ін.).

Широкий спектр питань щодо наукових парадигм, парадигмальних зрушень, зокрема змін у методології основних напрямів сучасної економічної теорії, змін у «твердих ядрах» і «гнучких оболонках» з позицій моделей розвитку науки Т. Куна, І. Лакатоша, К. Поппера та ін. проаналізувала В.М. Фещенко [1].

Проте, як зазвичай, зауважимо, що тема аналізу парадигмальних зрушень продовжує залишатися гостро актуальною і за своєю суттю невичерпною. Адже явища і процеси функціонування та розвитку національної економіки, економічної та фінансової глобалізації, ринкової трансформації, екологізації тощо ускладнюють і водночас інтенсифікують дослідження у галузі політичної економії (економічної теорії) і, відповідно, осмислення парадигмальних зрушень у ній, розроблення нових парадигм.

Дослідник, що займається вивченням парадигмальних зрушень в економічній науці ХХ – першого десятиріччя ХХІ ст., потрапляє у складне становище. Насамперед потрібно враховувати реальність існування багатопарадигмальності економічної науки, різноманітності теоретико-методологічних засад економічних теорій, множинності, опозиційності, навіть альтернативності сучасних шкіл та напрямів економічної думки. Звідси виникає проблема вибору належної теоретичної бази для аналізу власне парадигмальних змін та вироблення нових наукових парадигм. При цьому слід врахувати, що

поняття «парадигма», «парадигмальна зміна», «зміна парадигми» та ін. набули багатозначності, трактуються і сприймаються по-різному, вживаються у різних значеннях. Вибір ускладнюється також тим, що необхідно розглядати сучасну політичну економію (економічну теорію) як мета систему, складниками якої виступають концепції, теорії, школи, течії, напрями, що «зчеплені» та взаємодіють між собою складним чином на всіх рівнях об'єкта дослідження – мікро - , мезо - , макро - і мегаекономіки.

Парадигмальні зрушення в сучасній економічній теорії відбуваються, на наш погляд, на таких чотирьох рівнях. Перший рівень охоплює зміни у найширших теоретико-методологічних підходах до вивчення соціально-економічного розвитку, зіставлення економічних систем, у тому числі і до вивчення розвитку економічної науки, - формаційний та цивілізаційний, або, за термінологією ряду вчених, формаційну та цивілізаційну парадигми. У межах обох протягом останньої чверті віку відбуваються помітні зміни. Діапазон підходів коливається від різкого протиставлення двох парадигм як альтернативних, несумісних між собою, з яких лише одна наукова, до спроб їх поєднання у новій метапарадигмі, від критики і заперечення потенцій формаційного підходу та апології цивілізаційного (або навпаки) підходу до аналізу достоїнств і недоліків кожного з цих підходів.

У межах формаційної парадигми, що розглядається у річищі марксистської традиції, важливо виокремити неомарксистський аналіз. На думку професора О.С. Сухарева (Росія), у відповідь на змістовну критику недоліків класичного марксизму неомарксистки «настільки змінили класичні марксистські уявлення, що їх іноді важко відрізнити від аналітичних побудов «старих інституціоналістів» або французьких структуралістів, хоч ідейна близькість до марксистської течії проглядається в загальній методології аналізу та критичному погляді на суспільні перспективи» [2, с. 136]. Могутнім позитивним началом марксизму і неомарксизму вчений вважає сумніви їх представників щодо перспектив розвитку існуючого суспільного порядку.

Особливою темою виступає немарксистський аналіз трансформації постсоціалістичних економік. О.С. Сухарев вважає, що лише марксизму та інституціоналізму під силу дати зрозуміле трактування та окреслити чіткі перспективи, програму цих перетворень. Ортодоксальна економічна думка не пристосована до вирішення таких задач, оскільки надто об'єктивізує економічні події, нехтує теологічною складовою. В інституціональній теорії та марксизмі така компонента присутня і це дає можливість краще уявити стратегію здійснюваних перетворень, спонукальні мотиви та інструменти, ступінь участі різних соціальних груп та їх сприйнятливості практичних заходів [2, с. 136].

З одного боку, очевидно, наділення марксизму, неомарксизму та інституціоналізму надзвичайними аналітичними потенціями надто перебільшене. З другого боку, аналіз свідчить, що представники ортодоксальної економічної теорії спроможні враховувати помилки і виправляти їх шляхом певних парадигмальних (і непарадигмальних) змін. Професор М. Еллман (амстердамський університет) розкрив, що довід ринкової трансформації і

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

викликані ним академічні та прикладні дискусії виявились корисними для економічної теорії мейнстріму. В результаті них, зокрема, переглянуті погляди на роль держави і соціальної політики, інститутів і банківської системи в економічному розвитку, по-новому стали розглядати ефективність приватизації, залежність від попереднього розвитку і функції політичних еліт у проведенні інституціональних реформ [3, с. 98-117].

Незважаючи на такі зрушення, в цілому ж, на наш погляд, до цього часу спостерігається протистояння класичних (ортодоксальних) прихильників формаційної та цивілізаційної парадигм, що особливо помітне у представників ортодоксального марксизму, з одного боку, і неокласичного мейнстріму (основної течії) – з другого.

До першого рівня змін, тісно пов'язаних з формаційною та цивілізаційною парадигмами, слід віднести, на наш погляд, також зміни поглядів щодо вирішальних чинників соціально-економічного розвитку. Йдеться про так звані детермінізми або центризми (економоцентризм, політикоцентризм, інститутоцентризм, техноцентризм і т.д.), тобто про ті чинники, яким той чи інший дослідник, теоретик або практик надає вирішального значення у соціально-економічному розвитку. Традиційно вважається, що для марксизму характерний економічний детермінізм (економоцентризм), згідно з яким вирішальну роль у життєдіяльності суспільства і переходах від одного («нижчого») суспільного способу виробництва до іншого («вищого») відіграють продуктивні сили, а виробничі (економічні) відносини і надбудова є негнучкими, неспроможними до кардинальної зміни. Звідси випливає висновок про необхідність та можливість їх революційної заміни у випадку їх «переростання» продуктивними силами. Тим самим долається невідповідність виробничих відносин і надбудови продуктивним силам суспільства. Для немарксистських парадигм характерне надання вирішального значення (провідної ролі) будь-яким іншим факторам (насамперед, техніці та технології, отже, технологічному детермінізму або техноцентризму в теоріях постіндустріалізму, інститутам, отже інституціоналістському детермінізму в теоріях постіндустріалізму (постіндустріального, інформаційного, знаннєвого суспільства) і т.д.).

У кожному із зазначених вище теоретико-методологічних підходів при виокремленні провідної та вирішальної ролі одного із чинників його значення абсолютизується, а дослідження, навіть при можливих застереженнях про дію інших чинників, відзначається обмеженим зрізом вивчення. Очевидно тому в сучасних економічних та соціальних теоріях відбуваються суттєві парадигмальні зрушення у напрямку визнання та дослідження важливої ролі у життєдіяльності суспільства, його економічній динаміці тощо всіх чинників (економічних, політичних, технічних, культурних, інституціональних, ідеологічних та ін.), їх взаємозв'язку, взаємовпливу, взаємодії.

До першого рівня парадигмальних змін віднесемо також виникнення та новації теорій альтернативних систем (чи моделей) капіталізму. Вони, по-перше, враховують вплив на становлення, функціонування і розвиток економічних систем економічних і неекономічних чинників, долають

однобічність «детермінізмів» («центризмів») і, таким чином, значно збагачують дослідження економіки і суспільства. По-друге, вони націлені на пояснення багатоваріантності видів (моделей) не лише абстрактного, але й реального капіталізму. Такий підхід має принципове значення з точки зору врахування сутності та наслідків системних трансформацій в постсоціалістичних країнах і побудови в них певних варіантів капіталістичної ринкової економіки. По-третє, порівняльний аналіз цих варіантів з «бажаним капіталізмом» (соціально орієнтованою ефективною, конкурентоспроможною ринковою економікою) дає можливість пояснити ряд конкретних (позитивних і негативних) явищ і процесів нашої реальності, виробити більш обґрунтовані пропозиції у сфері економічних реформ тощо.

Другий напрям парадигмальних зрушень охоплює зміни всередині окремих теорій, шкіл, течій, напрямів економічної думки. У своєму розвитку таких (до того ж численних) змін зазнає практично кожен напрям економічної теорії, хоч при цьому, як правило, продовжує фігурувати під своєю первинною назвою.

До третього рівня парадигмальних змін належать зміни, що стосуються водночас двох або більше напрямів економічної думки і завершуються виникненням нового напрямку, школи або теорії. Прикладами можуть бути виникнення та розвиток нових напрямів: кейнсіансько-неокласичного синтезу, класико-кейнсіанського (різновид посткейнсіанства), новокласичного-новокейнсіанського, неоінституціонального тощо. До такого ж роду змін відносяться, на наш погляд, і сучасні багаточисленні спроби «синтезів» у галузі теорій вартості (цінності) [4].

Нарешті, на четвертому рівні здійснюються парадигмальні зміни у межах окремих наукових дисциплін (економіки, соціології, психології тощо) та їх пристосування до економічної науки. На цій основі виникають нові наукові та навчальні дисципліни, нові теорії вартості (цінності), нові принципи дослідження і т.д. Цікавими, але, на наш погляд, вкрай проблемним, є підхід до питання парадигмальних змін з позиції так званої неортодоксальної політичної економії.

Професор Кертенського університету (Перт, Австралія) Ф. О'Хара до шкіл або напрямів неортодоксальної політичної економії відніс: інституціоналізм, марксизм, фемінізм, посткейнсіанство, шумпетеріанство, соціоекономіку, політичну економію міжнародних відносин, екологічну політичну економію, політичну економію розвитку. Вчений вважає характерною рисою їх розвитку конвергенцію положень, ідей тощо, здійснює їх аналіз. «Зростає число вчених, - зазначає О'Хара, - які вважають себе представниками неортодоксальної школи політичної економії в широкому розумінні. Їх світогляд, як правило, еkleктичний, вони вважають, що політична економія скоро стане єдиною наукою, у межах якої будуть об'єднані різні напрями досліджень» [5, с. 38]. Проте, зважаючи на еkleктичний і різнорідний характер складових цього об'єднання, вкрай сумнівним вважаємо наукову правомірність виникнення цього конгломерату і його життєздатність.

Список використаної літератури

1. Фещенко В.М. Сучасні економічні теорії: навч. посібник. – К.: КНУ, 2012. – 474 с.
2. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. 1: Институциональная теория. Методологический эскиз. – М.: Экономика, 2007. – 576 с.
3. Элман М. Что исследование переходных экономик дало мейнстриму экономической теории? / М. Элман // Вопросы экономики. – 2012. – №8. – С. 98-121.
4. Леоненко П.М. Питання синтезу в сучасній економічній теорії та викладанні // Історія народного господарства та економічної думки України. 2008. Вип. 41. – С. 163-174.
5. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии / Ф. О'Хара // Вопросы экономики. – 2009. – №12. – С. 38-57.

А.С. Філіпенко, д-р. екон. наук, проф.,
Інститут міжнародних відносин
КНУ імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ТЕЧІЇ МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Необхідність розробки політекономічної концепції сучасної цивілізації зумовлена зростанням масштабів світової економіки, особливо її фінансового сектора, диверсифікацією структури світового господарства, складністю трансформаційних процесів та ін. Міжнародна (глобальна) [1] політична економія, як окрема наука, сформувалася у 70-і роки ХХ ст. Вона охоплює лібералізацію і протекціонізм, вплив політичних факторів на процеси економічної глобалізації, функціонування міжнародних економічних організацій, інші форми міжнародних економічних відносин. Як одна із структурних ланок конкретнонаукової методології, міжнародна політична економія (МПЕ) спирається, по-перше, на світосистемний підхід, у якому замість так званого «контейнерного» [2] погляду на державу, коли всі аспекти соціальних відносин досліджуються, насамперед, в рамках держави як основної аналітичної одиниці, використовуються такі одиниці аналізу, як світ-система (міні-система, світ-економіка, світ-імперія та ін.). По-друге, відчутний вплив на міжнародну політичну економію справили різноманітні теорії гегемоніальної стабільності, суть якої полягає у існуванні лідера-гегемона (чи групи лідерів), що підтримують ліберальний світовий порядок. Останні дослідження даної проблеми базуються на прикладах Великобританії та США [3]. По-третє, міжнародна політекономія приділяє велику увагу функціонуванню «міжнародних режимів» - систем інститутів на глобальному рівні. Сюди відносяться дослідження економічних передумов війн і конфліктів, проблеми міжнародного економічного співробітництва, глобального управління (global governance) [4].

У зв'язку з тим, що, з одного боку, міжнародна політична економія порівняно молода наука, а з іншого – її предметна онтологія є надзвичайно складною, на даний час ще не викристалізувалася єдина наукова парадигма, яка б претендувала на статус своєрідного мейнстріму в галузі теорії світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Спираючись на методологічні принципи класичної політекономії, МПЕ використовує методологічний інструментарій міждисциплінарної інтеграції та загальнонаукові методи пізнання: системний підхід, еволюційну теорію, принципи невизначеності та доповнюваності, епістемологічний арсенал синергетики тощо. Серед основних політико-економічних проблем – питання формування світової (всесвітньої) власності, глобального економічного управління, ціноутворення, оподаткування та ін. Вищезазначена та суміжна

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

проблематика й становить предмет міжнародної політичної економії, яка концептуально поділяється на лібералізм, марксизм та реалізм [6]. Ці три основні наукові школи віддзеркалюють надзвичайно складну, гетерогенну структуру сучасного світового господарства. З одного боку, такі чинники, як глобальний поділ і кооперація праці, інтернаціоналізація, транснаціоналізація та глобалізація зумовлюють формування більш-менш цілісної міжнародної економічної системи. З другого боку, такі фактори, як нерівномірність соціально-економічного розвитку, поглиблення диференціації між країнами і регіонами світу, збільшення розриву між центром і периферією світової економіки діють у прямо протилежному напрямі, розхитуючи її системоутворювальні підвалини.

Ліберальна течія в МПЕ традиційно обстоює вільну торгівлю та вільні ринки, спираючись на неокласичну парадигму. Ключовою є позиція про необхідність досягнення фундаментальної гармонії інтересів між державами внаслідок вільного обміну між ними товарами та послугами, поглиблення співпраці. Наріжним каменем лібералізму є концентрація уваги на поведінці індивідуумів, фірм та держав. За умов отримання державами максимальної користі від вільної торгівлі, на думку ідеологів лібералізму, не створюється жодних економічних підстав для міжнародних конфліктів та воєн. Ліберальна концепція також передбачає необхідність управління міжнародними економічними відносинами з боку держави шляхом встановлення відповідних торговельних режимів, правил, норм і стандартів з метою забезпечення еквівалентного обміну між країнами, недопущення недобросовісної конкуренції тощо.

Марксистський підхід в сучасній МПЕ розглядає два основних положення: ринок праці та зайнятість за умов зростаючої інтернаціоналізації капіталу, з одного боку, та проблеми бідності й слабкорозвинутості країн третього світу – з іншого. Невпинне зростання транснаціональних корпорацій та глобально інтегрованих фінансових ринків загострює суперечності між реальним та фінансовим секторами світової економіки, відчутно послаблює економічну і політичну силу робітничого класу, веде до глибокого соціального розшарування в глобальному масштабі. Усе це породжує наростання політичних конфліктів як на індивідуальному рівні, так і на рівні груп, класів та цілих країн. Марксизм вбачає такі головні причини погіршення ситуації у світовому економічному середовищі. По-перше, тенденція до зниження норми прибутку загострює капіталістичну конкуренцію та зумовлює зменшення рівня заробітної плати працюючих. По-друге, капіталізм характеризується нерівномірним розвитком, коли зростання багатства окремих центрів відбувається за рахунок інших. По-третє, капіталістичне надвиробництво та недоспоживання широких мас деформують бізнес-цикл, що підриває соціальну стабільність та неминує породжує внутрішні та міжнародні конфлікти і навіть війни.

Суть реалізму (економічного націоналізму) полягає у формуванні сильної держави, чому має бути підпорядкований і економічний розвиток. Згідно з реалістичним підходом, припускається, що держава є головним актором

міжнародної політичної економії. Держава має пріоритет перед ринком, політична сила формує ринкові відносини.

В методологічному плані сучасна МПЕ спирається на три засадничі принципи (концепції): теорію раціонального вибору, неоінституціоналізм та конструктивізм. При цьому економічний націоналізм та лібералізм тяжіють до теорії раціонального вибору чи інституціоналізму, а критичний підхід віддає перевагу конструктивізму. Раціональний вибір акцентує увагу на індивідуальному виборі в умовах невизначеності і є домінуючим у сучасному економічному мейнстрімі (неокласика, постнеокласика). Його суть полягає у максимізації корисності на основі перевищення доходів над витратами. Модернізований варіант теорії раціонального вибору останнім часом знаходить своє втілення в концепціях експериментальної та нейроекономіки [7]. Інституціоналізм, як відомо, робить наголос на ролі і значенні в економічних процесах формальних та неформальних інституцій; неоінституціоналізм особливого значення надає правилам, звичаям, що в сукупності свідчить про важливість міжнародних організацій та про тенденцію щодо посилення наддержавних механізмів регулювання і управління в умовах глобалізації.

Конструктивізм відштовхується від положення про близькість та взаємозв'язок між індивідуумами та соціальним світом. Якщо раціональний вибір приймає вартість (цінність) та довіру як певний постулат, конструктивізм розглядає їх як те, що треба пояснити (розкрити) в контексті ключового елементу формування та визначення реальності. У той час як інституціоналізм зосереджується на правилах, як рушійних силах різноманітних обмежень та формування поведінки індивіда в певних фіксованих рамках, конструктивізм виходить з того, що норми і цінності вирішальним чином впливають на економічні інтереси суб'єктів господарської діяльності, визначають їхній зміст і характер.

Отже, міжнародна (глобальна) політична економія вивчає матеріальні умови, практику, факти, нормативні положення, що характеризують сучасний світ, та дотримується правил і концептуальних підходів економічної науки. Вона не зводиться до однієї з трьох вищезазначених концепцій, яка набула статусу наукової парадигми, а постає радше як їхня сукупність, що створює передумови для більшою чи меншою мірою адекватного політико-економічного аналізу глобального економічного середовища.

Список використаної літератури

1. Концепція глобальної політичної економії спирається переважно на марксистську наукову традицію. Терміни міжнародна та глобальна політична економія часто вживаються як синоніми (Global Political Economy. Ed. by J. Ravenhill. – Oxford University Press, 2011.).
2. Термін було запроваджено німецьким дослідником У. Беком (Beck U. Was ist Globalisierung? Frankfurt Main, 1997.).

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

3. Ісландський економіст Т. Еггертссон, посилаючись на Ч. Кіндлебергера, зазначає, що «останніми роками світовий економічний порядок став хитким через те, що США зменшили свою пропозицію міжнародних громадських благ» (Еггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер. с англ. – М., 2001. – 336 с.).
4. Либман А. Направления и перспективы развития политико-экономических исследований. // Вопросы экономики, 2007, №1, С. 37-38.
5. Frieden J.A. and Lake D.A. International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. Third Edition. – New York, 1995, p.5.
6. Згідно з іншим підходом, міжнародна політична економія розглядається в контексті таких трьох конкуруючих парадигм, як націоналізм чи меркантилізм, лібералізм та марксизм (O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004, p.13.).
7. Смит В. Экспериментальная экономика. Пер. с англ. – М., 2008; Guala F. The Methodology of Experimental Economics. – Cambridge University Press, 2005; Harrison G, Ross D. The methodologies of neuroeconomics. In: The Journal of Economic Methodology, June, 2010, № 2, Volume 17, p.185-196.

Н.И. Гражевская, д-р. экон. наук, проф.,
КНУ имени Тараса Шевченко

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Анализ произведений отечественных и зарубежных исследователей свидетельствует о том, что все чаще парадигмальные сдвиги в структуре современного экономического знания рассматриваются в контексте формирования экономической синергетики исходя из того, что идеи самоорганизации неравновесных систем достаточно адекватны для познания многих эволюционных процессов в обществе [2-5, 7-8]. Как известно, возникновение синергетики стало ответом на кризис линейного мышления, базирующегося на абсолютизации жестких причинно-следственных связей, убеждении в разрушительной роли неравновесности и неустойчивости, трактовании хаоса как деструктивного явления, игнорировании случайности как несущественного, побочного фактора обратимого и прогнозируемого развития.

В этом контексте критика неоклассической экономической теории и претензии к ее прогнозным возможностям, могут быть объяснены тем, что в своем развитии она остановилась на уровне равновесной парадигмы, так и не преодолев нелинейный барьер. Однако господствующая в современной неоклассике фетишизация равновесия как естественного состояния экономической системы, при котором достигается максимум эффективности благодаря оптимальному использованию ресурсов, позволяет объяснить лишь некоторые параметры стационарных и линейных отрезков динамического хозяйственного развития, а высокий уровень математизации и отказ от постановки вопроса о глубинной сущности неравновесной хозяйственной динамики создают всего лишь иллюзию ее близости к современным естественным наукам.

В то же время, революция в современном естествознании, ознаменовавшаяся открытием нелинейности и вариативности развития сложных систем, способствовала формированию новых подходов в организации научных исследований. В этом контексте становления экономической синергетики можно считать вполне закономерным этапом развития экономической науки, которая всегда эволюционировала в общем контексте изменения научной картины мира. При этом можно выделить такие методологические ориентиры синергетического подхода в современных экономических исследованиях:

1) трактование неравновесности и неустойчивости как важных источников сложной экономической динамики, основной предпосылки долгосрочной устойчивости хозяйственных систем;

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

2) анализ открытых экономических систем как самоорганизующихся и саморазвивающихся на основе механизмов кооперативного взаимодействия и сотрудничества;

3) признание альтернативности и необратимости экономического развития;

4) рассмотрение детерминированности и случайности как равноправных составляющих единой социально-экономической динамики в контексте признания фундаментальной роли случайности в поле бифуркации и конструктивной роли детерминизма после выбора системой одной из возможных траекторий развития;

5) признание конструктивной роли хаоса, не гарантирующего выход на структуры саморазвития, но генерирующего инновации, расширяющие спектр возможностей общественного выбора;

6) отрицание долгосрочной прогнозируемости экономического развития, обусловленное признанием сложной природы нелинейных процессов, характеризующихся наличием спектра альтернатив и фундаментальной ролью случайности в поле бифуркации;

7) обоснование эффективного управленческого воздействия на экономическую систему как резонансного, акупунктурного, способного «подтолкнуть» ее на одну из возможных траекторий самоподдерживающегося развития [3, с. 110-111].

Важно отметить, что синергетический подход к управлению сложными социально-экономическими системами предполагает принятие ответственных и эволюционно обоснованных решений в трансформационный период. Резонансное возбуждение экономической системы с одновременным развертыванием поиска новых альтернатив обеспечивает сознательный выход на желаемый аттрактор, что, в свою очередь, позволяет сэкономить время и избежать значительных социально-экономических потерь. В этом контексте политика реформ, осуществляемых в Украине с начала 90-х годов XX в., оказалась разрушительной для экономики страны вследствие ее выхода на криминально-теневую и олигархический аттракторы. С позиций экономической синергетики более эффективной является долгосрочная стратегия мобилизационно-инновационного развития, направленная на создание предпосылок для выхода экономической системы на аттрактор глобальной конкурентоспособности.

Таким образом, применение синергетического подхода в экономических исследованиях позволяет изучать хозяйственную жизнедеятельность общества в новой «системе координат», акцентируя внимание на тех аспектах реальности, которые наиболее характерны для современного этапа социально-экономических изменений: нелинейности, альтернативности, неустойчивости, неравновесности, эмерджентности и т.п.

Подчеркивая перспективность такого подхода, необходимо обратить внимание на проблему массового формального обращения к синергетике в современных научных публикациях. Такие специфические термины, как «самоорганизация», «бифуркация», «аттрактор», «фрактал», «синергетический эффект» и др. достаточно часто употребляются исследователями, работающими

в различных отраслях современной науки. Этот процесс можно трактовать как положительную тенденцию усиления междисциплинарной коммуникации и признания плодотворности синергетики научным сообществом. В то же время возникает опасность дискредитации нового подхода в научных исследованиях вследствие формирования так называемых псевдосинергетических ассоциаций, являющихся следствием поверхностного усвоения основных принципов и методов синергетики.

В этом контексте использование потенциала синергетики в экономической науке и хозяйственной практике требует не только адаптации ее понятий и принципов к отдельным экономическим явлениям и процессам, но и разработки синергетических моделей развития разноуровневых экономических систем. По мнению современных исследователей, невостребованность таких исследований часто обусловлена тем, что синергетика разрушает традиционные представления о социально-экономической стабильности и соответствующие ожидания со стороны общества, являющиеся определяющими для современной экономической политики.

Еще одной проблемой, связанной с обеспечением конструктивности синергетического подхода в экономических исследованиях является избежание так называемого физикализма и редукционизма [6]. В связи с этим заметим, что проблема адаптации принципов и идей естествознания к социальной сфере имеет давнюю историю. Общеизвестно, что прямое заимствование экономической наукой теоретико-методологического инструментария естествознания является непродуктивным в силу гетерогенной сущности человека, противоречиво сочетающей в себе материальное и духовное бытие [1]. В этом контексте нелинейность социально-экономического развития характеризуется значительно большим спектром альтернатив, обусловленных сознательной целенаправленной деятельностью индивидов, их уникальной способностью выбирать и корректировать цели, а также средства их достижения.

Таким образом, важно не только признавать перспективность синергетического подхода к изучению экономической жизнедеятельности общества, но и осознавать границы его применения. Использование методологического потенциала синергетики в экономических исследованиях и хозяйственной практике не отменяет традиционные теоретические подходы, а дополняет и развивает их, создавая основу для формирования системной парадигмы современной экономической науки. Возникает так называемая информационная спираль, в которой диалог и конкурентное соревнование различных научно-исследовательских программ обогащают наши возможности в сфере познания и конструктивного изменения современной экономической реальности.

Список использованной литературы

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. Монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
2. Вагурин В.А. Синергетика еволюції сучасного суспільства / В.А. Вагурин. – М.: КомКнига, 2007. – 216 с.
3. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: [навчальний посібник] / А.С. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
4. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін. Монографія / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
5. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Экономика как синергетическая система / Л.П. Евстигнеева, Р.М. Евстигнеев. – М.: ЛЕНАД, 2010. – 272 с.
6. Жилин В.И. Синергетический сциентизм: Критический анализ философско-методологических оснований / В.И.Жилин. – М: КРАСАНД, 2011. – 192 с.
7. Занг В.Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.Б. Занг. – М.: МИР, 1999. – 335 с.
8. Колесникова Т.А. Антикризисное управление обществом риска: Синергетическая концепция / Т.А. Колесникова. – М.: ЛИБРОКОМ, 2009.– 176 с.

К.С. Айнабек, д-р экон. наук, проф.,
Карагандинский экономический
университет Казпотребсоюза

ФИЛОСОФИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В экономической литературе встречаются различные названия базового экономического курса. Прочно утвердившееся название фундаментальной экономической науки “Политическая экономия”, начиная с 70-х годов XIX века, основная масса ученых Запада стала заменять термином “Экономикс” или “Экономика”. В современном источнике отмечается: “Желая подчеркнуть особую значимость “чистоты” и нейтральности экономической науки, А. Маршалл заменил термин “Политическая экономия” на “Экономикс”, который в последующем был принят представителями неоклассических и неокейнсианских теорий” [1, с. 15].

В связи с переходом к рыночной экономике большинство ученых Казахстана и ближнего зарубежья под влиянием Запада посчитали, что “Политическая экономия” имеет в названии преимущественный оттенок политики и некоторую оторванность от предмета фундаментальной экономической науки. Однако автор названия “Политическая экономия” А. Монкретьен в начале XVII века под политикой подразумевал государство или общество, и поэтому политическая экономия представлялась в качестве национального хозяйства.

Развитие “Политической экономии” в Советском Союзе привнесло преимущественно идеологическое содержание и преобладание нормативного метода исследования. Такой подход, естественно, в современных условиях подтолкнул многих отказаться от использования термина “Политическая экономия” применительно к фундаментальной экономической науке.

Термин “Экономическая теория”, применяемый для определения современной фундаментальной экономической науки, имеет серьезные недостатки. Во-первых, основное понятие “экономика” представлено прилагательным, а «теория» - существительным. Таким образом “экономика” становится приложением к “теории”. Во-вторых, в учебниках по экономической теории господствует множество различных теорий субъективного характера, далеких от раскрытия объективных экономических процессов. В связи с этим мы полагаем, что от определения «Экономическая теория» целесообразнее будет отказаться.

Претендующие на название фундаментальной экономической науки термины “Экономикс” или “Экономика” также имеют свои недостатки. Недостаток названия “Экономика” и “Экономикс” заключается в том, что его первичное значение с латинского языка переводится как “правило, закон

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

домашнего хозяйства” [2, с. 19]. «В настоящее время термин “экономика” в смысле отрасли знания понимают, скорее, как экономические науки” [2, с. 30]. Под экономикой можно понимать как прикладную, так и теоретическую, фундаментальную науку. Поэтому рассматриваемые названия не однозначны по содержанию и не вполне соответствуют требованиям фундаментальной экономической науки.

Ученые экономисты находятся в состоянии поиска адекватного названия фундаментальной экономической науки.

В 1914 году была издана научная книга известного австрийского ученого экономиста Ф. Визера “Теория общественного хозяйства” [3, с. 234], название которой могло бы претендовать на определение для фундаментальной экономической науки. Здесь следует отметить различие между терминами “хозяйство” и “экономика”, которое выражается в том, что первое понятие персонифицирует собственность и территорию через хозяина, тогда как последнее её обезличивает и представляет как некую нейтральность, не зависящую от субъектов хозяйствования. “Хозяйство” также нейтрально к действиям и процессам.

Логика исследуемых выше материалов приводит нас к новому варианту названия фундаментальной экономической науки - “Теория общественного хозяйствования”. Данное понятие в полной мере соответствует требованиям к определению фундаментальной экономической науки. Потому что, во-первых, термин “теория” предполагает совокупность научных положений, выражающих основное содержание экономических явлений; во-вторых, понятие “общественное” отражает совокупность связей между субъектами и, в-третьих, “хозяйствование” определяет деятельность субъектов, собственников и хозяев экономических процессов. Здесь также нужно отметить, что название фундаментальной экономической науки должно вытекать из предмета исследования, где таковым является активная часть объекта – общественное хозяйствование. Хозяйствование выражает взаимодействие хозяина собственности и хозяина процесса, тогда как общественное хозяйствование включает в содержание всю экономическую систему отношений и взаимодействий в условиях ограниченности ресурсов.

Теория общественного хозяйствования, претендующая на статус фундаментальной экономической науки, должна охватывать такие проблемы, которые не выходили бы за пределы предмета исследования. В современной экономической литературе содержание предмета фундаментальной экономической науки еще не вполне сформировано. По этому поводу ряд российских ученых отмечает: “...общепризнанного определения предмета... нет, хотя большинство экономистов признают, что это универсальная наука о проблемах выбора ресурсов и экономическом поведении человека” [4, с. 18]. О формировании содержания предмета на современном этапе они пишут следующее: “Предмет исследования ...находится в стадии научной разработки и эмпирической адаптации” [4, с. 17].

Если рассматривать все точки зрения по определению предмета фундаментальной экономической науки, то можно утонуть в частностях, и не

прийти к решению проблемы. Остановимся на определении родового экономического явления, внутренних законах его развития, воздействии конкретных условий и факторов, которые позволят сформулировать предмет исследования.

К родовому экономическому явлению нужно отнести общественное хозяйствование, поскольку хозяйствование представляет собой деятельность как отдельных индивидов, так и множества людей, которые являются хозяевами экономических процессов, а понятие “общественное” выражает совокупность взаимосвязей субъектов хозяйствования. К внутренним законам общественного хозяйствования будут относиться экономические законы, выражающие всеобщие, внутренне необходимые причинно-следственные, постоянно повторяющиеся связи между субъектами хозяйствования.

Данные экономические процессы развиваются в конкретных исторических и социально-экономических условиях при воздействии различных факторов. Поэтому воздействие условий ограниченных ресурсов, несоответствия уровня развития производительных сил масштабом общественного производства должно быть внесено в предмет исследования. В содержании предмета фундаментальной экономической науки необходимо учитывать также воздействие надстройки, в частности политики, правовой системы как факторов, влияющих на общественное хозяйствование.

Познание механизма действия экономических законов и закономерностей позволит создать адекватную структуру механизма использования, включающую экономические и правовые методы, способы, нормы, нормативы функционирования и развития общественного хозяйствования. Поэтому включение исследования отношений между людьми, экономических законов и их механизма в предмет фундаментальной экономической науки позволит быть ближе к реалиям общественного хозяйствования.

Предмет теории общественного хозяйствования как фундаментальной экономической науки нужно ограничить исследованием родового экономического явления, общественного хозяйствования, внутренних законов его развития.

Также нужно выявить различие между предметом и объектом фундаментальной экономической науки. Если в целом под предметом фундаментальной экономической наукой понимают общественное хозяйствование, законы его развития, воздействие конкретных условий и факторов, то к объекту нужно отнести общественное хозяйство, общественное производство, экономику в общем, а в частности, экономику фирмы, домашнее хозяйство, экономику отрасли, национальную экономику, мировое хозяйство. Объект фундаментальной экономической науки в отличие от ее предмета в содержательном плане характеризуется нейтральностью к действиям и процессам, представляя в то же время собой экономическое явление.

Итак, объект фундаментальной экономической науки есть то, что выбирают для исследования, он выступает в качестве существующего экономического явления в своей самости и нейтральности. Предмет же

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

подразумевает активную часть содержания объекта исследования, персонифицированный экономический процесс – общественное хозяйство: взаимодействие субъектов хозяйствования, хозяев экономических процессов, отношений, законы их функционирования; воздействие условий и факторов, предопределяющих особенности форм проявления.

Список использованной литературы

1. Экономическая теория: Учебник / Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой. – М.: Юрайт, 2005. – 557 с.
2. Аникин А.В. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса – 3-е изд. – М.: Политиздат, 1979. – 367 с.
3. Визер Ф. Теория общественного хозяйства. (Австрийская школа в политической экономии). – М.: Экономика, 1992. – 493 с.
4. Экономическая теория / Под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб, 1999.

В.В. Ильин, д-р филос. наук, проф.,
КНУ имени Тараса Шевченко

«ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИКИ» CONTRA «ФИЛОСОФИИ ХОЗЯЙСТВА»: ЭПИСТЕМА ИЛИ ГНОЗИС?

Одна из главных проблем философии экономики – не стать тождественной «философии хозяйства», главного достижения С.Н. Булгакова. На глубинном онтологическом уровне он решает вопрос – какой тип хозяйственной жизни наиболее возможен для России, имеющей своим источником православную культуру? Он приходит к идее монастырского типа хозяйственной жизни, не имеющей ничего общего с западноевропейским капитализмом. Другими словами, созданный С.Н. Булгаковым проект идеального хозяйства - монастырский, совершенно отличается от индустриального общества, названного В. Зомбартом капиталистическим.

Кажется, что после такой характеристики «философия хозяйства» теряет свое значение, поскольку, на первый взгляд, не отвечает требованиям современного цивилизационного развития, разнообразию смыслов постиндустриального общества. Однако сегодня считается, что «философия хозяйства» является чем-то большим и «неопределенным», чем предмет, дисциплина, даже наука. Это «сфера знания», вдобавок не имеющая каких-либо четко установленных, очерченных границ – ни пространственных, ни познавательных, ни концептуальных. «Философия хозяйства» - это по сути «бытие человека», а также способ философского познания - самого общего, масштабного, разнородного и свободного. Само по себе хозяйство есть и природным, и социальным, и «органистическим» (именно «организм» выдает решение, именно он действует). Масштабность «философии хозяйства» свидетельствует о неограниченности ее знания. Только в отношениях между людьми в хозяйственном процессе можно выделить для обсуждения разные области – управленческую, трудовую, психологическую, поведенческую, морально-этическую, политологическую, социологическую, педагогическую, этическую и прочие, а с выходом за границы собственно общества и человека - геополитическую, экологическую и т.д. Все, что касается жизни и деятельности человека, его социального бытия и положения в мире, является объектом анализа и изучения «философии хозяйства». Нет ни одного аспекта в жизни и деятельности человека, его положения в мире, его социального бытия, который не входил бы в круг интересов «философии хозяйства», хотя и знания абстрактного, синтетического, мировоззренческого. Как знание космическое, поскольку охватывает мир, «философия хозяйства» является углублением не только в «космос-бытие», но и в «космос-знание» [2, с. 20]. Такой подход свидетельствует об онтологизации проблематики «философии хозяйства»,

которая в данном случае как бы отошла от рамок православного подхода и идеала «монастырской жизни».

Концепция «философии хозяйства» представляет вариант подхода к решению экономических проблем с учетом современной хозяйственной ситуации и уровня развития научного знания. Вместе с тем необходимо отметить определенное несоответствие «философии хозяйства» требованиям, как современной экономической жизни, так и науки. Как известно, экономическая наука исходит из определенных практических потребностей, как человека, так и общества. С точки зрения В.А. Канке, «экономическая наука – это система экономических ценностей, придающая смысл поступкам людей» [1, с. 59]. Ее концептуальное содержание составляют «экономические ценности, концепция прагматической истины, прагматический метод и принципы эффективности и ответственности» [1, с. 59]. В этом плане «философия хозяйства» с ее неопределенностью представляет главным образом мировоззренческий интерес, как один из способов отношения к миру и человеку, своего рода «интеллектуальной игры».

Показателем данного несоответствия может быть «софиология», один из центральных концептов «философии хозяйства». В «софийной модели» хозяйства все «предопределено», все известно – и технические, и организационные открытия. «София правит историей как Провидение, как объективная закономерность, как закон прогресса... Только в софийности истории лежит гарантия, что с нее что-нибудь получится и она принесет какой-нибудь общий результат» [3, с. 126]. Но надежда на Божественное Провидение и подвиги героев (а не на научно-технический и интеллектуальный прогресс), не может быть действительным условием экономического развития.

На этот аспект «философия хозяйства» обратил внимание Н.А. Бердяев, который писал, что автор хотел открыть «софийность хозяйства», но «в действительности открыл нетворческую, трудовую, послушную, старозаветную природу хозяйства» [4, с. 160]. Осознание «космического характера» хозяйства содержит опасность – Софию, которая «не рождает и не обустроивает» [1, с. 695]. Н.А. Бердяев в данном контексте сомневается в надеждах, возлагаемых на конструкт «Софии». «Философия хозяйства» есть скорее воплощение «философской фантазии» [4, с. 161]. Хотя это и преувеличение (ибо так можно сказать о любой, не только философской теории), тем не менее, доля истины здесь значительная.

Без сомнения, онтология смирения (покорности) более «легкая», чем онтология «творчества». Поэтому начало «человеческое» заменяется у С.Н. Булгакова началом «ангельским» (высшим уровнем человека). А лучшей формой жизни обосновывается жизнь монашеская (монастырская) [5, с. 145]. Но более наивным является предложение С.Н. Булгакова распространить монастырский тип хозяйства на весь мир. Это похоже на догмат кальвинизма о «безусловной предопределенности». Только у С.Н. Булгакова «предопределено» - спасение всего человечества (ведь оно «софийно»), а у Ж. Кальвина – только «избранных». Именно этот мотив «всеобщности», «всеединства» - главный, который отличает русскую философию от

протестантизму. Вместе с тем это не свидетельствует на ее пользу, в частности «философии хозяйства», поскольку в стремлении обосновать «всеединство» она посредством «софиологии» «стирает» границы между человеческим и божественным, отрицает свободу воли человека и необходимость личного подвига во имя спасения [4, с. 164].

Акцент на монастырском типе хозяйствования предвидит не рост прибыли, а распределительный и перераспределительный моменты, которые поддерживают аскетический образ жизни в мировом масштабе [5, с. 145]. Истоки этой позиции следует искать в апологии С.Н. Булгаковым крестьянского хозяйства, что фактически означало защиту натурального хозяйства. На его идеализации и поиске форм его усовершенствования было сосредоточено и православие в своей социальной доктрине. Но этот тип хозяйствования ничего общего не имеет с западноевропейским капитализмом. При всех его недостатках и противоречиях именно благодаря нему человечество могло двигаться по пути прогресса. Тем более, сегодня человечество живет в мире постиндустриальной и информационной экономики. Поэтому экономика является более предпочтительной, чем старозаветное «хозяйство». Так же, как более предпочтительно для объяснения современного экономического бытия является «философия экономики», а не «философия хозяйства».

Бесспорно, как философия, «философия хозяйства» учитывает разные стороны человеческой жизни, что дает синтетическое знание, объединяющее экономическое, правовое, психологическое, социологическое и другие виды знания. Это дает возможность получить целостную, богатую по содержанию картину. В данном случае речь идет не о механической сумме знаний и объединения их в рамках экономической теории (понимаемой как «философия хозяйства»), тем самым, расширяя ее границы до такой степени, что она теряет предметную определенность. Речь идет именно о философском взгляде на хозяйство, позволяющем творчески переосмыслить все разноплановое знание и получить его проекции на разные стороны человеческого бытия.

Сегодня более важной для формирования современного, инновационного, рационально мыслящего человека является «философия экономики». Она дает возможность рассматривать сферу экономической жизни как фрагмент более широкой реальности, обнаруживая ее связь с другими, неэкономическими сферами. Тем самым расширяются горизонты экономической теории, поскольку раскрывается роль внеэкономических факторов при исследовании поведения субъекта экономической деятельности. Одолевая узкоспециализированный, утопический, наивный подход в понимании экономического бытия, «философия экономики» раскрывает его глубинные смыслы, крайне необходимые для формирования ориентиров дальнейшего развития цивилизации. Важным есть и процесс образования интеллектуального пространства, в котором осуществляются акты объективного научного познания, направленные на комплексное социоэкономическое объяснение явлений и процессов с учетом динамики культурно-ценностных изменений. Без

«философии экономики» современная экономическая жизнь и теория были бы во многих отношениях неспособны к получению представлений об «экономическом» или «практическом» человеке, к выявлению новых свойств и факторов, определяющих смысл его поведения. Следовательно, получить целостное представление о человеке в современных условиях, которые и представляют новую реальность.

Список использованной литературы

1. Канке В.А. Философия экономической науки: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000.
2. Осипов Ю.М. Тайна хозяйства и тайна экономики // Философия хозяйства. – 2002. – №6 (24). – С. 13.
3. Осипов Ю.М. Философия хозяйства. – М.: Юристъ, 2001. – С. 20.
4. Софиология С.Н. Булгакова в культурно-историческом контексте / Два Булгакова. Разные судьбы / В 2-х кн. – Кн. 1. Сергей Николаевич. – М.: МГУ; Елец: ЕГУ им. И.А. Бунина, 2002.
5. Элоян М.Р. Хозяйство и религия (М. Вебер, С. Булгаков, В. Зомбарт) // Философия хозяйства. – 2003. – № 1(25). – С. 141-142.

В.М. Фещенко, д-р. екон. наук, проф.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

НОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПОЄДНАННЯ КЛАСИЧНИХ ТА НЕКЛАСИЧНИХ ПІДХОДІВ АНАЛІЗУ

Нова інституціональна економічна теорія (НІЕТ), що сформувалася в 80-90 рр. ХХ ст., посідає особливе місце серед течій сучасного інституціоналізму. Послідовники НІЕТ, декларуючи як мету створення нової теорії інститутів, найбільш радикально протиставляють себе «*mainstream economics*» в методологічному та теоретичному контекстах. При цьому їх дослідження виходять далеко за межі вивчення ринкової економіки. Зокрема, акцентується увага на дослідженнях грошово-фінансової проблематики, трансформаційних змінах, в сферу аналізу залучаються глобальні проблеми, регіоналістика, футурологічні дослідження тощо. На методологічному підґрунті міждисциплінарного аналізу з'явилися теорії «відкритої економіки», «якості економічного зростання», концепції нейроекономіки, екологічного балансу та інші.

НІЕТ представлена сьогодні низкою основних концепцій: *теорією ігор* (Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн, Дж. Неш), *неповної раціональності* Г. Саймона, *економіки угод* (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайє, Ф. Емар-Дюверне, Л. Болтянські) та теоріями, методологічно близькими до них.

На відміну від неоінституціоналізму, який зберіг «жорстке ядро» неокласики, методологія основних концепцій НІЕТ передбачала суттєві зміни і в «жорсткому ядрі» неокласичної парадигми. Зокрема, в *теорії ігор* принцип загальної ринкової рівноваги був замінений аналізом цілком реальних ситуацій господарської практики, коли рівновага досягається не завжди, коли може існувати декілька точок рівноваги одночасно, причому їх існування не завжди забезпечує оптимальний розподіл ресурсів.

Прихильники даної теорії намагалися сформулювати базові критерії економічної поведінки індивіда, пов'язаної з вибором і прийняттям рішень в умовах невизначеності щодо раціонального використання різних видів ресурсів для задоволення певних потреб. У практичній площині теорія ігор давала підприємцю математичний апарат для кращого розуміння конкурентних обставин на даний момент та вибору майбутньої стратегії, спрямованої на мінімізацію ризиків у конфліктних чи невизначених ситуаціях; політичному аналітику – технології узгодження інтересів різних політичних сил та аргументи для формування сценаріїв розвитку соціально-політичних процесів.

Тобто, теорія ігор виступила, з одного боку, як теорія *математичних моделей* прийняття оптимальних рішень в умовах *конфлікту*. З іншого боку,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

теорія ігор – це загальний аналітичний підхід до моделювання соціальних ситуацій, коли досліджується взаємодія індивідуальних рішень при деяких припущеннях, що стосуються прийняття рішень за умов ризику, недостатньої інформації, кооперативної чи некооперативної поведінки інших індивідів тощо.

Рівновага Неша мала колосальний вплив на економіку та соціальну науку в цілому, започаткувавши численні наукові дослідження з метою наближення їх до реальної економічної дійсності (праці М. Сміта, Дж. Прайса, Е. Ван Дамма, Р. Зельтена, Дж. Харшан'ї, Цойтена та інших).

Важливою складовою НІЕТ стала теорія *неповної раціональності* Г. Саймона, завдяки якій було обґрунтовано стратегію поведінки індивіда і прийняття рішень, виходячи з принципів «обмеженої раціональності» та «задоволеності» (на відміну від неокласичного принципу оптимізації). Серед найбільш вагомих результатів теоретичного аналізу вченого, що спростували методологічні підходи неокласики, слід виокремити наступні:

- у реальному житті індивіди часто обирають не оптимальні, але достатньо прийнятні рішення;
- обмежена раціональність визначає феномен когнітивної обмеженості людей в пошуках, обробці та використанні наявної інформації для вибору найкращого рішення;
- теорія актуальна для досліджень реальних процесів прийняття рішень, проблеми *common sense*, його природи та співвідношення з нормативними стандартами.

Програму НІЕТ розкрито також у працях прихильників теорії *економіки угод*, що спирається на контрактну парадигму і відома як «новий французький інституціоналізм». Дослідницька програма наймолодшого напрямку інституціонального аналізу, продовжуючи основоположні ідеї Д. Норта (зокрема його теорії інституцій), розвивається у напрямі поєднання раціональних елементів нового і традиційного інституціоналізму, що проявляється, зокрема, в теоретико-методологічному компромісі між методологічним індивідуалізмом першого та інституційним детермінізмом другого.

За своїми підходами до вивчення економічних питань близька до сучасного інституціоналізму і суттєво протистоїть неокласичним поглядам *інституціонально-еволюційна* теорія [1, с. 94]. Використовуючи еволюційний підхід, заснований на ідеях нелінійності та самоорганізації складних економічних систем, вона спирається також на методологію еволюційної біології, зокрема на принципи змінюваності та природного відбору Ч. Дарвіна. До методологічних положень еволюційної теорії належать також тези, характерні для представників сучасного інституціоналізму, зокрема:

- економічні суб'єкти не володіють всією повнотою інформації;
- наслідки взаємодії між суб'єктами господарювання можуть бути як позитивними, так і негативними;
- процеси змін та інновацій в межах економічної системи є об'єктивно не обумовлені та незворотні.

Завдяки теоретичним розробкам прихильників еволюційної економіки (Р. Нельсона, С.Дж. Вінтера, Дж. Ходжсона) було значно розширено сферу економічного аналізу та методологічний арсенал економічної науки, реалізовано ідеї Т. Веблена про еволюційний, природно-історичний розвиток економіки, продовжено дослідження Й. Шумпетера щодо еволюційної економіки, інноваційного типу її розвитку, який базується на науково-технічних нововведеннях.

Підводячи підсумок більш ніж 35-річному розвитку НІЕТ (до наукового обігу термін був введений О. Вільямсоном у 1975 р.), слід зауважити, що нова інституціональна економічна теорія сформувалася як самостійний напрям досліджень завдяки чотирьом постулатам, за висловом Е. Фуруботна і Р. Ріхтера, «двом «новаціям» і двом «консерваціям»» [2, с. 2–11]. До перших двох вчені віднесли положення щодо *інститутів* як самостійних соціально-економічних сутностей і легітимних об'єктів економічного аналізу, які впливають на поведінку економічних суб'єктів, а також визнання *обмеженої раціональності* поведінки суб'єктів як характеристики базової ситуації прийняття рішень.

До двох «консервацій», тобто положень, запозичених із інших теорій, дослідники віднесли визнання *максимізуючої поведінки* як принципу, що визначає дії економічного індивіда; причому обмежена раціональність не відмінняє принципу максимізуючої поведінки, який діє до певного рівня, при якому індивід стає задоволений своїм вибором, а також визнання принципу *методологічного індивідуалізму*.

Зазначені постулати відіграли важливу роль у становленні, ідентифікації та відмежуванні НІЕТ від інших течій інституціонального аналізу. Завдяки їм економічна думка збагатилася суб'єктно-об'єктним аналізом, вивченням нестійких, невизначених і стохастичних систем, емпіричними дослідженнями та включенням аксіологічних чинників до теоретичного аналізу. На сучасному етапі розвитку науки методологічні принципи НІЕТ підлягають суттєвій модифікації, яка, на думку російського дослідника Г. Клейнера, мусить врахувати наступні положення:

- інститути, як об'єкти самостійного аналізу, повинні бути інкорпоровані в соціально-економічну систему як *еволюціонуючі й ендогенні* сутності. Необхідно визначити точніше взаємовідносини між агентами, їхніми групами та інститутами у коротко-, середньо- та довготривалому періодах;

- обмежена раціональність також має бути точніше специфікована та включена як *ендогенне* явище в систему прийняття рішень індивідами;

- принцип максимізуючої поведінки має поступитися місцем принципам «*інституціональної поведінки*», тобто поведінки, що визначається інституціональною приналежністю економічного агента, і принципам «*еволюційної поведінки*» (що визначається інерцією, звичкою, традицією);

- принцип методологічного індивідуалізму, що не відображає системних властивостей економіки, має бути модифікований з урахуванням багаторівневості суспільства та економіки [3, с. 114].

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Вказані зміни й уточнення сприятимуть поглибленню уявлень про методи і способи регулювання економіки, про тенденції до цілісного аналізу надскладних економічних систем.

За роки свого існування НІЕТ продемонструвала потужний науковий потенціал та суттєві успіхи. Її подальша еволюція спроможна не лише позитивно вплинути на вирішення проблем господарської практики, але й стати основою цілісної економічної теорії, про яку Р. Коуз у своєму інтерв'ю з нагоди створення Міжнародного товариства нової інституціональної економіки (1997) сказав: «Нова інституціональна економіка – це економічна теорія. Це те, чим мусить бути інституціональна теорія» [4].

Список використаної літератури

1. Чухно А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А.А.Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А.Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
2. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Изд. дом Санкт-Петербур. гос. ун-та. – 2005.
3. Клейнер Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента Т. 4. – 2006. – №1. – с. 113-122. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isnie.org>

Н.А. Шапиро, д-р. экон. наук, проф.,
Санкт-Петербургского
национально-исследовательского
университета информационных
технологий, механики и оптики (Россия)

ИСТОРИОГРАФИЧЕСКИЕ РАМКИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ

В поисках решения проблемы, заявленной в названии конференции, «Парадигмальные сдвиги в экономической теории XXI в.» целесообразно исходить из философской мудрости о том, что истина всегда конкретна. Или иначе, для того чтобы утверждать, произошли или нет парадигмальные сдвиги в экономической теории XXI в. необходимо определить: 1) какой образ реальности дают современные экономические концепции или, какова онтологическая картина современной реальности; 2) с помощью каких гносеологических приемов этот образ воспроизводится. И лишь следующим шагом можно установить, есть ли сходства между концепциями, используемыми в XX в. с концепциями современными. Если такие сходства обнаружатся, то есть основания сделать вывод, что некая общая парадигма сохранилась и качественных парадигмальных сдвигов нет, а в противном случае – есть основания утверждать обратное.

Но прежде, чем приступить к методологической компаративистике, следует определиться с тем, какие концепции следует считать современными, т.е. каким временным интервалом определяется современность, каким образом определяются их историко-графические рамки.

Казалось бы, что ответ на вопрос о временном историческом интервале «современности» или мере ретроспекции прост и очевиден. Современными концепция будут те, которые существуют здесь и сейчас. Но, обращаясь к работам, известным русскоязычному читателю, в которых задача изучения современных концепций в той или иной мере уже ставилась и решалась, можно обнаружить разные подходы.

Так в работе Э. Жамса «История экономической мысли. XX век» (1959) – точкой отсчета служит новый для того времени – XX век. У Б. Селигмена «Основные течения современной экономической мысли с 1870г.» (1968) – это становление маржинализма, концепции сформировавшейся на основе позитивной критики классической школы, принципах маржинализма, который в последствие лег в основу экономического мейнстрима, или неоклассической теории. П. Браунинг «Современные экономические теории – буржуазные концепции» (1987) отталкивался от проблем государственного регулирования, проявившихся в связи с экономическим кризисом 70-х годов XX века на Западе. Авторским коллективом учебника под редакцией А.Г. Худокормова

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

«История экономических учений: (современный этап)» (1988) – в качестве начала современного периода берется окончание Второй мировой войны или середина 40-х годов XX в. [1; 2].

В каждой из упомянутых работ мера ретроспекции и соответственно историографические рамки, определяющие теории как современные, представляются разными временными интервалами и содержательными факторами.

Указанные работы используют три разных критерия меры ретроспекции для определения современности: первый астрономический, второй – метод исследования или гносеология, третий – предмет исследования или онтология.

Астрономический критерий предполагает, что в качестве точки отсчета может быть новый век, полвека, треть и проч. Безусловно, что начало нового века событие знаковое не только для астрономии, но и в более широком культурном смысле. Астрономические рубежи и «круглые» даты дают повод осмыслить прошлое, оценить настоящее и задуматься о будущем, но сами по себе они не являются причиной появления новых методов познания или судьбоносных событий, они могут лишь с ними случайно совпасть. Если воспользоваться астрономическим критерием, то ближайшим знаковым рубежом может быть начало ХХІ в., и, следовательно, «современными экономическими концепциями» могут быть те, которые существуют в ХХІ веке, т.е. в течение последних 10 лет.

В ряде работ известных авторов, писавших об экономической теории и грядущем ХХІ в., более подводились итоги развития экономической науки уходящего века, нежели чем определялись направления развития для будущего. В частности, было отмечено, что в XX в. главный переворот произошел в трех сферах: 1) формализации макроэкономических исследований, 2) создании новых действенных инструментов для эмпирических исследований и использования теоретического и экономического анализа в прикладных целях (У. Баумоль), 3) в развитии новых национальных школ, трактующих экономические понятия под углом зрения национальных культурных традиций или отвергающих экономическую теорию в ее общепринятом, англосаксонском варианте (проявление "негативной связи") и второй волны «биологической метафоры» (А. Нестеренко). Однако, что из названного будет значимым для ХХІ века, однозначно не ясно, потому как итоги прошедшего века, не обязательно будут определять содержание последующего. Кроме того, «астрономический» критерий заимствуется из естественных наук (астрономии) и он не имманентен не только экономической науке, но и социально-гуманитарным наукам вообще.

Другие критерии – это гносеологический и онтологический имманентны социально-гуманитарному знанию в целом и отражают его методологические основания. По поводу современного состояния гносеологических оснований следует сказать, что монистическое представление о том, какие теории или знания следует считать научными, разрушено, и в этой сфере следует признать наличие методологического плюрализма. По поводу онтологических оснований, современными будут считаться концепции, отражающие или

объясняющие облик современного мира, сложившегося под влиянием событий его определивших. Это, прежде всего, глобализация, а также кризис глобализации. Онтологические картины современной экономики должны быть связаны с концепцией глобализации, а также рядом концепций и реальных тенденций ей противостоящих, таких как концепции устойчивого развития, трансформации, регионализации, интеграции, модернизации. (Примечательно, что каждое из этих понятий может быть истолковано в разных интеллектуальных традициях).

Концепции глобализации, равно как и ее альтернативистика, ставят проблемы зависимости глобального экономического роста: 1) от уровня внутренней конкуренции и, что важно, в первую очередь, для развивающихся стран, их открытости для торговли и интеграции с остальным миром; 2) качества внутренних институтов, составляющих основу экономики; 3) экономической политики, обеспечивающей макроэкономическую стабильность. Соответственно историографическими рамками для определения современности следует считать крушение биполярного мира и свободное движение процесса глобализации, происходящее с последнего десятилетия XX в. В условиях биполярного мира, каждая сторона обладала своей «правильной теорией», а его ликвидация стала разрушительной силой, опровергнувшей теоретическую состоятельность как той, так и другой стороны (и марксизма, и неоклассики).

Поэтому, сравнивая «биполярное» состояние экономической науки и современного плюрализма/постмодерна, можно сделать вывод, что парадигмальное противостояние разрушено. Сдвиг произошел. Но завершился ли он?! Процесс дробления некогда обобщающего знания, воздвигнутого каждой «биполярной» стороной пока лишь набирает скорость. Мировой финансовый кризис лишь подтверждает это, поскольку все больше и больше разрушает представлявшиеся ранее незыблемыми теоретические положения, как в марксизме, так и неоклассике.

Список использованной литературы

1. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. Методологические аспекты содержания курса «Современные экономические концепции» // Вопросы экономики. – 2012, № 4.
2. Василенок В.Л., Шапиро Н.А. «Современные экономические концепции» для магистрантов менеджмента: методологические аспекты учебного курса // Проблемы современной экономики. – 2012, № 1.

Благих Иван Алексеевич, д.э.н., проф.,
Санкт-Петербургский
государственный университет
(Россия)

О ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННОЙ И КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ЗАВИСИМОСТИ ПАРАДИГМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

«Парадигмиальные сдвиги» в современной экономической науке, как мне представляется, довольно удачное и точное определение теоретико-познавательных процессов, происходящих в современности. Речь идет именно о «сдвигах», а не о «смене» парадигмы, и не о «новой» парадигме, как говорили отечественные экономисты 10-15 лет тому назад. Дело в том, что если представить «парадигму» как некую «познавательную» призму, через которую можно «теоретически» рассматривать окружающую действительность, то выбор этой «призмы» зависит от всей системы научных взглядов, взятых в своей совокупности. Другими словами, экономисты не могут изменить что-либо в этой «призме» (даже если она их не удовлетворяет), не вступая в конфликт со всем научным обществоведением и естествознанием.

Парадигма современной экономической науки сформировалась под влиянием представлений *о причинно-следственной связи явлений окружающего мира и стремлением выразить их количественную определенность*. Она формировалась в период, когда все науки оттачивались в своих поисках от *первопричины* существования мироздания.

С тех пор прошло много времени. Для наук обществоведческого профиля поиск первопричины или *исходного отношения*, стал несущественным. Не в последнюю очередь в этом сыграли свою роль увлечение политэкономии количественными соотношениями в экономических процессах, поиски статистических и математических закономерностей. Математизация экономического знания, как полагают некоторые экономисты, продолжает развивать экономическую литературу в ошибочном направлении. Построение оторванных от жизни искусственных моделей не дает приращения знания о реальных процессах, происходящих в обществе.

В чем то сложившаяся ситуация напоминает состояние экономической науки в предреволюционной России, которая имела самую совершенную в мире правительственную и земскую статистику, дающую, как казалось, возможность объективного анализа состояния экономики, но, тем не менее, это состояние различными направлениями политэкономов резюмировалось прямо противоположным образом. Вплоть до настоящего времени одни утверждают, что Россия накануне революции была на подъеме, другие говорят о стагнации и «гниении». Таким образом, цифры и количественные зависимости не могут быть итоговым, результирующим знанием об

экономических процессах.

Вместе с тем, пока экономика подчинена товарно-денежным отношениям, а стимулом ее развития выступает прибыль, присваиваемая индивидуумами, говорить о радикальном изменении парадигмы экономического знания просто несерьезно. Теоретическая экономическая наука в настоящее время испытывает настоящий прессинг со стороны прикладной ее части. Это проявляется и в падении интереса молодежи к изучению теоретического знания и в исчезновении из университетских учебных программ курсов фундаментальной экономической науки, к которым относится прежде всего история развития экономического знания. Именно история, выступающая *метатеорией* (или, *метанаукой*) по отношению к современным теоретическим построениям, формирует так называемый *кумулятивный эффект*, ведущий к смене парадигмы теоретического знания или, во всяком случае, к «сдвигам» в той самой «призме», через которую мы теоретически осмысливаем окружающую действительность.

Таким образом, процессы, происходящие в сфере «парадигмального сдвига», приводящего к изменению взгляда экономистов на окружающий мир, можно охарактеризовать как противоречивые и неоднозначные. С одной стороны у научного сообщества существует стремление изменить существующую парадигму, поскольку она искажает действительность и не дает ее объективной картины, а с другой – она подчинена господствующим силам, которых искаженная картина устраивает. Можно при этом говорить о новых направлениях институционального анализа, о внедрении психологии и когнитивных механизмов в теоретическую экономику, но, конечном счете, господствующая практика требует *счета* и выявления *количественных зависимостей*. На наш взгляд, этим требованиям еще долго будет подчинена существующая парадигма экономической теории. В ближайшее время никаких революционных изменений в сфере философии и методологии экономико-теоретического знания не предвидится...

Список використаної літератури

1. Экономическая теория на пороге XXI века // Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Рязанова и др. – В 2-х т. – М: Юрист. – 1998.
2. Экономическая теория: политэкономия // Под ред. В.Д. Базилевича. – М. – Киев. – 2009.
3. Философия экономической ценности // Под ред. И.К. Смирнова, Н.Ф. Газизуллина. – СПб.: НПК «РОСТ». – 2012

С.В. Тютюнникова, д-р экон. наук, проф.,
Харьковский национальный
университет имени В.Н. Каразина

В.В. Броницкая, канд. экон. наук, доц.,
Национальный университет «Юридическая
Академия Украины имени Ярослава Мудрого»

ДУХОВНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СТРУКТУРЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ

В начале ХХІ века экономическая наука переживает, пожалуй, наиболее затяжной и глубокий кризис, что и актуализирует становление новой научной парадигмы. Ни одна теория, какой бы популярностью она не отличалась, не может сегодня претендовать на ту фундаментальность и нетленность, которыми характеризовалась наука ХІХ и отчасти ХХ веков. Находясь в поиске адекватности собственных изменений реалиям глобализирующего мира, экономическая наука пребывает в условиях усложняющейся действительности, накопления противоречий и многовекторности изменений. В таких условиях вменение экономической науке полной ответственности за кризисное состояние социально-экономической системы сопоставимо с обвинением астрономов за несовпадение траекторий движения звезд с нашими желаниями и потребностями. Экономические законы, носящие в значительной степени объективный характер существенно отличаются по характеру действия от естественных. Современный экономический кризис является частью или одной из форм проявления значительно более серьезного экзистенциального кризиса человечества. В развертывание экзистенциального кризиса не только экономисты-практики, но и экономисты-теоретики внесли определенную лепту.

В духовном производстве под воздействием противоречий общественного воспроизводства формируется его самовоспроизводящаяся превращенная форма – самоотрицание духовного производства. Часть экономической лженауки обусловлена не только искренними заблуждениями ученых, вооруженных научными знаниями, неадекватно отражающими и анализирующими реальность, а соответственно и не способными выполнять прогностическую и практическую функции, но и теми, кто, обслуживая власть политическую и экономическую, намеренно искажает реальность. Поскольку формирование ноосферы сопряжено с превращением не только человеческой деятельности, но и мысли в фактор геологического воздействия, усложнение технических возможностей, скорости и масштабов распространения идеологий, информации любого рода накладывает на людей все большую и большую ответственность прямо пропорциональную возможностям воздействия.

Ответственность и необходимость обновления парадигмы экономической науки осознается все большим числом отечественных и зарубежных

исследователей, стоящих на разных идеологических и мировоззренческих платформах.

Многие отечественные и зарубежные ученые находятся в поиске новой научной парадигмы: А. Ахиезер, В. Базилевич, Е. Балацкий, А. Бузгалин, А. Гальчинский, В. Геец, А. Гриценко, В. Ильин, А. Колганов, А. Суббетто, В. Тарасевич, А. Чухно и др.

Работа по синтезу неоинституционализма и марксистской методологии проделана А. Гриценко, который в своих работах обосновывает непротиворечивость марксистских и неоинституциональных методов [3; 4; 5].

Марксистская политэкономия не исчерпала своего потенциала, что отражено в различных современных политэкономических течениях. А. Бузгалин и А. Колганов считают, что именно марксистская политэкономия должна стать базой новой парадигмы, что постклассическая политэкономия способна отвечать на вызовы современности [2]. Однако, реактуализация марксистской политэкономии в связи с финансовым кризисом, хотя и говорит о необходимости именно политэкономического анализа современной действительности, но не заменяет необходимости расширять и обновлять ее методологические основания. Марксизм рассматривал сложные универсальные духовно-социально-природные явления в рамках определенной социальной конструкции. Но современные усложненные условия – это проблема не только познания предмета и инструментария его исследования, но и существование человечества через развитие способности субъекта решать все более сложные задачи. Человек в процессе духовного производства разрабатывает стратегию поиска соразмерности возможностей преодолеть сложности и способности выработать решение, обеспечивающее собственное воспроизводство.

Духовное производство требует отказаться от социально-экономического детерминизма и вписать общество в биосферно-ноосферные процессы, большую логику социобиосферно-ноосферной эволюции. Тем более, что духовная деятельность человека для своего осуществления хоть и зависит от экономических условий, но в значительной степени, изначально задается надсоциальными факторами, биологией, национальной спецификой, космической предопределенностью и т.д., хотя в основном и преломляющимися социально-экономической действительностью, актуализирующимися под воздействием социально-экономических факторов, но не поддается абсолютному социально-экономическому регулированию. Более того, вмешательство или ведущая роль надсоциальных факторов, даже социально опосредованных становится все более очевидной для многих. Задачу сохранения ценности марксистской методологии, не отказываясь от материалистической диалектики, а дополняя синтезом естественного технического и социального знания предлагает А. Суббетто, вписывая малую логику общественной эволюции в большую логику социоприродной. Ноосферная парадигма получила у него наибольшее развитие [7]. Универсомика В. Тарасевича построена на схожих принципах [8; 9]. Синтез

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

существует как результат поиска соразмерности частей целого и одновременно между частью и целым. Это две стороны единого процесса.

Другие направления решения задачи ноосферизации экономического знания, придания ему более целостного характера может решаться с помощью философии. Философия хозяйства, продолжение традиции заложенной С. Булгаковым, развиваемое Ю. Осиповым и его единомышленниками представляет собой знание рефлексивное, не строго научное, обогащенное теологическими и аксеологическими основаниями, стремящееся к целостному, нерасчлененному, софийному знанию.

Экономическая метафизика В. Базилевича и В. Ильина значительной мерой вписывается в вышеназванное понимание парадигмы [1].

Общие процессы ноосферизации, интеграции и синтеза знаний для обновления парадигмы экономической науки могут предполагать не только прорывную целостную разработку, но и постепенный синтез научных знаний попарно-психологическая политэкономия, экологическая политэкономия и т.д. Значительный потенциал должен быть у ноосферной политэкономии, ноосферной философии хозяйства. В связи с переходом к постиндустриальной экономике, в рамках которой к экономике знаний, где знания являются условием, фактором и основным продуктом, духовное производство становится главной сферой общественного воспроизводства, соответственно, процессы связанные с ним должны диктовать изменения парадигмы значительной мерой. Общие же принципы созидания новой парадигмы, на наш взгляд, следующие: максимальное использование потенциала русского циклизма, холизма, космизма и ноосферизма, не выбор между разными прошлыми парадигмами, а максимальное вписывание их в более целостную мировоззренческую конструкцию.

Общие принципы нового знания, недостатки знания постмодерна и даже модерна, определил выдающийся мыслитель нашего времени А. Панарин: «Современный глобальный экологический кризис требует кардинального методологического переворота: знание об общем (общих основаниях бытия тех или иных объектов) должно предшествовать процедурам использования тех или иных вещей. Иными словами, для того, чтобы сохранить уникальные свойства биоценозы, надо несравненно больше знать о мире, нежели это требуется для того, чтобы поставить на службу нам отдельные полезные – в краткосрочной перспективе – свойства вещей. Сберегающее знание, которое предстоит ускоренно нарабатывать человечеству, требует несравненно большей фундаментальной глубины, чем прежнее преобразующее, проектное знание» [6, с. 182].

Очевидно, что при всей мультипарадигмальности современной экономической системы, стремление к универсальному характеру миропонимания и миропредставления – неотъемлемые требования ноосферизации реалий, что в свою очередь задает иерархию выстраивания парадигм в зависимости от стратегической и тактической способности теоретического и практического охвата реальности. Поскольку без глобальной стратегии тактика может оказаться бессмысленна и ошибочна, среди парадигм

за которыми будущее – ноосферная и постклассическая политэкономия и прежде всего ноосферная философия хозяйства. В значительной мере все они имеют общие перекликающиеся моменты и сотериологическую стратегическую направленность.

Список использованной литературы

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
2. Бузгалин А.В. Открытость политэкономии и империализм mainstreama: есоnomіcs как прошлое / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Горизонты экономики. – 2012. – № 2. – С. 3-23.
3. Гриценко А.А. Фундаментальные и актуальные основания обновления классической политической экономики / А. Гриценко // Горизонты экономики. – 2012. – № 2. – С. 45-58.
4. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України / А. Гриценко // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 13-27.
5. Панарин А. Правда железного занавеса [монография] / А. Панарин. – М.: Алгоритм, 2006. – 336 с.
6. Субетто А.И. Мировой экономический кризис как начало исторического краха глобальной капиталистической системы и перехода человечества к ноосферному социализму / А.И. Субетто // Социальная экономика. – 2010. – № 1. – С. 34-54.
7. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: Цивілізаційні аспекти та національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 13-27.
8. Тарасевич В.Н. Об экономическом научном и универсумном знании / В.Н. Тарасевич // Социальная экономика. – 2010. – № 1. – С. 25-34.
9. Черников Т.С. Поиск новой парадигмы экономической науки (Обзор литературы) // Экономическая теория в XXI Веке – 8 (15): Экономика модернизации: монография / Под ред. Ю.М. Осипова, А.Ю. Архипова, Е.С. Зотовой. – Ростов н/Д: Вузовская книга, 2011. – С. 445-450.
10. Яковец Ю.В. В.И. Вернадский о закономерностях циклической динамики науки и современная научная революция / Ю.В. Яковец // Социальная экономика. – 2010. – № 1. – С. 54-60.

В.Л. Осецький, д-р. екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ПОШУК НОВОЇ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ У ХХІ СТОЛІТТІ

Проблема пошуку нової парадигми є актуальною для кожної науки, в тому числі економічної теорії. Актуальність такого пошуку пов'язана з кризою економічної теорії, що особливо загострилася в останні десятиріччя, необхідністю визначення шляхів її подолання. Дослідники, які характеризують стан економічної теорії як кризовий, переважно мають на увазі течії, що належать до так званої «Mainstream» економіки. Мейнстрім економіка (Mainstream economics) – термін, що застосовується для означення різних шкіл, а саме неокласики, кейнсіанства, включаючи також австрійську школу, марксизм.

Основний удар критики припав на марксистську політекономію, оскільки її відірваність від життя, нездатність давати адекватні відповіді на виклики сучасності поверхні та вимагають серйозного перегляду теорії. Однак і неокласика, що успішно «перетворила» кейнсіанство й його «хіксіанство» в результаті другого неокласичного синтезу, також викликала значні сумніви. Проте жоден із альтернативних напрямів того періоду не зміг зруйнувати монополію неокласики. Більш того, вона змогла здійснити і третій неокласичний синтез, підігнавши під власні вихідні методологічні принципи свого нового конкурента – інституціоналізм – і створивши неоінституціональний напрям [1, с. 112].

Неокласичний напрям має дивну здатність до регенерації й абсорбування. Всі пропоновані альтернативні теорії так чи інакше перевіряють на сумісність з мейнстрімом і (або) пристосовують до нього, або відкидають як недостатньо обґрунтовані, що ставить їх у розряд маргінальних. Проте навіть найбільш стійка і гнучка концепція рано чи пізно вичерпує можливість трансформації.

У цьому контексті конче важливою є опрацювання нової економічної фундаментальної парадигми. Таке завдання постало ставилося перед ученими, оскільки проблеми і протиріччя теоретичної економіки вже були очевидними на середину ХХ століття. Передбачалося, що сучасна економічна наука формуватиметься на основі органічного синтезу кращих досягнень основних шкіл, передусім неокласики, економічної теорії та інституціоналізму. Однак розмови про необхідність нової парадигми тривають і дотепер.

Ю.М. Яковець статті «Смена экономической парадигмы и борьба научных школ» відзначає, що раз у кілька століть змінюється переважна парадигма економічної науки. Причина цього криється не стільки в науковому знанні, скільки в радикальних змінах об'єкта вивчення цієї галузі знання – економічного способу виробництва. Новому економічному й соціальному

устрою вже не відповідає адекватному раніше суспільству баченню світу, а це веде до стратегічних помилок, настає час оновлювати арсенал виявлених закономірностей і механізм їх практичного використання. Підсумком стає утвердження нової парадигми. У цій статті Ю.М. Яковець виділяє кілька течій економічної думки.

Перший напрям – це несхибні прихильники індустріальної парадигми в марксистській модифікації. Вимушені відмовитися від деяких її постулатів, вони не спроможні розлучитися зі звичним світоглядом і сповідують його, дещо модифікуючи та ігноруючи наростаючі розбіжності з реальною динамікою навколишнього світу.

Другий напрям – наукові «перевертні», які легко змінили прихильність до марксизму на його протилежність – класичні та сучасні версії лібералізму, прагматичної економіки, не помічаючи, що їхні дні вже полічені.

Третій напрям – прихильники його шукають порятунк у до індустріальних епох, у теологічному підході до економіки та історії або у визнанні загальної плідності природи як єдиного або головного творця багатства.

Четвертий напрям – поступове формування нової течії, яка крок за кроком визначає контури постіндустріальної парадигми суспільствознавства, формує основи нових наукових шкіл [2, с. 64].

Сучасна економічна теорія сформувалася і пройшла етап свого становлення в період бурхливого, практично лінійного зростання індустріального господарства. В її основу покладено лінійну парадигму зростання, яке на деякий час переривається окремими якісними стрибками економічних криз. Проте жодна криза не може підірвати здатність господарської системи до відновлення тимчасово втраченого потенціалу зростання.

Криза – феномен еволюції, тому виходити при аналізі поставленої проблеми слід саме з цього. Економічна теорія має бути достатньо коректною при опрацюванні механізмів антикризової політики. Такі заходи не повинні заважати кризі виконувати її конструктивну місію. Криза реалізує себе як необхідна ланка економічного оновлення, інструмент формування нової системи структурних зв'язків, одна з найважливіших умов самовдосконалення економічного процесу.

Сучасна криза може й повинна спрямувати економічну теорію не тільки до дослідження моделей економічних циклів і економічного розвитку, підвищення економічної й моральної відповідальності бізнесу за результати господарювання, не тільки до подолання дефіциту інноваційної мотивації та інноваційних ідей. Важливо мати на увазі, що необхідність подолання економічної кризи диктує потребу подолання кризи шляхом формування інноваційно-суспільної свідомості, етичних норм і принципів, що відповідають імперативам економічної теорії XXI ст. Суть нової парадигми соціально-економічного розвитку – це перехід до суспільства високої моральності, якості життя та сталого розвитку.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Дуже важливо, що сучасні вчені нарешті визнали ідеологічний характер економічної теорії. Він є іманентною властивістю фундаментальних суспільних наук, оскільки суспільство не існує без ідеології. Але залишити одну ідеологію і вихолостити науку – значить приректи сучасний мейнстрім пройти шляхом політекономії.

Ця проблема дуже актуальна в сучасному науковому світі, оскільки розвиток суміжних напрямів економічної теорії вимагає, щоб політична економія бачила зв'язок між виробничими відносинами і рухом господарських форм, в яких виробничі відносини знаходять своє емпіричне буття, яке людина пристосовує до господарської практики. Ігнорувати результати дослідження цієї сторони економіки, намагаючись проникнути вглиб найбільш фундаментальних економічних відносин, далі вже неможливо. Політична економія, як зазначає згаданий нами автор, за всієї важливості аналізу суті явищ, повинна відмовитися від ідеалістичних претензій втілювати собою якесь особливе, «справжнє» знання, не потребує перевірки і доповнення з боку «глибокої емпірії» [2, с. 375].

Обґрунтованим буде висновок щодо того, що вироблення нової парадигми – це створення економічної теорії, що дозволяє орієнтуватися в сучасному світі й давати студентам адекватне уявлення про мінливий світ. Для цього економічній теорії в ХХІ ст. доведеться вирішити ті фундаментальні проблеми, які вже накопичилися. В іншому випадку вона не виконуватиме головні функції науки – пояснення та передбачення (прогноз) – і може поступово зникнути з навчального процесу.

Список використаної літератури

1. Инновационное развитие экономики России: роль университетов: III Международная конференция. – Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 21-24 апреля, 2010 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – Рыбинск: ООО «Офис 2000», 2010. – 712 с.
2. Экономическая теория на пороге XXI века – 6: В 2 кн. Кн. 1: Философия хозяйства. – Кн. 2: Теоретическая экономия / Под ред. Ю.М. Осипова, Е.С. Зотовой. – М., 2002.

Т.В. Гайдай, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ПАРАДИГМАЛЬНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНОГО ЗНАННЯ ЯК ОБ'ЄКТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ОСМИСЛЕННЯ

Процес розвитку економічної теорії знаходиться у складній і часом суперечливій прямій та зворотній взаємозалежності із динамікою об'єктивної економічної реальності. З одного боку, теорія виступає концептуально-аналітичним відтворенням економічної реальності у системі наукового знання, а з іншого боку, є відносно самостійним фактором зворотного впливу на економічну практику, здатним прискорювати чи гальмувати реалізацію економічних процесів та хід економічних перетворень.

Втім в останні десятиріччя дослідні зусилля світової наукової економічної спільноти все більш зосереджуються не тільки на традиційних аспектах *економічної онтології* – пізнанні економічної реальності, економічного буття, але всезростаючою мірою на проблемах *економічної епістемології* (від грецького – *episteme* – знання), базовим співвідношенням якої є "об'єкт – знання". Економічна епістемологія являє собою філософсько-методологічне осмислення економіко-теоретичного знання як такого в якості кінцевого продукту наукової діяльності – його побудови, структури, функціонування та розвитку, рівнів і меж реалізації пізнавально-дескриптивної, прогностичної та практичної функцій теоретичної економіки.

Актуалізація епістемологічної проблематики економічних досліджень на межі ХХ-ХХІ ст. є цілком закономірною, оскільки виступає безпосереднім результатом і свідченням набутого ступеня зрілості самої економічної теорії, її здатності до заглиблення у саморефлексію – самоусвідомлення та самопізнання.

На сучасному постпозитивістському етапі розвитку методологічно-епістемологічних уявлень про закономірності розвитку економічного наукового знання серед досить розгалуженого кола основних підходів до моделювання розвитку економічної теорії в якості одного з провідних можна виділити парадигмальний підхід [2, с. 62-64]. Економічна парадигма – це перш за все загальний погляд на економічну реальність, наукова картина економічної реальності. Її безпосереднім проявом є наукова методологія (методи та дослідні прийоми), термінологія (категоріальний апарат), тематика досліджень, ідеали і норми наукової діяльності, які суттєво різняться в межах різних парадигм навіть в одній науковій галузі [1, с. 17].

Слід зазначити, що мультипарадигмальна природа є іманентною соціальним наукам в цілому, в тому числі і економічній теорії, на чому наголошував засновник учення про парадигмальний розвиток науки Т. Кун [3,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

с. 16-17]. Загальна тенденція до диференціації парадигмальної структури економічної теорії на початку ХХІ ст., як і на попередніх етапах, реалізується передусім по лінії розмежування мейнстріму та економічної гетеродоксії. Це – традиційний прояв парадигмального плюралізму, що супроводжує всю історію розвитку економічної науки від часів її формування до сьогодення. Проте в останні десятиріччя він набув нових проявів: *по-перше*, - це посилення внутрішньої парадигмальної поліструктурності самого економічного мейнстріму; *по-друге*, йдеться про поглиблення внутрішньої парадигмальної диференціації економічної гетеродоксії та розширення спектру її наукових парадигм. Розглянемо зазначені тенденції детальніше.

Посилення парадигмальної поліструктурності сучасного економічного мейнстріму. Як відомо, з останньої третини ХІХ ст. і до середини ХХ ст. структура економічного мейнстріму була цілком монопарадигмальною, а її змістовне наповнення становила парадигма неокласики. У середині ХХ ст. цей монізм був порушений поступовим включенням у структуру мейнстріму елементів кейнсіансько-неокласичного синтезу (Дж. Хікс, П. Семюелсон, Е. Хансен, Дж. Тобін, Ф. Модільяні). Можна сперечатися щодо ефективності і довершеності його основних теоретичних моделей, але незаперечним є той факт, що їх інтеграція з неокласичним мейнстрімом підірвала моноструктурність чи монопарадигмальність останнього.

Подальший розвиток тенденції до ускладнення та урізноманітнення структури економічного мейнстріму, особливо в останній третині ХХ ст. – перші десятиліття ХХІ ст., привів до суттєвого розширення його меж шляхом приєднання, включення та асиміляції елементів раніше конкуруючих парадигм (дослідних програм). Тому межі сучасного мейнстріму, при всій варіативності наявних в економічній літературі класифікацій, сьогодні трактуються дослідниками значно ширше, ніж раніше.

Так, О. Худокормов відносить до мейнстріму наступні складові:

- сучасну неокласику;
- неокласичний синтез (Дж. Хікс, П. Семюелсон);
- елементи неоінституціоналізму (Р. Коуз, О. Вільямсон, Г. Беккер);
- поведінкову економічну теорію (Г. Саймон);
- неоавстрійську школу (Ф. Хайєк, Л. Мізес, І. Кірцнер, М. Ротбард, Л. Лахман) [5, с. 361, 363].

Даний підхід є цілком реалістичним та зваженим, хоча, на наш погляд, у поведінкову економічну теорію слід було б включити крім економічного підходу Г. Беккера також і теорію обмеженої раціональності Г. Саймона. Саме у сукупності вони репрезентують провідні дослідні напрями зазначеної теорії. Також можна розглядати питання про певний дрейф у бік мейнстріму і нового кейнсіанства (Дж. Акерлоф, Г. Мэнкью, П. Кругман).

Існують і дещо інші трактування структури економічного мейнстріму. Зокрема О. Лібман включає до його складу такі елементи:

- 1) неокласика;

2) новітні теорії, що приєднались до мейнстріму: – психологічні моделі поведінки в умовах невизначеності (Д. Канеман, А. Тверські); – імпульсивну теорію попиту (Г. Беккер); – моделі поведінки в теорії ігор; – теорію обмеженої раціональності; – експериментальну економіку;

3) граничні з мейнстрімом теорії: – неоінституціоналізм; – конституційна політична економія; – економіка права [4, с. 19-21].

Незалежно від окремих розбіжностей у підходах до структурування дослідниками фіксується домінуюча тенденція до заміщення неокласики більш гнучким парадигмальним «міксом», який включає низку більш реалістичних передумов економіко-теоретичного дослідження в якості реакції на обґрунтовані дорікання опонентів ортодоксальної неокласики. Д. Коландер, Р. Холт та В. Россер вважають ці внутрішні трансформації суттєвими, називаючи їх «змінюю обличчя мейнстріму». Ця зміна полягає у певному коригуванні ортодоксального стилю економічного мислення шляхом акумулювання окремих неортодоксальних новацій [6, с. 486-487]. Безумовно, нарощення внутрішньої поліструктурності сучасного економічного мейнстріму не позбавлено суперечливості, але об'єктивно сприяє активізації наукової комунікації на стику парадигм.

З іншого боку, в останні десятиріччя простежується зростання інтенсивності та динамічності *парадигмальної диференціації сучасної економічної гетеродоксії*. Сьогодні до її складу входить традиційний інституціоналізм, еволюційна економіка, посткейнсіанство, сраффіанство, австрійська школа, соціальна економіка, феміністська економіка, радикальна політична економія, неомарксизм, екологічна економіка, біхевіористська економіка та ін. [8; 9]. У цьому ж руслі отримали розвиток такі відносно нові течії, як нейроекономіка, когнітивна економіка, економіка співучасті, біоекономіка, фізична (термо-) економіка та ін.

Повільна, але поступальна концептуально-методологічна модернізація «наукового центру» (мейнстріму) економічної науки під впливом «гетерогенної наукової периферії» змушує, на думку Джеймса К. Гелбрейта, констатувати, що «еволюція економічної галузі в сучасних умовах суперечить твердженню Куна про те, що наука завжди розвивається шляхом революцій» [7]. Отже, в умовах постнекласичної науки зростання мультипарадигмальності та методологічного плюралізму розширює площину для між- і навіть мультипарадигмального синтезу, причому цей процес рухається із «периферії» економічної науки в бік наукового «центру», роблячи рухливою і структуру мейнстріму.

Таким чином, розвиток економічної теорії на початку XXI ст. характеризується поглибленням тенденції до її парадигмальної диференціації, що простежується як на рівні гетеродоксії, так і мейнстріму. Відтак зростаючий парадигмальний плюралізм унеможливорює, на наш погляд, пошук однієї зразкової парадигми, яка б репрезентувала сучасне наукове економічне знання. Триваюче розширення спектру наукових парадигм відбувається переважно шляхом міжпарадигмальної взаємодії (синтезу, взаємопроникнення) у

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

трансдисциплінарних сферах – на стиках суміжних та навіть віддалених наукових галузей. Тому, оцінюючи перспективні тенденції розвитку вітчизняної економічної теорії, слід очікувати її плідне концептуальне оновлення та удосконалення методологічних можливостей саме у цій міжпарадигмальній та трансдисциплінарній площині.

Список використаної літератури

1. Ананьин О. Структура економіко-теоретического знання: Методологический анализ. – М.: Институт экономики РАН, 2005. – 244 с.
2. Гайдай Т.В. Методологічне значення теорії наукових парадигм для дослідження розвитку економічної науки // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – Вип. 76. – К.: 2005. – С. 62–65.
3. Кун Т. Структура научных революций: Пер. с англ. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2001. – 608 с.
4. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития. – М.: Институт экономики РАН, 2007. – 305 с.
5. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
6. Colander D., Holt R., Rosser Jr.B. The Changing Face of the Mainstream // Review of Political Economy, vol. 16, № 4, 2004. – Pp. 485-499.
7. Hédoin C. Towards a Paradigm Shift in Economics? A response to James K. Galbraith // Books & ideas net [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.booksandideas.net/Towards-a-Paradigm-Shift-in.html?lang=fr>
8. Association for Heterodox Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hetecon.net/division.php?page=about&side=heterodox_economics
9. Heterodox Economics Associations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.afee.net/division.php?page=heterodox_economics&sub=associations

Ю.А. Мирясов, канд. экон. наук, доц.,
Харьковского национального университета
имени В.Н. Каразина

СМЕНА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ НАУКИ

В процессе развития экономической науки как комплекса взаимодействующих научно-идеологических институций происходит их дифференциация по количеству агентов и масштабам влияния на общественное сознание. Лидирующее научное направление (mainstream) формирует какое-то время генеральный тренд развития экономической мысли. Однако вновь возникающие альтернативные направления (upstream) образуют «восходящий поток» научной информации, упрочивая свой статус, привлекая новых последователей, и начинают играть активную роль в формировании новой экономической парадигмы и отражаются в государственной политике. Ситуация смены лидера сопровождается научной революцией. Угасающие научные течения (downstream), как вымирающие генерации научного знания, теряют сторонников и научный вес, постепенно становясь элементами истории экономической мысли. Этот процесс смены научных парадигм, доминирования и сосуществования различных научно-исследовательских программ достаточно подробно описан в истории науки. В частности, авторитетный философ науки Т. Кун убедительно показал, как развивается научный процесс и происходит смена научной парадигмы в науке.

Вопрос о кризисе современной экономической теории обсуждается уже достаточно долго. При этом, когда исследователи говорят о критическом состоянии экономической науки, то обычно подразумевается, прежде всего, кризис неоклассики с ее индивидуалистической методологией и аксиоматикой человека экономического, чрезмерной формализацией, экономическим империализмом, отрывом теоретических конструкций и реальности. В оценке системного кризиса неоклассицизма серьезным последствием стал растущий разрыв ожиданий от экономической науки с ее реальными достижениями как в теоретико-методологической сфере, так и особенно в области практической применимости полученных теоретических результатов, начиная от конкретных рекомендаций бизнесу и правительствам и кончая разработкой макропрогнозов. Эта практическая ограниченность проявилась как в период масштабного кризисного обвала в глобальной экономике в 2008–2009 гг., так и в способности пусть даже не решать, а хотя бы предвидеть проблемы переходных экономик. Назревает ли необходимость очередной смены экономической парадигмы и возможна ли эта смена сейчас – тот главный вопрос, который пытается обосновать методология науки.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

В исследованиях по методологии экономической науки существует представление о трех основных картинах экономической действительности, парадигмах, которые формируются в ходе эволюции экономической теоретической науки – воспроизводственной, поведенческой и институциональной [1]. Такая возможность деления основана, прежде всего, на представлениях самой науки о предмете исследования, основных методах применяемых в рамках данной парадигмы, нормах и ценностях, разделяемых данным сообществом ученых.

Воспроизводственная парадигма отрабатывается на протяжении всего доклассического периода науки и получает свое окончательное оформление в классической политэкономии. Объектом изучения выступает функционирование социально-экономической и политической системы. Начальной точкой является общество как воспроизводственная система, подчиняющаяся объективным универсальным законам и создающая совокупный общественный продукт. Основными моментами общественного воспроизводства выступают процесс труда, накопления капитала, роль факторов производства, отношения распределения и обмена. Общественные институты являются предпосылкой деятельности индивидов, а «социальное» обеспечивает отношение между индивидом и обществом, между частью целым. Согласно этой позиции автоматической координации индивидуальный действий не существует. Экономика здесь, прежде всего наука, связанная с системой отношений, формирующихся между людьми в процессе хозяйственной деятельности.

Спор о методе политической экономии, разгоревшийся в 70-х годах 19 в. между представителями австрийской школы (К. Менгер) и немецкой исторической школы (Г. Шмоллер) стал свидетельством усиления кризиса теоретической науки. Возник целый ряд альтернативных путей развития экономической науки: веберовский институционализм, маржинализм, исторический материализм Маркса. В результате выбор науки был сделан в пользу неоклассики. Безусловно, тут сохранялась преемственность и даже частично общность методологии, однако проявились и принципиальные различия, которые, не позволяют говорить о постепенной эволюции в экономической теории. Произошло революционное изменение видения экономической реальности, на смену воспроизводственной парадигме пришла поведенческая. Акценты исследования сместились из сферы воспроизводства общественного продукта в область обменных трансакций. Главным принципом изучения становится обращение к мотивам, определяющим поведение экономических агентов, выяснение того, как действуют экономические субъекты, какие цели преследуют и какие правила определяют их поведение. Одним из исходных принципов поведенческого подхода становится принцип методологического индивидуализма. Мотивы, определяющие поведенческие аспекты (максимизация выгоды, рациональность, равновесие и проч.) принимаются за условно универсальные, а координацию поведения субъектов обеспечивает рынок, или проще говоря, обмен. Только в рыночных взаимодействиях экономическая деятельность становится хоть сколько-нибудь социальной. По сути «социальное» имеет подчиненный характер, определяется

рыночным механизмом. Остается сказать лишь, что второй «спор о методе» в рамках неоклассической поведенческой парадигмы фокусировался на проблеме демаркации истинного знания. Что важнее в экономической науке: теоретическая строгость, четкость и последовательность в построении моделей, или же не столько качество построения модели, сколько ее прогностические способности, - эти вопросы положили начало тому, что в дальнейшем получило название системного кризиса экономической теории в современном понимании.

Институционализм как направление теоретических изысканий существует в науке уже давно, хотя в основном он относился к периферийным теориям экономической науки. Основные недостатки нового, как и старого институционализма до конца по-прежнему не преодолены – неопределенность самого понятия «института» как предмета изучения именно экономической теории, а также, адекватность инструментов анализа предмету экономической науки [3]. Именно эта неопределенность научного поля не позволяет институционализму претендовать на роль доминирующей научной парадигмы. Однако по своей сути, его можно рассматривать как третий путь изучения человеческого поведения и общественных отношений в их единстве и взаимодействии. Если сохраняется принцип рациональности и основной целью индивида остается максимизация полезности или доходности, то институты способствуют оптимизации системы социально-экономических интересов. Человек в таком случае выступает одновременно как индивид и как член общества. Это своего рода попытка сопоставить содержательную значимость таких исходных категорий как «экономическое отношение» и «экономическое поведение». Включение в предмет науки норм и правил (институтов), преодолевает узость поведенческого подхода, связывает экономическое поведение отдельного субъекта через институты (социальные, правовые, религиозные и т.д.) с совокупностью всех социально-экономических отношений, которые определяются взаимодействием экономических и неэкономических факторов. Этим делается значительный шаг в сторону сближения самой теории с реальностью хозяйственной жизни.

Список использованной литературы

1. Ананьин О.И. Структура экономико–теоретического знания: Методологический анализ. – М.: Ин-т экономики, 2005. – 244 с.
2. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер. с англ. – М.: НП «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
3. Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Вестник РГУ. – 2009. – Т. 7. – №1. – С. 13-30.
4. Кун Т. Структура научных революций: Пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1-3. – М.: Прогресс, 1993.
6. Проблемы и задачи комплексного развития экономической теории. Материалы обсуждения// Экономическая теория. – 2005. – №4. – С.71-81.

О.П. Нестеренко, канд. екон. наук, доц.,
докторант,
КНУ імені Тараса Шевченка

ДО ПИТАННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ПАРАДИГМ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Парадигмальні зрушення в економічній теорії визначають магістральні напрями поточних і подальших наукових досліджень з точки зору їх методологічних основ та інструментарію, являючи собою кумулятивний процес накопичення знань і поступового виокремлення якісно нових теоретичних підходів і пояснень, що перериваються дискретними методологічними впровадженнями та інструментальними новаціями. Сьогодні важко повірити, що кілька десятиріч тому термін «парадигма» взагалі не вживався в економічній науці, будучи використовуваним переважно в мовознавстві та риториці. Рівно півстоліття тому у книзі «Структура наукових революцій» (1962) Т. Кун вжив його для позначення визнаних певною науковою спільнотою наукових досягнень, які впродовж певного часу надають модель постановки проблем і їх вирішення [2]. Проте вживання поняття парадигма ще значний час лишалося компетенцією методологів та філософів.

Парадигма у Т. Куна – не будь-яка довільна теорія, а цілісний світогляд, в якому виокремлюються щонайменше два аспекти. Епістемологічний – парадигма виступає загально визнаним зразком наукової діяльності, що містить фундаментальні знання і технічні прийоми, цінності й переконання. Соціальний – парадигма детермінує цілісність і межі наукової спільноти, яка її поділяє і застосовує. Наукові революції представляють собою дискретні зрушення, епістемологічну зміну парадигми, тоді як панування парадигми визнається станом «нормальної науки». При доопрацюванні свого підходу Т.Кун запропонував поняття «дисциплінарна матриця», що визначається як сукупність знань, переконань, технічного інструментарію та ін., використання яких обумовлює приналежність фахівців до певної наукової спільноти. Цим кроком автор суттєво змінив змістовне наповнення, віддаливши парадигму від теоретизування з його творчим пошуком і пов'язавши її з механічною роботою вчених у межах певних правил. Стали більш структурованими й вимоги до теорії, що претендує на статус парадигми: точність, узгодженість із фактами, внутрішня (елементів теорії між собою) і зовнішня (відносно усталених теорій у близьких галузях знань) несуперечливість, широка галузь застосування, націленість на упорядкування явищ, плідність, відкриття теорією нових горизонтів пізнання [2].

Адекватне пояснення розвитку науки надав І. Лакатос, який унікав терміну «парадигма», вважаючи, що історія науки в історичній ретроспективі та перспективі є історією конкуруючих програм наукових досліджень [3]. Він

категорично спростовував розуміння історії науки як «історії зміни періодів нормальних наук», підкреслюючи нелінійність змін панівних дослідницьких програм. Конкуруючі програми дослідження охарактеризовані як сукупність незмінного, незаперечного «жорсткого ядра» та змінюваного «захисного поясу». Останній містить придатні для заперечення допоміжні гіпотези, що модифікуються внаслідок атак наукових супротивників. Програми наукових досліджень інтенсивно конкурують між собою, хоча первинно вони надають перевагу різним методам, охоплюють різні рівні й аспекти об'єкту дослідження.

Дехто з економістів пострадянського простору довільно вживають терміни «парадигма» і «науково-дослідницька програма» (НДП), відриваючи їх від первинного смислу тлумачень, наданих Т. Куном та І. Лакатосом. Значна кількість авторів «готові множити «парадигми» до нескінченності, позначаючи «науковою парадигмою» часто всього лише намір» [4, с.133]. Подальший поступ економічної науки неможливий без детального вивчення процесу зміни наукових парадигм, НДП, їх співіснування і взаємопроникнення, формування економічної ортодоксії та гетеродоксії. Нашу увагу привертає визначення елементів НДП та змісту парадигми панівної економічної теорії – неокласичної, оскільки вона повинна бути еталонно детермінована як для прихильників неокласики, так і для широкого загалу її критиків (адже критика неокласичної теорії зобов'язана бути ефективною).

В економічній літературі запроваджуються симбіози використання парадигмального підходу та підходу з точки зору НДП – у російськомовному науковому середовищі ці підходи одним із перших «схрестив» А. Олейнік [5, с. 26]. Порівнюючи парадигми неокласичної теорії та неоінституціоналізму, вчений фактично розкрив зміст «жорстких ядер» та «захисних поясів», тобто складових НДП. Елементами «жорсткого ядра» неокласики були визнані: існування ринкової рівноваги та її визначеність відповідно до оптимуму Парето; модель раціонального вибору; стабільність та ендогенність індивідуальних переваг. Зміст «захисного поясу», за А. Олейніком, наступний: приватна власність на ресурси як абсолютна передумова ринкового обміну; повна інформованість індивідів і відсутність інформаційних витрат; виробничі витрати як єдиний вид витрат. Автор зазначає, що без таких припущень «не обходиться побудова жодної неокласичної моделі» - але чи може слугувати таке обґрунтування вагомим і достатнім аргументом для визначення змістовного наповнення неокласичного мейнстріму?

Провідний дослідник в галузі неоінституціональної економічної теорії Т. Еггертссон також ототожнює поняття «парадигма» та «НДП», вказуючи, що «...зміна елементів ядра представляє собою перехід до нової дослідницької програми (парадигми). Тверде ядро мікроекономічної парадигми – дослідницькі програми, що панували в економічній науці впродовж всього ХХ ст., – утворено концепціями стійких переваг, раціонального вибору і рівноважних схем взаємодії» [6, с. 19-20]. Здавалося б, визначеність «жорсткого ядра» не викликає сумніву, проте елементи «захисного поясу» дещо заплутують справу (визначаючи їх, Т. Еггертссон використав підхід К. Кнудсена) і зводяться до

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

чіткого визначення: типу ситуаційних обмежень; типу взаємодії, що вивчається; типу інформації, що знаходиться у розпорядженні економічного агента.

Складається враження, що дослідники неокласичної економіки свідомо використали епістемологічні конструкції І. Лакатоса і Т. Куна з метою доведення специфічності й оригінальності неокласичної парадигми на тлі неокласичної. «Жорстке ядро» і «захисний пояс» неокласики визначено без здійснення належного обґрунтування, а саме: з яких причин те чи інше твердження належить до першого або другого (адже вони виконують різні функції!). Ця думка стає більш обґрунтованою, коли у працях відомих економістів ми знаходимо інші тлумачення елементів неокласичної НДП.

Так, М. Блауг у праці «Методологія економічної науки» посиляється на дослідницькі пошуки С. Лациса як приклад вперше виконаної економістом вдалої імплементації концепції НДП І. Лакатоса до економічної теорії. Підхід С. Лациса ґрунтується на твердженні, що всі теорії досконалі, недосконалі і монополістичної конкуренції в їх сукупності розглядаються складовою неокласичної НДП зі спільними «жорстким ядром», «захисним поясом» та «позитивною евристиком». «Жорстке ядро» становлять такі положення: максимізація прибутку; досконала інформація; незалежне прийняття рішень; наявність досконалих ринків. Методологічний статус елементів «жорсткого ядра» полягає у тлумаченні їх як метафізичних тверджень, що не можуть бути піддані запереченню емпіричним шляхом. До «захисного поясу» належать наступні допоміжні передумови: однорідність продукту; значна кількість ринкових суб'єктів; вільний доступ на ринок та вихід з нього [1, с. 247-249].

У нарисі К. Арнспергера і Я. Варофакіса [7] зміст неокласичної економічної теорії розкривається через три найважливіші аксіоми, які в сукупності, на думку авторів, становлять засновок усіх неокласичних теорій: методологічний індивідуалізм, методологічний інструменталізм та методологічна рівновага. Автори переконані, що неокласична економіка, незважаючи на її безперервні метаморфози, чітко визначена в термінах означених мета-аксіом, і це методологічне ядро лежить в основі усієї неокласичної будівлі – від теорії попиту-пропозиції та загальної ринкової рівноваги до сучасних модифікацій теорії ігор або теорії суспільного вибору. Методологічний індивідуалізм означає, що економіка в цілому досліджується на основі поведінки окремих економічних суб'єктів. Розгляд будь-якого соціально-економічного явища відбувається на основі аналізу поведінки окремих осіб, що вплинули на це явище, і лише за цілковитого розуміння логіки їх дій відбувається синтез знань, одержаних на індивідуальному рівні, для пояснення складних соціальних явищ. Це підтверджує, що ліберально-індивідуалістичні засади багатьох соціальних наук реалізовані також і в неокласичній теорії, де центром досліджень і пояснень залишається індивід. Разом з тим «людина економічна» набуває реалістичніших ознак – економісти мейнстріму дедалі частіше визнають тісне переплетіння соціальних структур та інтересів індивіда, соціальний контекст дій індивіда, розуміючи економічні структури як кристалізацію попередніх індивідуальних дій.

Зміст методологічного інструменталізму полягає у тому, що економічні суб'єкти діють відповідно до повністю визначеної системи переваг з метою досягнення бажаної мети. Автори стверджують, що всі види поведінки обумовлюються механізмами надання переваг як способами максимізації «переваги-задоволення». Неокласики відкидають припущення, що справжні переваги є фіксованими й екзогенними, визнаючи їх ендогенними і повністю визначеними. Останні два десятиріччя ознаменувалися спробами врахування в економічних моделях здатності до адаптації переваг економічного суб'єкта у відповідь на попередні результати. Третьою особливістю неокласичної теорії визнано аксіоматичне запровадження рівноваги, що використовується в якості епістемологічної відправної точки, але не забезпечує автоматичного врівноваження системи. Дослідники констатують, що питання про механізм досягнення рівноваги ніколи не було центральним для неокласичної теорії – зусилля теоретиків зосереджувалися на з'ясуванні того, на яку поведінку можна очікувати у стані рівноваги. Неокласика не може довести, що рівновага стане закономірним наслідком раціонального вибору індивідів, а тому зміщує дискусію в площину проблеми стійкості рівноваги.

Вчені наголошують, що ці мета-аксіоми, з одного боку, забезпечують успіх неокласики порівняно зі спробами альтернативних економічних обґрунтувань, а з іншого – провокують труднощі узгодження індивідуалізованої неокласичної теорії з реальними соціально-економічними подіями. Мета-аксіоми К. Арнспергера і Я. Варофакіса не підлягають перевірці дослідним шляхом – вони формують (так само, як і елементи «жорсткого ядра» – О.Н.) передумови для одержання знань, а не об'єкт пізнання. Однак надзвичайно важко уявити собі протилежну аналітичну картину: економічна теорія відкидає ці аксіоми і не враховує індивідуальну поведінку, не використовує рівновагу як відправну точку, а окремий індивід не діє відповідно до певної системи переваг. Подібно до того, як демократію вважають поганою системою влади, але найкращою з можливих, так само неокласика «розвинулася у кращий економічний аналіз, що узгоджується з ліберальним станом особи» [7].

Вважаємо парадоксальним, що відомі економісти і дослідники економічної думки надають дещо відмінного тлумачення змісту неокласичної ортодоксії – здавалося б, мейнстрим заслуговує на сталість, однозначність і несуперечливість формулювань. Проте питання ідентифікації «жорсткого ядра» неокласики, як бачимо, все ж виникають. В цілому тріада неокласичного «ядра» - методологічний індивідуалізм, повна раціональність, економічна рівновага – має значну варіативність інтерпретацій, кілька пояснень і розумінь навіть в межах самої неокласичної ортодоксії. Так, наприклад, повна раціональність передбачає дещо механістичний розгляд економічного суб'єкта як впорядкованого набору стабільних переваг і є найбільш «атакованим» елементом «ядра». Разом з тим існує низка неокласичних теорій, що використовують передумову обмеженої раціональності (наприклад, еволюційна теорія ігор), інтерпретуючи цю категорію або як антитезу повній

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

раціональності (посягання на «ядро») або ж як частковий випадок повної раціональності (лояльність).

Підсумовуючи, зазначимо наступне:

1. Первинний зміст парадигмального підходу Т. Куна та підходу на основі науково-дослідницьких програм І. Лакатоса поступово «розмиваються», до наукового вжитку активно долучаються їх симбіози, відбувається їх взаємопроникнення.

2. Неокласична парадигма останніми десятиріччями вважається близькою до вичерпання свого дослідницького потенціалу, проте адекватної заміни її, і це необхідно визнати, в силу різних причин, сьогодні не існує.

3. Детермінація «жорсткого ядра» неокласичної парадигми в цілому є відносно сталою, хоча й мають місце деякі відмінності його тлумачення, тоді як елементи «захисного поясу» піддаються постійній модифікації. Останнє відповідає логіці НДП і сприяє долученню до «орбіти» неокласичної ортодоксії значної кількості новітніх теоретичних розвідок, які, не зазіхаючи на постулати «жорсткого ядра», експериментують із твердженнями «захисного поясу».

4. Існує нагальна необхідність ретельної розробки та презентації елементів науково-дослідницьких програм усіх теорій, що претендують на звання наукової парадигми з метою їх класифікації та формування чіткішого уявлення про процеси внутрішньопарадигмальних змін та міжпарадигмальних взаємодій.

Список використаної літератури

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М.: НИ «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
2. Кун Т. Структура научных революций : Пер. с англ. / Т. Кун; Сост: В.Ю. Кузнецов. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605 с.
3. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки. – М.: Академический Проект, 2008. – 475 с.
4. Московский А. Смысл дискуссий о современных изменениях в экономической науке // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 131-140.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с. – (Серия «Высшее образование»).
6. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
7. Arnsperger, C. and Varoufakis Y. What Is Neoclassical Economics? // Post-autistic economics review. Issue № 38, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.paecon.net/PAERReview/issue38/ArnspergerVaroufakis38.htm>

А.О. Маслов, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ПАРАДИГМА СУЧАСНІЙ ОРТОДОКСІЇ

Процеси, що викликані інформаційно-технологічною революцією в найбільш економічно розвинених країнах, охопили всі сторони суспільства, перетворивши його із індустріального в постіндустріальне сервісно-інформаційне з відповідною йому економікою. Вступ людства в епоху інформаційно-технологічного розвитку обумовив неймовірне зростання значення нематеріальних факторів виробництва, зокрема, інформації, яка перебуває у постійному русі й розвитку, обсяги її зростають по експоненті, що породжує нові проблеми та необхідність їх дослідження. Відповідно актуальність питання впливає на активність вивчення феномену інформації та інформаційної економіки.

З розвитком інформатизації суспільства інформація стала найважливішою економічною категорією і джерелом додаткового доходу. Володіння релевантною системно організованою інформацією перетворюється в економічні переваги, що забезпечують перерозподіл природних ресурсів, праці і капіталу з відкриттям нових можливостей для всіх видів виробничої, економічної та фінансової діяльності. Різко зростає значення інформації і в інтелектуальній діяльності людей, які отримують можливість прийняття достатньо обґрунтованих складних рішень зі зниженням ризиків різного характеру.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. світ вступає в новий етап свого розвитку, який все частіше називається *інформаційним*. Інформацію можна розглядати як систему інваріантних (таких, що зберігаються) параметрів взаємодіючих процесів. З часу Н. Вінера визнано, що інформація є найважливішою властивістю матерії, виступаючи в якості *міри організованості систем*. В сучасному суспільстві інформація пронизує всі види діяльності людини – від виробничої, господарської-економічної, науково-дослідницької і включно до повсякденної побутової.

Перехід до виробництва інформаційних товарів і послуг змушує корінним чином трансформувати і соціально-економічні відносини. Властивості інформації та інформаційних продуктів значною мірою змінюють всі усталені уявлення про соціально-економічні інститути, що століттями тримались на матеріальних засобах виробництва. Закладені в основу інформаційної економіки складові виробничої системи потребують суттєвого перегляду на засадах нової парадигми ключових принципів організації суспільного життя з

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

позицій необхідності і важливості вивчення інформації та її різноманітних аспектів.

Зміни, що відбуваються в усіх сторонах суспільного життя, і, зокрема, в економічній сфері під впливом інформації як фактору виробництва, потребують відповідного теоретичного пояснення та методологічного обґрунтування, а інформаційна економіка вимагає якісно нового наукового підходу, тому що за нових умов наявні економічних теорій не в змозі розкрити багато її сторін.

Але стан економічної науки на рубежі ХХ – ХХІ ст. характеризується загальним визнанням значних проблем, і насамперед, у її панівному неокласичному напрямі. Світова економічна думка вже впродовж декількох десятиліть заявляє *про назрілу потребу розробки нової економічної парадигми*, створення нової методології осягнення суті сучасних змін в економічних процесах. На роль нової парадигми поряд з інституційно-еволюційним напрямом претендує також, і не безпідставно, *інформаційна парадигма*, яка в аналізі економічних процесів і явищ на перше місце поставила інформаційний фактор.

Теоретичне осмислення впливу інформації на економічні процеси відбувається в соціологічних концепціях постіндустріального та інформаційного суспільства, а також в *теорії інформаційної економіки*. Поява *теорії інформаційної економіки* з онтологічної точки зору є безпосереднім результатом суспільного розвитку на його постіндустріальній стадії і переростання в інформаційне суспільство з відповідною інформаційною економікою.

Становлення *теорії інформаційної економіки* як *інформаційної парадигми* почалося ще з 1960-х рр. і набуло подальшого свого розвитку в 1970–90-х рр., зокрема, починаючи з досліджень Я. Маршака, Ф. Махлупа, М. Пората. Подальший розвиток теорії інформаційної економіки відбувся в 1970–90-х рр., коли за кордоном з'явилась велика кількість монографій та наукових статей з тих чи інших аспектів становлення і функціонування інформаційної економіки.

Дослідження інформаційних проблем в економіці опирається на праці дослідників інформації з позицій фізики, теорії інформації, інформаціології А. Харта, К. Шеннона, Н. Вінера, М. Мак-Люена, Л. Бріллоена, Дж. Евері, О. Дьоміна, І. Юзвішина, В. Мунтіяна та ін. Включення інформації до сфери аналізу економічної теорії дало підстави Дж. Хіксу, П. Семюелсону, Дж. Дебре, а в подальшому іншим сучасним економістам, зокрема Дж. Акерлофу, М. Спенсу та Дж. Стігліцу – лауреатам Нобелівської премії 2001 р. (за розробку ідей теорії ринку недосконалої конкуренції), подивитися на теорію загальної економічної рівноваги дещо під іншим кутом зору, коли єдиним фактором, що визначає поведінку індивідів, є ціна, яка виконує головну інформаційну функцію.

Зрозуміло, що проблеми інформаційної економіки не могли обійти своєю увагою і вітчизняні дослідники, серед яких Н. Апатова, Ю. Бажал, В. Базилевич, В. Геєць, Ю. Зайцев, Т. Затонацька, П. Єщенко, П. Леоненко, Л. Мельник, В. Мунтіян, І. Пенькова, В. Плескач, В. Семиноженко, Л. Федулова, А. Чухно та ін., в працях яких аналізуються різноманітні аспекти

формування та функціонування постіндустріального, інформаційного суспільства та постіндустріальної сервісно-інформаційної економіки.

Теорію інформаційної економіки можна позиціонувати як нову парадигму наступним чином (рис. 1). На рисунку показано еволюцію економічної теорії у взаємозв'язку позитивного та нормативного аспектів. *З методологічної точки зору, на кожній хвилі висхідний відрізок свідчить про: домінування нормативного аспекту (теоретизування) над позитивним аспектом (емпіризм), тобто теоретизування відбувається при меншому значенні господарської практики, ніж на низхідному відрізку; домінування принципу «laisse faire, laisser passer», тобто безумовного економічного лібералізму при слабій ролі держави в економічних процесах (за винятком першої хвилі); переважання політики фритредерства над політикою протекціонізму в міжнародній торгівлі; спостерігається методологічна спадковість між попереднім і наступним висхідними відрізками хвилі.*

Також, на кожній хвилі низхідний відрізок свідчить про: домінування позитивного аспекту над нормативним, тобто на розвиток економічної теорії більший вплив, ніж на висхідному відрізку, відіграє господарська практика; відхід від домінування принципу «laisse faire, laisser passer» посилення ролі держави в економічних процесах; переважання політики протекціонізму над політикою фритредерства в міжнародній торгівлі; спостерігається методологічна спадковість між попереднім і наступним низхідними відрізками хвилі.

Поряд з цим, необхідно зауважити, що при побудові хвилеподібного малюнку для спрощення довелося вдатись до певного абстрагування деяких моментів. *По-перше*, спрощено перехід від висхідних відрізків хвиль до низхідних, враховуючи те, що на практиці вони, як панівні ортодоксії та їх теоретичні альтернативи (гетеродоксії) впродовж певного часу співіснують, поки не відбудеться зміна парадигм. Цей парадигмальний злам відбувається у верхній або нижній частині хвилі, на її зламі, свідчить про кризу в економічній теорії. Таким чином, у нижній і верхній частинах хвиль висхідні та низхідні її відрізки повинні перетинатися, з подальшим послабленням і зникненням однієї з них (попередньої, старої парадигми), і посилення, до повного домінування іншої (наступної, нової парадигми). *По-друге*, парадигмальна зміна, не залежно від того, відбувається вона в верхній чи нижній частині хвилі, супроводжується кризою в реальній економіці. *По-третьє*, зрозуміло, що не можна втиснути в один відрізок хвилі (висхідний чи низхідний) навіть методологічно близькі теоретичні системи, і тому, віднесення до того чи іншого відрізка перелічених теоретичних традицій здійснено з певною долею умовності, зокрема, наприклад, сучасної неокласичної ортодоксії, сучасного інституціоналізму.

Запропонована графічна модель еволюції економічної теорії дає можливість простежити логіку еволюції економічної теорії (нормативного аспекту) при переході від старої парадигми до нової, від ортодоксії до гетеродоксії і навпаки в той чи інший історичний проміжок часу за умов наявності плюралізму в межах економічної думки, а також чітко визначити

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

історичне місце теорії інформаційної економіки, у тому числі в межах нового кейнсіанства, як нової парадигми, потреба в якій давно назріла.

Господарська практика кінця ХХ – початку ХХІ ст. свідчить про те, що сучасна економічна ортодоксія вже давно терпить кризу, свідченням чого є міжнародні валютно-фінансові і економічні кризи, зокрема, 1997 р., і, особливо, криза 2008–2012 рр. Хвилеподібна схема показує, що на сучасному етапі розвитку світового господарства, коли сучасна неокласична ортодоксія (відрізок 8) впродовж тривалого часу не виконує покладену на неї функцію теоретико-методологічної основи для розробки і реалізації економічної політики в ході господарської практики, то це завдання повинні виконати економісти-теоретики за допомогою нової, альтернативної (гетеродоксальної) економічної теорії (відрізок 9).

Методологічно до сучасної гетеродоксії, яка вже давно переросла себе як таку і повинна зайняти місце сучасної ортодоксії, поряд з сучасним інституціоналізмом та еволюційною економічною теорією також з повним правом можна віднести і *теорію інформаційної економіки* (у тому числі і нове кейнсіанство). Низхідний відрізок останньої хвилі (відрізок 9) свідчить, що в сучасних умовах розвитку світового господарства при розробці економічної політики необхідно опираючись на теоретико-методологічні засади *теорії інформаційної економіки* як інформаційної парадигми, яка обумовлює, зокрема, посилення ролі держави в економічних процесах і явищах.

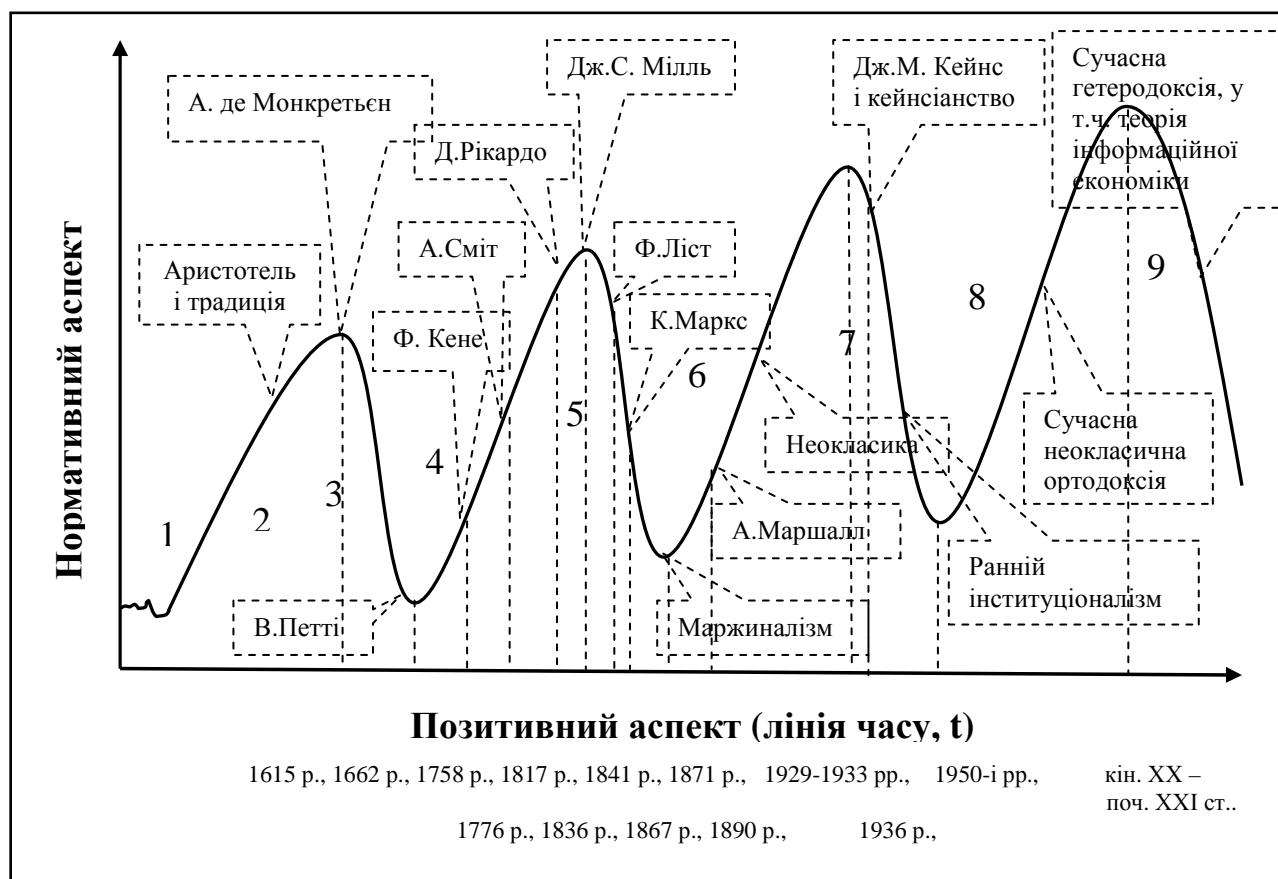


Рис. 1. Графічна розверстка позитивного та нормативного аспектів економічної науки [складено автором].

Про необхідність посилення ролі держави в економічних процесах свідчить хоча б той негативний досвід дерегулювання, що здійснювався в межах сучасної ортодоксії наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., і який призвів до реалізації цілого ряду шахрайських схем та банкрутств, наприклад, корпорація Анган та ін., про що говориться у «Буремних дев'яностих» Дж. Стігліца.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В. Базилевич, В. Ильин. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К.: Знання; М. : Рыбари, 2011. – 927 с.
3. Мунтиян В.И. Информациогенная парадигма / В. Мунтиян. – Киев: Издательство «КВІЦ». – 632 с.
4. Стиглиц Е. Джозеф. Информация и смена парадигмы в экономической науке. Нобелевская лекция 8 декабря 2001 г. / Мирская экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Т. V. В 2 кн. Кн. 2. – М. : Мысль, 2005. – С. 535–629.
5. Стиглиц Джозеф Юджин. Ревущие девяностые. Семена развала / Пер с англ. и примеч. Г.Г. Пирогова. Вступит. статьи Г.Ю. Семигина и Д.С. Львова. – М. : Современная экономика и право, 2005. – 424 с.
6. Тоффлер Э. Революционное богатство / Элвин Тоффлер, Хайди Тоффлер; – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569, [1] с. – (Philosophy).
7. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

П.В. Скотний, канд. екон. наук, доц.,
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В ПАРАДИГМАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: АСПЕКТ ВІРТУАЛІЗАЦІЇ

У роботах з економічної теорії в останні роки все більше і більше в різних аспектах вживається термін «віртуальна економіка». Віртуальна реальність виникає тоді, коли людина у своєму пізнанні відкрила середовище, неадекватне її тілесності, і змістом пізнання стало невидиме, невідчутне, неспівмірне з просторово-часовими параметрами, швидкостями і ритмами живого. Застосування електрики і магнітних полів, теорія відносності, розщеплення атома, винахід комп'ютерів, а тепер нанотехнології зробили нашим оточенням те, що в класичну епоху вважалося нематеріальним. Наука втратила наглядність і за багатьма властивостям перестала бути «реалістичною», тим самим зблизившись з метафізикою. Мислення, «перестаючи бути спогляданням, перетворюється на проектування, безперервно щось винаходить, створює нове, стосовно якого воно первинне» [3, с. 21].

Для економічної теорії і практики важливим завданням є пошук міри адекватності у визначеннях віртуального. Специфіка віртуального в економіці, з точки зору А.С. Гальчинського, є логікою руху від пізнаного – до непізнаного і знову до пізнаного, від реального (осмисленого теорією і практикою) – до віртуального (невідомого, незнайомого), а далі знову до реального (дійсного, видимого, зрозумілого). Відповідно до цього, «віртуальне постає як трансцендентна криза еволюції, як ще не пізнана реальність» [1, с. 64]. Для характеристики віртуального це дуже важлива ознака, оскільки пізнана і освоєна практикою реальність втрачає свою віртуальність. Хоча процес віртуалізації є перманентним, ніколи не зупиняється, він завжди пов'язаний з формуванням нового, невідомого (непізнаного). Зрозуміло, що економічна методологія у визначенні орієнтирів для пізнання постсучасної реальності не може не враховувати особливостей даного процесу.

Важливою є також асоціативність віртуального з альтернативністю щодо існуючого, сталого, відомого. Вона завжди пов'язана з розширенням предметного поля економічної діяльності, відбиває суперечність між існуючим і тим, що стверджується. Так, постекономічні (метаекономічні) процеси, зберігаючи ознаки усталеної (канонічної) економіки, виходять за її межі, не вміщуються у її сутнісні конструкції і в цьому сенсі несуть на собі ознаки віртуального. Головне ж у тому, що альтернативність постекономічної (метаекономічної) специфіки віртуальної економіки визначається тим, що домінувати в її основі починають ірраціональні начала. Така економіка пов'язана з виробництвом не матеріальних, а насамперед ідеальних цінностей

(інформації та знань), а її фундамент утворює не репродуктивна, а творча діяльність (праця), яка не підлягає стандартизації, формалізації, спрощенню, і пов'язана із саморозвитком особистості, з «виробництвом самого себе». Віртуальність економіки полягає і в тому, що в ній втрачається значимість вартісних визначень. Гроші перетворюються на суто умовну (віртуальну) реальність. Системні зв'язки віртуальної економіки реалізуються не на засадах конкуренції, а за принципами конвергенції, за логікою «складних горизонтальних, а не ієрархічних зв'язків» [1, с. 65]. Важливим визначенням віртуальної економіки є й те, що вона формується у межах кібернетичного простору, мережових інформаційних структур. Інакше кажучи, віртуальна за своїми функціями економіка є атрибутом «мережового суспільства», результатом інформаційної революції.

Аргументом на користь цього доказу є технічне розуміння віртуальної реальності як штучного тримірного образно-звукового відтворення предметних форм економічного буття (матеріального світу) у взаємодії з нашою свідомістю, включаючи її діяльність із стимуляції неіснуючого, уявного. Віртуальна реальність існує доти, доки продукується і сприймається суб'єктом, тобто «тут» і «тепер» [3]. Це відрізняє її від телевізійних і комп'ютерних програм, які розгортаються без реципієнта. У широкому значенні під віртуальною реальністю розуміється будь-яка інтерактивність у Мережі. А що може бути більш інтерактивним, ніж економічна діяльність?

Нові підходи до економіки в контексті віртуалізації створюються завдяки застосуванню електронних практик, які ґрунтуються на Internet, тобто цілого спектру Web-технологій управління, логістики, маркетингу до реального матеріального виробництва, основним ресурсом якого є енергія. Але Internet як один із видів віртуальної реальності володіє можливістю спонтанного програмування віртуальних подій, дії зворотних зв'язків, зміни віртуального середовища у відповідь на активність користувача, всі види віртуальної реальності, особливо умовність подій, які переживаються (у даному випадку в економічній діяльності). Включеність у життя Internet є «синтетичною», оскільки підпорядковується логіці програмування, посилянь, правил встановлених як його (Інтернету) розробниками, так і провайдерами, веб-дизайнерами, модераторами. У результаті в Інтернеті утворюється реальність одночасно технічна і природна, публічна і персональна, яка керується людиною і незалежна від неї. Світ Інтернету – це світ віртуального спостерігача і водночас світ, який охоплює всіх користувачів Інтернету. Це світ особистого поля і зусиль віртуального спостерігача, його віртуальне продовження і світ дії (поля) всіх інших користувачів» [6, с. 32]. Як свого часу поява міста (урбанізація) суттєво змінила можливості і характер поведінки та свідомості людини, викликавши, зрештою, до життя нового типу економіку, з її структурним ускладненнями, так і сьогодні аналогічні зміни зі свідомістю і життям людини та економічним буттям відбуваються завдяки Інтернету. Враховуючи даний аспект, не можемо говорити про «реванш» «старої економіки» над методами «нової», оскільки «інформації і знання дієві лише на

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

основі енергії» [4, с. 8]. Очевидно, річ не в протиставленні переваг «старої» і «нової» економіки, а в пошуку конструктивної зміни самого економічного процесу в умовах інформаційного суспільства.

У реальній практиці нинішня ситуація в економіці більшості країн Заходу демонструє переважальну чисельність працівників, зайнятих «виробництвом символів» (Інтернет – організація семіотична, оскільки дії за допомогою знаків, схем, символів), перевищує чисельність працівників, зайнятих у виробництві продукції «старої (традиційної) економіки. Враховуючи ці причини при аналізі механізмів економічних процесів, необхідно зважати на «залежність їхніх сутнісних визначень від швидкісних параметрів» [1, с. 66]. Своєю чергою, відповідно до швидкісних параметрів змінюються й сутнісні визначення економічної реальності. Вони докорінно трансформуються у зв'язку із відчутним прискоренням економічних процесів, їхнім функціонуванням у режимі онлайн, поглинанням економічного простору кібернетичним. Це можна простежити на прикладі фінансових деривативів, які вважаються нині основним чинником спекулятивних операцій на світових фінансових ринках. Увійшовши в комп'ютерні мережі, вони кардинально перетворюються, і, не повертаючись до попереднього стану, починають вести «власне життя». Упродовж миттєвості вони можуть багато разів змінити свою ідентичність, вартісну визначеність, ліквідність [1, с. 66]. Подібні трансформації, типові і для інших економіко-фінансових інструментів, дають підставу говорити про віртуальну економіку як «економіку Мережі».

У контексті сказаного, можна говорити про дві основні тенденції розвитку економічних процесів у «кібернетичному просторі». Перша пов'язана з прогресом, який забезпечують глобальна інформатизація і застосування «електронної практики» нової економіки («Інтернет», «Мережа», «комп'ютерна» і «віртуальна реальність»). Друга, яка базується на тій же мережевій інформатизації, пов'язана з розвитком нової глобальної фінансової економіки [2, с. 420]. Вона розходиться, не збігається з потребами традиційної конструктивної діяльності людини, тобто з потребами реальної економіки. Спекулятивні дії і акції на фінансових ринках мають за мету одержання прибутку без виробництва реальної вартості. Подібна реальність трансформує діяльний (виробничий) капітал у зону фінансово-інформаційних потоків, де цілі соціального розвитку підпорядковані кон'юнктурним інтересам фінансової олігархії [5], яка фактично є новим класом (стратою) підприємців, що відповідає сутності фінансової економіки.

Стосовно поглиблення процесів віртуалізації, то економіка «кіберпростору», тобто інформації та знань, економіка символів, цифрових знаків потребує принципово інших «оцінних» інструментів, зокрема чинної системи грошей і ціноутворення. Також інших механізмів виміру потребує система відносин, пов'язаних із творчою працею, яка в «умовах постіндустріальних трансформацій перетворюється на базовий ресурс розвитку. Творча праця взагалі не піддається редукції, а це – основа розвитку» [1, с. 68], – зазначає А.С. Гальчинський. Віртуалізація ж економічних процесів може бути осмислена лише в результаті творчого підходу, на якому і ґрунтується

методологія постмодернізму. Процес віртуалізації економіки є ствердженням якісно нових, конструктивних начал у житті. «Віртуалізація – це не повернення назад, не суспільний прогрес, не механічне заперечення реальної економіки, а її наповнення якісно новими, ще далеко не пізнаними нами ресурсами розвитку та зростання» [1, с. 68]. Віртуалізація розширює економічний простір, робить його значно гнучкішим, формує нову енергетику, орієнтує на створення більш досконалих механізмів подальшого розвитку людини і суспільства.

Віртуальна економіка – це, по суті, соціальна стратегія на основі новітніх інтелектуальних енергій, завдяки якій утворюється схема нового специфічного світопорядку. Її субстратом є не лише виробництво чи торгові операції, а операції системні, на основі мережево-фінансових та віртуально-інформаційних технологій, спрямовані на контроль над ринком і, у перспективі, – над усім суспільством. Головна їхня мета – перманентне одержання системного прибутку. Світ фінансової економіки, тобто економіки епохи «пост-», є «космополітичним модулем», співтовариством активних людей, поєднаних між собою проектом, контрактом, діловими зв'язками, засобами телекомунікації (мережі), які утворюють нові простори економічного буття.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
2. Ільїн В.В. Фінансова цивілізація / В.В. Ільїн. – К.: Книга, 2007. – 527 с.
3. Кутырёв В.А. Оправдание бытия (явление нигитологии и его критика) / В.А. Кутырёв // Вопросы философии. – 2000. – № 5. – С. 15-32.
4. Мясникова Л.А. Экономика постмодерна и отношения собственности / Л.А. Мясникова // Вопросы философии. – 2002. – № 7. – С. 5-16.
5. Неклесса А. Финансовый мир / А. Неклесса // МОСТ. – 2000. – № 40. – С. 6-7.
6. Новые информационные технологии и судьбы рациональности в современной культуре (материалы «круглого стола») // Вопросы философии. – 2003. – № 12. – С. 3-52.

О.М. Коваленко, канд. екон. наук, доц.,
здобувач докторського ступеня,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ПОТРЕБА У НОВІЙ ПОЛІТИЧНІЙ ЕКОНОМІЇ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ УСКЛАДНЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ФОРМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Трансформаційні процеси в економіці, пов'язані з глобалізацією світового господарства, роблять особливо актуальним вивчення тенденцій розвитку світового суспільства в новому столітті та викликають якісні зміни не лише в інституціональній структурі економічної системи, але й у всій системі важелів і чинників, які забезпечують її функціонування та розвиток. Такі зміни знаходять свій прояв відповідно у зміні цілей економічного розвитку, соціалізації всіх інституціональних форм економічного життя.

Економічна теорія, представлена мейнстрімом, виявляється неспроможною дати відповіді на проблеми, поставлені часом, пояснити сутність процесів, що відбуваються у суспільстві, та передбачити головні тенденції розвитку. Між тим, динамічний розвиток суспільства призводить до того, що зміни пов'язані не лише зовнішніми формами прояву, функціональними зв'язками, але й сутністю системи суспільно-економічних відносин. Все це обумовлює необхідність пошуку нових теоретичних підходів та методології, здатних надати адекватне висвітлення процесів, що відбуваються, та ефективного інструментарію впливу на них.

Політична економія нині є складовою частиною загальної економічної теорії. Відповідно, змінилося розуміння функції політичної економії як науки. Цю функцію можна характеризувати як пошук відповіді на питання: у чиїх інтересах здійснюється той або інший економічний процес. Інша складова частина економічної науки історично оформилася під назвою «економікс», її функцією є пошук відповіді на питання: як ефективніше здійснювати економічні процеси. Таким чином, як предмет політичної економії можна трактувати соціально-політичні відносини, а як предмет економікс – організаційно-економічні відносини. Дане твердження підводить до розуміння причин виникнення нової політичної економії як науки, що відповідає на питання: у чиїх інтересах у нових історичних умовах відбувається організація способу виробництва. Інакше кажучи, мова іде про розширення предмета політичної економії. Таким чином, прикметник *нова*, стосовно до політичної економії, означає трансформацію через розширення її предмета вивчення.

Питання про предмет науки – це завжди питання про наявність, характер певного простору в реальній дійсності, простору, закономірності якого не стали предметом інших наук. Складність визначення предмету нової політичної

економії як науки пов'язана з трьома основними обставинами. По-перше, відмова від іменування економічної теорії політичною економією і пропозиція перейти надалі до терміна «економікс» (Economics), декларовані А. Маршаллом в книзі з назвою «Принципи політичної економії» (1890 р.). І це не парадокс, а констатація спадкоємності наукового простору, в якому потім сформувався неокласичний напрямок економічної теорії, мікро- і макроекономіка, інституціоналізм та неоінституціоналізм. У цьому змісті виправдане ототожнення політекономії в широкому змісті із сучасною економічною теорією. Але тоді втрачають свою актуальність пошуки особливого простору для нової політичної економії. По-друге, у вітчизняних публікаціях ще зберігається традиція визнавати політичною економією винятково класику - А. Сміта, Д. Рікардо, трудову теорію вартості. По-третє, в зарубіжній літературі, коли мова йде про політекономію, звичайно маються на увазі дослідження економічних функцій держави, її ролі та наслідків у регулюванні економічних процесів або навіть тільки економічної політики як самостійної галузі економічної науки. Але, оскільки такі проблеми активно досліджуються в теорії суспільного вибору, то виявлення наукового простору для нової політекономії виглядає досить проблематичним.

В США та Великобританії саме теорію суспільного вибору називають новою політичною економією. Розглядаючи політичну економію як науку, що досліджує політичні проблеми економічними методами, Дж. Б'юкенен наголошував, що метою своєї теорії суспільного вибору (нової політичної економії) він поставив «розкриття економічної сутності відносин між особистістю та суспільством і, на цій основі, вироблення конкретних рекомендацій для політиків» [1, с. 110].

Інакше кажучи, нова політична економія, у такому розумінні, зосереджується на проблемах функціонування влади, держави, відносинах між ними та бізнесом. Право на існування такого підходу не викликає сумнівів, але економічний простір, який підлягає даному політико-економічному аналізу, при цьому значно звужується. Все ж сукупність економічних відносин, що традиційно складає предмет політичної економії, значно складніша і не зводиться до проблематики взаємовідносин бізнесу і держави.

Новій політичній економії методологічно близькі інституціональні теорії: традиційний («старий») інституціоналізм, неоінституціоналізм, нова інституціональна економічна теорія. Водночас слід зазначити, що у роботах багатьох представників нового інституціоналізму проблеми економічних відносин, їхній прояв у системі інтересів залишаються за межами дослідницької уваги. Але як би не ставилися інституціоналісти до проблем економічних відносин, саме поняття «інститут» у реальності нерозривно пов'язане з цими відносинами, адже інститути втілюють у собі загальне у поведінці людей (формування правил та норм), і в той же час є втілюваними у цій поведінці (підкорення правилам та нормам), тобто утворюють соціальний каркас суспільства, в рамках якого і відбувається діяльність людей..

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Отже, суспільство, соціальні групи створюють правила гри, обмежувальні рамки, «які організують взаємини між людьми». Очевидно, що в такий спосіб фіксуються сформовані економічні відносини й реалізуються певні економічні інтереси. В роботах інституціоналістів ця важлива обставина не обговорюється, залишаючись своєрідною «білою плямою». Таке обговорення можливо при синтезі інституціоналізму та нової політичної економії.

Разом з тим, аналіз сучасних економічних і соціальних процесів дозволяє більш предметно окреслити принципи економічної поведінки індивіда в рамках предмета нової політичної економії, які зумовлені мотивами, ціннісною орієнтацією та обмеженнями, що формуються інституціональним середовищем. Зокрема, у формулюванні Р. Нуреева предметом нової політичної економії є «вивчення політичного механізму формування макроекономічних рішень» [3], а на думку Чекмарьова В.В., предметом можна визначити «економічну поведінку людини у взаємодії із системою соціально-економічних інститутів, у результаті якої формується соціально-економічний статус індивіда, його рольові функції в цій системі, реалізується особистий творчий потенціал індивіда, конститууються і задовольняються його потреби» [4, с. 34].

Таким чином, дослідження економічних явищ і процесів нині зумовлює потребу у поєднанні категоріального та інституціонального рівня досліджень основних закономірностей, тенденцій і соціальних форм розвитку економіки та суспільства. Нова політична економія включає в поле предмета своїх досліджень, по-перше, ширше коло суб'єктів економічних відносин, по-друге, фактори економічного розвитку, породжені в умовах переходу суспільства від індустріального до постіндустріального, інформаційного. Тому в якості предмета нової політичної економії можуть бути визначені економічні відносини, що виникають з приводу використання нефізичного (людського, соціального) капіталу та продуктів виробництва у формі послуг.

Як бачимо, предмет нової політичної економії набагато ширше: він генетично успадковує традиції класичної політекономії, але має й ряд принципових відмінностей. Як і в класичній політекономії, у центрі досліджень перебувають економічні відносини і вираження їх через економічні інтереси. Спільним є й те, що за зовнішніми формами економічних процесів нова політекономія прагне виявити їх глибинну сутність, вона розкривається через аналіз економічних відносин і інтересів. Однак дослідження цих відносин і інтересів має враховувати нові економічні реалії. Вони вже не зводяться до функціонування трьох суб'єктів (землевласник, капіталіст, найманий робітник), а охоплюють більш складну сукупність економічних відносин між різними верствами суспільства, соціальними групами, підгрупами в різних галузях і регіонах. А об'єктами цих відносин виступають не тільки земля, капітал і праця, але й інформація, знання, інновації, інтелектуальні цінності.

Нині постає питання про напрямки та перспективи розвитку світового економічного співтовариства та окремих національних економік, формуючі регіональні взаємозв'язки та відносини. Разом з тим, очевидною є необхідність розкриття на вищому рівні закономірностей функціонування економічної системи, враховуючи сучасний розвиток техніки і технології, якість трудових

ресурсів. Чималий потенціал ефективнішого використання ресурсів закладений при процедурі прийняття рішень, реалізації економічної політики. Саме цим проблемам і присвячені дослідження нової політичної економії як науки.

Список використаної літератури

1. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики, 1994. – № 6. – С. 104-113.
2. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія, інституціональна методологія і проблеми дослідження сутності та функцій інституту економічної свободи / Ю.К. Зайцев // Научные труды Дон НТУ. Серия: экономическая. – Вып. 38-1. – С. 93-99.
3. Нуреев Р.М. Новая политическая экономия: становление и развитие / Р.М. Нуреев // Вопросы политической экономии. Научный электронный экономический журнал, 2012. – № 1(2). – С. 104-126. – Режим доступа vopoliteco.ucoz.com.
4. Чекмарев В.В. Нефизические объекты экономической науки (к вопросу о новой политической экономии) / В.В. Чекмарев. – Кострома, 1998. – 124 с.

И.В. Назаров, канд. экон. наук, доц.,
КНУ имени Тараса Шевченко

МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ПОСТУЛАТОВ «ЖЕСТКОГО ЯДРА» КЛАССИЧЕСКО-НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ, ИХ ОГРАНИЧЕННОСТЬ И ХРИСТИАНСКАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

1. Утверждения экономической теории, как и любой другой отрасли научного знания, всегда являются дедуктивными умозаключениями из ограниченного круга априорных постулатов, не подлежащих обоснованию в рамках самой науки. Поскольку экономическая теория изучает принципы организации хозяйственной жизни человеческих сообществ, постулаты, из которых она исходит (даже если экономтеоретики и не отдают себе в этом отчета) являются найденными за пределами экономической науки и принятыми ими на веру ответами на вопросы: «что есть человек?», «каким он должен быть?», «как должно быть устроено общество?» и т. п. Эта неизбежная «завязанность» науки о хозяйстве на те или иные антропологические и социальные идеалы, всегда формирующиеся в более широком, чем хозяйственная сфера, мировоззренческом контексте, усиливает актуальность тщательного изучения последнего, особенно в кризисные моменты, когда становится ясно, что принятая однажды парадигма экономических исследований перестает объяснять действительность. Именно это происходит сейчас с основными постулатами, формирующими «жесткое ядро» либеральных экономических теорий – англо-французской «классики» экономической мысли (физиократы, А. Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, Ф. Бастиа и др.) и выросшей из нее (после сделанной в конце XIX века маржиналистами «прививки» некоторых методологических приемов и теоретических акцентов) неоклассики.

2. Существует, на наш взгляд, два главных постулата, образующих «жесткое ядро» парадигмы экономического либерализма: абстрактный концепт экономического человека (*homo oeconomicus*) и философия «естественного порядка» (*l'ordre naturel des choses*). Эти два смысловых полюса ни на шаг нельзя оторвать друг от друга без ущерба для целостной, непротиворечивой картины социума: они являются глубоко комплиментарными «сторонами одной медали» либеральной парадигмы, неизменно всплывающими под разными именами на всех этапах развития экономтеоретической «ортодоксии» и словно «страхующими» друг друга. Ведь если допустить, что «экономический человек», наделенный лишь множеством «естественных прав» и не признающий над собой никаких авторитетов – ни Церкви, ни монарха, эгоистически действует среди миллионов себе подобных, то аксиомы «естественного порядка», «невидимой руки», «экономического равновесия» и другие, родственные им по содержанию, абсолютно логично вписываются в

картину мира. Все они выражают не более чем веру в наличие спонтанного рыночно-денежного механизма, способного автоматически сбалансировать результаты действий подобных субъектов с общественными потребностями в обход Божественного Промысла и государственного насилия. Неприятие подобной гипотезы в качестве постулата неизбежно влечет за собой или возвращение в рыночную экономику государства, призванного волевыми решениями гармонизировать хаос, инспирированный действиями экономических игроков по принципу «каждый за себя», или реабилитацию религиозно-этической мотивации экономического поведения. Либо государство должно вернуться и восполнить недостаток «естественного порядка» (как это предложил в свое время Дж. М. Кейнс), либо религиозно-этическая мотивация экономического поведения должна быть «реабилитирована» (и она вновь обретает научную легитимность в работах В. Зомбарта, М. Вебера, С. Булгакова). Но и первый, и второй теоретические ходы являются самыми жесткими вызовами «ортодоксальному» направлению экономической теории.

3. Представители немецкой исторической школы (прежде всего, В. Зомбарт и М. Вебер) и Дж. М. Кейнс сосредоточились на критике этих элементов «жесткого ядра» ортодоксии, взятых по отдельности, и, теоретически помножив их на «минус единицу», заменили «зеркальными» постулатами религиозно ориентированного «экономического человека» и «психологических законов» Кейнса, фактически отрицающих «невидимую руку» рынка. Но выборочно отрицая эти базовые положения классики и неоклассики, они смогли предложить лишь паллиативные теоретические решения, не способные наметить выход из системного кризиса экономического знания. «Диагноз» его болезни оказался намного глубже, чем отдельные ее симптомы, верно подмеченные М. Вебером и Дж. М. Кейнсом, – он уходил корнями в более широкий мировоззренческий контекст – в общий кризис европейской культуры в XVIII веке, стремительно терявшей христоцентричность. Секуляризирующаяся философия распадалась на узкие области знания, одной из которых стала «политическая экономия», вынесшая из «отчего дома» нехитрый методологический скарб, впоследствии названный С. Н. Булгаковым «наивными догматами экономизма». Они-то и стали «минами замедленного действия», заложенными в самый фундамент молодой науки.

4. Поэтому для преодоления кризиса экономического знания необходимо проанализировать генетическую укорененность двух основных положений ортодоксальной парадигмы в философии деизма и вытекающей из нее механистической картине мира, а также в натуралистической трактовке человека, который со времен Ренессанса постепенно переставал осмысливаться с позиций с христианского учения об образе Божиим и первородном грехе. Если быть кратким, то «экономический человек» А. Смита восходит к натуралистической антропологии европейских гуманистов, утверждавших, что человеческая природа сама по себе, т. е. вне всякой связи с Богом, полноценна, творчески сильна, не повреждена первородным грехом, но при этом не возвышается над общими законами мироздания, всецело включена в систему

мира и однородна с ним. С другой стороны, само понимание мироздания основывалось с XVIII века на философии деистов, признававших Бога в качестве Творца, но не в качестве Промыслителя и Спасителя человека и мира: «Философы Просвещения разработали понятие о Боге как о часовщике: он привел в движение часы, но дальше они уже идут сами» [1, с. 44]. В эту мировоззренческую систему координат прекрасно вписывались и «экономические человеки», все эгоистические устремления которых, по мнению физиократов и А. Смита, подлежат спонтанной коррекции и оптимизации в силу «естественного порядка вещей».

5. Первые «подземные толчки», расшатывающие либеральную парадигму, можно уловить еще в теории народонаселения Т. Р. Мальтуса, настаивавшего на ограниченности средств существования при неограниченном росте населения. Оказалось, что «естественный порядок» может мало напоминать пасторальные картины «экономических гармоний», он может быть весьма разрушительным и, скорее, походить на хаос.

6. Однако подлинную, хотя и недооцененную с точки зрения глубинных мировоззренческих следствий, революцию в экономическом познании произвел К. Менгер, проведший теоретический водораздел между хозяйственной и нехозяйственной сферами, отнеся к экономическим благам только те, потребность в которых превышает их доступное в данный период количество [2, с. 510]. Таким образом, выдвинув *дефицитарность* как всеобщий онтологический горизонт сферы хозяйственного, т. е. той сферы, где благам вмещается ценность, маржиналисты по сути поменяли оптимистическую мировоззренческую установку, довлевшую над экономической наукой со времен Просвещения: теперь ценность, богатство стали рассматриваться на фоне бездны тотального дефицита ресурсов, в принципе не перекрываемого теми приращениями благ, которые способна дать экономика.

7. Нависающий над хозяйственной сферой «горизонт» дефицита, превращает, по мнению Р. М. Нижегородцева, конкурентную борьбу «экономических человеков», каждый из которых стремится максимизировать индивидуальную целевую функцию в «игру с фиксированной суммой». «Это значит, что частные агенты создают друг для друга помехи самим фактом своего существования», – замечает Р. М. Нижегородцев, акцентируя внимание на том, что маржиналисты «трепетно относятся к вещным благам в силу факта их ограниченности и весьма расточительно относятся к людям – единственному ресурсу, бережливое отношение к которому нерационально» [3, с. 87].

Если сумма ресурсов фиксирована, а целевые функции игроков устремлены в бесконечность, последние запрограммированы на постоянный конфликт, склонны к оппортунистическому поведению, опровергающему либеральную идеологию «спонтанного порядка». При таком исходном положении вещей теоретически возможны несколько вариантов развития ситуации. Один из них очертил Мальтус, а ныне он представлен сторонниками доктрины «золотого миллиарда». Для тех же, кто не готов солидаризоваться с их несколько циничными сценариями, существуют различные теории прогресса – красивые сказки о «молочных реках и кисельных берегах» (коммунизм,

постиндустриализм, информационное общество). Суть их в том, что ограниченность ресурсов может быть искусственно преодолена, и это гармонизирует интересы всех игроков. Поскольку эти сказки не очень эффективны, существуют более тонкие попытки «обмануть природу» – умножение денежных знаков, ценных бумаг, появление деривативов и тому подобных финансовых симулякров. Манипулирование ими призвано создать у игроков иллюзию бесконечного роста, якобы способного ослабить жесткую фиксированность суммы доступных ресурсов и тем самым несколько разрядить конфликт, отстрочить неминуемое сползание в хаос. Как известно, подобное оппортунистическое поведение целых правительств и мощных финансовых институтов, оказавшихся неспособными отвечать по своим обязательствам, терпит фиаско, а вместе с ним сходит на нет и последний взлет либеральной идеологии неоконсерватизма на Западе.

8. Какова же христианская альтернатива исчерпавшей себя парадигме «естественного порядка»? Она по-прежнему может быть сведена к формуле «Творение – падение – Спасение», из которой для социально-экономических наук наиболее актуально учение об образе Божиим в человеке, о первородном грехе и Спасении. Человек создан по образу Божию, исключаящему порабощенность зависимостью от удовлетворения своих низших потребностей. Но в Адаме человек пал. И эта катастрофа изменила его природу и весь мир. С этого момента человек неслучайно поставлен в условия ограниченности ресурсов, главным из которых является смертность, т. е. ограниченность временного горизонта его телесного существования. Наличным положением вещей человеку поставлена задача поиска выхода из великой аномалии его собственного и вселенского бытия, которую уж никак нельзя безоговорочно признать «естественным порядком вещей». Да, элементы порядка в мире есть, но в конце концов вселенский разлад в момент смерти торжествует над каждым из нас и, чувствуя себя «покойниками на каникулах», мы действительно зачастую относимся друг к другу как «экономические люди», видя в ближнем не образ Божий, но средство максимизации собственной выгоды. Такими мы являемся, но не такими мы призваны быть: мы должны осуществить великий исход из сложившегося аномального положения.

9. Этот выход мы можем обрести только во Христе, Который есть дверь в новый порядок бытия, где снимаются все ресурсные лимиты и, прежде всего, – лимит смертности, конечности человеческого существования, к тому же обремененного потребностями, по каждой из которых мы одеты в «смирительную рубашку» ограниченности соответствующих благ. Лишь в Богочеловеке Христе все лимитирующие человека условия смертного существования сняты. Но для того, чтобы наследовать одержанную Христом на Кресте победу над смертью и мировым хаосом, мало быть «экономическим человеком», уповающим на «естественный порядок».

Список использованной литературы

1. Йоост ван Россум. Церковь и секуляризм: возвращаясь к богословским размышлениям о. Александра Шмемана // Христианская мысль. – 2009-2010. – № 5. – С. 43-46.
2. Історія економічних вчень: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
3. Нижегородцев Р. М. Метафизика экономической науки: на пороге информационного переворота // XXI век: Интеллект-революция / Под ред. Ю.М. Осипова, Е. С. Зотовой. – М., К., 2012. – С. 82-89.

В.І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.,
Л.В. Діденко, канд. філософ. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

НОВА ПАРАДИГМА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: ОСНОВИ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Нове тисячоліття – нові явища, процеси і виклики, що потребують пояснення, витлумачення і відповідей. Сьогодні країнова економіка не є тією економікою, що була вчора і/або в ХХ сторіччі загалом. Нинішня економіка потребує, можливо, не стільки нового, скільки інакшого бачення, сприйняття і розв'язання проблем, передбачення майбутнього. Нині їх пропонують, але на основі знання, що утримують у собі теорії і практики не майбутнього, а минулого – сторіч і навіть тисячоліть. Тому важко не погодитися з твердженням російського дослідника-економіста Ю. Яковця, що нині падає авторитет економічної науки (економічної теорії зокрема), «яка виявилася нездатною ані передбачити глибокі кризи, ані поставити їм достовірний діагноз, ані запропонувати надійний шлях руху в майбутнє» [1, с. 9].

Наразі є дві проблеми. Перша проблема: визначити вектори і шляхи розвитку економіки в теперішньому та майбутньому. Друга проблема: здійснити методологічні зміни в самій економічній теорії задля перетворення її на дієву, а значить й авторитетну, економічну науку. Розв'язання останньої проблеми автоматично зніме і першу, оскільки така наука здатна бути дороговказом країновій економіці. Тому необхідно віднайти шляхи і способи оновлення методології економічної теорії, що уможливить її перетворення на дієву науку, здатну забезпечити розвиток економіки задля культуро-соціо-економічного процвітання людини, народу країни і людства загалом.

У наших розмірковуваннях щодо перетворення в економічній теорії зупинимось на двох аспектах методології.

1. Методологічна основа економічної теорії. Дану основу можна визначити, з нашого погляду, виявивши витоки економіки як об'єкта економічної теорії. По суті, необхідно визначити хто і/або що створив/створило економіку – людина, природа, культура чи дещо інше. Економіка з'явилася як домогосподарство. Таким домом поставала сім'я [2]. На той час сім'я і культура були одним цілим. А це означає, що економіка як організація домогосподарства, виникла і розвивалась у межах культури сім'ї. Вона бере свої витоки з культури, «з'їтканної» людьми як членами окремої сім'ї. Тому економіка є результатом культури людей як Акторів, а конкретніше – їхніх культурних цінностей. Звідси висновок: економіка як і сама культура постає не природним, а штучним утворенням. Проте природа, природне має суттєве впливання на культуру загалом та економічну культуру зокрема.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Логіка наших розмірковувань уможлиблює розуміння економіки як культури. Економічна культура, у свою чергу, постає основним методом пізнання усіх явищ, процесів і феноменів, які вже є і які з часом з'являться в економіці. Отже, методологічною основою сучасної економічної теорії як дієвої науки має постати економічна культура.

2. Поняттєво-категорійний апарат економічної теорії. Відомий український учений А. Чухно наголошує, що розв'язання методологічних питань пов'язане передусім з розвитком категорійного апарату. «Чим глибше теорія розкриває зміст понять, категорій, законів, їх пізнавальні, гносеологічні можливості, тим більше її методологічне значення» [3, с. 87].

Поняттєво-категорійний апарат сучасної економічної теорії необхідно, з нашого погляду, проаналізувати щодо необхідності кожної складової для пояснення існуючого і прийдешнього в економіці країни. До поняттєво-категорійного апарату сучасної економічної теорії слід включити такі важливі поняття: «Актор», «інтелект», «природний інтелект», «штучний інтелект», «розум», «розум людини», «розум машини», «знання» (живе та уречевлене/упредметнене), «культура», «економічна культура», «культура як системний ресурс», «культурний капітал», «довіра», «інтелектуально зорієнтована економіка», «глобалізування», «інтелектономіка» та інші. Названі поняття-категорії уможлиблюють пояснення тих чи тих нових процесів і явищ, що з'являються в складному економічному світі. На нашу думку, необхідно поглянути з майбутнього на існуючі поняття-категорії економічної теорії і відповісти на запитання: чи доцільно їх використовувати в сучасній економічній теорії для пояснення та аргументування тенденцій, векторів, шляхів розвитку країнової економіки? Наразі йдеться про такі поняття: «праця», «вартість», «капітал», «виробництво», «економіка», «нова економіка», «інформаційна економіка», «знаннева економіка», «глобалізація» тощо. Проте не слід приймати поспішливого рішення щодо відмовляння від тих чи тих понять, які вже не одне століття використовують в економічній науці. Можливо потрібно уточнити зміст таких понять і продовжувати їх використовувати в економічній теорії. У процесі удосконалення поняттєво-категорійного апарату економічної теорії має відбуватися діалектичне знімання: залишаються тільки ті поняття-категорії, що виявилися життєздатними для «роботи» нині та в майбутньому [4]. Необхідно включати до існуючого поняттєво-категорійного апарату економічної теорії і ті поняття-категорії, що зорієнтовані тільки на майбутнє, і пропонувати витлумачення їх сутності і розуміння значущості.

Наші розмірковування уможливили такі висновки: 1) методологічною основою сучасної економічної теорії має постати економічна культура; 2) нова методологічна основа сучасної економічної теорії потребує удосконалення поняттєво-категорійного апарату шляхом включення нових понять; уточнення змісту існуючих понять, необхідних для теперішнього та майбутнього; відмовляння від понять, що втратили свою потрібність; 3) нова методологічна основа сучасної економічної теорії об'єктивно зумовлює необхідність зміни її парадигми.

Список використаної літератури

1. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
2. Кондрашова-Діденко В.І. Інтелектуально зорієнтована економіка / В.І. Кондрашова-Діденко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2009. – № 109. – С. 56-59.
3. Чухно А.А. Економічна теорія: [у 2-х т.] / А.А. Чухно. – К.: ДННУ АФУ, 2010. – Т. 1. – 512 с.
4. Кондрашова-Діденко В.І., Діденко Л.В. Інтелектуально-категорійно-поняттєвого апарату політекономії / В.І. Кондрашова-Діденко, Л.В. Діденко // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 107-114.

О.В. Красота, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

За останні декілька десятиліть економічна теорія зазнала значних змін, підвищилися стандарти її досліджень, якість та кількість емпіричного матеріалу, відбулося її поєднання із останніми досягненнями в галузі математики. Разом з тим в економічній науці, з одного боку, почали виявлятися негативні тенденції, зумовлені недооцінкою значущості теоретико-економічного знання та применшенням його методологічної ролі, а з другого – відбувається нарощення методологічних труднощів самої економічної теорії, а її моделі та методи не завжди стають більш адекватними реальній дійсності. Таке протиріччя може призвести до кризи економічної науки, якщо до неї не змінити якісні підходи.

Поняття економічної теорії складне, багаторівневе і багатогранне. Протягом довгого періоду свого розвитку вона постійно збагачувалась новими знаннями, предмет її дослідження постійно розширювався і уточнювався. Можна навести найважливіші визначення предмету економічної теорії, що виробилися протягом розвитку людства. Отже, економічна теорія - це наука про домашнє господарство, управління домом і майном (давньогрецькі філософи); державну, національну економічну політику (А. Монкретьєн); закони, що керують розподілом суспільного продукту (Д. Рікардо); управління народним багатством, а також матеріальний добробут людей, оскільки він залежить від держави (С. Сімонді); закони, які керують виробництвом, обміном та розподілом матеріальних благ, про взаємодію виробничих відносин і продуктивних сил (К. Маркс і Ф. Енгельс); соціальні закономірності (М. Вебер); розвиток інститутів, матеріальні потреби й інтереси для досягнення добробуту людей (інституціоналісти); проблеми влади (Дж. Гелбрейт); природу людського духу, енергійність нації, проблеми мотивації людей (історична школа й інституціоналізм); суспільні відносини у межах господарської діяльності (М. Туган-Барановський); ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення безмежних потреб людей (К.Р. Макконнелл та С.Л. Брю) тощо.

Залежно від обраного підходу змінювались як власне предмет економічної теорії, так і методи її дослідження. Разом із тим слід визнати, що пріоритетне місце у визначенні змісту того чи іншого феномену економічного буття належить практиці. Вона є не просто критерієм істини, а виступає рушійною силою сучасної цивілізації. Саме тому в сучасних умовах глобалізації економічних процесів предметна сфера економічної теорії «еволюціонує в напрямку розширення й ускладнення її проблематики, залучення до наукового

дослідження додаткових пластів соціально-економічних відносин, врахування багатомірності їх взаємодії і визначення людини як центру економічної системи» [1, с. 21].

Сучасний стан економічної теорії характеризують наступні факти:

- удосконалення математичного інструментарію. Дійсно, математичний апарат символів і формул став за останні півстоліття мовою економіки. Як будь-яка професійна мова, він дозволяє економістам більш ефективно спілкуватися між собою, не витрачаючи часу на пояснення того, що вони мають на увазі;
- накопичення емпіричних даних. Лавиноподібне нарощення економічної інформації для її подальшого опрацювання стає можливим завдяки розвитку комп'ютерних технологій, стандартизації національних рахунків та удосконаленню методів економічних розрахунків, введення в аналіз нових вимірювальних показників (наприклад, індексу інфляційних очікувань, кредитних рейтингів країн тощо), створення потужних дослідницьких відділів в таких міжнародних організаціях, як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд тощо;
- колективний характер узагальнюючих робіт. Останнім часом все рідше здійснюються та є менш успішними спроби створення всеохоплюючих економічних теорій. Наразі намагаються систематизувати економічні знання в багатотомних серіях оглядових праць або колективних монографіях, в яких приймають участь десятки авторів, що відображають різні точки зору й використовують різноманітний інструментарій. Принцип єдності економічної теорії поступається принципу співіснування конкуруючих концепцій. Так, ректор Російської економічної школи (РЕШ) С. Гурієв зауважує, що якщо у кімнату помістити двох економістів, то отримаємо дві точки зору, якщо ж один з цих економістів – Лорд Кейнс, то отримаємо їх три і «тільки в економіці можна отримати Нобелівську премію за протилежні точки зору» [2, с. 293-294];
- абстрактність економічних моделей. Дійсно, світ навколо та економіка настільки складні й динамічні, що без спрощень, узагальнень і абстракції просто не можна зрозуміти, що насправді є важливим. Як дотепно вказувала ще у 1962 р. одна з видатних економістів – Джоан Робінсон, безглуздо створювати карту масштабу 1:1. Тобто надмірна конкретизація є недоречною. Абстрактні ж моделі не настільки віддалені від реальності, як може здатися на перший погляд, вони можуть відповісти на цілком конкретні і важливі питання;
- охоплення економічною теорією нових сфер життя. Дійсно, економічна наука проникає у все нові й нові сфери буття, знаходить нові галузі застосування. Зокрема, ідеї інституційної школи частково формалізуються в теорії контрактів, присвоєння ренти та еволюційної теорії ігор. Експериментальна економіка як новітній розділ економічної науки намагається перевірити в «лабораторних умовах» основні постулати економічної поведінки господарських суб'єктів.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Критерієм досконалості певної економічної теорії (школи, моделі, концепції) виступає її здатність протистояти кризовим явищам. Саме останні завжди були передумовою для теоретичних проривів в економічній науці.

Сучасна глобальна криза, що охопила все суспільство, виявила суперечності та диспропорції не лише в розвитку реального сектора економіки, але й у самій економічній теорії. Виникла потреба переходу від панування і почергової зміни одноконцептуальних підходів до багатоконцептуальної теорії. Причому остання «має увібрати в себе всі досягнення світової економічної думки, головні напрями й альтернативні позиції, відбиваючи різні аспекти і фрагменти всесвітньо-історичного процесу пізнання економічної картини світу. Але вона має бути не механічним поєднанням аспектів і фрагментів пізнання економічної дійсності, а розумінням її багатоманітної цілісності» [3, с. 6]. Сферу дослідження економічної теорії не слід обмежувати виключно питаннями соціально-економічного та демографічного характеру, а додати і розглядати на якісно новій основі екологічні, сировинно-продовольчі, паливно-енергетичні, геополітичні та культурні проблеми та аспекти, їх зв'язок та вплив на економічне життя. Вбираючи в себе вплив суміжних неекономічних чинників (природи, екології, політики, техніки і технологій, історичних традицій, менталітету) сучасна економічна теорія має надати нові можливості для осмислення новітніх нестандартних ситуацій як в глобальному, так і в локальних економічних просторах.

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасна економічна теорія має постійно зростаючий і складний емпіричний матеріал, користується ґрунтовним математичним інструментарієм тощо, що в сукупності має гарантувати безкризовий розвиток економіки і суспільства протягом достатньо тривалого проміжку часу. Проте економічна дійсність надто складна, а швидкість змін в ній випереджає темпи її вивчення сучасною економічною наукою. Для того, щоб економічна теорія не відігравала роль наздоганяючого фактору відносно до економічного життя, необхідно розширити сферу її дослідження відповідно до вимог часу й забезпечити міждисциплінарну сполученість з іншими галузями знання.

Список використаної літератури

1. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. - 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
2. Гуриев С. Мифы экономики: Заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики / С. Гуриев – 3-е изд., переработ. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 295 с.
3. Гриценко А.А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом // Економічна теорія. – 2012. – №1. – С. 5-20.

Н.Л. Савицька, канд. екон. наук, доц.,
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна

ХОЛІСТИЧНИЙ ПЕРСОНАЛІЗМ В СТРУКТУРІ СУЧАСНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ПАРАДИГМИ

Сучасна парадигма господарського розвитку вибудовується навколо постнекласичної науки, відмітною рисою якої є суб'єктність нової наукової раціональності. Динаміка господарського розвитку визначається конвергенцією індустріальних та постіндустріальних тенденцій, які контурно можна звести до наступного. Відбувається нарощення потенціалу впливу знань, інформації, творчості людини як суб'єкта господарської діяльності на перебіг суспільного відтворення, що визначає постринкові трансформації; укорінення інформаційно-мережних структур у традиційному матеріальному виробництві, що сприяє підвищенню його ефективності та економічній глобалізації; створення ґрунтовної матеріально-технічної бази відтворення основного ядра нової економіки – креатосфери, тобто сфери духовного, соціального відтворення людського потенціалу. Указані тенденції виявляються у формуванні економіки знань, яка може вважатися прообразом постіндустріальної економіки. Особливість економіки знань полягає в тому, що її головні ресурси – знання, інформація, на відміну від всіх інших ресурсів не мають вичерпності та, поглинаючись у споживанні, забезпечують зростання суспільної цінності.

Методологія економіки знань лише формується, але вже зараз є зрозумілим те, що революційне багатство сучасного суспільства криється у багатстві людської особистості, отже розвиток економіки підпорядкований розвитку людини. Такий поворотний пункт у господарській діяльності вимагає оновлення методології дослідження ролі людини у зароджуваній економіці. Мова йде про процес олюднення не лише економічної діяльності, а й економічної науки, відродження її гуманістичних начал, повернення їй статусу моральної науки. А. Гальчинський наголошує на тому, що в такій економіці засоби і мета розвитку взаємно поглинаються, людина, виступаючи як безпосередній носій інформації та знань, як основний виробничий ресурс та провідна форма багатства, реалізує себе не лише як суб'єкт, а й як безпосередній об'єкт виробничого процесу. Тобто, йдеться про формування методології загальноцивілізаційного процесу, в якому універсальний розвиток людини, продуктивні сили індивіда, багатство людської особистості, людських сил виступають як мета та кінцевий результат суспільного виробництва [1, с. 30-36]. Пропонується оновлення методологічного індивідуалізму принципами теоретичного гуманізму [1, с. 182].

На наш погляд, сутність такого оновлення полягає у розвитку методології персоналізму. Концепція персоналізму бере свої витoki із християнської філософії, відповідно до якої особистість та її духовні цінності визнаються найвищим смислом цивілізації. Е. Мунье вважав, що становлення людини-особистості співпадає із загальнолюдським рухом історії до цивілізованого способу буття, культури та духовності [2], що стає особливо актуальним за умов переходу до постіндустріального суспільства. Персоналізм має різні розгалуження від теологічної етики до онтологічного персоналізму, в рамках якого він набуває загальноаксіологічного значення у відображенні процесів включення творчої сили людини в історичний розвиток.

Застосування в економічній теорії методологічного персоналізму здійснено А. Грималюком щодо дослідження сучасного економічного розвитку. Методологічний персоналізм у концепції цього автора виступає як синтез методологічного індивідуалізму неоавстрійської школи та марксистського методологічного колективізму. Цей методологічний принцип визначається на основі методологічного індивідуалізму із визнанням пріоритетів становлення та розвитку, заснованого на максимальному розкритті сплячих у людині творчих сил її особистості [3, с. 42].

Погоджуючись у цілому із провідним значенням творчих сил особистості у розвитку економіки і суспільства, слід зазначити обмеженість потенціалу методологічного індивідуалізму в умовах становлення глобальної економіки знань. Методологічною основою господарської поведінки людини за цих умов, на нашу думку, може стати холистичний персоналізм як синтез принципів холізму, персоналізму та креативного індивідуалізму (тобто індивідуалізму, одухотвореного ідеєю іманентної креативної активності особистості). Відомі принципи індивідуалізму та холізму за умов становлення економіки знань одержують нове звучання, пов'язане із визнанням неповторності та максимальної цінності особистості, творчого начала людини цілісної, а не образами *Homo economicus*, *Homo sociologus*, *Homo institutus* – людини абстракції. Індивідуалізм утверджує пріоритет свободи та неповторності окремої людини, з цієї позиції людина як суб'єкт господарської діяльності є завжди індивідуально-емпіричним суб'єктом, а її свобода – передумовою розвитку творчості. Методологічний індивідуалізм акцентує увагу на утилітарному егоїстичному інтересі, що заперечується постринковими тенденціями у економіці знань, та абсолютує раціоналізм у цьому сенсі, тобто як розрахунок зиску та втрат з метою досягнення власного інтересу, що дуже складно піддаються оцінці в креативній економіці.

Крім цього, людина у господарських відносинах завжди відображає конкретно-історичний час та простір свого існування, отже вона є відбитком соціуму, в якому постає суб'єктом суспільства – людиною соціалізованою – *Homo sociologus*, яка виконує роль, санкціоновану суспільством. Поряд з обмеженнями суспільними нормами і правилами, господарська поведінка людини визначається впливом організаційної культури, механізмом координації економічної діяльності, суб'єктивною обґрунтованістю дій, поінформованістю, навичками, традиціями господарювання, що дозволяє її

розглядати як *Homo institutus* [4]. Людина інституційна найбільш гнучка модель господарської поведінки, яка дозволяє включати в аналіз обмежену раціональність, ірраціональність, опортунізм поведінки, зміну переваг (цінностей) і обмежень (економічних, інформаційних, морально-етичних та соціально-правових). На нашу думку, дана абстракція найсприятливіша для модифікації холістичного погляду на поведінку людини у економіці знань.

За умов становлення глобальної економіки знань зростає взаємообумовленість розвитку людини, суспільства та економіки, яка полягає у холістичних (цілісних) зв'язках індивідуального і соціального, соціального і духовного, об'єкту і суб'єкту. Творчість із елітарної діяльності у сфері культури перетворюється у необхідну умову господарської діяльності зі створення можливостей розвитку особистості та суспільства. Творча активність обумовлюється не економічною необхідністю чи раціональністю, а конструктивною напруженістю, іманентною креативною властивістю природи людини. Принцип персоналізму абсолютує творчу активність, яка пробуджена із потенційної потреби-здатності людини до розвитку, тобто творіння нового буття і свідомості. Людина у цій методологічній конструкції виступає найменшою неподільністю світу, в якій виявляється причинна цілісність світу, що визначається морфологічним полем її духовно-творчої активності, в якості якого виступає персональний габітус.

Персональний габітус формується під впливом певної культури, в лоні якої створюються, накопичуються, розвиваються матеріальні, духовні та соціальні цінності, які в сукупності формують умови діяльності суб'єкта та її спрямованість. Сукупний соціальний та культурний капітал утворює каркас господарської поведінки. Таким чином, сукупність усіх цінностей формує сутність людини у будь-якому прояві: як фактора економіки, рушійної сили та суб'єкта діяльності й розвитку. Поряд з цим культурні та правові норми виступають імперативними цінностями, які доповнюють сутнісне належним.

Виписати умовну формулу холістичного персоналізму можна в такий спосіб. Оновлений персоналізм є результатом свободи, ініціативи індивіда, помножених на одухотворений творчий потенціал особистості плюс сприятливе соціально-економічне, інституційне середовище його розвитку.

Такий погляд дозволяє представити людину у господарстві як холістичну особистість, яка у своїй діяльності поєднує принципи свободи волі, продиктовані власними інтересами (включаючи максимізацію зиску та прагнення до самореалізації) та деонтологію вибору, детермінованого суспільними та соціально-економічними інститутами (включаючи морально-етичні, правові імперативи). Ціннісні основи поведінки людини лежать в цивілізаційній парадигмі господарського розвитку. Саме наявність специфічних культурних цінностей становить перепону процесам модернізації та імплантації інститутів. Не дивлячись на процеси уніфікації цінностей, викликані глобалізацією, інституційні відмінності між країнами впливають на темпи та напрямок їхнього розвитку, так індустріальна Америка навіть не нагадує індустріальну Англію чи Німеччину, не кажучи вже про Польщу.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленій розробці холістичного персоналізму в обґрунтуванні принципів господарського розвитку в умовах становлення економіки знань.

Список використаної літератури

1. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: «Адеф-Україна», 2010. – 572 с.
2. Мунье Э. Манифест персоналізма / Э. Мунье. – М.: Прогресс, 1999. – 584 с.
3. Грималюк А.В. Методологический персоналізм как принцип исследования современного экономического развития / А.В. Грималюк // Социальная экономика. – 2007. – № 1-2. – С. 41-52.
4. Homo institutus – Человек институциональный: монографія / Под ред. д.э.н. О.В. Иншакова – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. – 854 с.

П.Г. Соломянюк, канд. екон. наук, доц.,
КНУ имени Тараса Шевченко

КАПИТАЛ И НАЕМНЫЙ ТРУД В ПОСТКАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Наиболее очевидным и наименее оспоримым результатам общего развития экономической теории, отражающей реалии конца XX – начала XXI века, является создание общими усилиями многих философов, социологов, экономистов и других ученых-обществоведов различных стран, в том числе отечественных ученых, концептуальных основ теории постиндустриального (посткапиталистического, постэкономического и т.п.) общества.

Говорить о завершенном состоянии этих разработок как целостной теории общественного развития, в том числе экономической ее составляющей, сегодня нет (да и вряд ли могут быть) достаточных оснований.

Во-первых, по той причине, что сам объективный процесс общественной эволюции в мире по-настоящему только разворачивается, открывая (обнаруживая) пока лишь отдельные качественные, существенно отличные от прежних или вовсе новые черты грядущего человеческого общества. Эти черты нового проявляются из среды все еще господствующей в большей или меньшей степени развитой в различных странах системы капитализма. Кроме того, нет и достаточных оснований утверждать, что эти новые черты не являются промежуточными, переходными и в будущем могут не отражать существенные признаки нового.

Во-вторых, отражая первое, теория постиндустриального общества действительно пока ограничивается неким общим описанием отдельных, хотя и существенных, по всей видимости, его характеристик.

Логическое начало, системная логика и структурная организация разработанного категориального аппарата в сложившейся теории отсутствует. Дело заключается в том, чтобы вместе с дальнейшей разработкой концептуальных основ теории постиндустриального общества продвигаться в этом направлении.

Такая постановка задачи может вызвать возражения со стороны скептиков, полагающих (не без основания, о чем упоминалось выше), что для этого нет соответствующей, сложившейся в более или менее развитую систему, реальности.

В ответ скептикам, с их позволения, прибегнем к авторитету К.Маркса, глубочайшие мысли которого о принципах устройства качественно нового общества, приходящего на смену капитализму в процессе коммунистического движения, были высказаны более полутора века назад и сегодня многие из них подтверждаются с поразительной точностью.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Вообще, нам представляется чрезвычайно важным, вместо стыдливого и конъюнктурного подчас замалчивания, боязни оказаться несовременным, вновь обстоятельно проинвентаризировать теоретическое наследие классического марксизма с точки зрения его методологической ценности для дальнейшей разработки теории посткапиталистического общества. Насколько это может быть продуктивно, убедительно демонстрирует в своих работах россиянин В.Л. Иноземцев [1].

Если мы сегодня и не просматриваем с достаточной четкостью будущее и его описание в быстро меняющемся мире скорее носит гипотетический характер, то то, что уходит в прошлое, должны видеть достаточно ясно. Вместе это дает возможность разрабатывать не фантастические картины будущего, оторванные от реалий современности, а стратегические ориентиры для понимания общего направления развития, полноценной реализации прогностически-практической функции экономической теории. Без глубокого понимания значения некоторых наиболее существенных, основополагающих изначальных (исходных) «частностей» в разработке современной экономической теории тут не обойтись.

В контексте новой парадигмальной логики одной из таких проблем экономической науки, требующих первостепенного разрешения, является проблема исторической эволюции капитала и наемного труда и их взаимоотношения в пределах обозримой перспективы посткапиталистического движения общества.

В прошлом, как известно, экономические эпохи всякий раз определялись в своей сущности местом (и соответствующим значением) тех или иных общих факторов в экономической (и общественной в целом) системе: труда, земли, капитала. Господство одного из них по отношению к другим определяло весь строй экономических и общественных отношений.

По общему признанию, историческая эпоха господства промышленного и финансового капитала в целом завершена. Потенциал системы, основанной на капитале и его системных атрибутах, исчерпан. Капитал постепенно сходит с исторического пьедестала, утрачивая черты безраздельного господства и подчинения себе труда и его результатов. Его историческая миссия состоит в том, что в процессе собственного исторического развития он сам подготавливает все необходимые предпосылки для отрицания своей основополагающей роли и ценностного критерия общественного и личного богатства. Такой капитал, сходящий с исторической арены, есть по сути посткапитал - категория иного содержания и роли, определяемого утратой господствующего положения во взаимосвязи с наемным трудом.

Напротив, созданные капиталистическим общественным строем материальные и духовные предпосылки функционирования наемного труда (научно- и информационно- емкий характер производства, общественные потребности в человеческом факторе, способном эффективно использовать и развивать современные средства производства и обмена и т.п.), все осязательнее продвигают наемный труд к тому самому пьедесталу господства, с которого неволью сходит капитал. Этот наемный труд, как и капитал в

посткапиталистическом обществе, становится все меньше похожим на прежний наемный труд, подчиненный господству капитала. В качестве творческого, интеллектуального труда, он во все большей степени преодолевает отчуждение его результатов, становится трудом свободным, выражающим самореализацию и развитие человеческой личности. Такой наемный труд, восходящий в посткапиталистическом обществе к своему господству в качестве свободного труда, есть по сути постнаемный труд, отрицающий себя в качестве наемного.

Нам представляется, что именно этот исторический процесс должен лежать в концептуальной основе и логическом построении экономической теории посткапиталистического общества. Уместно напомнить, что К. Маркс рассматривал новое общество, приходящее на смену капиталистическому, как общество, в котором господствует «свободный труд свободно собравшихся людей», а развитие экономической теории связывал с переходом от политической экономии капитала к политической экономии труда.

Следовательно, современная экономическая теория, как теория посткапиталистического общества, логическим началом должна иметь анализ постнаемного труда и его отношение к посткапиталу.

К чести отечественных ученых, такая постановка проблемы логического начала уже имеет место в литературе. Именно это отличает два украинских учебника по основам экономической теории среди множества других. Это учебник под редакцией В.Д. Базилевича [2] и учебник, написанный А.С. Гальчинским и П.С. Ещенко [3].

Как нам представляется, важным направлением дальнейшего совершенствования учебной литературы является выстраивание на этом основании всей логики и структуры курса экономической теории, что пока не удалось в полной мере. Тем не менее, движение именно в этом направлении, каким бы трудным оно не оказалось, может быть наиболее плодотворным.

Список использованной литературы

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Уч. пособие для студ. эконом. направлений и специальностей. – М.: «Логос». – 2000. – 132 с.
2. Основи економічної теорії. Політекономія: підручник для студентів вищих закладів освіти / В.Д. Базилевич [та ін]; ред. В.Д. Базилевич. – К.: «Знання». – 2006. – 500 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: Підручник. – Київ.: Вища шк. – 2007. – 503 с.

С.Ф. Быконя, канд. экон. наук, доц.,
Украинско-российский институт
Московского государственного
открытого университета

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

С течением времени институты изменяются и это составляет содержание институциональных изменений. Установить закономерности таких изменений – означает исследовать, какого качества экономическую систему мы будем иметь к определённом времени. Причём под словом «мы» понимаются те, кто доживёт до этого времени, так как именно они должны успеть воспользоваться теми правилами (институтами), которые создают. Институциональные изменения зависят от следующих моментов:

- насколько стабильны институциональные характеристики общества,
- что выступает источником этих изменений,
- насколько они сильны и куда направлены.

Теоретически установить содержание названных составляющих крайне важно, однако здесь возникает неточность модели, особенно если исследователь выбирает какой-то один фактор и ставит его в соответствие с вводимым признаком.

Внимание к институтам как фактору экономического роста стало уделяться благодаря развитию неоинституциональной теории, основы которой были заложены Дугласом Нортом. В работе Д. Норта и Р. Томаса [1], был представлен критический анализ доминировавшего в то время взгляда на институты как на побочный эндогенный продукт процесса экономического роста, и на инвестиции в основной капитал как на фундаментальный фактор роста. Выдвигалась альтернативная гипотеза, согласно которой межстрановые различия в темпах роста объясняются институциональными различиями (*то есть инновации, эффект масштаба, образование, инвестиции и т.д. являются не факторами роста, а самим ростом*).

В последние два десятилетия в мире наблюдался существенный прогресс в методологии сравнительной количественной оценки качества функционирования институтов с целью изучения их относительного уровня развития в разных странах.

В соответствии с терминологией, представленной в работе Д. Родрика [2] – теория экономического роста относит факторы роста либо к группе непосредственных (proximate), либо к группе фундаментальных или глубинных (fundamental or deep) факторов. К непосредственным факторам чаще всего относят неоклассические детерминанты роста: труд, капитал, в том числе

землю, а также производительность, причём производительность, обуславливаемую не только технической эффективностью производства, но и распределением ресурсов в экономике. К группе фундаментальных факторов Д. Родрик относит:

- 1) качество национальных институтов,
- 2) уровень внешнеэкономической интеграции, измеряемый посредством размера национального рынка и степенью вовлечения страны в международную торговлю,
- 3) географические характеристики страны (такие как наличие полезных ископаемых, климат, удалённость от экватора, доступ к морским торговым путям).

Схема Д. Родрика не охватывает все потенциальные факторы роста, но может быть использована, так как в основном соответствует современному пониманию процессов экономического роста.

Полемика вокруг весомости вклада каждого фундаментального фактора продолжается. В частности А. Шляйфер и др. [3] представили своё собственное исследование, в котором приводились доводы в пользу того, что в основе различий в экономическом росте лежат не институты, а качество человеческого капитала. Они отмечали, в частности, что кроме институтов поселенцы импортировали в колонии и человеческий капитал, при этом причинно-следственная связь направлена от человеческого капитала к правовым институтам и уже от них – к росту.

Джеффри Сакс с соавторами [4], напротив, использовали в своих исследованиях роста лишь географическую группу факторов и обосновывали тезис, что география оказала ключевое влияние на институты и рост.

Д. Геллап, Д. Сакс и Э. Меллинджер, усовершенствовав теоретический подход таких исследователей как Ф. Бродель [5, 6] и Д. Даймонд [7], на основе результатов собственного эмпирического анализа сделали вывод, что географические условия являются фундаментальным фактором экономического роста, определяющим как последующее развитие человеческого капитала, так и качество институтов. Главенствующую роль географического фактора авторы обосновывали с помощью строгой экзогенности географии, т. е. независимости географических характеристик страны от проводимой ею политики.

Современный подход к оценке институционального климата в отдельных странах основан на работах У. Истерли и В. Левин [8], а также Д. Родрика, А. Сабраманиан и Ф. Требби [9], практически одновременно завершивших исследования, в которых представили модели, включающие в себя все три фундаментальных фактора роста.

У. Истерли и Р. Левин не нашли в своей работе статистически значимого влияния на рост со стороны ключевых переменных экономической политики (макроэкономической политики, интенсивности участия во внешней торговле и наличия ограничений на движение капитала). При этом институциональные переменные оказывали значимое и положительное влияние на рост.

Ключевую роль в исследовании ученых играет *индекс институционального развития, построенный как сумма шести институциональных характеристик*, предложенных в работах Д. Кауфманна, А. Крея и П. Зойдо-Лобатона [10, 11].

Эти характеристики отражают межстрановые различия в качестве институтов по следующим направлениям:

1. **Voice & Accountability**

Права граждан и подотчётность государственных органов.

Подотчетность – мера гражданских свобод, политических прав и независимости прессы;

2. **Political Stability No Violence (political stability and absence of violence)**

Стабильность политической системы и отсутствие насилия.

Политическая стабильность и насилие – индикатор вероятности того, что национальное правительство может быть заменено неконституционным путем;

3. **Government Effectiveness**

Эффективность органов государственного управления.

Эффективность правительства – мера качества предоставляемых общественных услуг, компетентности правительственных служащих и степени политизации гражданской службы;

4. **Regulatory Quality**

Качество регулирующих институтов.

Регуляционное бремя – мера правительственного вмешательства в функционирование товарных рынков и банковской системы, степени административного контроля в сфере открытия нового бизнеса, контроля за операциями частного сектора и внешнеторговой деятельностью;

5. **Rule of Law**

Качество правовых институтов.

Правопорядок – мера защищенности физических лиц и собственности от насилия и краж, независимости и эффективности судей, степени выполнения договоров;

6. **Control of Corruption**

Антикоррупционный контроль.

Коррупция – мера использования государственной власти в частных интересах.

В настоящее время дальнейшие исследования могут быть направлены на способы измерения институциональных характеристик:

— на основе макроэкономических показателей; данный способ применяется в основном для оценки уровня развитости финансового сектора (например, на основе размера банковских кредитов, выданных частному сектору, в процентах к ВВП; капитализация рынка ценных бумаг, в процентах к ВВП, и т.п.);

— на основе опросов предприятий и населения как пользователей государственных услуг, а также на основе прямых измерений конкретных качественных характеристик.

Список использованной литературы

1. North D., Robert P. T. The Rise of the Western World: A New Economic History. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
2. Rodrik D. In Search of Prosperity: Analytical Narratives on Economic Growth. – Princeton University Press, 2003.
3. Shleifer A., Glaeser E., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. Do Institutions Cause Growth? // Journal of Economic Growth. – 2004. – № 9. – p. 271-303.
4. Gallup J., Sachs J., Mellinger A. Geography and Economic Development // International Regional Science Review. – Vol. 22. – 1999. – p. 179-232.
5. Braudel F. The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II. – New York: Harper & Row, 1972.
6. Braudel F. Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. – London: Collins. 3 volumes, 1981-1984.
7. Diamond J. Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies. – New York: WW Norton, 1997.
8. Easterly W., Levin R. Tropics, Germs, and Crops: The Role of Endowments in Economic Development. // Journal of Monetary Economics. – № 50. – 2003. – p. 1.
9. Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. – NBER Working Paper. – No. 9305, 2002.
10. Kaufmann D., Aggregating Governance Indicators. – World Bank Research Working Paper, 1999.
11. Kaufmann D., Kraay A., Zoido-Lobaton P. Governance Matters. – World Bank Research Working Paper 2196, 1999.

Н.В. Саприкіна, канд. екон. наук, доц.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ЕВОЛЮЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ НАПРЯМ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасне суспільство останніми десятиріччями живе в умовах постійних змін. Ці зміни є надзвичайно різноплановими і зачіпають усі сфери суспільного життя — економічну, соціальну, політичну, культурну тощо, — проникаючи в усі шари суспільних відносин. Розглядаючи економіку як одну з підсистем у загальній структурі суспільних відносин, ми бачимо, що лише з кінця 80-х років минулого століття світове господарство зазнало практично одночасно і глобалізаційних, і постсоціалістичних, і постіндустріальних трансформацій, які продовжуються й сьогодні.

Однак сучасна світова економічна криза засвідчила початок ще однієї трансформації — посткапіталістичної, яка накрила потужною хвилею усю світову економіку і яка, на думку багатьох економістів, у свою чергу, продемонструвала неспроможність традиційної економічної теорії (так званого мейнстріму, представленого переважно неокласичним напрямом) адекватно пояснити процеси, що відбуваються у економіці на всіх рівнях, чи запропонувати шляхи подолання поточних проблем.

Саме тому однією з важливих рис сучасної економічної науки стає інтердисциплінарність. Якщо тривалий період розвитку економіки як науки відзначався прагненням неокласичної парадигми до експансії, тобто до проникнення методів економічного аналізу і, насамперед, принципів оптимального розподілу ресурсів, раціональності, в інші області знання — явище, відоме під назвою економічного імперіалізму — то сьогодні економічна наука демонструє готовність до сприйняття ідей та методів і суспільних, і природничих наук.

Цим, зокрема, й пояснюється той факт, що на даному етапі розвитку економічної науки справжню хвилю підйому інтересу з боку науковців, особливо у західних колах, переживає еволюційна економічна теорія чи еволюційна економіка. Будучи надзвичайно цікавим, гнучким, а тому, не лише на наш погляд, універсальним та перспективним, цей підхід безперечно заслуговує на увагу.

Сучасна еволюційна економіка є напрямом економічної науки, в рамках якого економічні процеси розглядаються як спонтанні, відкриті та незворотні, які перебувають під постійним впливом зовнішнього середовища і активно реагують на нього. Основна мета даної течії виражається у прагненні зрозуміти, як відбувається процес змін, виявити рушійні сили і фактори розвитку, проаналізувати основні тенденції суспільної еволюції для більш ефективного управління економікою та більш точного прогнозування наслідків цих змін. Тобто зміст еволюційної теорії полягає в тому, що економіка змінюється, а сам

процес змін і його закони є об'єктом вивчення. Головна риса, що об'єднує теоретиків, які працюють в руслі цього підходу, полягає в поширенні на сферу соціально-економічного розвитку досягнень сучасного еволюціонізму як загальнонаукової і філософсько-методологічної бази дослідження.

Авторами, чиї роботи сьогодні вважаються ключовими у процесі формування еволюційної концепції вважаються Т. Веблен з працею “Теорія бездіяльного класу” (1899), Й. Шумпетер з “Теорією економічного розвитку” (1912) та Р. Нельсон і С. Уїнтер з їх спільною монографією “Еволюційна теорія економічних змін” (1982).

Серед найбільш відомих економістів, які вважаються такими, що внесли вагомий і визнаний внесок у розвиток даного напрямку, називають К. Маркса, М.Д. Кондратьєва, Ф.Хаєка, А. Алчіана, еволюціоністи широко використовують ідеї Г. Саймона та Е. Пенроуз.

На сучасному етапі над подальшою розробкою еволюційної теорії працюють Дж. Ходжсон, У. Вітт, В. Масвський, Д. Львов, О. Сухарев та ін.

Основні принципи, на яких ґрунтується сучасний еволюціонізм, полягають у наступних ключових положеннях.

По-перше, еволюціоністи цілковито і категорично заперечують саму можливість існування статичної і рівноваги, як станів характерних і природних для економічної системи. Всі системи розглядаються як такі, що перебувають у процесі постійних причинно-обумовлених змін, а сам механізм змін пов'язується з загальною еволюцією, в основі якої лежать принципи мінливості, спадковості і відбору, про які йшлося у працях Ч. Дарвіна і які було введено до економічної науки Т. Вебленом (саме тому еволюційну економіку часто зараховують до інституційного напрямку).

По-друге, повністю заперечується принцип максимізуючої поведінки економічних суб'єктів — фірм чи індивідів. Цю передумову, на якій базується практично вся неокласика, еволюціоністи вважають абсолютно нереалістичною і піддають нещадній критиці, обґрунтовуючи свою позицію, з одного боку, відсутністю повної інформації та обмеженими можливостями до адекватної оцінки наявної інформації і оптимального вибору та, з іншого боку, тим, що поведінка як фірм, так і індивідів нерозривно пов'язана із змінами зовнішнього середовища, яке розглядається як активна діюча сила, яка сама здатна відбирати суб'єктів, що прийняли кращі рішення, причому передбачити результати цього відбору неможливо, можна лише спробувати його пояснити.

По-третє, важливою особливістю еволюційного напрямку є широке використання аналогій з біології та намагання пояснити перебіг економічних процесів універсальними принципами еволюції. Так, економічна система і будь-який процес, що відбувається в рамках системи, розглядається не як механізм, а як живий динамічний організм, який існує за біологічними законами: народжується, розвивається, старіє, помирає. Зміни у системах і процесах є обумовленими генетично і залежать від попередніх. Принцип природного добору, за яким виживає найсильніший організм, є ключовим у розумінні функціонування систем та їх змін разом з усіма їх елементами.

Цей перелік є далеко не повним, але він свідчить про безумовні переваги еволюційної економічної теорії як надзвичайно універсального напрямку саме у контексті сучасних проблем, які стоять перед економістами як практиками, так

і теоретиками. Ці проблеми породжені саме постійними та динамічними трансформаціями, які важко вчасно оцінити, знайти шляхи пристосування до них, а особливо спрогнозувати їх подальший напрям. Еволюційна ж теорія акцентує свою увагу на механізмах змін, а не на властивостях стаціонарних станів.

Отже природно, що сьогодні ідеї економічного еволюціонізму поступово проникають і у науку, і у практику, визначаючи склад, специфіку і динаміку окремих блоків трансформаційного господарського механізму. Так були спроби використати принципи еволюційного підходу для моделювання і пояснення причин виникнення реальних економічних процесів, таких як структурна криза, еволюція банківської системи, інноваційна діяльність, технологічний прогрес тощо.

Тому на даному етапі і актуальним, і доцільним є обговорення процесу розвитку економічної теорії саме в аспекті проблематики зміни наукових парадигм і пошуку моделі конструктивного діалогу між еволюційною теорією та мейнстримом. Тим більше, що цей діалог сьогодні виглядає дуже природнім і таким, що не вносить жодних збурень у загальну конструкцію сучасної традиційної економічної науки, котра, як зазначалося, стає все більш відкритою до теоретичних здобутків інших дисциплін, та надає їй актуальності і динамізму.

За словами Т. Веблена, “еволюційна економічна теорія повинна бути теорією процесу культурного зростання як детермінанти економічного інтересу, теорією загальної послідовності економічних інститутів, яка формулюється безпосередньо в категоріях *процесу*. <...> Це повинна бути теорія процесу економічного життя народу чи спільноти” (курсив — Н.С.) [1, с. 109].

Список використаної літератури

1. Веблен Т. Почему экономика не является эволюционной наукой? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006, том 4, №2. – С. 99-111.
2. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О.С. Сухарев; РАН, институт экономики. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. Книга I: Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516 с.
3. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
4. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / Под общ. ред. акад. РАН Н.Я. Петракова, д-ра экон. наук, проф. В.И. Видяпина, д-ра экон. наук, проф. Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 384 с.
5. Witt U. What is specific about evolutionary economics? // Journal of Evolutionary Economics(2008) 18. – 547–575 p.

Е.Н. Вишневская, канд. экон. наук, доц.,
А.В. Гурнак, канд. экон. наук, доц.,
Донецкий национальный технический университет

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ

Современные налоговые системы стран мира отличаются большим разнообразием. Среди них есть такие, которые эффективно выполняют возложенные на них функции, и есть явные аутсайдеры. Например, те налоговые системы, которые действуют сейчас в бывших республиках СССР (России, Украине, Беларуси) и подводят итоги двадцатилетнего естественного эксперимента (1991-2010 гг.) по рыночному трансформированию плановой экономики – это далеко не лучшие варианты. По крайней мере, отчеты, которые периодически публикуются PricewaterhouseCoopers и World Bank Group [2], относят налоговые системы этих стран к числу наименее благоприятных для развития бизнеса. Получилось так, что следование неоклассическим рецептам реформирования и копирование зарубежного налогового опыта (в данном случае европейского) не привело здесь к желаемым результатам. Таким образом, аналогичные налоговые нормы (по НДС, подоходному налогу с граждан, налогу на прибыль предприятий и др.) в разных условиях работают по-разному.

Для того, чтобы выявить причины такой ситуации и объяснить, как она возникла, требуется расширить традиционный горизонт налоговых исследований и анализировать не только текущие налоговые проблемы и уже сложившиеся рутины (то, что можно назвать анализом «внутри правил»), но и вопросы формирования долгосрочной стратегии, научного видения будущего налоговой системы, изучать закономерности изменения правил поведения экономических субъектов в пространстве и времени, их эволюции.

Эволюционная теория, в отличие от неоклассики, настроена критически, прежде всего, по отношению к статичному анализу хозяйства. В рамках эволюционного подхода основной характеристикой экономической реальности признается перманентность изменений. Считается, что они возникают не как краткосрочное явление, призванное восстановить равновесие, нарушенное под воздействием экзогенных факторов, а как постоянный атрибут хозяйственных систем.

Хотя наличие перманентных изменений признается всеми экономистами-эволюционистами, но существуют определенные расхождения по вопросу научного объяснения их природы [6, с. 550-551]. Представители одного научного подхода обосновывают, что биологическая теория эволюции является носителем генеральной онтологической логики, которая может быть применена ко всем видам эволюционных процессов, в том числе социальным.

Представители второго, напротив, утверждают, что обобщенный дарвинизм (generalized Darwinism) не способен охватить важные особенности культурного развития, а поэтому представляет собой не более чем аналогию, которая может вводить в заблуждение [4, с. 343].

В любом случае эволюционная теория расширяет сферу своего применения в экономической науке. Специфика этой теории определяется тем, что она привносит в научный анализ принципы географизма, биологизма и историзма. С её позиций человек, имеющий врожденные и/или приобретенные склонности к эгоистичному или альтруистичному поведению, – это часть географически отделенной и самовоспроизводящейся популяции организмов, развитие которой определяется закономерностями генно-культурной коэволюции [5]. Правила взаимодействия людей и созданных ими организаций не являются раз и навсегда заданными, но изменяются, наследуются и отбираются.

Невзирая на то, что эволюционная парадигма открывает широкие возможности для объяснения долгосрочного развития экономики, исследования развития налоговых систем на основе эволюционного подхода пока еще имеют единичный характер, а полученные результаты являются фрагментарными. Причина подобного положения вещей видится в «зацикленности» на текущих задачах налоговой политики и отсутствии чёткого стратегического виденья проблем, понимания того, что единый либеральный мир западного типа, как и единая неоклассическая теория, не состоялись. Реальность, как всегда, оказалась сложнее. Новый мировой экономический порядок – это не глобалистское единство, а многополярный мир конкурирующих цивилизаций, которые продолжают объединяться вокруг «стержневых стран» [1]. И экономическая теория – это не неоклассическое единство (неоклассический синтез), а комплексы взаимозависимых концепций, которые конкурируют за лучшее объяснение одной и той же сферы экономических феноменов (или пересекающихся сфер феноменов) и прогноз сценариев развития событий.

Поиск бывшими социалистическими странами своего места в этом новом многополярном мире, который предусматривает, в том числе, формирование национальных налоговых систем, требует интенсификации исследований, которые выходят из нового виденья налоговой проблематики, и формирования консенсуса относительно «твёрдого ядра» эволюционного подхода к изучению закономерностей развития налоговых систем.

Это ядро может включать такие основные положения.

1. Субъекты налоговых отношений являются гетерогенными – склонными к альтруистичному типу поведения (кооперации с общественными органами власти, выполнению налоговых обязательств и неприятию коррупции) или эгоистичному типу поведения (отказу от кооперации с общественными органами власти, уклонению от налогов и участию в коррупционных транзакциях). Они формируют налоговые популяции, объединенные общей территорией и доминирующими институтами – спонтанными и формальными правилами с механизмами принуждения к их выполнению, которые являются результатом многолетней практики взаимодействий этих субъектов в специфическом географическом, биологическом и социокультурном

окружении. В зависимости от истории своего формирования в таком окружении (концепция «path dependence») налоговые популяции существенно отличаются одна от другой, так что одни и те же причины имеют неодинаковые следствия в разных популяциях.

2. Налоговые институты со временем эволюционируют: изменяются (в результате генно-культурного обусловленного реагирования субъектов налоговых отношений на изменения окружающей среды), отбираются и наследуются. Это происходит через социальные процессы передачи налоговых мемов и привычек – на уровне индивидов, организационных налоговых рутин – на уровне организаций и общества, которые можно рассматривать как социальные репликаторы (единицы наследственности) [3]. Данный процесс имеет безвозвратный кумулятивный характер и приводит к росту сложности налоговых институтов. Многовековая история развития налогообложения – от архаичных натуральных податей к современным налогам, которые взимаются в безналичной форме и требуют изощрённого бухгалтерского учета, публичной отчетности, сложных институтов их проверки и подтверждения, являются весомым аргументом в пользу того, что налоговые системы действительно являются такими.

3. Эволюция налоговых институтов приводит к изменению относительных конкурентных позиций отдельных налоговых популяций, так что одни популяции растут, и, соответственно, расширяется сфера влияния доминирующих в них налоговых институтов, а другие – уменьшаются (деградируют). Таким образом, эволюционный отбор является многоуровневым (концепция «multiple levels of selection» [5]) и происходит не только на уровне экономических субъектов, но также на и уровне налоговых популяций.

Предложенная концептуализация исследования налоговых систем на основе эволюционного подхода, который акцентирован, в отличие от экономической неоклассики и институционализма, на долгосрочной перспективе и популяционных детерминантах развития налоговой системы, является одним из элементов новой – эволюционной – налоговой парадигмы.

Стержневая идея этой парадигмы – это идея налоговых популяций, ареалы которых могут выходить за пределы государственных границ, так как последние являются исторически случайными и часто объединяют людей, которые относятся к разным генетическим и социокультурным общностям. Поэтому первоочередная задача дальнейших исследований – корректно идентифицировать такие налоговые популяции, установить границы их ареалов.

Список использованной литературы

1. Хангтингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хангтингтон; пер. с англ. Т. Велимеева, Ю. Новикова. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.
2. Paying Taxes 2012. The global picture. – PricewaterhouseCoopers and the World Bank Group, 2011. – 127 p.

3. Hodgson G. The mystery of the routine. The Darwinian destiny of an evolutionary theory of economic change // *Revue economique*. – 2003. – Vol. 54. – № 2. – Pp. 355-384.
4. Stoelhorst J.W. The Explanatory Logic and Ontological Commitments of Generalized Darwinism // *Journal of Economic Methodology*. – 2008. – Vol. 15. – № 4. – Pp. 343-363.
5. Wilson D.S., Wilson E.O. Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology // *The Quarterly Review of Biology*. – 2007. – Vol. 82. – №4. – Pp. 327-348.
6. Witt U. What is specific about evolutionary economics? // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2008. – Vol. 18. – № 5. – Pp. 547-575.

О.В. Богуславський, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ МОРАЛЬНО-ЦІННІСТНИХ АСПЕКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПАРДИГМІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Сучасна економічна теорія характеризується великою кількістю наукових напрямків, плюралізмом думок, секуляризацією цінностей та постійним пошуком нових наукових орієнтирів. Методологічна криза в багатьох суспільних науках з кінця ХІХ ст. спонукає до подальших досліджень можливих шляхів розвитку економічної теорії, чим і обумовлюється актуальність даної теми.

Фундаментальні складові майбутньої суспільно-економічної парадигми вивчали багато всесвітньовідомих вчених: Д. Белл, Ф. Фукуяма, А. Тоффлер, М. Кастельс, російські економісти І.Р. Пригожин, В.Л. Іноземцев, В.В. Радаєв, українські дослідники – А.А. Чухно, В.М. Геєць, В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн та ін. Ними окреслено найважливіші аспекти нової суспільно-економічної парадигми економічної теорії та майбутнього господарського розвитку. Водночас у обрисах майбутньої наукової парадигми залишається не повністю розкритою необхідність вивчення особливостей впливу морально-етичних норм на поведінку господарюючих суб'єктів і напрямки розвитку суспільства.

Ще з моменту панування неокласичних ідей А. Маршалла, викладених ним у «Принципах економічної науки», західний неокласичний мейнстрім почав відходити від морально-поведінкових аспектів у бік раціоналістично-господарських розрізів аналізу поведінки суб'єктів економіки: «...ми починаємо з виділення первинних відносин, що стосуються пропозиції, попиту і ціни на окремих товар. Ми виключаємо вплив усіх інших факторів застереженням «при всіх інших рівних умовах», хоча і не вважаємо їх інертними, а лише тимчасово ігноруємо їхній вплив» [1, с. 53].

Водночас їх попередники – класики економічної науки вважали дуже важливим аналіз морально-поведінкових аспектів господарювання. Так, А.Сміт зазначає, що «головний християнський закон повеліває любити ближнього як самого себе, а великий закон природи полягає у тому, щоб ми любили себе не більше, ніж ми любимо інших» [2, с. 17]. Т. Мальтус наголошує, що «християнська релігія ставить наш добробут, як в земному, так і в майбутньому житті в залежність від чеснот, які можуть нам відкрити більш високі радощі, і тому ще суворіше вимагає підкорення наших пристрастей повелінням розуму...» [3, с. 82].

Навіть прагматик Д. Рікардо пише: «...для робочого класу має значення не тільки питання про винахід і впровадження машин... Не менше значення для нього має спосіб, яким витрачається чистий дохід країни» [4]. Це

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

означає, що звуження предмету політичної економії до «Економікс» виглядає не зовсім правомірним навіть з позиції її засновників.

Сучасна соціогуманітарна та наукова парадигма підкреслено нейтрально відноситься до моральних, релігійних, культурних та ін. аспектів розвитку економіки, що сприяє існуванню в суспільстві маргінальних асоціальних груп, злочинності та ін. Іноді така толерантність межує з байдужістю, що, з одного боку, призводить до руйнування споконвічних суспільних, сімейних, релігійних цінностей – основ існування нашого народу, а з іншого боку, відкриває дорогу проникненню агресивних зовнішніх впливів, пов'язаних з політичною та фінансовою підтримкою, які роблять виклик національному самоусвідомленню і самозбереженню. Візьмемо, наприклад, публічні демарші фінансованих із закордону організацій FEMEN в Україні, або Pussy Riot у Росії. Зовнішні впливи якраз проявлять себе занадто агресивно, а протест проти такого «культурного збагачення» оцінюється західними політиками та ЗМІ як прояв консерватизму, відсталості, недемократизму та ін. [5].

В економічній теорії позиція поверхової нейтральності – це важлива морально-ціннісна установка. Домінування науково-атеїстичних споживацьких поглядів у суспільстві та формування на їх основі парадигми економічної науки у ХХ ст. призвело до катастрофічних соціально-економічних струсів, вибухів, революцій – «Бунту мас», описаного іспанським філософом Хосе Ортега-і-Гассет: «Вивчаючи психологічну структуру цього нового типу маси та її вплив на громадське життя, ми знаходимо: 1) природжене і корінне переконання, що життя легке, багате, без трагічних обмежень; тому кожна пересічна одиниця переповнена почуттям влади й тріумфу, яке 2) наштовхує її стверджувати себе такою, як вона є, вважати своє моральне та інтелектуальне майно за добре й довершене. Це самовдоволення спонукає її відкидати всякий зовнішній авторитет, ... не піддавати сумніву власні погляди і не рахуватися з іншими...; тому 3) вона всюди втручається... без ... роздумів, формальностей чи застережень, тобто за принципом «безпосередньої дії»» [6, с. 73].

Очевидно, якщо у суспільстві спотворена морально-ціннісна ієрархія, то нівелюється розуміння власної відповідальності перед Богом і людьми за свої вчинки та господарську поведінку зокрема, втрачається повага до цінностей та навіть життя іншої особи. Згідно з цим, пріоритетна орієнтація на знання, інтелект виглядає не повною, оскільки природно виникають питання – хто, у яких обставинах, з якою метою буде використовувати ці знання? Як це відобразиться на свободі і житті інших людей, майбутньому людства?

Таким чином економічна теорія позбавляється найвищих своїх методологічних поверхів, поза її увагою залишаються такі найважливіші питання: яка мета існування суспільства, економіки, держави, господарської поведінки людини зокрема, що є пріоритетом існування особистості – раціональне споживання, максимізація обсягів виробництва та ефективне використання ресурсів, чи самоусвідомлення, життя у злагоді зі своєю совістю, допомога іншим, служіння Богу, тощо. Ці найважливіші ієрархічні зрізи

економічна теорія незаслужено викреслила з поля своїх досліджень, адже у роботах класиків економічної науки питання моралі звучали завжди гостро.

Наша наукова традиція до тоталітарних часів тісно пов'язувала науку та вищі людські цінності, виражені в релігії, богослов'ї, культурних традиціях українського народу. Свідченням цих принципів є постійна діяльність Православної університетської церкви Св. Володимира до моменту її ліквідації в 20-ті рр. ХХ ст. радянською владою у головному корпусі КНУ ім. Тараса Шевченка, де зараз знаходиться спортзал, що також віддзеркалює наше відношення до своєї історії, релігії та моралі.

Прикладом досить вдалого врахування релігійних моральних принципів, основних положень богослов'я в економічній науці є роботи М. Вебера, В. Зомбарта, С.М. Булгакова, К.М. Леонтьєва, М.Я. Данилевського. У сучасності цей напрямок продовжують розробляти Ю.М. Осіпов, І.В. Назаров та ін. вчені.

Особливо важливими у даному відношенні є праці С.М.Булгакова, де чітко простежується взаємозв'язок між мораллю особистості, суспільства та напрямом його розвитку: «Ми ...повинні підкреслити ту істину, до якої в міру своєї зрілості, підходить і політична економія: господарство... є психологічним феноменом, або більш точніше, господарство є явищем духовного життя в такій же мірі, як і всі інші сторони людської діяльності і праці» [7, с. 275].

Основними моментами нової теорії розвитку суспільства за С.М. Булгаковим є: «абсолютна цінність особистості та ідеальна свобода людської душі, що спроможна до нескінченного розвитку і самовдосконалення; абсолютний розум, правлячий світом і історією; моральний світовий порядок або царство моральних цілей, добро не тільки як суб'єктивне уявлення, але й об'єктивне могутнє начало» [8, с. 81]. На жаль, поняття моральної цінності поступово заміщується у глобальній суспільній свідомості плюралізмом, секуляризацією, «загальнолюдськими цінностями», які можуть значно відрізнитись у різного роду меншин та відповідальних батьків – свідомих громадян своєї країни, панк-групи, що плюндрує Православні храми і людей, які їх будують, тощо. Тому доцільно широко запроваджувати вивчення національних моральних цінностей, правил поведінки як у навчальному процесі, так і широко використовувати їх у наукових дослідженнях, формуванні громадянської свідомості та в соціально-економічній політиці України.

Отже, можна прийти до наступних висновків. Питання впливу моральних цінностей на господарську поведінку людини вивчались класиками економічної науки. Починаючи з неокласичної парадигми відбувся поступовий відхід від досліджень впливу моралі на суспільство, що стало передумовою суспільно-економічних потрясінь ХХ ст. Відповідно, для забезпечення сталого майбутнього економічного розвитку необхідно формувати нову наукову парадигму економічної теорії та розбудовувати економіку України спираючись на національні моральні та релігійні цінності.

Перспективами подальших досліджень є подальший пошук можливостей врахування морально-ціннісних аспектів у науковій парадигмі економічної теорії та практиці господарювання ХХІ ст.

Список використаної літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Издательская группа «Прогресс». – 1993. – 415 с.
2. Смит А. Теория нравственных чувств. – М.: Республика. – 1997. – 232 с.
3. Мальтус Т.-Р. Опыт закона о народонаселении. – М. – 1895. – 249 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. – М.: Соцэкгиз. – 1935. <http://scilib.narod.ru/Economics/Ricardo/Ricardo.html>
5. Колесніченко В. Фемен – это просто убогий коммерческий проект по развалу государства // Українська правда. – среда 19.09.2012. – <http://blogs.pravda.com.ua/authors/kolesnichenko/4f560fba6b41f/>
6. Ортега-і-Гасет Х. Вибрані твори / Перекл. з іспанської В. Бургардта, В. Сахна, О. Товстенко. – К.: Основи, 1994. – 420 с.
7. Булгаков С.Н. Философия хозяйства / Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с.
8. Булгаков С.Н. Сочинения в двух томах. – Том 2. Избранные статьи. – М.: Наука, 1993. – 752 с.

М.И. Кравченко, канд. екон. наук, доц.,
Е.В. Шергелашвили, асп.,
Донецкий национальный технический университет

РОЛЬ ТЕОРИИ СОБСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ ПАРАДИГМАЛЬНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Проблемы глобализации, трансформационные процессы на постсоветском пространстве привели к развёртыванию дискуссий о новой парадигме экономической науки, новой экономической философии. Как известно, термин «парадигма» имеет множество смыслов, которые можно обнаружить в работе Т. Куна «Структура научных революций» и которые взаимосвязаны и взаимно переходят друг в друга. Одним из смысловых значений термина «парадигма» является научное достижение или иначе такое новое знание о предмете науки, которое влечет за собой перестройку всего ранее добытого корпуса знаний о предмете определенной науки. Именно об этом значении термина «парадигма» и идёт речь в данном докладе применительно к политической экономии. Выработка новой парадигмы в означенном выше значении сопровождается новым подходом, введением нового понятия или понятий при решении старых проблем или головоломок [1, с. 152].

Содержание науки представлено определенными, признанными научным сообществом теориями, выражающими те или иные аспекты предмета какой-либо науки, например, политической экономии (теория стоимости, теория денег, теория собственности и т.д.). Поэтому в определенном смысле можно вести речь и о парадигмальных сдвигах в теориях тех или иных аспектов предмета науки. Выработка новых знаний в отдельных теориях определенной науки могут приводить к сдвигам парадигмы данной науки в целом, а могут и не затронуть структуру науки. Все зависит от того, какое место в системе знаний науки занимает та или иная теория.

В политической экономии проблема собственности одна из центральных проблем, теоретическому выражению которой посвящены работы многих поколений научного сообщества. Проблема собственности это головоломка, которая ждет своего решения. Различные теории собственности, на наш взгляд, выражают те или иные аспекты данной проблемы, но не дают общесистемного её представления. Решение данной проблемы и будет, на наш взгляд, тем научным достижением, которое изменит представление о собственности и может составить новую научную парадигму политической экономии.

Решить эту задачу, на наш взгляд, невозможно, если исходить из посылок уже существующих и оформившихся теорий собственности. Предпосылкой её решения, на наш взгляд, является современная общенаучная парадигма, составной частью которой являются теории сложных систем, принципы

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

которой по существу предвосхищены Марксом, но растворены в его работах и четко им не сформулированы. Рабочим материалом в процессе решения отмеченной проблемы могут служить отдельные положения из работ Маркса и ученых экономистов, представителей различных теорий собственности, а также фактическая история присвоения.

Понятие собственности Маркс использовал в двух значениях, во-первых, в смысле экономико-правового отношения и тем самым исправлял господствующее в то время понимание собственности, как правового отношения, исходящего из концепции естественного права. Это отношение он представлял, как юридическое выражение производственных отношений, независимых от воли и сознания, определяемых уровнем развития производительных сил, и тем самым отмечал исторический характер собственности. Во-вторых, понятие собственности содержало в себе всеобщую общественную связь системы отношений по производству общественной жизни человека, т.е. в смысле социально-системного отношения, которое конституируется всей системой отношений по производству общественной жизни человека и которое целостно выражает всю систему производственных отношений, т.е. сущность и основной закон системы общественного производства [2, с. 352]. Собственность в первом смысле и собственность во втором смысле соотносится как внешняя и внутренняя формы производственных отношений, как отношения присвоения. Поскольку собственность всегда существует в исторически определенной форме или формах, то форма собственности в первом смысле есть внешняя форма присвоения. Поэтому в явлении производственные отношения представляются отношениями исторически конкретной формы собственности в первом смысле и, следовательно, получают экономико-правовую определенность.

Форма собственности во втором смысле, назовём её формой присвоения во избежание путаницы и смешения смыслов, в которых использовалось Марксом понятие собственности, характеризует присвоение не со стороны формы, а со стороны сущности содержания системы производственных отношений в целом, как отношений присвоения. Иначе говоря, форма присвоения есть содержательная сущность присвоения, характеризующая присвоение со стороны содержания. Форма собственности не есть нечто мифическое, а есть вполне реальное отношение. В работах Маркса такой формой присвоения является прибавочная стоимость или присвоенный чужой труд. Именно поэтому Маркс и ранее отмечал: «...определить буржуазную собственность – это значит не что иное, как дать описание всех общественных отношений буржуазного производства» [3, с. 92]. Поэтому форму присвоения следует отличать от формы собственности. При одной и той же форме собственности может реализовываться совершенно различные формы присвоения, а при разных формах собственности одна и та же форма присвоения. Понимание этого потребовало введение и иных понятий: «первобытнообщинная собственность», «рабовладельческая собственность», «феодалская собственность», «капиталистическая собственность», «социалистическая собственность». Первобытнообщинная собственность по форме

противоположна частной форме, но по форме присвоения (второй смысл) Маркс называл её неразвитой частной собственностью, которая потенциально заключала в себе рабство, поскольку все члены первобытной семьи подчинены главе семьи, из чего следует, что власть рассматривалась Марксом как отношением производства, как обратная сторона присвоения.

Элемент власти, как отношения присвоения, рельефно проявляется в рабовладельческом обществе, в котором ещё сохраняется некоторая общность формы собственности, но форма присвоения частная, хотя ещё так же, как неразвитая частная форма присвоения. Аналогично, но несколько при иных отношениях, дело обстоит в феодальном обществе. И только в условиях капиталистического общества частная форма собственности совпадает с частной формой присвоения, а элемент власти как производственного отношения принимает форму экономической власти. Применительно к социализму, дело конечно не в названии, можно было бы принять и другое название, например, общество реального гуманизма, а в содержании и смысле, которые стоят за этим названием, Маркс не провел последовательно вышеозначенные аспекты присвоения, поддавшись влиянию тенденций концентрации и централизации производства, логике политической борьбы того времени. Поэтому пришел к необходимости общественной формы собственности путем её огосударствления различными способами и связывал такую возможность с политической властью пролетариата, т.е. с его политической эмансипацией, что означало по Марксу и всеобщую эмансипацию, т.е. эмансипацию всего народа. Власть и при социализме мыслилась Марксом как элемент отношения присвоения. Правда, в более ранних произведениях он выступал против огосударствления, более того считал его возвращением к состоянию не дотягивающим, в смысле прогресса, в смысле формы присвоения, до развитой формы частного присвоения.

Представляется, что Маркс верно выразил необходимость перехода к непосредственно-общественной форме присвоения в своих поздних работах, а суть самой формы присвоения – в ранних произведениях. Верен также, на наш взгляд, и тезис о роли власти в становлении непосредственно общественной формы присвоения, но не нельзя принять при таком становлении абсолютизацию какой-либо формы собственности, либо всех форм собственности вместе взятых. Ключевое значение для становления непосредственно общественной формы присвоения, в условиях развившихся производительных сил, имеет форма власти, её институциональное производство, которое подчиняет общественное производство всестороннему развитию человека, универсальному, непосредственному присвоению каждому человеку производительной силы общества, своих родовых сил.

Основные выводы:

1. Необходимо разграничение понятий «форма присвоения» и «форма собственности», а так же понятий «социально-системное отношение» и «системообразующее отношение». Социально-системным отношением является форма присвоения. Системообразующим отношением является

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

власть. Логика власти подчиняется логике развития присвоения, что современный этап развития общества требует непосредственно общественной формы присвоения, поэтому и логика развития власти, а также логика развития институционализации самой власти и экономического развития должны быть подчинены логике развития непосредственно общественной формы присвоения.

2. Данные обобщения и принципы, изложенные в докладе, на наш взгляд, могут претендовать на основу новой научной парадигмы трансформационных обществ, а так же в определенной мере и глобального сообщества.

Список использованной литературы

1. Кун Т. Структура научных революций: Пер. с англ. сост. Кузнецов В.Ю. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 605 с.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. К. 1 Процесс производства капитала / К. Маркс. – Москва. Издательство полит. литературы. – 1983. – 727 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. / К. Маркс, Ф. Энгельс. 2-е изд. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 39 тт. – Т. 3.

І.Л. Татомир, викладач,
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ЯК СЕРЕДОВИЩЕ СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ МОТИВАЦІЙНОЇ ПАРАДИГМИ

В умовах переходу до інформаційного суспільства та формування працівника нового типу проблема вивчення трудової мотивації має велике значення в науковому плані і набула суто практичних рис. Безпосередній вплив на процес мотивації праці мають як внутрішні чинники (потреби, інтереси, цінності та ціннісні орієнтації), що діють на рівні індивіда, так і зовнішні фактори (комплекс мотиваторів), сила яких проявляється на мікро-, мезо-, макроекономічному рівнях. Серед їх числа слід виокремити наступні:

- зміна характеру та видів трудової діяльності (перехід від праці до творчості);
- розвиток нової технологічної структури виробництва та становлення «інформаційної економіки»;
- усунення людини із галузей де домінує примітивна праця, зниження частки працюючих у промисловості та сільському господарстві і збільшення у сфері послуг;
- зростання потреби у підвищенні загального рівня освіти та навчання протягом усього життя;
- зміна шкали життєвих цінностей з акцентом на постматеріалістичні;
- підвищення загального рівня добробуту у більшості населення розвинутих країн.

Новий технологічний уклад виробництва став причиною структурної корекції економіки розвинутих країн та країн, що розвиваються і дав поштовх до переміщення людини у галузі, динаміка позитивних зрушень у яких пов'язана з творчою працею (продукування наукового продукту та впровадження інноваційних розробок у всі сфери суспільного життя), поступово витісняючи людину із вторинного та первинного секторів економіки (промисловості та сільського господарства). Значних змін зазнала традиційна структура зайнятості населення, яка призвела до появи інформаційного типу працівника, який здатний адекватно реагувати на прискорення темпів розвитку технічної бази виробництва, тривалі технологічні нововведення та зміни кон'юнктури ринку праці.

Прослідковується відхід від масового виробництва великими партіями та корпорацій до підприємств невеликого розміру в продукції яких втілена високоінтелектуальна праця і наукові розробки. Таким чином підривається основна домінанта великої фірми – економія на масштабах. Дематеріалізація виробничого простору, неухильно веде до втрати ним економічної цінності та формування нової системи взаємозв'язків між способом організації

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

виробничого процесу та місцезорозташуванням підприємства як економічного інституту. Розширення географії робочих місць засвідчує про віртуалізацію економічного простору. Традиційні виробничі структури замінюються невеликими професійними колективами, що працюють з новітніми комп'ютерними і телекомунікаційними технологіями. Все більший обсяг роботи виноситься за межі підприємства на електронні робочі місця, що пов'язані між собою глобальною мережею. У результаті чого не прослідковується залежність працівника від підприємства як основного місця роботи, оскільки зростають можливості створювати і пропагувати власний інформаційний продукт за його межами, маючи при цьому в особистому розпорядженні необхідні засоби виробництва. Що дає підстави говорити про зміну традиційної тріади взаємовідносин «держава-роботодавець-найманий працівник». Домінантою на ринку стають дуо («роботодавець-працівник») та моно (працівник як самостійний господарюючий суб'єкт) системи організації трудового процесу.

Все більший пріоритет при визначенні вартості працюючих надається рівню їх освіченості, тобто оволодінню новими знаннями, вміннями та навичками. Орієнтири матеріального багатства, які визначали систему стратифікації в індустріальному суспільстві, перестають відігравати домінуючу роль у формуванні соціальної структури. Формування страт уже відбувається не за майновою ознакою (рівнем доходів населення), а пов'язано з ростом психологічної мобільності у суспільстві, різноманітністю стилів життя, швидкою зміною орієнтирів соціального успіху. Професійна стратифікація у всіх галузях економіки, потребує підвищеного ступеня готовності оволодіння суміжними професіями через формування прагнення до постійного оновлення знань.

Цілі максимізації споживання матеріальних благ поступаються місцем задачам удосконалення особистості. Постекономічні цінності отримали таку суспільну вагу, що у високотехнологічних компаніях традиційні стимули до праці стали різко втрачати свою значимість. Усе більша частина працюючих надає перевагу співпраці з компанією, де їх сприймають як колег, співробітників, а не працювати на неї у якості рядових працівників. Мотивація високоефективної праці починає домінувати над мотивацією виживання. Працівник перестає сприйматися суто «економічною людиною», яка реагує тільки на матеріальні стимули. Робота як найважливіша сфера життєдіяльності викликає задоволення, що позначається на якості способу життя і досягається в результаті вдалого поєднання освіти, праці та дозвілля. І, тим самим, сприяє поліпшенню та вихованню естетичного смаку, підвищенню загального рівня культури та моральних меж людської поведінки. У працівників формуються нові поведінкові стереотипи відповідальності, ініціативності, бережливого відношення до робочого часу і ресурсів.

Головні постматеріальні потреби уже розглядаються як похідні від економічного життя людини, як вихідна база суспільних трансформацій, що веде до побудови нового мотиваційного профілю працівника. Завдяки їх освоєнню в суспільстві, яке до сих пір було цілковито орієнтованим на економічну активність, крок за кроком виникає можливість особистого

суверенітету у розпорядженні вільним часом, гармонійного поєднання професійної діяльності, особистого життя і суспільної активності. Активне дозвілля, громадська ініціатива, домашня праця та освіта підривають попередню монополію професійної праці і спроможні дати людині відчуття приналежності до відповідних соціальних груп, можливість самореалізації та духовного розвитку.

Перебудова методів спонукання праці потребує серйозного теоретичного супроводу у пошуках нових підходів. Це перш за все врахування ступеня складності виконання завдання, його змісту та інтелектуального навантаження, при нарахуванні заробітної плати і премій, тобто застосуванні матеріальної системи мотивації праці. По-друге, це використання широкого спектру соціальних інвестицій, які посилюють значущість нематеріальної мотивації.

Поступово назріває потреба відійти від суто економічної парадигми мотивації, яка себе не виправдовує, і обрати надалі соціально-економічну парадигму мотивації. При цьому вектором спільних зусиль соціальних партнерів в умовах конкуренції, глобалізації світового розвитку має бути не суто спонукання до праці, ефективної зайнятості, а мотивація до конкурентоспроможної праці. Саме тому, теорію інформаційного суспільства доцільно розглядати як зовсім новий погляд на систему мотивації праці, через своєрідний епістемологічний фільтр, який відсіює традиційне уявлення про виняткову матеріальну заінтересованість працівників у результатах своєї діяльності, що цілком логічно впливає із загальних закономірностей визнання ролі інтелектуальної праці, яка створює паритетність у використанні прямих і непрямих методів стимулювання, посилюючи тим самим роль нематеріальних цінностей як основної інституційної необхідності суспільства.

Водночас, вважаємо, що у теоретичному науковому вимірі жорстке розмежування систем мотивації праці, які б базувались виключно на матеріальних чи нематеріальних стимулах являється безперспективним. Відкидаючи їх дуалістичний характер зазначимо, що в динаміці матеріальна мотивація забезпечує захист працюючих шляхом задоволення базових потреб, а нематеріальна – передбачає адаптацію працівника до нових умов, що призводить до зміни амплітуди впливу кожної із них. Природна неможливість відокремленого вирішення проблематики розвитку та вдосконалення матеріальних і нематеріальних методів стимулювання, впливає з незаперечного факту, що між зазначеними складовими мотиваційної системи завжди наявна така необхідна відтворювальна ланка, як праця, без якої економічний розвиток неможливий. Її організація на виробництві має враховувати те, що найсильнішою мотивація виявляється тоді, коли сформовані й діють усі групи стимулів. Подібний поділ систем є необхідним лише для розробки теоретичної моделі стимулювання трудової активності та удосконалення певних напрацювань, на базі яких можна було б дослідити нові сторони впровадження у життя феноменів глобального інформаційного суспільства, які слугують виразником нових морально-етичних принципів сучасної історичної доби.

О.А. Плешакова, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ОСНОВИ ПАРАДИГМАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Початок ХХІ ст. характеризується трансформаційними перетвореннями майже у всіх сферах. Перед людством знову постають питання, сформульовані стрімкими зрушеннями у світогосподарському житті, що піддають сумніву, а, отже, і переосмисленню існуючі цільові установки, морально-етичні норми, форми суспільної свідомості, серед яких економічній науці належить вирішальне значення. Економічна наука, відображаючи господарський світ, що динамічно розвивається, також змінює свій об'єкт, предмет, методологічні підходи, інструменти аналізу [3, с. 20].

Як фундаментальна наука економічна теорія на всіх стадіях свого розвитку, по-перше, дозволяє визначити стратегію і динаміку економічного і соціокультурного розвитку. По-друге, предметна визначеність, методологія, категоріальний апарат дозволяє виявити потенціал, рушійні сили способу виробництва, епохи з виявленням обмеженості та перспективності одних економічних форм в порівнянні з іншими. По-третє, зафіксувати основу суспільно-економічного устрою як органічну складову певного технологічного способу виробництва, суспільного укладу, економічної та морально-етичної норми поведінки, політико-правового механізму координації і захисту інтересів індивідів, їх власності. По-четверте, на основі тенденцій, що складаються в траєкторії інституційних змін, визначити прогноз можливих протиріч розвитку з виявленням відповідних шляхів їх розрешення. Нарешті, економічна теорія дає методологічну та інструментальну основу для аналізу іншим економічним дисциплінам.

Парадигмальний підхід відображає більш зрілий етап розвитку науки, оскільки дослідниками ставиться завдання встановити певні канони мислення, що додають науковим результатам більш строгий, достовірний і верифікований вигляд [1, с. 127]. За Т. Куном, парадигма виконує роль дисциплінарної матриці, характеристики якої дозволяють кожному, хто вступає в певну спільноту, виконувати аналітичну діяльність за вже визначеними нормами, правилами, алгоритмами. Змістовним ядром парадигми служить загальна картина, уявлення, образ чи модель досліджуваної реальності, вона відображає сформоване в певному науковому співтоваристві уявлення про об'єкт пізнання. Ця онтологічна складова забезпечує зв'язок предмета науки з об'єктом, оскільки в цій картині або універсалістській схемі інтегруються і систематизуються різноманітні властивості явища на певному етапі розвитку [5, с. 28].

Формування ідеалів і норм наукового дослідження знаходиться під впливом специфічних умов і факторів розвитку даної дисципліни, а також загальнонаукових і міждисциплінарних властивостей. На жаль, послідовне

використання широкого спектру дослідницького потенціалу фахівцями здійснюється лише в крайніх випадках гносеологічної і практичної кризи. Але важливо підкреслити те, що усвідомлення самої проблеми в освоєнні всіх структурних елементів парадигми, з чого і починається будь-яка теорія, надає вирішальний вплив на ступінь повноти і адекватності сприйняття навколишньої емпірії світу [2, с. 13].

Логіка розвитку економічної науки визначається взаємодіями всередині системи знання – між власне теорією емпірією і загальною картиною досліджуваної реальності. Зміна парадигми характеризується ситуацією, коли нові явища виходять за звичні рамки системи знання і вступають в протиріччя з ідеалами, нормами, критеріями наукової діяльності.

Досвід показує, що таке протиріччя було в економіці радянського типу, практика якої не співпадала з загальним контекстом політекономії соціалізму. Таке протиріччя є і сьогодні. Конфлікт в тому, що нові ідеї оцінюються або за старими критеріями, або за новими, але абстрактними, що не відображають загальні засади системи, що формується. Швидке і рішуче скасування колишньої теорії без появи нової призводить до теоретичного вакууму [6, с. 53].

Значимість будь-якої теорії визначається можливістю на основі розроблених законів і закономірностей пояснити конкретні явища, а також передбачити виникнення бажаних або не бажаних нових явищ і ситуацій. Парадигмі, що діє в певний час притаманний консерватизм, хоча зміни, які накопичуються в теоретичному знанні вимагають змін і в аксіоматичному наборі, відповідному загальній науковій конструкції, а, отже, і самій реальності. Інакше кажучи, коли дані досвіду не узгоджуються з теоретичними абстракціями, то порушується критерій науковості, в результаті чого будь-який науковий пошук не має сенсу. Для усунення цього протиріччя можна запропонувати два виходи. Перший – звернутися до внутрішніх проблем розвитку економічної теорії аж до перегляду її заснування або парадигми, що є самим найдієвішим способом розвитку самої науки. Другий – спробувати «підігнати» практику до «необхідних» академічних постулатів. На жаль, більшість вчених, особливо тих, хто дотримується традиційних, ортодоксальних поглядів економічної науки, схильні протиріччя науки з практикою вирішити за допомогою другого методу [4, с. 6].

В сучасних умовах трансформації економіки і, відповідно, невизначеності, вибудувати обґрунтовану ефективну з точки зору перспектив і тенденцій ХХІ століття парадигму можливо лише через призму правильного визначення предмета економічної теорії. У ньому, як у предметі будь-якої науки, фокусуються вихідні засади аналізу, певний код, ген, який в подальшому розгортається через цілісну систему категорій, понять, законів, які відображають різні рівні господарювання певного історичного етапу. Джерела ж розвитку і зростання сучасної економіки знаходяться в площині кооперації людської діяльності, господарських відносин і зв'язків [3, с. 18].

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
2. Гончарова Н.П. Инновационная парадигма формирования "новой экономики" [Текст] / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2009. – № 10. – С. 4-12.
3. Лемещенко П.С. ХХІ век и проблемы парадигмального обновления экономической науки // Вестник Белорусского экономического университета. – 2010. – № 3. – С. 19-24 - № 4.
4. Лемещенко П.С. Проблемы развития современной экономической науки. Институциональная экономика // Современная политическая экономия / Под общей ред. П.С. Лемещенко. – Мн: Книжный Дом, 2009, С. 3-7.
5. Т. Кун. Структура научных революций. – М.: Прогресс, 1975.
6. North D. C. Structure and Change in Economic History. – N.-Y.; London: Norton, 1981.

А.А. Вірченко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

МОДИФІКАЦІЯ МЕЙНСТРИМУ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Сучасні трансформаційні процеси господарської діяльності набули всеохоплюючого характеру, оскільки трансформації, які відбуваються на рівні національної економіки, накладаються на глобальні перетворення світогосподарської системи. Загальновідомо, що характерними ознаками сучасних трансформаційних економік є відкритість, динамічна рівноважність, поліструктурність, нестійкість, нерівноважність, здатність до самоорганізації та саморозвитку, людинорозмірність тощо. Таке ускладнення сучасних економічних систем урізноманітнює та ускладнює внутрішньосистемні механізми самовідновлення рівноваги і збереження стійкості до зовнішніх збурень. Відтак, у сучасному господарському середовищі відбуваються процеси наростання нестабільності, тому кризові явища стають дедалі частішими. Наслідком кризи в економіці є криза методологічних засад економічної науки, котра спричинена невідповідністю інструментарію дослідження його об'єкту, адже методологія наукових досліджень повинна бути співрозмірною з тими явищами й процесами, які ця наука вивчає, й бути відповідною їм.

Зазначені процеси привертають все більшу увагу дослідників на необхідність оновлення традиційних підходів до аналізу економічної системи. Проблематику оновлення методологічного апарату економічної теорії досліджують такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Абалкін, В. Автономов, М. Блауг, В. Бодров, Е. Гайдар, Н. Гражевська, П. Єщенко, Я. Корнаї, Д. Львов, Р. Нельсон, В. Полтерович, С. Уїнтер, Дж. Ходжсон, А. Чухно та інші.

Незважаючи на велику кількість наукових досліджень цієї проблеми, ряд питань, пов'язаних з трансформацією методології досліджень сучасних господарських систем, залишається недостатньо розробленим. Тому метою пропонованого дослідження є обґрунтування необхідності модифікації методології економічної науки, зумовленої змінами в реальному господарському житті, та формулювання напряму розвитку методології економічної науки.

Як відомо, усі реальні економічні системи індустріально розвинених країн світу є змішаними, тобто такими, для яких притаманні плюралізм форм власності, поєднання ринкової саморегуляції з державним регулюванням економіки, симбіоз доіндустріального, індустріального та постіндустріального способів виробництва, лібералізація, соціалізація господарського життя тощо. Враховуючи динамічний характер сучасних економік, слід погодитися з твердженням, що "змішана економічна система є трансформаційною, тобто

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

такою, що характеризується відкритими якісними змінами, для яких можливим є лише загальний напрям перетворень за відсутності наперед визначеного кінцевого стану. Відтак, усі реальні змішані економіки є трансформаційними” [3, с. 68].

Загальновідомо, що перспективність дослідження будь-яких явищ і процесів цілком залежить від вибору інструментарію, адже методологія дослідження повинна визначатися специфікою об’єкта дослідження. Відтак постає питання про доцільність та ефективність застосування інструментарію неокласики, орієнтованого на статичність, замкненість, рівноважність, для дослідження господарських процесів, які відбуваються в трансформаційних економіках – динамічних, відкритих, нерівноважних [2].

У економічних дослідженнях панівним підходом є мейнстрім. У науковій літературі відсутня єдність щодо визначення сутності й компонентів цього напрямку. Найбільш узагальнене визначення, на наш погляд, дає російський дослідник В.С. Автономов, який стверджує, що методологічним ядром мейнстріму є неокласика, а також до нього належать монетаризм чиказької школи, нова класична макроекономіка, новий інституціоналізм. Кейнсіанство випало з мейнстріму у зв’язку з енергетичною кризою 70-х років [1, с. 204].

Стосовно методологічної конкурентоспроможності неокласичного інструментарію для дослідження сучасних господарських процесів можна погодитися з твердженням, що “евристичні можливості даної програми порівняно з конкуруючими концепціями різко зменшуються” [5, с. 140]. На думку В.М. Полтеровича, теорія виявляється у стані кризи, якщо поставлені нею основні задачі не можуть бути вирішені прийнятими методами [6, с. 47]. Дійсно, нині назріла необхідність пошуку нових програм, адже стабілізаційні заходи, розроблені і впроваджені за канонами мейнстріму (у тому числі рекомендації Вашингтонського консенсусу), ще більше розбалансували і національні економіки, і світову економічну систему в цілому. Напрями методологічного пошуку – чи то у межах гетеродоксії економічної теорії (“повернення” кейнсіанства в структуру мейнстріму), чи то розробка принципово нових або синтетичних методологій – є окремими важливим питанням.

Саме в межах традиційної теорії сформувалася достатньо поширена думка стосовно того, що нерівноважні процеси в економіці носять виключно деструктивний характер, їх потрібно долати за допомогою ринкового механізму або за допомогою державного регулювання. На наслідки такого стану речей вказує відомий російський дослідник Д.С. Львов:

- наростаюче відставання економічної науки від природничо-наукових досліджень, в ході яких встановлено, що нерівноважні процеси відіграють помітну роль в розвитку систем, формуванні їхніх властивостей, встановлення порядку тощо;

- неадекватність деяких розділів теорії рівноваги реальним економічним явищам;

- нездатність теорії загальної рівноваги реально допомогти становленню ринкових відносин у посткомуністичних країнах [4, с. 304-305].

Обмеженість неокласичного інструментарію здатні подолати такі методології, які дозволяють описати поведінку складних, відкритих, нерівноважних систем (якими є всі сучасні економічні системи), а саме синергетичний, еволюційний та інституційний підходи.

Неокласичній методології притаманна велика ступінь абстракції, обумовлена “жорстким ядром” науково-дослідної програми, якому властиві методологічний індивідуалізм, повна раціональність індивіда, спрямована на максимізацію цільової функції (корисності або прибутку), раціональність очікувань економічних суб’єктів, екзогенність процесу виробництва (“чорний ящик”), припущення про те, що економічна система тяжіє до рівноваги, нерівноважність є лише тимчасовою. Неокласичний інструментарій передбачає дослідження лише статичного, стійкого стану системи, а дослідження економічних змін можливе лише за допомогою порівняльної статистики – співставлення послідовних рівноважних станів.

Тим не менш, від застосування методів неокласичної методології нього не слід відмовлятися під час дослідження макроекономічних процесів, оскільки його застосування дозволяє дати чіткий формалізований опис об’єкту дослідження. Адже саме глибина абстракції надає неокласиці універсального характеру, можливості застосування цього інструментарію для дослідження будь-якої проблематики в галузі економічного знання, і навіть поза ним, про що свідчать наукові здобутки Г. Беккера. Оптимальним є комплексне дослідження господарських процесів, із застосуванням того інструментарію, який дозволить краще виявити характерні ознаки й особливості об’єкту.

Також слід зауважити, що методологія мейнстріму зазнає суттєвих модифікацій, зумовлених викликами сучасного економічного середовища. Він втрачає свою сконцентрованість навколо неокласичної основи, вбираючи в себе такі неортодоксальні раніше напрями, як експериментальна економіка, теорія обмеженої раціональності, еволюційну економіку, синергетику тощо. Це свідчить про те, що сучасний мейнстрім рухається в напрямку методологічного плюралізму.

Оскільки нещодавня фінансово-економічна криза набула глобального масштабу, то досліджувати ці процеси слід як такі, що іманентно притаманні глобальній економічній системі, котра динамічно змінюється. Очевидно, що рівноважний підхід і метод порівняльної статистики, котрі є атрибутами неокласичного напрямку, не допоможуть виявити реальний стан речей. Саме тому під час дослідження слід застосовувати підходи, які дозволяють вивчати динамічні процеси, наприклад синергетичний, еволюційний, інституційний.

Методологія цих підходів передбачає системність, врахування фактору часу, дослідження економіки як відкритої системи, що постійно розвивається і взаємодіє з іншими суспільними і навіть природними системами, нерівноважність тощо. Застосування цих підходів у поєднанні з неокласичним та кейнсіанським дозволить розглядати економічні системи як відкриті, динамічні, такі що постійно розвиваються і зазнають впливу від інших систем – політичних, соціальних, культурних. Сучасний стан світової економічної

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

системи вимагає комплексного застосування усіх цих методів, що вкотре засвідчує необхідність руху економічної теорії в напрямку методологічного плюралізму.

Подальші теоретичні дослідження цієї проблематики повинні містити розробку комплексних методів дослідження економічних процесів, котрі б враховували складність, нерівноважність, відкритість, нелінійність сучасних трансформаційних економік.

Список використаної літератури

1. Автономов В.С. Методологические проблемы современной экономической науки / С.В. Автономов // Вестник Российской Академии Наук: научный и общественно-политический журнал. – 2006. – №3. – С. 203 – 209.
2. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
3. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
4. Институциональная экономика: Учеб. Пособие / Под рук. акад. Д.С. Львова. – М.: Инфра-М, 2001. – 318 с.
5. Лакатос И. Методология научных исследовательских программ / И. Лакатос // Вопросы философии. – 1995. – № 4. – С. 135-154.
6. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 1998. – №1. – С. 46 – 66.

В.Є. Зімкіна, асп.,
Київський національний економічний
університету імені Вадима Гетьмана

ПАРАДИГМА ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

В сучасній економіці інноваційна діяльність відіграє важливу роль. Без використання інновацій неможливо створити конкурентний продукт, мати конкурентні переваги у певній галузі та конкурентоспроможну економіку країни загалом. Тому нині, інновації – це не одиничні випадки, а постійна реакція на обставини, що змінюються. Наразі, провідні компанії не чекають, коли потреби споживачів зміняться, вони самостійно, в ініціативному порядку, використовують інновації для формування нових споживчих потреб.

Між «інноваціями» та «конкуренцією» існує тісний (як прямий та опосередкований) взаємозв'язок та взаємообумовленість. Так, наприклад, М. Портер називає нововведення засобами формування конкурентних сил [2], а Р. Доул називає інновації стратегічною зброєю глобальної конкуренції [7]. Інноваційний застій часто пов'язують з нерозвиненістю сил конкуренції та навпаки. В певному сенсі інноваційні відносини є породженням конкуренції, а результати таких відносин – засобом в конкурентній боротьбі [3].

Сучасна конкуренція – це перш за все боротьба за технічне лідерство, за пріоритет у відкритті нових ринків та в перетворенні старих, прагнення, можливо більш точно, вгадати напрям змін у споживчих смаках і перевагах і максимально втілити їх в своїх продуктах. Це конкуренція особливого типу – «інноваційна» конкуренція, головним завданням якої є не витіснення суперника з уже зайнятих ним позицій, а спроба випередити його в чомусь новому, більш перспективному [6, с. 20].

Економіст В. Шеремата [8] розглядає інноваційну конкуренцію як взаємодію (гру) між лідером (домінуючою фірмою) та челенджером (фірмою – головним наслідувачем). Боротьба ведеться відносно радикальної чи нерадикальної інновації, значних чи помірних інноваційних вкладень, високоризикованих чи низькоризикованих інноваційних стратегій, товарів-субститутів чи принципово нових товарів.

Г. Гейер, досліджуючи об'єктивну обумовленість інноваційної конкуренції, встановив такі її особливості [4, с. 58-59]:

- ✓ високий динамізм ринку;
- ✓ «агресивний» характер;
- ✓ зміна вподобань споживачів;
- ✓ посилення зворотного зв'язку ринок-виробник тощо.

Він обґрунтовує наявність специфічного положення виробників на ринку в умовах інноваційної конкуренції – положення «поза конкуренцією» (тимчасова

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

відсутність конкурентів на ринках продуктів, при виробництві яких вирішальну роль відіграє інтелектуальний капітал, що закладений в інноваціях).

Визначення інноваційної конкуренції за Г. Гейером не виходить за рамки «традиційного» розуміння конкуренції, виокремлюючи тільки основну передумову – здійснення інноваційної діяльності, що дає можливість реалізації економічних інтересів [4, с. 54-57].

В. Журило розглядає конкуренцію у двох формах: інноваційній та ціновій.

Інноваційна конкуренція – це домінуюча форма, яка має місце тоді, коли нові знання, закладені в інноваціях, не поширені та є активом одного чи декількох суб'єктів пропозиції.

Цінова конкуренція – це рецисивна форма, яка проявляється тоді, коли знання доступне для всіх чи більшості суб'єктів пропозиції, суперництво між якими переходить в область цін на продукти, що виробляються (конкуренція сприяє зниженню цін на товари-субститути) [1, с. 62-65].

Відомий дослідник проблем конкуренції А. Юданов також акцентує увагу на домінуванні нецінової конкуренції, серед компонентів якої явну перевагу мають інновації [5, с. 58].

Основою механізму інноваційної конкуренції є реалізація інновацій спрямованих на:

1) розробку та виробництво нового продукту (найчастіше на основі нової технології) для здобуття монопольного становища на ринку та максимізації виробником економічних результатів (нецінові фактори);

2) вдосконалення вже існуючого продукту (на основі продуктових та/чи технологічних інновацій) для збільшення обсягів продажу за рахунок зниження ціни чи покращення якості продукту (нецінові та цінові фактори);

3) виробництво продукту з меншими витратами за рахунок впровадження нової, більш досконалої технології для зниження його ціни на ринку, для отримання цінових переваг перед товарами-субститутами (цінові фактори).

Економічні результати у трьох поданих вище випадках природно будуть різними. Так, наприклад, на ринка «незамінних» продуктів перемагає суперництво в області технологій, націлене на зниження цін. На ринках продуктів, де легко створюються субститути, перемагає суперництво в області продуктових покращуючих інновацій. Витрати розробки та впровадження інновацій компенсуються приростом прибутку (його рівня та обсягу) за рахунок збільшення обсягів продажу (при зниженні ціни та затрат виробництва), витіснення конкурентів (за рахунок більш низької ціни з наступним її збільшенням), створення нового ринку з максимально можливою ціною та обсягами реалізації [4, с. 184].

Отже, інноваційна конкуренція – це якісно новий вид конкурентної боротьби, який фокусує увагу на інноваціях як на засобі досягнення конкурентних переваг, а головним її інструментом є підвищення ефективності інноваційної діяльності.

Конкурентоспроможність вітчизняних товарів, особливо наукомістких виробів із високою доданою вартістю, є низькою. Можливість подолання технічного відставання України, підвищення конкурентоспроможності

українських товарів, залежить від того, на скільки ефективно в найближчі роки розв'язуватимуться питання активізації інноваційної діяльності в країні.

Список використаної літератури

1. Журило В.В. Особливості розвитку ринку продуктів високих технологій / В.В. Журило // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 62-65.
2. Портер М. Конкуренція: Пер. с англ. – М.: Вільямс, 2000. – 495 с.
3. Хасанова А.Ш. Конкурентные отношения в рыночной экономике / А.Ш. Хасанова. – Казань: Таглитат, 2007. – 180 с.
4. Чернега О.Б., Белозубенко В.С. Особенности инновационной конкуренции и ее механизм // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету: Збірник наукових праць. – № 17. – 2009. – С. 182-188.
5. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія і практика: [учебно-практич. посіб.] / А.Ю. Юданов. – М.: Изд-во «Гном-пресс», 1998. – 384 с.
6. Японская экономика в преддверии XXI века: (становление конкурент. корпоратив.-гос. капитализма) / [С.В. Брагинский и др.]; АН СРСР, Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 1991. – 405 с.
7. Doyle P. Marketing management and strategy. – London: Prentice-Hall Europe, 1999. – 559 p.
8. Sheremata W.A. Competing Through Innovation in Network Markets: Strategies for Challengers. The Academy of Management Review. 2004. Vol. 24. No 3. P. 359-377.

Т.А. Венгер, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЗМЕНШЕННЯ БОРГОВОГО ТЯГАРЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, ЯК ПРІОРИТЕТНЕ ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Однією з найбільших проблем країн, що розвиваються, є високий рівень державного боргу, що обумовлює значні бюджетні витрати на його обслуговування та зменшує доступні ресурси для фінансування базових суспільних благ. Полегшення боргового тягара у країнах третього світу стало однією з «Цілей розвитку тисячоліття», затверджених країнами-учасницями ООН та найвпливовішими міжнародними організаціями.

Перша міжнародна програма полегшення боргового тягара була впроваджена у 1996 р. Міжнародним валютним фондом (МВФ) і Світовим банком (СБ) – Ініціатива щодо найбільш бідніших країн з великим обсягом державного боргу (Heavily Indebted Poor Countries (HIPC)). У 2005 р. Ініціатива HIPC була доповнена Багатосторонньою ініціативою щодо полегшення тягара заборгованості (Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI)). Основна їхня мета полягає у списанні частини зовнішнього боргу країнам, які виконали умови МВФ та СБ, що мало б дозволити їм спрямувати утворений надлишок коштів на боротьбу із бідністю та покращення базових умов існування населення, таких як чиста вода, освіта, охорона здоров'я тощо [2].

Країна має право на участь в Ініціативі HIPC, якщо:

- приведена вартість відношення зовнішнього державного боргу до експорту (PV/XGS) перевищує 150%, або
- приведена вартість відношення зовнішнього державного боргу до бюджетних надходжень (PV/DBR) перевищує 250% [9, Р. 2].

Ініціатива HIPC передбачає два етапи:

1. Уряд країни погоджується на умови МВФ та СБ і впродовж наступних трьох років діє в межах погодженої програми (Стратегії зменшення бідності). На цьому етапі країна отримує допомогу зі зменшення боргу на Неапольських умовах Паризького клубу. Таке зменшення відбувається за рахунок списання чи реструктуризації боргу за відсотковими ставками, нижчими від ринкових. Якщо після закінчення трирічного терміну державний борг країни все ще перевищує наведені вище критичні значення, МВФ та СБ розглядають можливість залучення країни до другої стадії Ініціативи HIPC.

2. В межах останньої передбачається продовження надання допомоги з полегшення боргового тягара, як МВФ та СБ, так і Паризьким клубом, доки зовнішній державний борг країни не зменшиться до прийнятних меж (150% від експорту чи 250% доходів державного бюджету у термінах чистої приведеної вартості) [3, Р. 38].

Ініціатива MDRI була створена у 2005 р. на пропозицію країн-членів Великої вісімки. Вона є похідною від НІРС і передбачає списання 100% заборгованості перед Міжнародною асоціацією розвитку, Світовим банком та Африканським фондом розвитку тих країн, які пройшли усі етапи в межах процедури НІРС [11].

Ініціатива НІРС є найбільш масштабною міжнародною програмою зі зменшення боргового тягаря країн, що розвиваються. Її учасниками на сьогодні є 40 країн. Станом на кінець 2010 р. на умовах Ініціативи було анульовано \$ 76 млрд. боргу, а витрати на зменшення бідності в країнах-реципієнтах зросли в період з 2001 по 2010 рр. в середньому на 3 в.п. від ВВП [7, Р. 4-5].

Серед інших механізмів, покликаних покращити соціально-економічне становище країн, що розвиваються, в останні десятиліття почали набувати поширення операції з фінансування розвитку за рахунок часткового анулювання боргу або «боргові свопи» (debt for development swaps). Загалом цей механізм передбачає анулювання кредитором частини зовнішнього боргу країни-позичальниці за умови, що еквівалентна сума коштів буде спрямована на фінансування визначених потреб (як правило, соціального або екологічного призначення).

У 2007 р. Глобальний фонд боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією (Глобальний фонд) впровадив програму «Debt-to-Health». Вона передбачає укладання тристоронньої угоди, де Глобальний фонд виступає посередником. Згідно домовленості, країна-кредитор відмовляється від частини своїх боргових зобов'язань щодо країни-боржника, за умови, що остання інвестує узгоджену з кредитором суму у сферу охорони здоров'я через фінансування програм фонду (див. рис. 1).



Рис. 1. Модель взаємодії сторін-учасників ініціативи «Debt-to-Health»
Джерело: [6].

Співпраця відбувається у три етапи:

1. Країна-бенефіціар передає узгоджену суму Глобальному фондові. (Цей платіж (платежі) заборонено здійснювати за рахунок статей бюджету, пов'язаних з фінансуванням охорони здоров'я.)
2. Країна-кредитор списує еквівалентну суму боргу.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

3. Фінансування національних програм по боротьбі зі СНІДом, туберкульозом та малярією [6].

Найактивнішим учасником програми Глобального фонду є Німеччина, яка у період 2007–2011 рр. анулювала боргових вимог на суму 115,6 млн. євро.

Боргові свопи широко використовуються для покращення рівня освіти в країнах третього світу.

Найбільш активним учасником таких операцій є Іспанія: нею підписані угоди з Еквадором (\$ 50 млн.), Нікарагуа (\$ 38,9 млн.), Гондурасом (\$ 138,3 млн.), Сальвадором (\$ 10 млн.), Болівією (\$ 72 млн.) і Перу (\$ 11 млн. і € 6млн.). Іспанський уряд скасовує борги в обмін на будівництво навчальних закладів та створення нових ВУЗів. Іншим лідером є Німеччина: вона анулювала € 68млн. боргу Індонезії, що дозволило останній збільшити інвестицій в початкову та середню освіту на € 33млн. з 2003 по 2008 рік. Анулювання € 50 боргу Пакистану у 2004 р. збільшило інвестиції в освіту на € 25млн. В Йорданії скасовано борг у розмірі € 30млн. в обмін на інвестиції у скорочення бідності, антисанітарії та забезпечення населення освітою. Активними учасниками даної ініціативи також є Франція та Італія.

Загалом відомо близько 130 випадків використання операцій з фінансування розвитку за рахунок часткового анулювання боргу (не враховуючи Ініціативи НІРС), за результатами яких скасовано понад \$ 5,7 млрд. боргу країн, що розвиваються, та понад \$ 3,6 млрд. утвореного надлишку інвестовано у їхній розвиток.

Список використаної літератури

1. Assessing Aid. What Works, What Doesn't, and Why / World Bank Policy Research Report. – Oxford University Press, 1998. – 148 p.
2. Debt Relief Under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative [Electronic resource] / IMF Factsheet. – Washington, December 2011. – 4 p. – Accessible at : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/hipc.pdf>
3. Debt Relief for the Poorest. An Evaluation Update of the HIPC Initiative / [Sh. Lala, R. Ranganathan, B. Libresco]. – Washington.: The World Bank. – 2006. – 72 p.
4. Debt swaps for Education: UNICEF's experience & lessons learned / Working Group on Debt Swaps for Education. – Buenos Aires, 2007. http://www.unesco.org/education/EFAWGSDE/EFAWGDSE_2nd_presentation_UNICEF_en.pdf
5. Education investment statistics: EFA Global Monitoring Report 2007, UNESCO, pg. 320. www.unesco.org/education/GMR/2007/Full_report.pdf
6. Philipp R. Innovative Financing of the Global Fund Debt2Health / R. Philipp, J. Kaiser, L. Munira, S. Luithlen. – 20 p. <http://www.theglobalfund.org/en/innovativefinancing/debt2health/>
7. Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative and Multilateral Debt Relief Initiative (MDRI) – Status of Implementation and Proposals for the Future of the HIPC Initiative / [Approved by O. Canuto and R. Moghadam]. – 2011. – 70 p.

8. Ketkar S. Innovative financing for development / S. Ketkar, D. Ratha. – Washington, D.C.: The World Bank, 2008. – 216 p.
9. Martin M. Implementing the Enhanced HIPC Initiative Key Issues for HIPC Governments [Electronic resource] / M. Martin, A. Johnson. – London, 2001. – 32 p. – Accessible at: http://www.dri.org.uk/pdfs/EngPub2_HipcII.pdf
10. Miller M. Sovereign debt restructuring: the Judge, the vultures and creditor rights / M. Miller D. Thomas // The University of Warwick, 2006. – 28 p.
11. The Multilateral Debt Relief Initiative [Electronic source] / International Monetary Fund Factsheet – Accessible at: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/mdri.pdf>
12. Working Group on Debt Swaps for Education / Draft Report for the Director-General of UNESCO, 2007. – 18 p.

О.Б. Кондрат, асп.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ ФІЛОСОФСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОГО АНАЛІЗУ С.М. БУЛГАКОВА У КОНТЕКСТІ КОНЦЕПТУАЛЬНО- МЕТОДОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Постать С.М. Булгакова посідає особливе місце в системі філософсько-методологічних та економічних досліджень господарських процесів. С.М. Булгаковим було сформульовано певні ключові принципи методології досліджень, які в наш час є особливо актуальними для трансформації методологічної бази економічної теорії. Учений, зокрема, зробив наголос на необхідності аналізу таких інституційних чинників економічного розвитку, як свобода та творчість, місце особистості в господарстві та його етика, підкреслюючи, що свобода є загальною основою творчого процесу: «там, де є життя та свобода, є місце й для нової творчості, там уже виключений автоматизм, який випливає з визначеного та незмінного устрою світового механізму, що йде як заведений годинник, тому й господарство – як у широкому, так і в вузькому, політико-економічному розумінні – також є творчість, синтез свободи та необхідності» [3, с. 184-186].

Тобто виходячи з наведеної вище позиції вченого, вже на початку ХХ ст. синергетичний ефект дослідження проблем функціонування та розвитку економічних систем можна було забезпечити лише на базі парадигми, що своєю основою визнавала уявлення про економіку як про синтез творчості, свободи та необхідності.

Сьогодні ефективність економіки і, зокрема, прогрес матеріального виробництва залежать від еволюції людського суспільства не менше, ніж від закономірностей власне економічного розвитку. Вдосконалення якостей особистості стає підставою і змістом господарського прогресу, в основі суспільного розвитку лежать не закономірності матеріального виробництва, а людський розвиток. Отже, особистість є фундаментальним елементом розвитку суспільного організму та економічної сфери. А. Гальчинський, зокрема, відзначає, що в сучасному еволюційному прогресі об'єкт і суб'єкт розвитку так тісно переплітаються, що «еволюція цивілізації реалізується через еволюцію людини» [5, с. 77].

Зауважимо, що С.М. Булгаков дійшов подібних висновків обґрунтовуючи тезу про цілісність суб'єкта господарювання, аналізуючи процес пізнання як важливий елемент господарської діяльності суспільства. Вчений наголошував на тому, що «...існує суб'єкт знання, який обґрунтовує його єдність і з формального боку, гносеологічно, і за змістом, науково. Знання дійсно єдине і дійсно інтегрується у цьому суб'єкті. В окремих актах пізнання окремих

суб'єктів воно лише актуалізується, із потенції переходить у реальність, виявляється і далі, в розвитку знання воно організується, розрізненість його долається прагненням до єдності. Знає один, пізнають багато хто» [3, с. 109]. Наголошуючи на тому, що господарство не існує без знання, яке є його проєктивним, моделюючим підґрунтям, писав про те, що «господарство є знання дії, а знання є господарство в дії» [3, с. 99].

Одне з центральних місць, у філософсько-господарській теорії С.М. Булгакова, займає діалектика необхідності та свободи, саме через неї вчений розкриває сутність таких категорій як праця, власність, багатство тощо. Сучасна економічна наука використовує такі поняття як «потреби» та «здібності», які повністю відповідають булгаківському розумінню «необхідності» та «свободи». С.М. Булгаков пише: «зростання матеріальних потреб і їх задоволення є істинно прогресивним лише настільки, наскільки воно звільняє дух, допомагає людині реалізувати свій духовний потенціал» [3, с. 54].

«Необхідністю» є зростання потреб та їх задоволення, проте ефективним це лишається доти, доки потреби не підкорюють «свободу» особистості, її цілі. Говорячи мовою сучасної науки, певні блага стають потребами лише за умов, що відповідають здібностям, в іншому випадку вони лишаються безпідставними запитами ірраціонального характеру. В той же час, здібності підтримуються та розвиваються в процесі задоволення потреб. Поняття «необхідності» використовується С. Булгаковим у розумінні потреб – благ необхідних для задоволення нагальних потреб людини тобто те, що людина особливо цінує в житті чи зокрема, в праці (трудова вартість), у власності й тому є одним з джерел мотивації (цілей) поведінки тощо. Поняття ж «свобода», у філософсько-господарському аналізі вченого, присутнє у розумінні цінностей, тобто певного ідеалу, який виступає еталоном належного (високі цінності, «загальнолюдські цінності»). Вони обслуговують самоствердження людської особистості, надають сенс існуванню самої людини.

Важливим методологічним моментом теорії господарства С. Булгакова виступає його теза про те, що праця є внутрішньо суперечливим процесом, що поєднує в собі свободу і необхідність. Щоб вижити, людина повинна працювати, одночасно в процесі праці виконуючи високу місію: підпорядковуючи собі природу, реалізуючи та розширюючи свої здібності. Таке завдання, за Булгаковим стоїть і перед кожною особистістю, і перед людством як сукупністю індивідів. При цьому принципове значення має та обставина, що Булгаков не допускає розділення матеріального та духовного. Матеріальні потреби незмінно виступають у нього як відображення духовного і культурного рівня особистості.

Серед обчислених підходів до аналізу господарства важливе місце посідає аксіологічний підхід, який свого часу С.М. Булгаковим було покладено в основу філософії господарства. Цей підхід інтерпретує господарство як систему цінностей, норм та інститутів, цінності фіксують універсальний вектор, вимір буття, ієрархічність його нашарувань, рівнів організації господарства. Цінності надають суспільству необхідний ступінь порядку й передбачуваності. Умовою

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

господарського виживання є трансформація цінностей, її здатність до оптимального співвідношення універсальних і специфічних цінностей.

Аксіологічний, ціннісний підхід до дійсності розглядається як протилежність підходу пізнавальному, гносеологічному: якщо в межах останнього нас цікавить об'єктивна сутність речей самих по собі, як вони є, то підхід ціннісний спрямований на з'ясування того, яке значення ці речі можуть мати для людини, суспільства, господарства з точки зору їх потреб та інтересів. Центральне поняття економічної аксіології – поняття цінності – співставне із поняттям ринкової ціни, яке також може мати грошову форму вираження. Вищу економічну оцінку мають матеріальні або духовні блага з більшою економічною цінністю, вони справляють вагомійший вплив на функціонування економічної системи. Ціннісне ядро забезпечує цілісність господарської системи, її неповторний образ, а безперервність існування підтримується за рахунок трансформації самих цінностей.

С.М. Булгаков уже на початку ХХ ст. прогнозував вихід господарського життя з жорстких рамок детермінізму, оскільки господарство, що розглядається як творчість, є й психологічним феноменом, явищем духовного життя, так само, як і всі інші сторони людської діяльності та праці. Тому, на думку вченого, проголошувати його «рефлексом даних економічних відносин можна тільки за того логічного фетишизму, в який впадає політична економія, коли вона розглядає господарство, розвиток продуктивних сил, різні економічні організації крізь призму абстрактних категорій, поза їх конкретністю. Саме тому, – зазначає С. Булгаков, — політична економія має потребу у прищепленні справжнього реалізму, який обов'язково включає й «причинність через свободу», й історичний психологізм, який може позначатися на духовній атмосфері даної епохи [3, с. 184-187]. В основі такого підходу до розуміння напрямів розвитку предмета політичної економії, безперечно, лежить уявлення про суспільство як про цілісну, багатовекторну систему зі складною структурою.

С.М. Булгаков, виходячи з принципу цілісності, визнавав нерозривний зв'язок господарської діяльності і творчості, тим самим доводячи необхідність врахування впливу духовних, морально-етичних мотивів на економічне життя та господарську поведінку людини. На противагу «економічній логіці» С. Булгаковим стверджується принципово інша нормативна позиція, згідно з якою раціональність економічної діяльності розглядається як послідовна та узгоджена дія, яка є варіативною, а належність до «економічного» не може вимірюватися лише ступенем раціональності. Людська поведінка пов'язана з орієнтацією на етичні цінності та моральні норми. Поняття раціональності виводиться за межі максимізації корисності, що розширює межі дослідження економічної діяльності.

Таким чином, філософсько-господарський аналіз запропонований С.М. Булгаковим, сьогодні особливо актуальний для концептуально-методологічного оновлення економічної теорії. Як для пошуку абстрактних теоретичних концепцій, так і для вирішення дослідницьких завдань, що стоять перед сучасною економічною теорією – оцінки сучасних господарських

ситуацій і тенденцій у світлі трансформації методологічної бази економічної теорії.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
2. Булгаков С. Розмисли. Творча спадщина у контексті ХХІ століття / За ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 903 с.
3. Булгаков С.Н. «Философия хозяйства» // Соч. в II-х тт. – М., 1993, Т I. – 608 с.
4. Власов, Ф.Б. Социально-экономические отношения: нравственные основы и институты: монография / Ф.Б. Власов. – М.: Машиностроение – 1, Орёл ГТУ, 2005. – 154 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій. – К.: «АДЕФ–Україна», 2010. – 572 с.

М.В. Ковтун, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

СИСТЕМНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЖИТЛА У НОВІТНЬОМУ ПАРАДИГМАЛЬНОМУ КОНТЕКСТІ

Сутнісною ознакою сучасної економіки є перехід до «епохи буфіркацій», характерними ознаками якої є нестабільність, непередбачуваність, мінливість та нерівновага. Нові соціально-економічні умови породжують необхідність оновлення положень економічної теорії. Як наслідок, більшість дослідників та науковців змушені переглядати чимало донедавна актуальних теоретичних положень. Піднімається питання про те чи здатна сучасна економічна теорія виконувати практично-прогностичну функцію. При цьому не менш важливого значення набуває не стільки те, від яких концепцій чи доктрин відмовляються вчені, а те, з якою парадигмою необхідно рухатися у майбутнє, за рахунок яких підходів системно і послідовно адаптуватися у світовий економічний простір.

Прихильність західних дослідників до принципів неокласичної теорії наштовхується на серйозні труднощі при поясненні цілого ряду соціально-економічних явищ. Зокрема, неокласична економічна теорія розглядає ринок як механізм взаємодії продавця та покупця та основи дії законів попиту та пропозиції. Так рівноважна модель попиту та пропозиції передбачає, що ціни на ринку житла мають задовольняти як споживачів, так і виробників, тобто при даних ринкових цінах кількісний попит на житло має у точності відповідати обсягу пропозиції за цією ціною. Якщо це не так, то ціни змінюються, щоб досягти рівноваги [4, с. 31]. За умови економічного зростання збільшення попиту дає сигнал про необхідність збільшення пропозиції, що має свій прояв у довгостроковій перспективі. Відповідно ціна на житло спершу зростає, але з часом зменшується.

Однак, сучасні тенденції попиту та пропозиції житла не лише не відповідають описаній моделі, але й мають ознаки не рівноваги. Розвиток світових та національних економічних процесів ХХІ ст. здійснив серйозний виклик класичним рівноважним моделям, що описують поведінку стаціонарних економічних систем. Так короточасні відхилення від положення рівноваги та повернення до неї на разі не притаманні реальній дійсності.

У зв'язку з цим, сучасним вектором економічних досліджень стали нестационарні процеси. Яскравим прикладом останніх на ринку житла є одночасне зростання попиту на житло та цін на нього, разом з незначним збільшенням пропозиції, що мали місце у передкризовий період. При цьому активне впровадження іпотечного кредитування ще більше підігрівало зростання цін на житло, не збільшуючи обсяги пропозиції на ринку. Цей процес можна назвати нестационарним та пояснити наступним чином: для нестационарної економічної поведінки характерною є не досконала

конкуренція, за якої вартість товару дорівнює мінімальним середнім затратам на її виробництво, а монополістична (недосконала) конкуренція, одним з результатів якої є створення не рівноважної вартості, що перевищує мінімальні середні затрати. Водночас саме нестационарні процеси, що притаманні не лише окремим ринкам та економічній системі загалом, а й кожному окремому домогосподарству не дозволяють приймати рішення довгострокового характеру, вони сприяють формуванню короткострокової економічної поведінки.

Відповідним результатом невпевненості в стабільності економічної ситуації є практична відсутність купівлі-продажу житла у 2009-2012 роках, незважаючи на незначне зменшення його ціни. Як, наслідок, навіть державні програми не мають достатніх масштабів для виведення ринку з існуючого стану стагнації.

Перед Україною та іншими постсоціалістичними країнами постали наступні проблеми: недостатні обсяги пропозиції житла на ринку та занадто високі ціни на житло. Для подолання першої проблеми необхідними є значні фінансові інвестиції. Врегулювання цін може бути досягнуто у випадку зменшення впливу факторів, що формують надбавки до вартості житла, а саме: монополістична конкуренція серед забудовників; лобіювання інтересів з метою одержання дозволів на будівництво; обмежений платоспроможний попит; відсутність тенденції до вирівнювання норми прибутків у різних галузях економіки; спекулятивно-інвестиційний інтерес до придбання житла [2, с. 127].

В рамках існуючої парадигми розв'язання поставлених завдань є проблематичним, не має достатньої впевненості у їх дієвості та довгостроковості. На сьогодні навіть найактивніші прибічники панівної течії в економічній теорії – мейнстрім економікс – не можуть заперечувати значних ускладнень чи нездатності неокласики, через певну обмеженість її теоретико-методологічних засад, пояснити сучасні трансформаційні процеси у країнах з молодою ринковою економікою та інші новітні процеси і явища в господарській сфері національних економік і світового господарства [5, с. 33]. Це підтверджує нагальність переходу до засад такого напрямку в економічній теорії, що буде відповідати потребам господарської практики.

У контексті загальної соціально-економічної динаміки на перший план вийшли: синергетичний, еволюційний та інституціональний підходи.

Можна спробувати сформулювати деякі напрямки формування нової парадигми економічної теорії: 1) предмет нової економічної теорії має виходити з того, що людина є самоорганізованою системою та, водночас, є елементом складної суспільної та економічної системи, що самоорганізується; 2) поєднання ідеї ринкового саморегулювання із державним регулюванням, визначення межі втручання держави із застосування принципу економічної ефективності; 3) усвідомлення першочерговості значення інформаційної складової, подолання неповноти інформації та сприяння швидкому її обміну; 4) визнання багатовекторності соціально-економічного розвитку та відповідно альтернативності майбутнього, а отже, необхідності розробки варіантних

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

моделей економіки; 5) врахування того, що достатньо різні критерії формують вибір поведінки сучасної людини тощо.

Оскільки, на сьогодні іпотечне кредитування не може задовольнити потреби населення, що має необхідність у покращенні житлових умов у зв'язку з тим, що доходи є незначними порівняно з цінами на житло, а їх значна частина витрат домогосподарств направлена на задоволення потреб у їжі, медичному обслуговуванні, навчанні, одязі та сплаті комунальних послуг. Варто окреслити напрям змін, що мають відбутись на ринку житла та сприяти розв'язанню житлової проблеми населення України. На нашу думку, криза 2008–2009 рр. на світових фінансових ринках показала вразливість сучасних національних економік взагалі і активності інвестиційних процесів зокрема від світової фінансової системи. Так потенційне зростання зовнішніх ризиків підвищує вимоги до вітчизняної фінансової системи і зумовлює необхідність пошуку нових механізмів мобілізації внутрішніх заощаджень як джерела довгострокових інвестиційних ресурсів, які складають основу економічного розвитку. Саме тому, використання заощаджень населення, господарських суб'єктів та держави для фінансування довгострокових інвестицій всередині країни стає магістральним напрямком вітчизняної фінансової системи в умовах згортання каналів закордонного фінансування. Для їх залучення в економічний кругообіг повинні бути задіяні, окрім банківської системи, інші сегменти фінансового ринку. Розширена система альтернативних банкам фінансових структур могла б раціональніше використовувати фінансові кошти, тим більше що зацікавленість у цьому спостерігається з боку обох суб'єктів – споживачів інвестиційних ресурсів та їх власників [7, с. 16].

Дослідження В. Полтеровича показали, що жодній країні світу не вдалося створити сучасну масову іпотеку, оминувши стадію будівельних товариств [6]. П. Єщенко, Л. Чубук [3], О. Гриценко, Т. Білоброва [1] та багато інших науковців у своїх дослідженнях обґрунтували соціально-економічну ефективність житлово-будівельних кооперативів. Досвід застосування такого механізму має позитивні наслідки у Великобританії, Німеччині, Франції, Швеції та багатьох інших країнах. Білоброва Т. зазначає, що світовий досвід переконливо доводить ефективність і особливу будівель-ощадних кас у періоди економічних трансформацій. Таким чином, необхідним є забезпечення надійності та прозорості у фінансовому відношенні механізму нагромадження коштів громадянами з метою придбання житла та стимулювання його активного застосування на практиці, наприклад, за рахунок державних премій після накопичення певної суми на придбання житла. А також регулювання урядом рівня інфляції більше 10-15% [3, с. 32]. Максимальний розвиток накопичувальних схем дозволить скоротити попит на житло за межами ощадних товариств, водночас, будівельна галузь отримає значні ресурси та стимули для активного функціонування.

Список використаної літератури

1. Білоброва Т.О. Будівельно-ощадні каси як форма вирішення проблеми забезпечення житлом / Т.О. Білоброва // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 3. – С. 13-17.
2. Грушина О.В. Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы // Мир России. – 2011. – № 2. – С. 125-142.
3. Єщенко П.С. Досвід фінансування житлового будівництва у зарубіжних країнах / П.С. Єщенко, Л.П. Чубук // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 34-37.
4. Жилищная экономика / Под ред. Г. Поляковского: пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 224 с.
5. Маслов А.О. Сучасна економічна криза в Україні і світі у контексті інформаційної економічної теорії / А.О. Маслов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 31-40.
6. Полтерович В.И. Рынок жилья. Строительное общество: ипотечный институт для России / В.И. Польерович, О.А. Старков, Е.О. Черниз // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 65-74.
7. Фомішина В.М. Заощаджувально-інвестиційний потенціал приватного сектора економіки України / В.М. Форшміна // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. – 2009. – Випуск 3/1, № 10/1, Том 17. – С. 16-22.

КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

С.В. Слухай, д-р. екон. наук, проф.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА НЕОКЛАСИЧНІЙ ПАРАДИГМИ У ТЕОРІЇ СПОЖИВЧОГО ВИБОРУ

Неокласична економічна теорія внесла значний вклад в формулювання сучасної теорії попиту. У працях А. Маршалла, П. Самуельсона, Є. Слуцького, Дж. Гікса та інших ми знаходимо базові методологічні положення стосовно вибору споживача в умовах повної визначеності та невизначеності, вибору в часі. Розроблена в її рамках модель поведінки споживача лежить в основі викладу відповідних тем університетських курсів економічної теорії та мікроекономіки, цей підхід знаходить і практичне застосування: на його основі здійснювалися прогнозування попиту на окремих ринках, аналіз наслідків заходів державної економічної політики для споживачів, моделювалася динаміка внутрішніх інвестицій в економіку тощо.

Логіка неокласичної моделі вибору споживача у зазначених вище сферах припускає проведення аналізу його поведінки у три кроки: 1) постулювання вірогідних властивостей уподобань споживача; 2) урахування ступеня досяжності бажаного результату; 3) вибір найкращих альтернатив з-поміж доступних.

Це означає, що неокласична модель поведінки споживача носить здебільшого *нормативний* характер, оскільки спирається на низку “логічно обґрунтованих” припущень стосовно основних аспектів цієї поведінки. До найважливіших припущень неокласичної моделі споживача, на нашу думку, слід віднести наступні:

1. Однорідність уподобань споживача.
2. Суверенітет споживача (уподобання є незалежними від зовнішніх чинників, зокрема впливу інших членів людських спільнот).
3. Раціональність вибору (максимізація корисності як мета).
4. Статичність (відсутність змін у поведінці споживача з плином часу).

Якщо припустити, що ці обмеження є релевантними, а гіпотеза раціональної поведінки дійсно характеризує споживчу поведінку індивіда, висновки з такої моделі мали б пояснювати переважну більшість реальних випадків споживчого вибору. Проте, як зазначав М. Фрідмен, якщо передумови, що лежать в основі моделей, є абсолютно невідповідними реальності, то це робить неможливим практичну перевірку їх правдивості [6, с. 29]. Отож

логічним є питання, чи можливо з наведених вище передумов отримати модель, що несуперечливо описує поведінку реально існуючого економічного суб'єкта.

На думку прихильників поведінкової економічної теорії, яка виникла на стику економічної теорії та інших суспільних наук, таких як психологія, антропологія тощо, низки природничих наук – біології, неврології, біохімії та ін., припущення неокласичної моделі споживача є абсолютно нереалістичними.

Наприклад, дані широко відомих експериментів ізраїльських психологів Д. Канемана та А. Тверські показали, що вибір індивідів у більшості випадків не є раціональним у неокласичному розумінні, тому що не справджуються припущення, які лежать в основі концепту “раціональної поведінки” споживача – зокрема повноти, транзитивності, рефлексивності тощо [1; 2].

В цілому не можна погодитися з головним висновком, що впливає з досліджень психологів: поведінка індивідів визначається насамперед інтуїцією (рефлексами), а не раціональним розрахунком [4, с. 145]. На вибір індивіда, як показує практика, впливають такі чинники, як афект, мотивація, взаємодія з іншими індивідами, і, що також доведено експериментально, генетичні чинники (наприклад, спадковий альтруїзм) [7, р. 20-24]; він не є обумовленим логічно вмотивованими властивостями його уподобань та бюджетним обмеженням. Цей висновок підтверджується численними дослідженнями економічних біхевіористів, результати яких надають переконливі підстави для тверджень, що мають суто прагматичне значення (наприклад, про те, що заходи маркетингу впливають на вибір споживача не через “викривлення його уподобань”, але через об'єктивне зростання ступеня задоволення, яке він отримує від товарів, що належним чином просуваються на ринок) [10, р. 392].

Інший лауреат Нобелівської премії в галузі економіки, Вернон Сміт, що також виступив проти нормативного (“конструктивістського”) підходу до раціональності, висунув альтернативну їй концепцію “екологічної раціональності”, маючи на увазі, що вироблення підходів до вирішування відбувається “у результаті спроб та помилок культурної та біологічної еволюції” [5, с. 755], а не внаслідок свідомих логічних міркувань. Отож економічна поведінка людини, включно з проявами альтруїзму, має дуже глибоке біологічне коріння і була сформована сотнями тисяч років еволюції [8].

Не можна сказати, що представники неокласичної школи не бачили методологічної слабкості свого підходу. Певні намагання зробити модель споживача більш переконливою, здійснювалися вченими упродовж 20-го століття. Наприклад, П. Самуельсон у своїй теорії виявлених уподобань [9] здійснив спробу перевести аналіз поведінки споживача з нормативної до позитивної площини. Проте його доробок не призвів до виникнення нової якості базової неокласичної моделі і виявився неспроможним виправити її фундаментальні вади, оскільки в основі теорії виявлених уподобань у неявній формі лежать ті самі припущення щодо поведінки споживача, зокрема раціональність вибору. Інший відомий економіст, Г. Лейбенстайн, у 1950 р. визнавав, що певні аномалії поведінки споживача обумовлені взаємодією уподобань індивідів, а тому розділив споживчий попит на дві категорії:

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

функціональний (виводиться з традиційної концепції егоїстичного споживача) та нефункціональний (пояснюється впливом інших індивідів та мотивами, не пов'язаними з безпосереднім споживанням, а також нераціональністю поведінки) [3, с. 305-306]. Проте основою аналізу поведінки споживача залишався його “функціональний попит”.

Варто зазначити, що проблема неокласичної теорії споживчого вибору полягає не в тому, що вона неспроможна задовільно пояснити так звані “аномалії” економічної поведінки, які, як виявилось в ході експериментальної перевірки, домінують над “нормальною” поведінкою. На думку Д. Мак-Фаддена, основна відмінність поведінкової теорії як альтернативної неокласичній полягає у тому, що якщо неокласична теорія вважає атипові прояви поведінки споживача, які виражаються у порушенні принципу раціональності, породженням обмеженості пам'яті суб'єкта та його когнітивної спроможності, тобто аномаліями, які можуть бути усвідомлені індивідом і виправлені ним у майбутньому, то поведінкова теорія розцінює таку “неправильну” поведінку як продукт, об'єктивний результат еволюції людини, отож визнає її цілком природною [7, р. 11-12].

Таким чином, поведінкова економічна теорія завдала суттєвого удару по теоретичних засадах неокласичного моделювання поведінки споживача, показавши неадекватність гіпотез та обмежень, покладених в його основу, поставивши під сумнів її внутрішню логіку.

Разом з тим, виникає питання, яким чином можна використати на практиці результати поведінкової економічної теорії, чи можна на підставі її висновків розробити нову теорію споживчого попиту, позбавлену недоліків неокласичного підходу. Чи можна знайти шляхи подолання наявної суттєвої суперечності між нормативною теорією поведінки споживача, представленою доробком неокласиків, та позитивною теорією, представленою поведінковою економічною теорією, й отримати синтетичну концепцію, яку можна було б використати з прагматичною метою для прогнозування економічної поведінки? На наш погляд, поки що задовільної відповіді на це питання немає, отож завданням економістів-теоретиків має стати подальший творчий пошук в цій галузі, який не мав би обмежуватися лише експериментуванням, але й супроводжувався б теоретичними узагальненнями, спрямованими на удосконалення методології аналізу поведінки споживача і досягнення на цій основі конкретних прагматичних результатів.

Список використаної літератури

1. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в условиях неопределенности: правила и предубеждения. – Харьков: Гуманитарный центр, 2005. – 632 с.
2. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. – С. 31-42.
3. Лейбенштейн Х. Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса // Теория

- потребительского поведения и спроса / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1993. – С. 304-325.
4. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 413 с.
 5. Смит В.Л. Конструктивистская и экологическая рациональность в экономической науке // *Мировая экономическая мысль*. – Т. 5. – Кн. 2. – М., 2005. – С. 685-767.
 6. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // *THESIS*. – 1994. – Т. 2. – Вып. 4. – С. 20-52.
 7. McFadden D. The New Science of Pleasure: Consumer Behavior and the Measurement of Well-Being // *Frisch Lecture / Econometric Society World Congress (London August 20, 2005)*. – 29 p.
 8. Robson A.J. The Biological Basis of Economic Behavior // *Journal of Economic Literature*. – 2001. – Vol. 39 (March). – Pp. 11-33.
 9. Samuelson, P. A Note on the Pure Theory of Consumers' Behaviour // *Economica*. – 1938. – Vol. 5. – Pp. 61-71.
 10. Shiv B., Carmon Z., Ariely D. Placebo Effects of Marketing Actions: Consumers May Get What They Pay For // *Journal of Marketing Research*. – 2005. – Vol. 42 (November). – Pp. 383–393.

Н.І. Дучинська, д-р. екон. наук, проф.,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ: СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Розвиток ринкової економіки в глобальних масштабах вносить зміни в осмислення і трактування економічною теорією реальності, в якій відбуваються суттєві зміни, що не завжди можуть бути охарактеризовані завдяки тій чи іншій теорії. Зміни можуть носити фрагментарний характер, не піддаватись поясненню з позицій існуючої логіки, наявних знань. У зв'язку з цим, виникає необхідність застосування поліфонічної методології, що базується іноді на вдалому поєднанні досягнень науковців різних наукових течій, а іноді на застосуванні хибних думок, які відволікають увагу від суті явища, причин його виникнення, напрямів розвитку тощо.

Науковці вдаються до міждисциплінарних досліджень з метою запозичення досягнень не лише у методології суспільних, але й в інших прикладних науках.

Розширення сфери послуг, особливо інформаційних, наводить на ідеї панування в близькому майбутньому інформаційної економіки, економіки знань у той час, як матеріальне виробництво відходить на інший, другорядний план і в економіці, і в теорії. Хоча зрозуміло, що без нього національна економіка не може існувати, адже робоча сила повинна відтворюватись. Відтворення потребують засоби виробництва, економічні відносини, навколишнє середовище тощо. За рахунок чого формувати суспільний фонд заміщення?

Якщо в індустріальному суспільстві більше уваги відводилося нагромадженню фізичного капіталу, що сприяє розширеному відтворенню економіки, то в постіндустріальному – для забезпечення розвитку потрібне нагромадження новітніх форм капіталу: інтелектуального, людського, природного, соціального, культурного і т. ін. Проте ні в теорії, ні в практиці неможливо обійтися без відтворення фізичного капіталу, що забезпечує інфраструктуру, «мускульну і нервову» системи економіки.

У зв'язку з цим, нагромадження капіталу пропонується розглядати в широкому розумінні слова, тобто як нагромадження фізичного, людського, соціального, культурного, інтелектуального та інших видів капіталу за рахунок створеного в країні національного доходу й залучених, запозичених ресурсів. Це спонукає визначати категорію “капітал” не як товар або засоби виробництва, а як ресурси, що приносять дохід, і поряд із нагромадженням у речовій формі розглядати нагромадження у неречовій, нематеріальній формах.

Під інтелектуальним капіталом розуміють знання, інтелект, який

використовується економічними суб'єктами з метою одержання вигоди. Нагромадження інтелектуального капіталу здійснюється в неречовій, нематеріалізованій формах.

Неречовими формами нагромадження інтелектуального капіталу може бути зростання рівня знань, наукових досліджень і відкриттів. Проте це нагромадження опосередковано може реалізуватись у речових вимірах (через виготовлені за допомогою нагромаджених знань інтелектуальні продукти, впроваджені новітні технології, кількість нових видів бізнесу, обсяги венчурного капіталу).

Нагромадження інтелектуального капіталу здійснюється екстенсивними й інтенсивними способами. Екстенсивний характеризується позитивною динамікою кількісних показників (збільшенням кількості людей з вищою освітою в країні; зростанням витраток бюджету на освіту та науку, зареєстрованими патентами, ліцензіями, авторськими правами і т.ін.). Інтенсивний – характеризує якісні, результативні зміни: впровадження і застосування у виробництві наукових відкриттів (патентів, ліцензій, «ноу-хау»), виготовлення завдяки інноваціям нових продуктів або надання послуг, трансфер науково-технічних розробок за кордон, величина одержаного прибутку від використання об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій.

Слід відмітити, що для ринково розвинутих країн економічне зростання не є вищою метою, оскільки вони надають перевагу досягненню більшої ефективності економіки. Зростання є сурогатом мети для економік «бідного типу», що відрізняються малою часткою другого підрозділу, для яких підвищення ефективності виглядає проблематичним [1, с. 48]. Особливо гостро постають ці питання в постсоціалістичних країнах, що зазнали трансформаційних перетворень, потрясінь і формують ринкові економічні системи.

Економічне зростання традиційно в економічній науці пов'язують із капіталовкладеннями, новою технікою, технологіями, інноваціями у виробництво тощо. Проте неможливо всебічно пояснити і забезпечити розвиток економіки, використовуючи тільки економічні категорії та явища. Розмірковуючи про причини зростання й розвитку економіки, слід брати до уваги демографічні, соціальні, політичні, психологічні, культурні, релігійні та інші чинники. «Насправді, як можна пояснити зріст і розвиток сучасної економіки, ігноруючи мотивацію робітників, смаки і переваги споживачів, традиції народу, етичні норми, загальну і правову культуру громадян, характер та особливості політичного устрою, систему пануючих у суспільстві цінностей і цілу низку інших моментів», – відмічає С. Надель [2, с. 26]. Останнім часом з'являється дедалі більше доказів, що соціальний капітал є визначальним фактором економічного піднесення і розвитку суспільства.

Під загальною назвою соціального капіталу згруповано такі явища як довіра, правила співробітництва, голосування, участь у референдумах та спільна діяльність за інтересами в різних групах, зміцнення неформальних

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

громадських інституцій у країні тощо. Він передбачає горизонтальні зв'язки між людьми і соціальні мережі (сукупність суспільних, неформальних об'єднань, міжособисті, ділові, сімейні зв'язки) й відповідні норми, що впливають на доходи та добробут членів співтовариств.

Соціальний капітал є сукупністю зв'язків, що виникають між членами соціальних груп, і підтримуються на основі неформальних цінностей та норм, що сприяє розвитку довіри, соціальної підтримки, співробітництва і взаємодії. Ці зв'язки мають передбачати одержання вигоди, адже вони більше нагадують соціальні відносини, а не соціальний капітал.

Соціальний капітал представлений неречовими носіями, тому його нагромадження здійснюється теж у неречовій формі. Нагромадження соціального капіталу досліджуємо через відносини суспільного відтворення, в межах яких він проявляється завдяки зміні кількісних і якісних показників, що свідчать про наявність переважно екстенсивного або інтенсивного способу капіталоутворення.

Проаналізувати рівень нагромадження соціального капіталу можна завдяки зміні економічних і соціальних індикаторів: динаміки ВВП на душу населення, середній тривалості життя в країні, кількості розлучень на тисячу чоловік населення, за співвідношеннями між заробітною платою чоловіків і жінок, між прожитковим мінімумом і середньою пенсією, за рівнем безробіття в країні, часткою населення, яке належить до маргінальних груп, ступенем охоплення сільської і міської молоді вищою освітою, за ступенем рівномірності розподілу соціальних та економічних благ – індексом Джині та ін. Позитивні зміни у більшості з цих показників і є свідченням нагромадження й розширеного відтворення соціального капіталу.

Відтворення соціального капіталу здійснюється також через підвищення рівня довіри. Довіра сприяє зростанню інвестицій в реальний капітал з боку підприємців, домашніх господарств, іноземних інвесторів.

Проведене дослідження є свідченням необхідності оновлення теорії, що не лише відображає зміни у реальній дійсності, але й випереджає практику, прогнозуючи перспективи розвитку.

Список використаної літератури

1. Осипов Г. Макроэкономические пропорции: свойства и следствия. – М.: Экономика, 2003. – 54 с.
2. Надель С. Социальные факторы экономического роста // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №5. – С. 26-33.

O. Brezinova, PhD, Associate Professor,
Karel Englis High School in Brno

AGE DETERMINANT DEMAND

1 Ageing impact on demand. There are many surveys in developed countries finding out the patterns of consumption of various groups of households, including those of pensioners, let us mention at least United Kingdom, France, Belgium etc. Their method can be inspiring for our society, too.

In the United Kingdom Family Expenditure Surveys and Expenditure and Food Surveys take place since 1978. Melanie Lührmann [3] processed data from surveys done between 1978 and 2004, covering 7000 households that made a detailed record of their expenditures for two weeks. Then 11 composite goods were defined (food consumed at home, food consumed outside home, alcohol & tobacco, fuel & light, household goods, household services, clothing & shoes, personal goods & services, motoring & public transport, leisure goods, leisure services). All goods and services were quoted in 1987 prices. Then the results for different age groups of households were formulated. The survey, its methodology and results can be inspiring for our intended surveys. The main trends observed in those surveys show a principal decrease of necessities expenditure share on the whole income (food consumed at home, fuel & light, household goods, alcohol & tobacco) and increasing demand for all kinds of services (household services, leisure services and personal goods & services). Increasing share of personal goods is based on out-of-pocket expenditures on drugs, medical treatment, health care not paid by insurance offices, and beauty expenses. Transport expenses go down, maybe because of limited movability of older people and decreasing domestic consumption (older people hesitate whether to change the car or not). There are then increasing expenditures on food consumed outside home.

Another survey was done by Mathieu Lefèbvre [2] in Belgium on the basis of Belgian Household Budget Survey. He also defined 11 composed goods (food, private transport, public transport, clothes, energy, equipment, housing, charges, health, leisure and residual good). Lefèbvre came to the conclusion that consumption expenditures change markedly during the life cycle. Expenditures on health, housing and leisure go up and then they contribute to decreasing spending on household equipment, clothes and transport. Those changes are relatively moderate, but we cannot ignore them, because they cause changes in industrial structure and employment. Lefèbvre found several interesting results of the survey. Total consumption decreases till 40, and then it starts to increase, till 70, probably in connection with decreasing number of household members. After 70 it starts to decrease, but it does not reach the level of 40.

In the Czech Republic there is a specific situation with living given by our traditions and habits. Consumption in different periods of life cycle changes, but it does not need to mean decreasing consumption. What is changing – mainly the structure of consumption.

2.1 Methodological problems of the intended surveys. It is usually very difficult to obtain data about particular households' behaviour from the whole economy. There are some surveys available in our country, as for instance Statistics on Income and Living Conditions done by the Czech Statistical Office. As for finding relevant data for defining the trends in households' demands it is necessary to take a sample of households of given characteristics, for instance – the age.

As a key value influencing the consumption of households we can take the disposable income as an indicator of household environment. In the short or medium period of time it can be problematic to take into account some specific goods, as houses or cars, where the connection between sources available in this period and demand cannot correspond. We cannot look at the form of household, some income differences, the situation on labour market etc. It could be interesting to take into account a change of consumer preferences based on fashion and other factors, and some socioeconomic variables.

2.2 The impact of age determined demand on other characteristics of the economy. We can observe many effects of ageing population on the economy. Among them, very important economic consequences emerge in: Savings, Social security system, Structural changes and changes on labour market, Economic growth.

3 Ageing in the Czech Republic. The Czech Republic also faces the problem of ageing. According to the Statistics on Income and Living Conditions, Year 2010, in the Czech Republic there are 4 149 665 households with 10 402 836 members, including 1 357 238 households of pensioners (32.7 %) with 2 396 166 members (23.0 %) (The demand of a household as a whole is more adequate for analysis than the demand of individual people). The share of older people will increase and the share of young people including people in productive age will decrease (The issue is so evident and well known that it is not necessary to bring statistics supporting the statement at this place). Today, in the CR there are more than 2 million pensioners with 10 123 CZK of average pension. This represents a big spending power and being stimulated, also an important market segment and then a factor of economic growth, not only a social burden, as it is sometimes treated.

But on the other hand, in the CR, there is a kind of conflict between the old and the young [4]. Comparing that with the situation in some non European countries, for instance Japan, we can conclude that the society is not able to treat old people as in Asian countries. In Europe, respectively in the Czech Republic there is a lack of mutual respect and even media contribute to this conflict. And even more of it. The problem with age starts much earlier than after 65. The unemployment between 55 and 64 reaches 47 %. Firms prefer younger applicants for jobs and release older people more readily. An idea of the second career is not disseminated very often.

3.1 New consumer group on the market. The result of ageing population seen on the market is that a group of older consumers is steadily growing. Not taking the differences within this group we can say that production and trade should reflect

this coming change as the source of future profits. Not speaking about pension system, taxation, and public expenditures, we focus on spending of pensioners' households (in spite their income possibilities depend on above mentioned factors).

We can expect that there will be demand for new goods and services given by innovations, similarly as at other groups of consumers. Then there will be demand for standard goods and services adapted to older people (for instance simplified technical equipment). And at last there will be demand for specific goods and services answering specific needs of older people. All those groups of goods and services can be offered at various levels of prices from simple, cheap (and so available for the poorer) goods and services, to luxury ones for those whose financial sources are high.

We can expect especially growing demand for health supporting goods and services, it means drugs, vitamins and other supporting preparations, physical training aids, personal services (We are speaking about expenses paid by consumers, not from public sources. When taking publicly covered expenses or combined financing the demand will be much higher). All this can significantly contribute to decreasing sources in healthcare system and create many job places and profit chances.

According to income development we can expect growing spending on leisure goods and services, education, trips and wellness programmes and maybe also on cultural events. The demand for those goods and services is age determined, so schools, hotels, spa, fit centres and other institutions should face specific needs of elderly people with lower noise, healthier menu, more serious programme offer, higher security and lower physical demanding.

Ageing population is a topical issue of today's society. It is an inevitable process bringing some problems, but manageable if adequate measures are taken in public policy and in business. The composition of elderly people consumption change and this fact can be treated either as a problem or as a challenge. Treating it as a challenge we can find new areas of economic activity promising future profits.

References

1. Kuchařová, Věra. Komplexní analýza sociálně ekonomických podmínek života ve stáří. Praha: Socioklub, 2002.
2. Lefèbvre, Mathieu. Population Ageing and Consumption Demand in Belgium. Liège: CREPP, 2006.
3. Lührmann, Melanie. Effects of Population Ageing on Aggregated UK Consumer Demand. London: IFS and CEMMAP, 2007.
4. Možný, Ivo, et al. Mezigenerační solidarita. Praha: VÚPSV, 2004.
5. Nešporová, Olga, Kamila Svobodová, and Lucie Vidovičová. Zajištění potřeb seniorů s důrazem na roli nestátního sektoru. Praha: VÚPSV, 2008.
6. Šlapák, Milan, et al., eds. Finanční příprava na život v důchodu: informovanost, postoje a hodnoty. Praha: VÚPSV, 2010.
7. .Statistics on Income and Living Conditions. Year 2010. Web Czech Statistical Office. Web. 2 July 2011. http://czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/engpubl/3012-11-eng_r_2011.

А.І. Ігнатюк, д-р. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ГАЛУЗЕВІ РИНКИ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний розвиток світової економіки демонструє суперечливі тенденції глобалізації, які призводять до радикальної зміни співвідношення різних секторів і галузей економіки. Посилюються нерівномірність розвитку національних економік, вплив ТНК і глобальних компаній на ринки окремих країн, зростають бар'єри входження фірм до світового економічного простору. У світлі глобалізаційних викликів і необхідності нового етапу економічного розвитку України підвищується значущість наукового обґрунтування національних галузевих пріоритетів, формування на цій основі ефективної економічної політики, що ґрунтується на теорії галузевих ринків. Складання міжгалузевого балансу виробництва та розподілу товарів і послуг відповідно до системи національних рахунків, а також порівняння національної статистичної інформації України з міжнародною зумовили необхідність визначення галузей на основі класифікації видів діяльності статистичних одиниць (КВЕД) на вищих рівнях. Це дозволило досліджувати провідні тенденції у світовій економіці, зокрема у сфері послуг, фінансовій діяльності, виробництві нових товарів тощо. Крім цього, в умовах розвитку й глобалізації ринкових відносин виникає потреба в дослідженні діяльності підприємств, які пов'язані як галузевими ознаками, так і ринком, конкурентними відносинами, споживчим попитом, що вимагає теоретико-методологічного аналізу ринкових відносин на рівні галузей економіки, тобто галузевих ринків.

Кожний галузевий ринок має специфічні ознаки, однак існують спільні риси їх функціонування, зокрема концентрація ринку на рівні галузі, бар'єри входження на галузевий ринок, диференціація продукції, вертикальні взаємозв'язки між фірмами, цінова дискримінація, стратегічна поведінка фірм, тенденції глобалізації тощо. Теоретичне осмислення цих процесів дає змогу розширити та систематизувати напрями ефективного функціонування й розвитку галузевих ринків і економіки в цілому, визначити напрями регулювання галузевих ринків у сучасних умовах.

Теорія галузевих ринків, як один із розділів економічної теорії, аналізує відносини економічних суб'єктів та їх поведінкові функції на мезорівні економічної системи, в частині поведінки учасників ринку в умовах недосконалої конкуренції, можливі результати їхньої взаємодії, вплив на суспільний добробут та державне регулювання.

Автором запропоновано виділення чотирьох етапів формування і розвитку дослідження галузевих ринків. Перший етап (кінець ХVІІІ – початок ХІХ ст.) – зародження теорії галузевих ринків на основі аналізу ринкових відносин:

конкуренції, попиту, пропозиції, олігополії; формування методологічних засад дослідження природи фірми. Другий етап (кінець ХІХ – початок ХХ ст.) характеризується виокремленням двох напрямів розвитку теорії галузевих ринків: теоретико-дедуктивного аналізу на основі цін, обсягу випуску фірм, їх впливу на ефективність, розміщення ресурсів та економічний добробут, а також емпіричного аналізу, спрямованого на вивчення історії й розвитку окремих фірм і галузей, структури та поведінки однієї або кількох галузей на описовому рівні. Третій етап (20–70-ті рр. ХХ ст.) характеризується поєднанням двох напрямів дослідження, виникненням теорій монополістичної та недосконалої конкуренції, виокремленням теорії галузевих ринків та її розвитком у межах інституційного напрямку, гарвардської та чиказької шкіл економічної теорії. Четвертий етап (70-ті рр. ХХ ст. – наш час) – сучасний розвиток теорії галузевих ринків на основі дослідження фірми, недосконалої конкуренції, державного регулювання; проблем вертикальних відносин; диференціації продукції; інноваційних чинників розвитку галузей; глобалізації галузевих ринків, монополістичної та олігополістичної конкуренції на міжнародних ринках тощо.

Теоретичні та методологічні засади дослідження галузевих ринків були сформовані представниками гарвардської школи на початку ХХ ст. в працях Е. Мейсона, Дж. Бейна, Е. Чемберліна, Дж. Робінсон. Розроблений ними методологічний підхід умовно отримав назву системного підходу. Йдеться про концептуальну схему, яка містить три базових блоки у дослідженні галузевих ринків, що отримала назву парадигми «Структура – Поведінка – Результативність» («Structure – Conduct – Performance approach» SCP) [1, с.3-6]. Буквально назва парадигми перекладається як «структура – поведінка – ефективність підходу», проте у російському перекладі вона надається як «структура – поведінка – результат (результативність)».

Е. Мейсон, Дж. Бейн та їхні однодумці дотримувалися думки про існування прямого взаємозв'язку між структурою ринку, поведінкою фірм на ринку та результативністю функціонування ринку.

У відповідності до цієї парадигми, при наявності прямого взаємозв'язку, екзогенно задані форми ринкових структур визначають типи ринкової поведінки, що формуються ендогенно, і які, в свою чергу визначають результати функціонування галузевих ринків.

Подальші дослідження у межах цього підходу призвели до розгляду різних співвідношень між екзогенними та ендогенними параметрами (змінними) у межах парадигми; розширення та систематизації її складових базових блоків; доповнення парадигми двома блоками, в одному з яких передбачалося формування базових умов для аналізу галузевого ринку, а в іншому – інструменти та проблеми державної політики; тестування взаємозв'язків між блоками у процесі багаточисельних досліджень галузевих ринків.

Згідно із сучасним парадигмальним підходом результативність окремих галузей або ринків залежить від поведінки продавців та покупців у таких питаннях, як цінова політика та практика, відкриті та таємні угоди між

фірмами, продуктова та рекламна стратегія, витрати на дослідження та розробки, інвестиції у виробниче обладнання, тактика вирішення юридичних питань, тощо.

Дослідження процесів глобалізації призвело до інтеграції теорій міжнародної торгівлі та галузевих ринків, що було відображено у працях лауреата Нобелівської премії в галузі економіки (2008 р.) П. Кругмана. Його розробки в теорії зовнішньоторговельної політики з урахуванням факторів недосконалої конкуренції, стратегічної взаємодії між фірмами на ринках з олігополістичною структурою, а також економії від масштабу дістали назву «нова міжнародна економіка». У 2009 р. Нобелівська премія була присуджена О. Вільямсону за визначення меж фірми – одному з напрямів теорії галузевих ринків. Його ідеї привели до кардинальної переорієнтації не тільки економічної теорії, а й економічної політики, зокрема змінили ставлення органів антимонопольного регулювання США до вертикальної інтеграції.

Виходячи з еволюції методологічних підходів до аналізу галузевих ринків можна визначити, що предметом дослідження теорії галузевих ринків є закономірності функціонування галузевих ринків та їх вплив на результативність економіки в цілому, відносини та взаємозв'язки між мікроекономічними суб'єктами, що займаються однаковим видом діяльності, формуючи певну структуру ринку, купують та продають товар, поєднаний на основі галузевої ознаки.

Головні завдання аналізу галузевих ринків лежать у межах дослідження структури ринку, поведінки фірм, їх взаємодії з метою визначення факторів, що впливають на результативність функціонування галузевих ринків. При цьому досліджують різні аспекти поведінки фірми, а саме: ціноутворення, диференціація продукції, інвестиції, інновації.

Напрямами аналізу сучасної теорії галузевих ринків є: ринкові процеси, що впливають на поведінку фірм і навпаки; ринкові відносини між фірмами і фактори, що їх визначають; способи досягнення найкращого результату функціонування ринку, що визначають необхідність та інструменти проведення галузевої політики.

Теоретичний аналіз галузевих ринків, альтернативних напрямів їх розвитку, дозволить посилити науковий характер розроблюваної політики державного регулювання з метою досягнення найвищої результативності економіки країни. Систематизація матеріалів дослідження економіки України на основі використання світового досвіду та комплексне вивчення формування та розвитку галузевих ринків повинні зайняти відповідне місце при визначенні конкурентоспроможності українських підприємств, при розробці стратегії перспективного розвитку країни, а також у навчальних програмах підготовки економістів та менеджерів.

Список використаної літератури

1. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков [текст] / Ф.Шерер, Д. Росс [пер. с англ. под ред. Н.М.Розановой]. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.

Т.О. Петрушина, д-р. соц. наук,
старший научный сотрудник,
Институт социологии НАН Украины

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ АНАЛИЗА СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

Обращение к проблемам парадигмальных изменений экономической теории в контексте вызовов XXI века очень актуально. Ибо речь идет об изменениях философии хозяйствования, определяющей ориентиры развития экономики и общества. Необходимость новых концептуальных схем анализа явилась результатом изменений социальной реальности XX века и эволюции изучающих их научных теорий. Появление же новых технологических укладов, начало перехода человеческого общества к информационной, постиндустриальной стадии развития, глобализация и первый глобальный финансово-экономический кризис (механизм которого еще только запущен) стали катализаторами поиска адекватной этим вызовам научной постановки проблем и их решений.

Длительный и глубокий кризис украинской экономики выявил несостоятельность монетаристских рецептов и неolibеральной теории, господствовавшей в конце прошлого века в теории и практике хозяйственной жизни. Неслучайно авторы «Стратегии инновационного развития Украины на 2010-2020 годы в условиях глобализационных вызовов» подчеркивают, что наше государство должно изменить философию хозяйствования и отказаться от следования доктрине неolibерализма. Ее использование тормозит инновационное развитие и консервирует роль Украины как сырьевого придатка к развитым странам и поставщика дешевой рабочей силы.

С другой стороны, осмысление сложных событий современности, признание гуманитарных критериев в качестве основополагающих при разработке и оценке политики социально-экономического развития определили главное направление парадигмального сдвига в экономической теории в сторону более широкого социального, социокультурного и институционального контекста и соответствующих методологических подходов к анализу экономических реалий.

Развитие экономической науки в последние годы все чаще встречает на своем пути такие хозяйственные проблемы, решение которых при помощи только экономического инструментария становится уже невозможным и требует привлечения знаний из области других общественных наук, в т.ч. социологии. Происходит, как правильно подметил российский экономист институционального направления А. Нестеренко, постепенный синтез экономики и других дисциплин в направлении создания интегральной теории

человеческого поведения [1, с. 167]. Объединение специализированных отраслей знания в целостную систему означает, как пишет Т. Александрова, качественный переход от предметно ориентированного к проблемно ориентированному знанию [2, с. 31].

Представители экономической теории саму экономику все больше рассматривают как социальный феномен, поскольку ее функционирование определяется желаниями, планами и поступками огромного множества субъектов, действия которых взаимосвязаны между собой. Действительно, поведение субъектов хозяйствования социально обусловлено разнообразными человеческими потребностями и интересами. Из понимания социальной укорененности экономики логично вытекает понимание ее социокультурной и институциональной укорененности. Ибо и культура, и институциональность являются важнейшими атрибутами социальности, этой фундаментальной философской и социологической категории, отражающей человеческий субстрат жизнедеятельности и взаимодействия людей. Если культуру кратко можно определить как качество социальности, то институциональность – как упорядоченность этой социальности. Поэтому комплексный анализ требует, во-первых, учета социальных, культурных и институциональных параметров экономических феноменов, а во-вторых, применения активно развивающихся в последнее время социокультурных и институциональных подходов.

Следует отметить, что основы широкого социального подхода к анализу экономической жизни были заложены еще классиками экономической и социологической теорий: К. Марксом, Э. Дюркгеймом, М. Вебером*, Т. Вебленом, К. Поланьи и др. Глубокое понимание взаимосвязи экономического и социального в функционировании общественных отношений нашло отражение в концепциях Г. Мюрдаля, Дж. Гелбрейта, Дж. Коулмана. Анализу взаимодействия экономики и общественной среды посвящены и работы современных авторитетных ученых [3; 4; 5; 6].

Все увереннее заявляют о себе новые направления теоретической мысли: «социальная экономика», «социоэкономика», «институциональная экономика». Серьезные изменения коснулись и базовых понятий, «на которых основывается философское, глубинное понимание экономической деятельности человека» [1, с. 154]. Так, к изначально чисто экономическому понятию капитала постепенно стали относить человеческий, социальный, культурный, интеллектуальный капитал. Однако это свидетельствует не о победе экономического империализма, а об обогащении экономического анализа социальными компонентами и о конструктивном синтезе социальных наук. Неслучайно даже

* Именно М.Вебер предложил термин «социальная экономика» для обозначения широкой междисциплинарной области исследований, которая охватывала экономическую теорию, экономическую историю и экономическую социологию. В дальнейшем термин «социальная экономика» у М.Вебера позаимствовал Й.Шумпетер. Как и М.Вебер, он понимал под ней мультидисциплинарный тип экономической теории, однако, в отличие от М.Вебера, включал в него, помимо указанных трех направлений, еще одно – экономическую статистику.

Г. Беккер, апологет экономического подхода, утверждающий, что он может быть применен к любой форме человеческого поведения, вынужден признать, что «многие его формы не получили пока объяснения и что учет неэкономических переменных, а также использование приемов анализа и достижений иных дисциплин способствуют лучшему пониманию человеческого поведения» [7, с. 38]. Поэтому, абсолютно поддерживая идею развития междисциплинарных исследований, я не могу согласиться с предложением осуществлять эти исследования под эгидой экономической теории. Познание научной истины исключает односторонность. Интеграция различных подходов должна опираться на уважительное отношение к профессиональной специфике каждого научного подхода.

Необходимость серьезного пересмотра экономической теории признается сегодня многими исследователями. Если микроэкономика просто далека от реальных проблем экономической жизни, то макроэкономика, по признанию Нобелевского лауреата в области экономики П. Кругмана, в лучшем случае бесполезна, а в худшем вредна. Поэтому заслуживают внимания идеи возвращения к политической экономии, глубокому анализу фундаментальных экономических категорий.

Более реалистичное объяснение поведению людей в экономической сфере сегодня предлагает институциональный подход, главное внимание сосредоточивающий на нормах и правилах их поведения, с учетом неопределенности окружающей действительности, сложности и объемности информации, обрушивающейся на ограниченных в своих когнитивных способностях людей. Как подчеркивал В. Базилевич, к институционализму приходит тот, кто стремится познать глубже [8, с. 38]. Это теория для тех, писал Дж. Ходжсон, кто обеспокоен нескончаемыми проблемами современной действительности – массовой безработицей, нищетой, голодом и т.п. [9, с. 389]. Несомненным достоинством этого направления теоретизирования является его междисциплинарная эрудиция. Институциональный подход близок к социокультурному и отчасти пересекается с ним, особенно при интерпретации неформальных институтов. По справедливому замечанию Дж. Ходжсона, «самой важной характеристикой институционализма является идея: индивид социально и институционально зависим... все старые институционалисты, от Веблена до Гелбрейта, рассматривали человека как индивида, формирующегося под воздействием культурных и институциональных условий» [23]. Особую значимость институциональный подход приобретает при анализе трансформирующихся экономик, в которых ежедневные практики хозяйствующих субъектов оказываются под перекрестным влиянием различных институциональных перемен.

Список использованной литературы

1. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Эдиториал, 2002. – 416 с.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

2. Александрова Т.Л. Альтернативы экономического поведения: Человек в переходной экономике. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 2000.
3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований (Под ред. д.э.н. А.А. Гриценко). – Харьков: Форт, 2008. – 928 с.
4. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. – 864 с.
5. Неэкономические грани экономики: непознанное взаимовлияние. Научные и публицистические заметки обществоведов (Рук. междисципл. проекта и науч. ред. О.Т. Богомолов, зам. рук. междисципл. проекта Б.Н.Кузик). – М.: Ин-т экон. стратегий. – 2010. – 800 с.
6. Чухно А.А. Твори: У 3-х т. – Т. 2. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика. / А.А. Чухно. – К.: НДФІ, 2007. – 512 с.
7. Беккер Г.С. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1. – Вып. 1. – С. 24-38.
8. Інституційна архітектура та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозіуму. – Харків: Харків. нац. ун-т ім. В. Каразіна; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – 2005.
9. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

В.В. Радченко, канд. екон. наук, доц.,
Національний педагогічний
університет імені М.П. Драгоманова

ОБ'ЄКТИВНА ОСНОВА КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Однією з найактуальніших проблем економічної теорії в умовах глобальних трансформаційних процесів, що охопили світове господарство, є визначення змісту її оновлення. Особливо це торкається вітчизняної економічної науки, роль якої в сучасній Україні явно недооцінюється.

З іншого боку, як ніколи, сьогодні підвищується роль пізнавальної та практичної функцій економічної теорії, що зумовлюється значним ускладненням світогосподарських та національних соціально-економічних процесів. Світова економіка розвивається, з одного боку, під сильним впливом постіндустріалізму, транснаціональних корпорацій та глобалізації, а з іншого, все більше характеризується посиленням суперечностей, зіткненням інтересів у сфері забезпечення національних економік ресурсами, невизначеністю і стихійністю.

В Україні роль економічної теорії проявляється через призму ефективності трансформаційного процесу. Проте останній настільки суб'єктизований, що створюється видимість його повної рукотворності, відірваності від об'єктивної реальності та загальнонаціональних інтересів, що, як ми бачимо, стає значною перешкодою цивілізованого розвитку країни. Рейтингові позиції України з переважної більшості міжнародних співставлень знаходяться на прикінцевих місцях.

Розглядаючи питання концептуально-методологічного оновлення економічної теорії, в першу чергу потрібно з'ясувати, яким чином формуються сучасні уявлення про її предмет. Приходиться відзначати, що з цього приводу існують значні відмінності. Зумовлюється це різними причинами. Найперша з них має пізнавальне походження і пов'язується із розвитком (еволюцією) самого об'єкта та предмета науки, адекватності їх пізнання. Адже наука не завжди в змозі своєчасно відобразити всі об'єктивні зміни в реальній дійсності і часом продовжує оперувати старими поняттями і категоріями. Наприклад, до цього часу перебільшується значення ліберальної концепції (економічною базою виникнення якої є дрібне товарне виробництво). Проте найбільша плутанина з визначенням змісту предмета економічної теорії виникає з причин суб'єктивного характеру, поверхового аналізу даних науки, порушення принципів наукового дослідження.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Сьогодні можна виділити такі методологічні похибки, які, на нашу думку, заважають утвердженню наукового підходу до визначення предмета економічної теорії:

- змішування категорій “предмет” і “об’єкт” економічної теорії;
- глибокі зміни в об’єкті економічної науки (економіці) часто інтерпретуються як основа для втрати економічною теорією своєї предметної ознаки, хоча в дійсності мова може йти лише про нові якості у предметі;
- недостатнє врахування принципу детермінізму в дослідженні економічних процесів, внаслідок чого пропонуються довільні конструкції суспільно-економічних явищ, що змінює зміст економічної теорії;
- зведення виробничих (економічних) відносин до функціональних форм;
- ототожнення виробничих (економічних) відносин з правовими;
- аморфне розуміння суб’єктів виробничих відносин (особливо це проявляється в інституціоналізмі);
- виключення із змісту предмета економічних інтересів, підміна їх психологічними мотивами;
- порушення принципу історизму;
- абсолютизація методу еkleктики;
- механічне перенесення ознак розвинутої ринкової економіки на перехідну економіку (в тому числі України).

Як наслідок значної розбіжності у підходах до визначення предмета економічної теорії в літературі спостерігається, відповідно, і велика кількість його визначень. Так, П. Самуельсон і В. Нордхаус відзначають, що за останні 30 р. область економіки розширилась, і вони приводять вісім розповсюджених визначень предмета [1, с. 48]. А. С. Дзюбик і О. Ривак у посібнику “Основи економічної теорії” (1994 р.) приводять аж тринадцять визначень економічної теорії [2, с. 5-6]. Ще далі в цьому відношенні пішла Е. Б. Мостовая, яка відзначає, що предмет економічної теорії є “подвижным” “обладает свойством исчезать из поля зрения исследователя” [3, с. 10].

Однак, не дивлячись на таку широку палітру визначень предмета економічної теорії, у цій проблемі існує і зворотна течія, яку можна назвати інтегративною. Частина вітчизняних вчених робить спробу об’єднати західну економічну думку і погляди сучасних політекономів [4, с. 15]. Поширеною стала політекономічна трактовка предмета економічної теорії [5, с. 17].

З’ясування предмета економічної теорії має спиратися на методологічні підходи, які забезпечують істинність дослідження і зроблених висновків.

Такими підходами, як ми вважаємо, є:

1. Глибоке знання і чітке окреслення історичного змісту об’єкта економічної науки.

2. Визначення предмета економічної науки на основі всіх змін, що відбуваються в історичному процесі розвитку її об’єкта.

3. Врахування принципу детермінізму при визначенні і характеристиці предмета економічної науки, насамперед логічного зв’язку “об’єкт” → “предмет” (а не “предмет” → “об’єкт”).

4. Виявлення внутрішньої логіки розвитку і змін структури самого предмета економічної науки.

5. З'ясування типових характеристик суб'єктів економічних відносин і, знову ж таки, на всіх етапах розвитку об'єкта економічної науки.

6. Використання методу діалектики в оптимальному сполученні з іншими методами дослідження.

7. Врахування особливостей предметної сфери економічної науки як сфери суспільної, насамперед об'єктивних законів цієї сфери.

8. Чітке розмежування об'єктивних економічних процесів і правових відносин.

Досліджуючи капіталістичне виробництво, класики здійснили глибокий аналіз законів ринкової економіки, створивши ліберальну теорію. Разом з тим підвели під економічну науку міцний теоретичний фундамент – теорію вартості, яка стала ядром наукової системи, тим пробним каменем, відношення до якого стало характеризувати всі інші наукові доктрини.

Здавалося б, економічна теорія (політекономія) знайшла вектор свого розвитку, який надовго залишиться основою для дослідження економічного життя суспільства. Проте у ХІХ ст. відбувається криза класичної політичної економії, вона стала швидко еволюціонувати і перетворюватися у неокласичну (маржиналізм, економічна теорія А.Маршалла та ін.), у “економікс”. Ще у 40-х роках ХІХ століття виникає марксистська політекономія.

У ХХ столітті економікс поповнився змістом неокласичних ідей цього століття, кейнсіанської теорії, неокласичного синтезу, посткейнсіанства. Виник також альтернативний напрям – інституціоналізм.

Сьогодні, на думку вчених, народжується постнеокласична наукова парадигма [6, 100]. Нова парадигма має врахувати парадигмальні чинники, які формуються (чи сформувалися) в соціально-економічному устрої передових суспільств ХХІ століття: розвиток постіндустріального суспільства, новітні досягнення НТР, посилення світових інтеграційних процесів, все більше “усуспільнення” економічного життя, соціалізація відносин розподілу та ін. Ці чинники не тільки підвищують економічну роль держави, а й змінюють сам ринок, зумовлюють нову філософію його взаємодії з державою та утвердження інституціональних механізмів управління національною економікою.

Атрибутом нової парадигми економічної теорії (в умовах України – особливо) має бути обґрунтування нового місця (і ролі) в ній інституту власності [7, с. 77-83].

Висновок. Відмінності в поглядах на предмет економічної теорії зумовлюються причинами як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. З часом предмет економічної теорії наповнюється новим змістом, виникає потреба у новій парадигмі науки. Сьогодні народжується постнеокласична парадигма, яка впливає із глибоких трансформаційних змін у сучасній світовій економіці і має врахувати перспективи її розвитку.

Список використаної літератури

1. Пол А. Самуельсон, Вільям Д. Нордхаус. Экономика. Издание пятнадцатое. Пер. с англ. – М.: “Издательство БИНОМ”, 1997.
2. Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. – К.: Основи, 1994.
3. Мостовая Е.Б. Основы экономической теории: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: НГАЭ и У, 1997.
4. Основи економічної теорії. За ред. проф. Мочерного С.В. Підручник, - Тернопіль, АТ “ТАРНЕКС”, 1993.
5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник. За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища шк., 1994.
6. Актуальні проблеми предметно-методологічного оновлення сучасної економічної теорії // Економічна теорія. Науковий журнал, 2004. – № 2.
7. Радченко В.В. Трансформація відносин власності і зміна моделі економічної системи в новій парадигмі економічної теорії. – Наукові записки: Збірник наук. статей НПУ імені М.П. Драгоманова. Ювілейний випуск. – К., 2000.

В.В. Липов, канд. экон. наук, доц.,
Харьковский национальный
экономический университет

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ АРХИТЕКТониКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Трансформационные преобразования социально-экономических систем (СЭС) конца XX века стимулировали возрастание интереса к сравнительным институциональным исследованиям. Уже в первой половине 90-х гг. М. Аоки обращает внимание на обусловленность корпоративного управления в японских корпорациях коммунитарскими основаниями национальной культуры хозяйствования, выдвигает тезис о комплементарной обусловленности доминирующих в японской экономике институтов хозяйствования [1]. Идею комплементарности элементов экономических систем подхватывают представители концепции разнообразия вариантов капитализма [2], французской школы регуляции [3]. Свои подходы к пониманию явления институциональной комплементарности предлагают российские ученые О. Бессонова, С. Кирдина, С. Фатеева, В. Уланов [4].

Внимание к проблеме институциональной комплементарности со стороны представителей множества теоретических направлений, существенно отличающихся своими парадигмальными послылками, с одной стороны, расширило спектр исследуемых аспектов взаимодействия институций. Но, с другой, породило ситуацию, когда исследователи под комплементарным взаимодействием институций в рамках макроэкономических систем (моделей организации экономики, капитализма, социальных систем инновации и производства) рассматривают явления, имеющие различную природу и сущность. Внимание акцентируется на комплементарности как *эффекте взаимодействия, на условиях, которые её обеспечивают, характере взаимодействия институций, разнокачественности, градуализме* [5]. Основные виды взаимодействия институтов классифицируются в зависимости от его *характера, уровня вовлеченности институтов, их количества временных характеристик, направленности* [6, с. 89-97]. Исследователи остаются на явленческом уровне изучения проблемы комплементарности, сосредотачивают свое внимание на исследовании многообразия форм её проявления. Более того, комплементарность рассматривается скорее как частный случай, лишь один из возможных вариантов, институционального взаимодействия, дополняемый другими его видами [6, с. 78-85]. Собственно общесистемный характер комплементарности остается вне поля зрения.

Комплементарность как явление, *отражающее целостность институтов СЭС* рассматривается в рамках диалектического подхода, применяемого О. Бессоновой и С. Кирдиной в концепции институциональных матриц. С. Кирдина акцентирует внимание на взаимодействии институтов в рамках и между *сферами* хозяйствования (*идеология, политика, экономика*). Однако изучение комплементарности ограничивается противопоставлением базовых и комплементарных институтов противоположных матриц.

В чем состоят истоки комплементарности институтов? Индивиды результатами своей трудовой деятельности постоянно дополняют друг друга. Эта дополнительность пронизывает все грани воспроизводства социума, обретает всеобщий характер. Соответственно основанием целостности институциональных элементов СЭС выступают совместно-разделенные отношения участников процесса общественного воспроизводства [7]. Их унифицированные формы фиксируются в институтах, закрепляющих совместно-разделенный характер общественно-производственных отношений и в свою очередь обретающих комплементарный характер. Функциональная дифференциация сопровождается возрастанием значимости обеспечения координации взаимодействия. Усложняются надстроечные структуры. Общественное воспроизводство обретает дуальную форму. Социальные явления получают двойное качественное содержание, отражающее противоборствующие качественные составляющие характеристик социальных систем – интеграцию (структурное) и дифференциацию (функциональное). Это противоречие – результат целостности системы и порождает новые, интегративные её качества. Диалектичность отношений дополнительности разнокачественных частей единых систем, невозможность исчерпывающего объяснения процессов, в них происходящих, путем однородных наблюдений нашла отражение в сформулированном Н. Бором *принципе дополнительности*. Применительно к институциональной комплементарности социально-экономических систем он означает невозможность их целостного описания при одностороннем использовании лишь индуктивных или дедуктивных методов анализа, акценте на приоритете части или целого.

Игнорирование дуальной сущности институциональных образований существенно обедняет аналитический аппарат и объяснительные возможности теории. Х.-Дж. Чанг акцентирует внимание на разграничении институциональных форм и функций, которые они выполняют [8]. Он отмечает неоднозначный характер взаимоотношений между ними. Во-первых, один и тот же институт может выполнять несколько функций. Нет институтов, которые выполняют только одну функцию. Так, политические институты одновременно обеспечивают согласование различных мнений, социальное единство, разрешение конфликтов, национальное строительство. Во-вторых – разные институты могут выполнять одну и ту же функцию. Макроэкономическую стабильность обеспечивают как независимый центральный банк, так и бюджетные органы, органы финансового регулирования, институты, контролирующие ценообразование и согласовывающие уровень оплаты труда. В-третьих, одни и те же функции в разных СЭС или в одной и той же системе в

разное время, могут выполнять разные институты. Так, функции внешнего контроля деятельности корпоративного менеджмента в США выполняют фондовые биржи. В Европе и Японии – банки постоянные партнеры [8, р. 2-3].

На уровне институциональной архитектоники СЭС дуализм институционального взаимодействия проявляется в *форме двух срезов системных качеств и двух уровней комплементарности* [6, с. 114-136]. На первом мы имеем дело со *структурной и функциональной*, а на втором – с производной *общей комплементарностью*. *Структурная комплементарность* отражает взаимосвязь форм хозяйствования, закладывается на уровне социальных ориентаций ценностной системы и основывается на дополнительности и подобии институтов. *Функциональная комплементарность* характеризует механизм и качество осуществления системой воспроизводственных функций, опирается на принципы институциональной целостности, связности и последовательности. *Общая комплементарность* характеризует единство структурных и функциональных свойств системы.

Структурная комплементарность институциональных форм находит воплощение в лестнице оснований институциональной архитектоники СЭС [6, с. 108-111]. Её компоненты – ценности, коллективные конвенции, институты, как комплексы институций, обеспечивающие координацию и оптимизацию трансакционных издержек, институциональные блоки, социальные системы производства, режимы накопления и способы развития, базовые институты, социально экономические системы, социально-экономические модели (модели капитализма), интеграционные объединения, глобальное хозяйство. *Функциональная комплементарность* проявляется на каждом из уровней лестницы оснований институциональной архитектоники. Она отражает целостность, связность и последовательность осуществления целей существования соответствующих институциональных форм. Так, на мезоуровне она находит свое воплощение в выделении институциональных блоков производственных отношений, корпоративного управления, финансирования, моделей производства, инновационной деятельности, обучения и подготовки персонала, социальной поддержки.

Взгляд на институциональную комплементарность как на явление, отражающее взаимную дополнительность совместно-разделенных отношений участников общественного воспроизводственного процесса, позволяет сформировать научно обоснованные представления о закономерностях системного взаимодействия элементов институциональной архитектоники СЭС и усовершенствовать инструментарий управления институциональными изменениями.

Список использованной литературы

1. Aoki M. (1994) Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity / M. Aoki // International Economic Review. – Vol. 35. – P. 657–676.

2. Hall P. (2004) Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy: An Empirical Analysis / P. Hall, D. Gingerich // MPIfG Discussion Paper. – 04/5. – 43 p.
3. Boyer R. (2005) Coherence, Diversity, and the Evolution of Capitalism – The Institutional Complementarity Hypothesis / R. Boyer // Evolutionary and Institutional Economic Review. – Vol. 2, № 1. – P. 43–80.
4. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 308 с.; Фатеева С. Комплементарность в экономической культуре: понятие, формы и механизм действия: дис. докт. филос. наук. – Ростов н/Д, 2006. – 261 с.
5. Dialogue on Institutional Complementarity and Political Economy / C. Crouch, W. Streeck, R. Boyer [et all.] // MPIfG Discussion Paper. – 2005. – P. 32–54.
6. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем. – Х.: Изд-во ХНУ имени В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.
7. Гриценко А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть / А. Гриценко // Экономика Украины. – 2003. – № 3. – С. 50–58.
8. Chang H.-J. (2006) Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues / H.-J. Chang // United Nations University Discussion Paper. – № 2006/06. – 14 p.

Г.М. Самошилова, канд. экон. наук, доц.,
Р.И. Чупин, аспирант,
Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского (Россия)

**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НАУКИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ КОНСТРУКТОВ В ПОНИМАНИИ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ
(НА ПРИМЕРЕ ФЕНОМЕНА КАЧЕСТВА)**

Современное состояние экономической науки свидетельствует о том, что многие, на первый взгляд, экономические явления не могут быть познаны сугубо экономическими методами. Данный тезис был выдвинут ещё Дж.Ст. Миллем, который отмечал, что «едва ли найдутся практические вопросы, даже стоящие по своей природе ближе всего к чисто экономическим, которые можно решать, основываясь лишь на одних экономических посылках» [1, с. 83]. Однако эта предпосылка экономического познания была позабыта в связи со стремлением неоклассиков наделить экономику статусом «чистой» науки. Попытки американских институционалистов вернуться к истокам путем наложения социологических и психологических воззрений на экономику не ознаменовались теоретической революцией, но способствовали созданию почвы для развития нового взгляда на сущность экономических явлений. Основным вкладом американского институционализма в экономическую теорию стало понимание общества как особой формы организации индивидов и их групп, которая включает в себя системы правил и делает возможным взаимодействие индивидов. Этот взгляд выступил основой для экономических исследований в области социальной реальности, явления которой не всегда могут быть объяснены привычным экономическим образом мысли.

Во второй половине XX-го века данный подход был потеснён новым, предложенным представителями *неоинституционализма*. Особенностью его является использование методов неоклассики, прежде всего, методологического индивидуализма. У американских же институционалистов преобладал метод холизма. Если у ранних институционалистов акцент делался на изучении влияния институтов на поведение человека, то неоинституционализм исследует деятельность людей по созданию и преобразованию институтов для достижения собственных целей. Но сегодня такой подход уже не кажется достаточным для понимания сложных феноменов социальной реальности. Остро ощущается потребность в концептуально-методологическом обновлении экономической теории.

Представляется, что в начале XXI-го века пришло время для нового качественного витка институционального подхода – на основе синтеза старого

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

и нового институционализма, когда рассматривается создание человеком институтов для достижения собственных целей при том, что сами цели и представления людей задаются институтами. Теория институтов должна быть дополнена идеей институциональных конструктов, которые помещаются между человеком и институтом. Это то самое «недостающее звено», которое разрешает проблему взаимодействия человека и институтов.

Покажем, как работает новый подход, на примере изучения такого сложного феномена как качество. Начать следует с введения некоторых базовых понятий. Прежде всего – институционального конструкта.

Сегодня, социальная реальность предстаёт как набор социальных конструктов, институциональных конструктов, институтов, организаций (по определению Д. Норта, организация – это группа людей, достигающая собственных целей посредством институтов) и выступает в роли определяющей и определяемой системы [2, с. 97]. Если исследованию институтов и организации в экономической теории посвящено достаточно много работ, то институциональные конструкты представляются чем-то неизведанным и не до конца понятным. Структура социальной реальности конструируется исходя из модели «X считается Y в контексте C» [4, с. 12-13] - это есть конститутивное правило, которое не регулирует, а скорее конструирует само поведение. Институциональные конструкты как раз и представляют собой конститутивные правила, оформленные в виде исторически выработанных, предписанных конкретной вещи свойств [3, с. 15]. То есть, используя термины И. Канта, институт представляет собой регулятивное правило, а институциональный конструкт – конститутивное. Конститутивное правило представляет собой стандарт, а институт представляет собой правило, которое принуждает индивидов исполнять данный стандарт. Именно внедрение институциональных конструктов в структуру социальной реальности представляет собой тот тип явлений, описание которых требует междисциплинарного подхода.

Институциональные конструкты наполняют экономическую жизнь стандартными представлениями, позволяя индивидам взаимодействовать между собой. Для иллюстрации этого процесса можно использовать феномен качества. Качество как самостоятельный феномен обладает большой актуальностью не только в экономике, но и в смежных науках. Это обусловлено теоретическим и практическим стремлением индивидов к качеству как таковому. Равнозначно таким терминам, как «свобода», «счастье» или «благополучия» люди предписывают качеству сакральный смысл. Само по себе качество есть ничто другое, как определенность предмета, на основе которой он приобретает свое специфическое бытие и выделяется из многообразия других предметов. То есть, стремление индивидов к качеству есть стремление к снижению неопределенности (или интенциональности). Именно интенциональность способствует формированию институциональных конструктов за счет предписывания функций предметам, явлениям и процессам.

Совокупность различных институциональных конструктов и их согласованность представляют собой институциональный аспект феномена

качества. Материальные и нематериальные объекты реального мира обладают бесконечным количеством свойств, которые образуют их качества. Однако из данного множества при оценке качества как характеристики объекта выделяют лишь некоторые свойства, представляющие интерес для удовлетворения потребностей различных социальных групп. Степень удовлетворения этих потребностей выражается в соответствии фактических характеристик объекта институциональным конструктам. Взаимодействие одних и тех же людей с одинаковыми базовыми способностями затруднено по причине разницы в их представлениях. При рассмотрении данной ситуации очевидна онтологическая проблема, выраженная в противоречии между критериями качества, присущими восприятию различных социальных групп. Отсутствие согласованности между конструктами препятствует эффективности координации между индивидами, инициируя неопределенность. В виду этого Л. Тевено указывал, что «любой человек должен признать множество способов оценки» [5, с. 91]. Разрешение данной онтологической проблемы является возможным благодаря консенсусу между конструктами, который позволит выработать институт качества. Интеграция в экономическую науку понятия институциональный конструкт, подробное его изучение на основе междисциплинарного подхода позволит разработать новую теорию качества, выходящую по своему значению за рамки экономической науки. Дело в том, что помимо правил, регулирующих отношения между участниками взаимодействия, существуют конституирующие правила. Для индивидов, действующих в различных контекстах, имеют место институциональные конструкты, устанавливающие ограничения для их действий по изменению данного контекста с одной стороны; и с другой, сами действия индивидов и их интенциональность способствуют воспроизводству устоявшихся институциональных конструктов за счет наличного контекста. Иными словами, существуют правила восприятия или понимания качества (критерии, процедуры и т.п.) и правила, которые позволяют это восприятие формировать.

Анализ контекстов качества позволит дать характеристику институциональным конструктам, присущим различным группам, и рассмотреть возможности их согласования при решении теоретических и практических задач в области определения и обеспечения качества. В основе эмпирических исследований институциональных конструктов, присущих различным группам, должен лежать междисциплинарный подход. Согласно данному подходу, качество сокрыто в институциональных конструктах, а правила восприятия качества также становятся предметом согласования интересов различных субъектов, участвующих в создании и осмыслении качества. Исходя из этого, каждый из институциональных конструктов в своей реализации способствует формированию качества, следовательно, исследование контекстов, в рамках которых формируются конструкты – ключ к пониманию природы качества и управления им. Таким образом, использование междисциплинарного подхода к пониманию экономических явлений даёт ряд преимуществ по сравнению с чисто экономическим подходом.

Междисциплинарный подход позволяет выстроить связи между исследованиями в области социологии, психологии, антропологии. Сформированный в экономической теории ортодоксальный взгляд на природу поведения не способен дать разумного объяснения многим «аномалиям» в виду своей чрезмерной аксиоматики. В области исследования институциональных конструктов и присущих им контекстов крайне важно обратиться к нормативной составляющей при одновременном отречении от иллюзии доминирования экономического субстрата поведения индивидов. Достижение этого условия возможно благодаря институциональному подходу, который способен выступить методологической базой для проведения междисциплинарных исследований.

Список использованной литературы

1. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии /Дж.С. Милль; [пер. с англ.; биограф, очерк М.И. Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
2. Самошилова Г.М., Чупин Р.И. Институциональные конструкты и социальная реальность // Труды V Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. Политическая экономия. Микроэкономика (экономика локальных рынков). Макроэкономика (национальная экономика) – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 245 с., С. 96-99.
3. Самошилова Г.М., Чупин Р.И. Качество: история развития и междисциплинарный подход к определению сущности // Вестник омского университета: серия «Социология». – 2011. – № 1/2. – С. 11-19.
4. Серл Дж. Что такое институт? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 4-27.
5. Тевено Л. Ценность, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с., С. 76-113.

А.Н. Москаленко, канд. экон. наук, докторант,
Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана

НАПРАВЛЕНИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМ СУЩНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Центральной проблемой исследований в политической экономии, не исчерпывающей свою актуальность, является процесс экономического развития. Единственное, что отличает сущность исследований экономического развития в исторической ретроспективе от современных подходов, так это непрерывное изменение факторов и условий, определяющих его характер и особенности. Конструктивной, как мы считаем, является позиция изучения экономического развития с учетом непрерывного усложнения институциональных условий его обеспечения, усиления процессов зависимости мирохозяйственных связей между странами, увеличения частоты возникновения мировых финансово-экономических кризисов и времени их протекания, что, так или иначе, является следствием глобализации. Таким образом, экономическое развитие выступает элементом предмета современной политической экономии. Именно поэтому направления исследований современной политэкономии происходят в рамках обновления и обогащения теоретико-методологических основ анализа проблем экономического развития.

Дестабилизированная мировыми финансово-экономическими кризисами мировая экономика предъявляет спрос на модель экономического роста нового содержания. Учеными доказывается, что те страны, которые смогут разработать такую модель и комплексно реализовать ее на практике, откроют для себя возможность выхода на новую волну экономического развития с нарастающей перспективой увеличения экономической эффективности в динамике. В этих условиях увеличивается роль и значение теоретико-методологических функций политической экономии и научных теорий, формирующих ее рекомендации и выводы. Среди них особенное значение приобретают теории эволюционно-институционального направления. В своих исследованиях [4; 5; 6] мы настаиваем на необходимости формирования *теоретической модели опережающего экономического развития*. Научные обоснования формирования соответствующих теоретических основ привели наши исследования к ряду экономических теорий, в рамках которых существование теории опережающего экономического развития становится возможным, а именно: 1) теория технико-экономической парадигмы (или теория Большого Взрыва) Карлоты Перес; в границах неинституционального направления экономической мысли: 2) теория экономической политики (теория общественного выбора) Джеймса Бьюкенена и Джеффри Бреннана и 3) теория

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

динамической эффективности Уэрто де Сото Х. (австрийская школа); неортодоксальное направление: 4) теория стечения обстоятельств развития Гжегожа Колодко.

Таким образом, направления обновления теоретико-методологических основ анализа проблем сущности экономического развития в рамках вышеупомянутых теорий, которые определяют границы построения теоретической модели опережающего экономического развития, сводятся к нижеследующему.

Обозначим, что модель опережающего экономического развития мы предлагаем для стран, которые в определенных исторических обстоятельствах оказались вне мирового экономического лидерства, однако имеют экономический потенциал вхождения в эшелон стран-лидеров. Понятие «экономическое лидерство» является достаточно условным и, на наш взгляд, ориентировочным, поскольку не определяет стабильный статус для страны, в том понимании, что мировая экономика является динамической системой, и в ней никогда не бывает статических состояний, которые закрепляют за страной статус абсолютной успешности.

Особо важный вопрос, который волнует автора, так это то, есть ли шансы, а именно экономические возможности для реализации модели опережающего экономического развития? Частичный ответ мы находим в теории долгосрочных циклов экономического развития – *теории Больших циклов развития* или теории технико-экономической парадигмы Карлоты Перес. Даная теория делает акцент на последовательности развития, которое происходит в ведущих для технологической революции странах. В этих условиях существует простор для расширения модели экономического развития путем поиска возможных закономерностей в условиях догоняющего развития, обгонах и отставаниях [7, с. 46-47]. Собственно К. Перес указывает, в предлагаемой ею эвристической модели, на возможности для прорыва, рывка для стран в синергетической фазе распространения экономического роста на страны периферии. То есть, экономический рост одних стран создает кратковременные шансы для международной экономической конвергенции, а именно, при правильной экономической политике не только догнать, но и опередить в экономическом развитии передовые страны [7, с. 97-99].

Наиболее выразительным вариантом синтеза ортодоксальных школ с институционализмом является *теория общественного выбора*. Ее конкретное проявление – это теория *конституции экономической политики* Джеймса Бьюкенена [1]. В *теории экономической политики* Дж. Бьюкененом объединены три основных её элемента: методологический индивидуализм, экономика человека и политика как обмен. Данная теория основывается на глубоком убеждении в том, что экономисты от навязывания собственных рекомендаций в сфере политики должны обратиться к структуре, в которой принимаются политические решения. Модель индивидуального рационального поведения, распространение ее на политику, сталкивается с критикой относительно идентификации роли дохода, его мотивационного влияния на поведение. Ученый аргументировано обосновывает необходимость существования предположения для обеспечения объясняющих возможностей

экономической теории политики, которое заключается в том, что идентифицированный частный экономический интерес является «благом», которое положительно оценивается индивидами, осуществляющими выбор [2, с. 565]. То есть, в политике есть своя мотивационная структура поведения индивидов, вытекающая из мотивационной структуры стандартной экономической теории рыночного поведения. Результаты рыночных и политических взаимодействий имеют различия лишь в структурах их институциональных сред, когда индивиды переходят от одних институциональных ролей к другим.

Ученый определяет *политику*, как «... структуру комплекса обменов между индивидами, структуру, в которой индивиды стремятся коллективно обеспечить свои собственные, частным образом определенные цели, которые не могут быть эффективно реализованы посредством простых рыночных обмен» [2, с. 566].

Особенное значение в экономическом развитии, таким образом, имеет экономическая эффективность. В экономической теории имеют место различные ее типы: статическая в неоклассической теории, адаптивная по Д. Норту, эффективность «креативного разрушения» Й. Шумпетера и динамическая эффективность как теория в рамках австрийской школы (Уэрта де Сото Х.). Считаем, что *динамическая эффективность* связана с необходимыми и достаточными условиями, обеспечивающими реализацию модели экономического развития нового типа. Динамическая эффективность становится возможной в аспекте этических норм и моральных принципов. В сфере социальной этики ключевым является представление людей как творческих активных единиц, которые обеспечивают *координацию* информации о рынке и знаний, движущих инновационным процессом. Отсюда следует, что каждый человек имеет право на присвоение результатов собственного предпринимательского творчества. То есть, частное присвоение результатов предпринимательского творчества и предпринимательских открытий является принципом естественного права, а также этическим фундаментом рыночной экономики.

Модель справедливости с точки зрения динамической эффективности – это уважение к частной собственности и предпринимательству [8, с. 20-24]. Практическую значимость теории динамической эффективности видим в том, что она указывает на необходимые условия динамизации экономического развития стран, что нас особенно интересует в выведении ключевых принципов теоретической модели опережающего экономического развития, в усмотрении возможности устранения «пробелов рынка» путем стимулирования творческого предпринимательства. Последнее обеспечивает координацию информации и знаний, а также позволяет объективно оценить роль государства и общества в обеспечении защиты результатов творческого труда – интеллектуальной собственности, – и направлениях других законодательных инициатив, оценке эффективности институтов и др.

Таким образом, проблематика современной политической экономии находится в плоскости процесса экономического развития, видах его эффективности, реинституционализации структуры экономических систем и

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

возможностях реализации национальных стратегий развития стран в условиях особенной зависимости от «движения» мирового порядка. Именно поэтому считаем, что международная политическая экономия предметом исследования имеет динамический набор экономических проблем макро- и микроуровней, которые вытекают из изменений международной экономической системы и мирового хозяйства в целом, в усилении его взаимозависимости и стремлении адаптивных возможностей к вызовам глобализации.

Исследователи мировой экономики, такие как нобелевский лауреат и экс-советник МВФ Дж. Стиглиц, экс-министр финансов Польши Гж. Колодко, особенный акцент делают на изменениях в ценностях, институтах и политике, и необходимости их координации. То есть, возникает ситуация, когда страны мира должны адаптироваться к новым переменчивым условиям, корректируя или выбирая совсем новые модели и соответствующие им стратегии развития.

Что же политическая экономия может предложить в условиях растущей изменчивости и нестабильности международной экономической системы и ее порядка? Гжегож В. Колодко, польский ученый и известный финансист, в своей книге «Глобализация, трансформация, кризис – что дальше?» (в 2011 г.) пишет: «Эффективной может быть только та стратегия развития и та экономическая политика, которая выходит из корректной экономической теории» [3, с. 136]. Такой теорией ученый называет *теорию стечения обстоятельств развития*, которая неортодоксально и целостно отвечает на вопрос, что от чего зависит в долгосрочных процессах развития. Ученый настаивает на необходимости нового прагматизма, а именно большого прагматизма, принимающего комплексно во внимание новые условия хозяйственной деятельности, которые проявились в условиях глобализации и отличаются от существующих в предыдущие эпохи.

Новый прагматизм выступает нормативным подходом, демонстрирующим, как, выходя из теории стечения обстоятельств развития, можно построить лучше будущее. Собственно, восемь главных черт этой теории, которые представляет автор, выступают принципами неортодоксальной экономической теории, ориентированными на практику в макроэкономических масштабах, на социальную политику, а в глобальных масштабах, ориентированными на международную политику и новую глобальную стратегию развития.

Основные положения теории стечения обстоятельств развития заключаются в следующем [3, с. 136-137]: отказ от догматизма как интеллектуального ограничителя и фактора, который существенно сужает поиск ответов на конкретные вопросы; неприятие безотказной покорности любой идеологии или политической линии, но поиски объективной истины; отказ от попыток создания универсальной теории экономического роста и переключения внимания на специфические черты явлений и процессов, которые тесно связаны с макроэкономическим воспроизводством; междисциплинарный подход; широкое применение компаративного метода экономического анализа; перемещение в многомерном пространстве, состоящем из исторических, географических, культурных, институциональных, политических, социальных и проблемных измерений; отделение целей деятельности от средств их достижения; инструментальная гибкость.

Отмеченные основные черты теории и стечения обстоятельств развития, позволяют нам констатировать позитивную сумму их роли в стремлении ученых конкретизировать новые методы исследования проблем экономического развития и способов их решения.

Таким образом, проблемы экономического развития современной мировой экономики, вытекающие из плоскости неравномерности развития, нестабильности и изменчивости международной экономической среды, реинституционализации международной экономической системы, неравенства, изменений в международной политике и тому подобное, усложняют предмет современной политической экономии, расширяют его и ставят новые вопросы перед ней, как теоретической наукой. Из всего вышесказанного вытекает **вывод**, что политическая экономия сегодня призвана дать ответы и рекомендации на более сложные вопросы в адекватном прагматичном смысле.

Список использованной литературы

1. Бреннан Джеффри. Причина правил: Конституционная политическая экономия // Пер. с англ. под. ред А. П. Заостровцева. – СПб., 2005. – 272 с.
2. Бьюкенен Джеймс. Конституция экономической политики: [Нобелевская лекция 8 декабря 1986 г.] / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. – М.: Мысль, 2004. – 767 с.
3. Колодко Гжегож В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Г.В. Колодко; вводная статья Р. С. Гринберга. – М.: Магистр, 2011. – 176 с.
4. Москаленко О.М. Сучасна парадигма ролі держави у формуванні принципів і засад випереджаючого економічного розвитку / О.М. Москаленко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – Вип. 1, Т.3. – С. 231-237.
5. Москаленко О.М. Сучасна політична економія і мейнстрім як методологічний інструментарій економічної політики випереджаючого економічного розвитку країни / О.М. Москаленко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – Серія: Економічна теорія та право / редкол.: А. П. Гетьман та ін. – Х.: Право, 2012. – № 1(8). – С. 18-29.
6. Москаленко О.М. Економічна політика держави як інструмент реалізації стратегічних цілей економічного розвитку / Москаленко О.М. // Вісник Тернопільського національного економічного університету: Науковий журнал. – ТНЕУ, 2012. – Вип. 2 (квітень - червень). – С. 46-56.
7. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Карлота Перес; пер. с англ. Ф.В. Маевского. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2011. – 232 с.
8. Уэрта де Сото Х. Социально-экономическая теория динамической эффективности / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – Челябинск: Социум, 2011. – 409 с.

О.Г. Домбровський, канд. екон. наук,
Інститут світової економіки і
міжнародних відносин НАН України

ХРОНОТОП ЯК МЕТОД ДЕСКРИПЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ НАРАТИВІВ

Глобалізація як "точка занепокоєння" теоретиків і практиків економіки зумовлює необхідність переосмислення методологічного та світоглядного фундаментів, на яких ґрунтуються наукові дискурси, присвячені *сучасності*. Остання сама виступає актуальною категорією численних розвідок, будучи способом "схоплення" дійсності, її економічного смисли розкриваються через поняття *темпоральності*, яка формує принципи інтегративного розгляду економічної дійсності. Разом з тим, у науковий обіг входить поняття «розриву», через який розкривається сенс сучасності та який також демонструє трансформацію системи цінностей до зміни в раціональності. Так, П. Друкер характеризує сучасність як «епоху розриву» [4], а Е. Гідденс говорить про «розриви в сучасності» [3] як наслідок практичної фрагментарності культурних, економічних та соціальних практик, а у теоретичному сенсі – як вияв методологічної невизначеності, у результаті якої звужується погляд на процеси глобалізації та упускається наявність ряду амбівалентних інтерпретацій соціальних явищ. Основоположним в інтерпретації поняття «розриву» Е. Гідденса є властиве глобалізаційним процесам додання традиційності, яке, у свою чергу, приводить до розуміння нової соціальної ролі людини в економічних структурах "нестримного світу" (тобто глобалізованого світу) [3]. У результаті чого відбувається деформація економічних наративів, які *втрачають часопросторову визначеність*, відтак – стабільність. На зміну останньої приходить мінливість, яка створює дихотомію традиційно-еволюційного світобачення, з одного боку, та постмодерно-революційного, з іншого. Перше стосується економічної, технологічної, частково – політичної сфери, які невпинно демонструють прискорення єдності світу, інтенсифікацію взаємозв'язків та додання традиційних меж і бар'єрів. Друге оприявлюється в культурному і духовному житті, демонструючи процеси культурної ізоляції та актуалізацію феномену «чужого» як результат протистояння глобалізаційним процесам. Така дихотомія стоїть біля джерел криз в усіх сферах сучасного соціального життя, проте найбільш небезпечні «розриви сучасності» спровоковані економічними кризами.

Кризовий колапс, який усвідомлюється науковцями практично всіх співдотичних з темою суспільства дослідницьких сфер, зумовлений тим, що «розриви сучасності» не завжди враховуються економічними розвідками. Загальновизнаним стає той факт, що криза як виклик, перед яким стоїть людство, насправді полягає в «сукупності криз – старіння інститутів, ідеологій, цінностей, стилів життя, екологічної, демографічної і, звісно, фінансової та

економічної криз» [5, с. 282]. Управління або прогнозування кризових ситуацій у глобальних масштабах перетворюється на проблему визначення загального теоретичного підходу, який досі не забезпечила економічна теорія.

Вищесказане гіпотетично передбачає виявлення підходів до осмислення сучасності як економічної категорії. Еволюційне розуміння історії, закладене в традиційні конструкції економічної теорії, сьогодні виступає фундаментальним для більшості систем розгляду сутності глобалізаційних процесів. З чого випливає традиційна еволюційна позиція, відповідно до якої "історія починається" з малих, ізольованих культур мисливців і збирачів, рухається через розвиток землеробських і скотарських громад, а від них до утворення аграрних держав, досягаючи своєї найвищої точки з появою сучасних західних суспільств" [3, с. 116]. Саме таку послідовність продовжують економічні наративи постіндустріального суспільства. На думку Е. Гідденса, деконструкція такої сюжетної лінії, еволюційного наративу, не тільки допоможе прояснити завдання аналізу сучасності, але й змінить спрямованість деякої частини дискусій про так звану "постсучасність". Вказана деконструкція необхідна у зв'язку з неможливістю пояснити до непізнаваності трансформовані соціальні процеси теоріями, започаткованими і конститутованими добою Модерну. Разом з тим, вона дає можливість віднайти ту "нитку Аріадни", яка виведе теоретиків і практиків економіки та управління з нескінченного лабіринту постмодерної аморфності, оскільки імплікативно містить вказівку на "слабке місце" сучасних теорій, яким постає цивілізаційно-глобалізаційний еволюційний наратив, схоплений у *часовому вимірі*. Стає зрозумілим, що часовий вимір, при всій його невід'ємності від методологічних розвідок, вимагає перегляду. Деталізація даної позиції приводить до думки, що вихід з методологічного дисонансу теорії та практики можливий при фундаменталізації незмінних констант, які не підлягають деконструкції, оскільки становлять сутність структури людського буття.

Інваріантами зазначеного фундаменту є невідокремлювані від конституюючих засад людського буття поняття *часу* та *простору*. Тема часу – це ключова тема, якою зайнятий "самопис сучасного суспільства" – адже темпоралізація імплікативно включена в проблему економічного функціонування суспільства як у позитивному стані, так і у стані різноманітних деформацій та девіацій. Як визначає Н. Луман, "саме тому, що історія втрачається, а майбутнє виявляється негарантованим, суспільство розглядає себе як таке, що стоїть перед викликом, що вимагає самооцінки стосовно свого минулого або майбутнього" [6, с. 219]. А тому "характер дискусій про сучасність досягає, нарешті, своєї кульмінації в важкості виявлення того, про що ж йдеться, коли говорять про цю залежність від часу" [6, с. 219-220]. Вихід з цієї проблеми слід шукати в недостатності категорії часу, адже, як слушно зауважує Б. Владімірський, "час (протяжність) є одним з чотирьох вимірів світу стимулів, що діють на живі організми (три інших – якість, інтенсивність, протяжність), і на сьогоднішньому етапі досліджень немає жодних аргументів "за", щоб вважати час однаковим для всіх сенсорних модальностей і

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

пов'язувати його з якимось одним з органів чуттів" [1]. І вже сьогодні вказана проблема знайшла опосередковане відображення в економічних розвідках.

Економічна методологія висуває тезу про "утвердження якісно нового поняття – поняття "простір-час", що відбуває взаємозалежність реального фізичного часу і фізичної побудови простору, який, у свою чергу, може розглядатися і як пряма лінія, а може бути і хвилеподібним, нестійким, динамічним" [2, с. 236]. Таким чином, час і простір, залишаючись детермінантами історії, культури, суспільства, з усіма його стабільними константами і динамічними змінними, можуть слугувати основою для побудови економічної теорії доби глобалізації, проте при тотальному переосмисленні їх сприйняття економічною теорією. Синергетичний інструментарій сьогодення вимагає осмислення даних понять задля їх цілісного і несуперечливого зведення до теоретичного конструкту, який би міг несуперечливо відобразити особливості наявного у соціально-економічних вимірах сьогодення стану життєсвіту людини. Фундаментом такого конструкту може стати концептуалізоване у минулому столітті поняття *хронотопу*, яке й передбачає відмінність часу і простору відповідно до тих сенсорних модальностей, в яких вони сприймаються.

Концепція хронотопу переосмислює контамінацію макро- та макрорівнів соціуму, осягаючи традиційний сьогодні розрив особистісного і соціального, що є викликом сучасності. Такий виклик описаний, зокрема, Е.Гідденсом: "Замість надміру використовуваної сучасними соціологами ідеї "суспільства" в значенні замкнутої системи, нам слід взяти в якості відправної точки, сконцентрованої на аналізі того, яким чином суспільне життя впорядковане у просторі і часі, проблематику просторово-часової дистанції. Система понять, пов'язана з дистанцією часу і простору, привертає нашу увагу до комплексних відношень між локальною залученістю (обставинами співприсутності) і взаємодії на відстані (зв'язкам присутності і відсутності). В епоху сучасності рівень дистанції часу і простору набагато вищий, ніж у будь-який із попередніх періодів, і відношення між місцевими і віддаленими соціальними формами і подіями відповідно "розтягуються". Глобалізація означає, по суті, процес розтягування, у тій мірі, в якій способи зв'язку між різноманітними соціальними контекстами або регіонами цілком охоплюють своєю мережею поверхню земної кулі" [3, с. 188]. Таким чином, трансформації часопростору лежать в основі розвідок глобальних проблем сучасності.

Таким чином, введення "хронотопу" в економічну методологію є заміною абстрактних понять часу і простору на конкретну, атрибутивно-дескриптивну, категорію. Ще на початку ХХ століття у науці виникла загальна тенденція до подолання абстрактності, яка актуальна і сьогодні. Хронотоп замінює абстрактні точки на події, які є живими і невід'ємними від буття. Подієвість хронотопу встановлює настільки тісні та обґрунтовані взаємозв'язки між економічними процесами (виявляючи взаємовпливи всередині них), що у ньому долаються «розриви сучасності», не пояснені еволюційними теоріями розвитку економіки.

Список використаної літератури

1. Владимирский Б.М. Хронос и часы [Электронный ресурс] / Б.М. Владимирский. – Режим доступа: http://ka2.ru/nauka/bmv_rnd.html.
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К.: "АДЕФ-Україна", 2010. – 572 с.
3. Гидденс Э. Последствия современности / Э. Гидденс. – М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис», 2011. – 352 с.
4. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Друкер. – М.: ООО "И. Д. Вильямс", 2007. – 336 с.
5. Кравченко О.С. Динамика социологического воображения: всемирная культура инновационного мышления. Монография / О.С. Кравченко. – М.: "Анkil", 2010. – 392 с.
6. Луман Н. Час і системна раціональність / Н. Луман. – К.: "ЦУЛ", 2011. – 224 с.

І.М. Капаруліна, канд. екон. наук, доц., докторант,
Національний авіаційний університету України

ЕВОЛЮЦІЙНО-СИНТЕТИЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ ПОЛЕ-ОБ'ЄКТНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ

Пізнання дійсності людиною здійснюється як виокремлення об'єктів дійсності та виявлення взаємозв'язків між ними задля розуміння їх цільового призначення. При цьому світогляд людини – це ракурс, з якого розглядається дійсність, який обумовлює сприйняття об'єкта (онтологія) і вибір засобів його дослідження (методологія). Актуальною з ХХ ст. в економічній теорії стала проблема застосування кількісних методів при дослідженні економічних явищ і процесів без урахування першочерговості концептуального аспекту.

Неспроможність сучасного концептуального апарату економічної теорії пояснити та спрогнозувати економічні реалії спричинило науковий пошук нової економічної концепції, парадигми. При цьому спрямування науковців можна розділити за такими напрямками:

- концепції сучасної економічної дійсності прикладного характеру, що описують характерні риси в економіці, які є наслідком відповідних суспільних змін («інформаційна економіка», «економіка знань», «інноваційна економіка» та ін.);
- концепції абстрактного характеру, що виступають модифікацією чи своєрідним комбінуванням таких концепцій як «теорія систем», «синергетика», «кібернетика» та ін. чи втілюють фізико-економічний, економіко-біологічний тощо погляд на економічну дійсність.

Не заперечуючи важливість прикладних концепцій, вважаємо, що існує нагальна необхідність у створенні універсальної концепції, в межах якої можуть досліджуватися економічні об'єкти різного рівня складності незалежно від їх специфіки діяльності та часового періоду існування.

Беручи за основу припущення, що ускладнення об'єктів дійсності, в т.ч. економічних, відбувається як наслідок інтеграційних процесів, в результаті яких не лише збільшується кількість елементів об'єкта, але й урізноманітнюється його внутрішнє середовище, змінюється спосіб взаємодії, набуваються нові властивості, нами був сформований ієрархічний порядок об'єктів різної складності (табл. 1).

Сучасні реалії свідчать про утворення економічних об'єктів у вигляді конгломератів – комплексів з'єднаних підприємств, що зберігають при цьому власні відмітні риси та властивості, мають поліпроектну мережеву організаційну структуру управління з розвиненою мотиваційною системою та власну корпоративну культуру, активно ініціюють зміни у середовищі і

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

продукують новації, здійснюючи диверсифіковану діяльність. Це дозволяє віднести такі економічні об'єкти за рівнем складності до «апаратів».

Таблиця 1

Класифікація об'єктів за рівнем складності та відповідні наукові погляди

Тип об'єкта за рівнем складності (за зростанням)	Параметр діяльності	Тип взаємодії	Теоретичні концепції, ключові принципи
Група – цільове об'єднання споріднених елементів	безпека	співіснування	Правила, що визначають форму взаємодій
Сукупність – цільове об'єднання елементів прямої взаємодії	домінування	конкуренція	Каузальність економічних явищ; боротьба як основа розвитку; максимізація як принцип раціональної поведінки
Кластер – цільове об'єднання різномірних, але взаємопов'язаних в одному процесі об'єктів, які створюють загальні умови протікання процесу та отримання результату	стабільність	обмежена конкуренція	діалектичний підхід: єдність і боротьба протилежностей; діяльність в умовах обмеження
Організація – цільове структуроване об'єднання об'єктів з власним координаційним центром, що передбачає не лише взаємопов'язаність об'єктів, але й сопідлеглість	контроль	співпраця	кібернетика: структура та зворотний зв'язок як основа контрольованості; суб'єктивна об'єктивність поведінки
Система – цілеспрямоване відкрите утворення, що дозволяє взаємоузгодити внутрішні та зовнішні взаємодії	диференціація	кооперація	теорія систем: відносність межі «внутрішньо-зовнішнє», взаємопов'язаність елементів; паритет індивідуальних і суспільних інтересів
Апарат – цілеспрямоване утворення з функцією самоактивації та багатовекторною стратегією	диверсифікація	жорстка взаємозалежність	синергетика: самоорганізація дисипативних об'єктів, наявність біфуркаційних механізмів; стратегічна поведінка, багатовекторність
Цілісність (організм) - «річ сама в собі», що функціонує як невідиме утворення	гармонія	повна взаємозалежність	холізм

Прогнозуючи подальший розвиток, економічний об'єкт можна описати як територіальне об'єднання підприємств замкненого циклу діяльності з виробництвом на замовлення, що мають повну взаємозалежність у функціонуванні. Таке складне утворення буде мати політичні, економічні, соціальні та культурні функції. Звідси можна було б зробити висновок, що сучасна концепція повинна бути спрямована на опис об'єкта як цілісного утворення на основі принципу холізму. Однак, враховуючи безперервність процесу еволюції, та дивергенцію та конвергенцію як універсальні форми руху,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

потрібна синтетична теорія, в межах якої можна було б розглядати об'єкт, що знаходиться на різних стадіях свого розвитку – еволюційно-синтетична спрямованість концепції.

На нашу думку, в основу такої теорії може бути покладена поле-об'єктна концепція [1], згідно якої буття – це єдине глобальне середовище (чи поле), яке має однакові принципи властивості, однак прояви якого локально різняться – поле характеризується неоднорідністю та анізотропністю. Локальність утворюється внаслідок нерівномірної концентрації та щільності об'єктів поля та виступає обов'язковою передумовою розвитку. В результаті прояву локальності у загальному полі можливе виділення об'єктів за принципом відносної постійності та сили взаємозв'язків між об'єктами. Отже, глобальне середовище неоднорідне, анізотропне, динамічне, але гармонійне – «єднання різноманітного та узгодження розбіжностей» (за Філолаєм [2, с. 289]). Виникнення об'єктів – утворення автономності – є наслідком певного цільового призначення об'єкта. Ця автономність модифікується по мірі розвитку об'єкта, в результаті його інтеграції з іншими об'єктами, але без розчинення його у середовищі. Звідси випливає неможливість здійснення аналізу будь-якого об'єкту ізольовано від середовища, в якому він функціонує. Характер розвитку середовища забезпечується поступовим оновленням об'єктів, коли нові об'єкти (неідентичні попереднім) інтегруються в загальний усталений механізм існування, модифікуючи його. Це свідчить про одночасний ендогенно-екзогенний характер розвитку.

Отже, філософський базис поле-об'єктної концепції складає принцип полярності Ф. Шеллінга [3, с. 227-489]. В результаті, буття нами уявляється як відносна і нерозривна динамічна єдність матерії та енергії (рис. 1).

матерія	↔	енергія
лінійність	↔	не лінійність
спеціалізація	↔	універсальність
ділимість	↔	неділимість
відокремленість	↔	залежність
детермінованість	↔	самоуправління
обмеженість	↔	безмежність
ситуаційність	↔	закономірність
статичність	↔	динамічність

Рис.1. Взаємний перехід та властивості матерії та енергії

Така постановка питання заперечує наявність абсолютної незмінної істини і передбачає трансформацію сенсу.

Властивості об'єкта обумовлюються його цільовим призначенням і мають певну зону модифікації без втрати ним життєдіяльності. Ці властивості можуть бути переведені у відповідні показники, що характеризують стан і динаміку об'єкта. Зазначене дає можливість описувати об'єкти будь-якої природи та рівня розвитку, зокрема складні соціально-економічні об'єкти.

Список використаної літератури

1. Павленко І.М. Універсальний «поле-об'єктний» підхід до дослідження економічних систем // Вчені записки: Збірник наукових праць Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». – Вип. 12. – 2010. – С. 33-36.
2. Соколов В.В. Антология мировой философии: в 4-х т. Т. 1. Философия древности и средневековья. Ч. 1. – М.: Мысль, 1969. – 676 с.
3. Шеллинг Ф.В.Й. Сочинения в 2-х т. Т. 1. – М.: Мысль, 1987. – 637 с.

В.О. Єгоров, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

НОВА ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ І ПРАКТИЧНИХ ПІДХОДІВ

Розвиток економічної теорії у другій половині ХХ століття ознаменувався не тільки поглибленням її концептуальних основ, розширенням їх за межі традиційного предмету, але й виокремленням якісно нових напрямків досліджень. Логічним етапом наукової полеміки в рамках окремого напрямку стає оформлення його гносеологічних меж і, в багатьох випадках, визначення власного предмету як «дочірньої» економіко-теоретичної дисципліни.

Економіка розвитку (Development Economics) отримала своє теоретико-методологічне коріння ще в надрах класичної теорії часів А. Сміта, Д. Рікардо і Т. Мальтуса. Але оформилася в окрему систему знань і університетську дисципліну тільки в останні десятиріччя. Цьому сприяли нові соціально-економічні реалії після Другої світової війни, що виникли у зв'язку із руйнуванням колоніальної системи та появою значної групи політично незалежних країн із доіндустріальним рівнем економічного розвитку.

«Нова економіка розвитку», як часто називали відповідний напрямок досліджень у другій половині минулого століття, зосередила фокус наукового пошуку навколо ключових питань: 1) чому країни із близькими стартовими умовами мають суттєву різницю у рівнях економічного розвитку і споживання; 2) які економічні ресурси і умови є визначальними для пришвидшення або уповільнення економічної динаміки; 3) якими мають бути практичні заходи економічної політики та їх послідовність, щоби забезпечити швидке подолання економічної відсталості країн, що розвиваються.

Потрібна була системна теорія та відповідні практичні рекомендації, які б сформуливали парадигмальну цілісність сучасного розуміння суті, чинників, механізмів і результатів (реалізованих цілей) економічного розвитку. На вирішенні завдання були сконцентровані зусилля видатних вчених, деякі концепції і моделі увійшли до «золотого фонду» економічної науки [3, с. 2-5]. Але і сьогодні не можна вважати завершеним формування теорії економічного розвитку, як самостійної дисципліни, що має високу практичну цінність.

Спробуємо визначити головні суперечності в сучасних теоретичних трактуваннях і практичних підходах до проблеми економічного розвитку.

Перше. Залишається помітний дуалізм у визначенні предмету теорії економічного розвитку, як самостійної дисципліни, а також – відмінність у підходах до визначення суті економічного розвитку, як такого. У визначеннях предмету вчені вдаються або до «звуженого трактування» економічного розвитку як практичної проблеми менш економічно розвинених країн (країн, що розвиваються), або «розчиняють» проблематику подолання

доіндустріальних станів економіки у загальних закономірностях економічної динаміки [1, с. 110].

Власне категорія економічного розвитку набуває різного наповнення залежно від розуміння вченими змістовного співвідношення понять «економічний розвиток» та «економічне зростання». Однак, варто наголосити, що із розвитком загальноновизнаної міжнародними організаціями (ООН, Світовий банк, МВФ) системи статистичних вимірників економічного зростання та економічного розвитку, їх чіткою класифікацією стосовно цих процесів, відбувається поступове «очищення» відповідних трактувань.

Друге. Пояснення ключових чинників економічного розвитку і їх ролі у процесі якісних змін соціально-економічного стану суспільства суттєво відрізняються у трактуваннях різних авторів. Більшість із них спирається на класичну традицію, закладену А. Смітом, щодо бачення рушійних сил «самопідтримуваного розвитку», серед яких: зростання робочої сили і капіталу, технологічні зміни і підвищення ефективності, поглиблення поділу праці та розвиток зовнішньої торгівлі. Але далі єдності підходів не спостерігається, визначальні чинники розвитку сильно відрізняються за критерієм «внутрішні-зовнішні», особливо – відносно економік країн, що розвиваються.

У моделях «великого поштовху» (Р. Нурксе, Х. Лібенстайн, А. Хіршман, Г. Зінгер), «лінійних стадій розвитку» (У. Ростоу), «двох секторів» і «структурних змін» (А. Люїс, Р. Нурксе, А. Хіршман), більш пізній «новій теорії ендегенного зростання» (П. Ромер, Р. Лукас, Дж. Сенгупта) наголос робився на якості використання внутрішніх економічних ресурсів, їх продуктивності та структурній збалансованості [2, с. 100-102]. Головна ідея полягала в тому, що рух від нерозвинених до розвинених станів економіки розглядався як типовий (часто – лінійний) процес зростання і змін, що ґрунтується на більш продуктивному використанні внутрішніх економічних ресурсів. Найбільш критичними параметрами економічного розвитку за таких умов виступають обсяг внутрішніх заощаджень, акумуляція капіталу та інвестиції, перерозподіл ресурсів (зокрема – робочої сили) між аграрним та індустріальним секторами економіки на користь останнього, підвищення граничної продуктивності капіталу. Головний недолік підходу полягав у ігноруванні політичної і господарської специфіки окремих країн, недооцінці впливу міжнародної економіки та фінансів на національне господарство слаборозвинутих країн.

Інша низка теорій, які часто групують у «моделі міжнародної залежності», розглядала економічний розвиток як залежний великою мірою від інституціональних, політичних, соціальних і економічних чинників, що формуються поза межами національного господарства. Зокрема, у моделях «неоколоніальної залежності», «хибної парадигми», «дуалістичного розвитку» об'єднавчою ідеєю виступає ідея поділу світу на домінуючу меншість економічно розвинених країн (країни ОЕСР) і залежну більшість країн із низьким рівнем виробництва і споживання. Заміна колоніального домінування більш витонченим – економічним принципово не змінює вузькі рамки

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

можливого прогресу країн, що розвиваються. Вони визначаються (явно чи неявно) інтересами розвинених країн, міжнародними валютно-фінансовими інституціями, потужними транснаціональними корпораціями. Ключовим чинником розвитку для більшості економічно відсталих країн залишається імпорт сучасних технологій при умові зовнішніх запозичень. Для них нагромадження національного капіталу на основі внутрішніх заощаджень, як і раніше, залишається лише теоретично можливим. Наслідком відтворення подібної системи світогосподарських зв'язків стає поглиблення економічної прірви між багатими та бідними країнами.

Третє. Практичні висновки щодо заходів економічної політики, здатних забезпечити швидкий економічний розвиток відсталих країн, радикально відрізняються залежно від теоретичних підходів. Пошук дієвого господарського механізму для менш економічно розвинених країн здійснюється в діапазоні від рекомендацій повного зосередження регулюючих функцій виробництва і споживання в руках держави (включаючи жорстке статичне планування) і до тотальної лібералізації економіки на ринкових засадах.

Практичні рекомендації першого типу домінували на початкових етапах становлення «нової економіки розвитку» і завдячували відносним успіхам швидкої соціалістичної індустріалізації в СРСР та інших країнах «східного блоку» (про надмірну плату за «успіхи розвитку» згадувалося в дужках). Останні десятиріччя ознаменувалися різким поверненням до ліберально-ринкових цінностей і формуванням практичних рецептів економічного розвитку з позицій маржинальної теорії. «Неокласична контрреволюція» відновлювала пріоритети ефективного розподілу і використання економічних ресурсів виходячи із їхнього найбільш продуктивного застосування. Надмірна державна регламентація господарського процесу мала поступитися місцем ринковим засадам, що вивільняють підприємницьку ініціативу, спираються на механізм конкуренції, вільного ціноутворення і прибуткової господарської діяльності. Ключовим завданням держави ставало забезпечення пріоритетного розвитку національного капіталу.

Четверте. Незважаючи на значний прогрес у систематизації та міжнародному визнанні індикаторів (вимірників) економічного розвитку, залишається значний «різnobій» у застосовуваних оцінках економічного розвитку країн і окремих регіонів. Зусиллями міжнародних організацій, зокрема, профільних комітетів ООН та Світового банку, система статистичної та експертної оцінки динаміки економічного розвитку отримала певну завершеність, стала більш достовірно характеризувати його різні аспекти. Це сприяло консолідації теоретичних підходів і формуванню однакового трактування очікуваних наслідків суспільного розвитку, як соціально-економічного процесу. Особливо варто відзначити досягнутий прогрес у широкому розумінні кінцевої мети економічного розвитку – розвиток людини, якість життя, підвищення соціальних стандартів (а не просто – зростання матеріального добробуту).

Список використаної літератури

1. Майер Джеральд М., Раух Джемс Е., Філіпенко Антон. Основні проблеми економіки розвитку. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
2. Dwight H. Perkins, Steven Radelet, Donald R. Snodgrass, Malkolm Gillis, Michael Roemer. Economics of Development, 5-th edition. W.W.Norton & company. 2001. – 761 p.
3. Debraj Ray. Development Economics. Prepared for the New Palgrave Dictionary of Economics. March 2007.

Ю.М. Уманців, канд. екон. наук, доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Формування теорії корпорації як одного із суб'єктів економічного процесу відображає закономірності розвитку економічної науки у цілому, а саме як послідовного розвитку аналітичного апарату та методів дослідження. До теперішнього часу як в економічній, так і в правовій літературі немає єдиної думки щодо сутності категорії «корпорація». Однак дискусії щодо проблем корпоративного устрою економіки, процесів корпоратизації та сутності корпорацій мають глибоке історичне коріння. Проведений аналіз різноманітних підходів до трактування сутності корпорації дає змогу визначити основні концептуальні підходи до її визначення. При цьому більшість дослідників вважає, що корпорація функціонує як самостійний економічний суб'єкт, який характеризується взаємопов'язаною сукупністю економічних, юридичних, соціальних та інституційних відносин.

1. Суспільно-соціальний підхід, відповідно до якого корпорація розглядається як важлива складова громадянського суспільства, а функцією корпорації є формування і поширення серед учасників системи морально-етичних норм. Існування корпорації має недостатньо формалізований характер. При цьому корпорація не обмежується будь-якими організаційно-правовими межами, а її членами можуть вважатися як справжні (котрі мають формальне членство), так і потенційні учасники (що ставляться позитивно до певних корпоративних цінностей). Через утворення корпорації відбувається інституціоналізація елементів суспільної угоди [1, с. 95-124].

2. Організаційно-правовий підхід, відповідно до якого корпорація є формою юридичного втілення широкого спектру взаємозв'язків учасників корпоративної співпраці. Корпоративне регулювання при цьому полягає в обов'язковому характері утворення власне корпорації, котра на принципах автономії виступає формою втілення спільної волі всіх учасників. До того ж корпорація стає рівноправним суб'єктом усіх відносин, котрі виникають між цими учасниками. Безпосередня відокремленість корпорації від її засновників покликана забезпечити дотримання норм, відповідно до яких реалізація інтересів учасників відбувається через змагання за одержання корпоративного контролю. При цьому досягається нівелювання суперечностей, котрі об'єктивно існують між учасниками корпоративних відносин, а також результативність та ефективність самого процесу корпоративного співробітництва [2, с. 175-201].

3. Акціонерний підхід, відповідно до якого корпорація є соціально-економічним суб'єктом, створеним на базі об'єднання майна акціонерів для досягнення певних цілей. Інші групи інтересів виключаються з корпоративної співпраці всередині корпорацій. Зміст корпоративної організації формують лише так звані внутрішні корпоративні відносини між власниками. Учасниками зовнішніх відносин (що виникають під час корпоративного співробітництва довкола використання об'єданого капіталу та розподілу результатів) стає вже сама корпорація як втілення волі акціонерів, а з іншого боку – решта інших груп інтересів, що зацікавлені у корпоративному співробітництві.

4. Інституціональний підхід, що передбачає розгляд корпорації як «пучка правомочностей» між учасниками відносин у системі інститутів. Корпорація при цьому трактується як система контрактів, які базуються на внутрішньофірмовому розподілі прав власності, які є джерелом конкурентних переваг для її носіїв, ураховуючи високу ліквідність корпоративної власності та широкий доступ до реалізації інвестиційних можливостей [3, с. 715-723].

5. Інтеграційно-підприємницький підхід, у межах котрого основний акцент робиться на економічних аспектах корпоративних відносин. При цьому корпорація вважається організаційною формою реалізації економічної інтеграції. Умовою побудови інтеграційної моделі корпорацій є об'єднання капіталів учасників. Підприємницька інтеграція базується на формуванні певного стану корпоративного зв'язку, основою чого є погодження цілей у межах формування загальної стратегії корпоративного розвитку. Важливою характеристикою інтегрованого корпоративного об'єднання є наявність між учасниками корпорації відносин попередньої взаємної залежності, котрі є передумовою для виникнення мотиву входження учасників до інтеграційної структури. Цілком очевидно, що саме у межах цього підходу можна сформулювати теоретико-методологічне підґрунтя розуміння сутності інтегрованих корпоративних структур.

Протягом тривалого періоду розвитку корпоративних форм підприємництва науковий інтерес до проблем ефективної корпоративної організації перебував на високому рівні. Навіть з огляду на загальну різноманітність теоретичних підходів незаперечною є неабияка увага вчених до проблем розв'язання суперечностей між власністю та управлінням у межах корпорації. У сучасній економічній теорії сформувалося сприйняття корпорації як важливого соціального інституту, ефективність якого визначається регуляторним впливом, що базується на певній системі правил та механізмах взаємодії між іншими інститутами.

Слід звернути увагу на те, що термін «корпорація» у контексті класифікації інституційних секторів економіки використовують як узагальнюючий термін для господарських товариств. Так, корпорації – це інституційні одиниці, що створені спеціально з метою виробництва товарів та послуг і є джерелами прибутку чи іншої фінансової вигоди для своїх власників. У ринковій економіці корпорації вважають основною інституційною формою підприємництва. Вони перебувають у приватній власності акціонерів і

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

пайовиків, відповідальність кожного з яких обмежена розміром капіталу, вкладеного в акції. До корпорацій належать корпоративні підприємства, які утворені, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, корпоративних прав, у тому числі через органи, створені ними, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпорація може включати багато підприємств у вигляді своїх підрозділів, а також бути акціонером багатьох інших товариств чи об'єднуватися з ними у концерни, консорціуми, холдинги тощо [4, с. 358-387].

Корпорації є визначальною організаційно-правовою формою великих підприємств, які виробляють більшу частину світового обсягу ВВП. Корпоративна форма організації підприємницької діяльності відкриває широкі можливості для складнішого моделювання міжфірмових відносин, що визначаються терміном «корпоративні структури». Трансформація економічних відносин значною мірою пов'язана з посиленням ролі корпоративних структур в економіці. Світовий досвід переконує у тому, що корпоративна форма організації підприємництва покликана стати джерелом інституційних перетворень у національній економіці. Це пов'язано з тим, що корпоративна форма господарювання здатна забезпечувати, з одного боку, розвиток сучасного виробництва, формувати та нарощувати потенціал підприємства та сприяти досягненню конкурентних переваг на ринку, а з іншого – забезпечувати достатній рівень компромісу економічних інтересів. Корпоративна форма організації підприємницької діяльності за умов зростання масштабів діяльності підприємств відкриває широкі можливості щодо більш складного моделювання міжфірмових відносин шляхом формування корпоративних структур. Інституційні процеси у корпоративному секторі економіки спроможні надати потужного імпульсу не тільки зростанню масштабів бізнесу, а й перш за все стратегічному підвищенню конкурентоспроможності компаній.

Корпоративна структура – це сукупність окремих інституційних одиниць, що на основі об'єднання капіталу перетворюються в єдину систему як складне економічне утворення, яке відображає консолідацію окремих економічних суб'єктів, де кожна складова корпоративної системи може функціонувати лише через взаємодію з іншими елементами та є внутрішньою організацією, котра набуває змісту в інтеграції за виробничо-технологічними та фінансовими зв'язками [6, с. 74-97].

У зв'язку з тим, що межі сучасних корпорацій чітко не виражені, то цілковито обґрунтованим видається твердження про те, що корпорація – це система господарських суб'єктів, яка має у своєму складі ряд фінансових інститутів (фінансова підсистема), що регулюють внутрішній рух та забезпечують надходження інвестицій із зовнішніх джерел, та орган управління, перед яким поставлені завдання вироблення стратегії формування збуту продукції (торговельно-промислова підсистема), та поєднання на цій основі товарних та фінансових потоків. Тут йдеться про систему капіталу

фінансово-промислових груп, яка виступає як сукупність різних типів корпорацій. Корпорація стає формою господарювання великого капіталу.

Корпоративна форма господарювання найбільш ефективно використовується у великому виробництві. Основними принципами функціонування такої форми господарювання є існування економічної системи капіталу незалежно від її власників. Отже під корпоративною структурою слід розуміти сукупність окремих одиниць господарської системи, де кожна складова може функціонувати завдяки взаємодії з іншими елементами і є внутрішньою організацією, котра розвивається за власними законами та набуває свого змісту в інтеграції за виробничо-технологічними та фінансовими зв'язками з намаганням досягти єдиної мети, беручи участь у капіталі один одного, взаємодіючи між собою та маючи єдиний координаційний центр (головну чи керуючу компанію).

Корпоративні структури характеризуються різноманітністю видів та форм інституційного оформлення, постійно трансформуються й вдосконалюються з урахуванням вимог глобального конкурентного простору. Трансформація і розвиток корпоративних структур, виявлення їх значущості та переваг як основного суб'єкта ринку, з'ясування їхньої ролі у розвитку як економіки окремих регіонів, так і національної економіки загалом ще потребують ґрунтового осмислення. Постійні еволюційні тенденції трансформації корпоративних структур як у сучасних ринкових, так і в трансформаційних економіках шляхом консолідації капіталу у великих корпораціях є закономірним явищем. Об'єктивною основою цього стали складні технологічні ланцюги виробництва, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства, що вимагає реалізації на мікроекономічному рівні не лише стандартних функцій виробництва продукції, а й науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, а також маркетингу у відповідній сфері.

Проведений аналіз засвідчив, що корпоративні структури повинні постійно трансформуватися та вдосконалюватися відповідно до вимог мінливого зовнішнього середовища. Трансформація та розвиток корпоративних структур, виявлення їх значущості, переваг як основного суб'єкта ринку, з'ясування їхньої ролі у розвитку як економіки окремих регіонів та національної економіки загалом ще потребують ґрунтового осмислення. Постійні еволюційні тенденції трансформації корпоративних структур шляхом консолідації акціонерного капіталу у великих корпораціях є закономірним явищем. Об'єктивною основою цього стали складні технологічні ланцюги виробництва, зумовлені процесами поглиблення поділу праці та глобалізації світового господарства, що вимагає реалізації на мікроекономічному рівні не лише стандартних функцій виробництва продукції, а й науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн – К.: Знання, 2007. – 718 с.
2. Гальчинський А. Лібералізм: уроки для України / А. Гальчинський – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
3. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 864 с.
4. Дзарасов Р.С. Крупный бизнес и накопление капитала в современной России / Р.С. Дзарасов, Д.В. Новоженев. – М.: Либроком, 2009. – 512 с.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / [за ред. Л.І. Федулової]. – К.: УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.

Е.В. Прушківська, канд. екон. наук, доц.,
докторант
КНУ імені Тараса Шевченка

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО МИСЛЕННЯ У ФОРМУВАННІ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Формування постіндустріального суспільства це тривалий і творчий процес, який потребує часу та науково обґрунтованих стратегій економічного та соціального розвитку національної економіки. В Україні постіндустріальна економіка є вектором розвитку. За своїм змістом вона заснована на знаннях. Як зазначає О. Тоффлер «через те, що послаблюється необхідність у сировинному продукті, праці, часі, просторі та капіталі, знання стають основним джерелом розвитку економіки. У міру того, як це відбувається, цінність знань надзвичайно зростає» [1, с. 121].

Всі цивілізації відрізняються одна від одної, але істиною є те, що основою прогресивного розвитку кожної країни і всього людства в цілому є сама Людина, її моральна позиція, багатопланова діяльність, культура, освіченість, професійна компетентність.

Рух суспільства від індустріальної до постіндустріальної стадії вимагає і нового підходу до освіти, як середньої, так і вищої. У нових умовах молодь повинна отримувати таку базову освіту, яка буде дозволяти їй відносно легко освоювати нові професії в майбутньому, тобто освіта повинна стати «конвертованою». В економічному зростанні раніше основну роль відігравали природні ресурси країни, то зараз на першому плані рівень розвитку людських ресурсів – знання, творчість, майстерність, вміння в широкому змісті слова.

Праця в постіндустріальному суспільстві наповнюється зовсім іншим змістом. А. Гальчинський підкреслює, що «... домінантним типом праці стає не структурно-інтегрована, а індивідуальна, переважно інтелектуальна, озброєна науковими знаннями творча праця» [2, с. 347]. А. Чухно доводить, що панування творчої діяльності є визначальною рисою постіндустріального суспільства. Творчість – це інтелектуальна діяльність, спрямована на формування нових знань, нових рис особистості; це – поєднання в оригінальній комбінації раніше відомих факторів, ідей, концепцій, їхнє узагальнення та вихід на нові положення й висновки, на нові дії у виробництві і суспільному житті [3, с. 181]. Самостійність та рішучість стають властивими якостями людини нової епохи. Необхідність швидко орієнтуватися в інформаційно-інтелектуальному просторі, швидко приймати рішення і організовувати впровадження їх на практиці потребують нової якості освіти, нових умов та способів їх надання. Динамічне суспільство, в якому постійно відбуваються якісні зміни, потребує і

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

динамічної освіти. Ця властивість формулюється поняттям «навчання впродовж життя», яке в постіндустріальній економіці стає однією із головних рис освіти.

Нова освіта повинна навчити людину класифікувати і перекласифікувати інформацію, оцінювати її, змінювати категорії при необхідності руху від конкретного до абстрактного і навпаки, розглядати проблему з нової позиції. Учні та студенти повинні вчитися відкидати старі ідеї, знати коли і як замінювати їх новими. Суспільство майбутнього потребує широти поглядів, інтеграції наук, усвідомлення будь-якої проблеми загалом – незалежно від того, які аспекти вона включає. Специфіка сучасних технологій полягає в тому, що ні одна теорія, ні одна професія не можуть охопити весь технологічний цикл. Складна організація великих технологій призводить до того, що людині для успішної роботи і кар'єрного росту потрібно бути не тільки професіоналом, а й здібним активно і раціонально включатися в економічні процеси, тобто володіти економічним мисленням. «Економічне мислення, – зазначає В. Базилевич, – це сукупність поглядів, уявлень та суджень людини про реальну економічну дійсність, які визначають її господарську поведінку» [4, с. 34]. Вчений розмежовує економічне мислення на буденне та наукове. Зазначаючи, що буденне мислення є поверхневе, однобічне і безсистемне сприйняття людиною реальних економічних процесів, у результаті чого вона робить суб'єктивні, загалом помилкові, висновки та судження щодо економічних проблем. Наукове мислення розглядається як всебічне та глибоке пізнання людиною економічної дійсності на основі використання наукових методів дослідження, які дозволяють розкрити сутність економічних процесів та об'єктивно оцінити їхню суспільну значимість й прогнозувати тенденції розвитку в майбутньому. Формування економічного мислення є складовою виховної функції економічної теорії, сутність якої полягає у формуванні в індивідів економічної культури; логіки економічного мислення та розуміння сучасних процесів; аналітичних здібностей, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному та світовому рівнях; виховує у людей усвідомлення про те, що досягти професійних успіхів можна шляхом глибоких знань та наполегливої праці; здатності приймати рішення та відповідати за їх наслідки.

Економічна теорія є фундаментом економічної науки та теоретичним ядром всього комплексу економічних наук і вона повинна бути основною складовою освіти майбутнього, як в середній, так і вищій школі. Але реалії сьогодення свідчать про інше. При підготовці бакалаврів та магістрів різного фаху, у навчальних планах економічну теорію вилучено із циклу нормативних дисциплін і включено у вибіркочку частину, що робить її не загальнообов'язковою. Це спотворює формування наукового економічного мислення у майбутніх інженерів, дизайнерів, програмістів, медиків, математиків, біологів та інших спеціалістів, які відіграють провідну роль у формуванні постіндустріального суспільства. Не краща ситуація із викладанням економічної теорії в школі. З середини 90-х років в старших класах загальноосвітніх шкіл було введено курс з економічної теорії. Ми не враховуємо якість його викладання, але це була загальнообов'язкова

дисципліна, навіть зовнішнє незалежне оцінювання в 2007-2008 роках було із даної дисципліни. В теперішній час ситуація погіршилась і в багатьох школах замість економічної теорії викладають курс «Фінансова грамотність». Наприклад, в 2012-2013 навчальному році у школах Києва, Харкова, Черкас, Львівщини і Донеччини стартував пілотний проект з викладання десятикласникам фінансової грамотності. Його розробники – Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ) спільно з проектом Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) «Розвитку фінансового сектору» (FINREP) [5]. Немає сумніву у необхідності підвищення рівня фінансової грамотності населення України, але, на наш погляд, це підсилює монетариські позиції не тільки у фінансовому секторі економіки, а і у формуванні економічного мислення населення.

Слід також зазначити, що в Україні поряд із рухом до постіндустріального суспільства здійснюється процес формування ринкової економіки, який безперечно потребує наукового економічного мислення. Його носії продукують прогресивні ідеї, які втілюються в національну економіку та сприяють економічному розвитку.

Список використаної літератури

1. Тоффлер Э. Метаморфозы власти – М.: АСТ, 2004. – 672 с.
2. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій – К.: «Адеф-Україна», 2010. – 572 с.
3. Чухно А.А. Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика – Т2. – К.: НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Шевченка, Наук.-досл. фін. ін-т при М-ві фін. України. – 2006. – 512 с.
4. Економічна теорія. Політекономія : Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
5. Матвійчук Ю. Школярів навчать фінансової грамотності: [Електронний ресурс]. Вісник НБУ. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbu/2012_2/2012_02_17.pdf.

В.В. Вірченко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРОДУКТ ЯК ОСОБЛИВИЙ ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Кардинальні зміни в структурі продуктивних сил та економічних відносин, що спостерігаються протягом останніх десятиліть примушуються замислитися над роллю інтелектуальної діяльності у сучасній економічній системі, специфікою та значенням її результатів у діяльності підприємства. Як засвідчують результати досліджень провідних економістів, в умовах переходу до постіндустріальної економіки ключовим фактором конкурентоспроможності підприємства стає інтелектуальний капітал, здатністю впроваджувати інновації, а також оптимальним чином поєднувати кваліфікований персонал з інвестиціями у об'єкти інтелектуальної власності. Застосування результатів інтелектуальної діяльності на підприємстві забезпечує виробництво інноваційної продукції, збільшення обсягів продажу продукції, зниження її собівартості і, відповідно, підвищення рентабельності підприємницької діяльності. Крім того, використання об'єктів інтелектуальної власності дозволяє нарощувати та ефективно використовувати ділову репутацію підприємства, оптимальним чином керувати його діяльністю, у повній мірі використовувати потенціал накопиченого підприємством людського капіталу.

Як зазначає у своїй праці професор В.Д. Базилевич, інтелектуальна діяльність в сучасних умовах перетворюється на визначальну силу розвитку людської цивілізації. Інтелектуальний продукт як основний результат інтелектуальної діяльності за своїм змістом є нематеріальним економічним благом, новоствореною на основі узагальнення інформації та використання інтелектуального капіталу вартістю, що уречевлюється на матеріальному носії [1, с. 46]. Слід зазначити, що будь-який об'єкт інтелектуальної власності є інтелектуальним продуктом. Водночас, не кожен інтелектуальний продукт є об'єктом інтелектуальної власності. Таким чином, вони є категоріями різного порядку. «Інтелектуальний продукт» є ширшою категорією за «об'єкт інтелектуальної власності». Об'єкти інтелектуальної власності на сьогодні використовуються не лише у високотехнологічних галузях виробництва. В умовах постіндустріального суспільства вони перетворюються на необхідну складову капіталу будь-якого підприємства і визначальний фактор його конкурентоспроможності. Об'єкти інтелектуальної власності є складовою нематеріальних активів підприємства, які, у свою чергу, є елементом більш складної економічної категорії – інтелектуального капіталу.

Серед особливостей, властивих інтелектуальному продукту, слід виокремити наступні:

- інтелектуальний продукт є нематеріальним за своєю природою, хоча зазвичай і зберігається на матеріальному носії;

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- внаслідок нематеріального характеру інтелектуальний продукт є невідчужуваним, тому в рамках розпорядження відчужується не об'єкт, а права на нього;
- інтелектуальний продукт є результатом мистецької, наукової, літературної або технічної інтелектуальної діяльності людини і тому завжди має творчий характер;
- інтелектуальний продукт завдяки нематеріальній природі легко тиражується та поширюється і тому вимагає додаткового правового, технічного та організаційного захисту;
- витрати на створення інтелектуального продукту значно перевищують витрати на тиражування;
- інтелектуальний продукт є невичерпним, тобто він не зношується і не втрачає властивостей внаслідок тривалого використання. Водночас, він підлягає моральному зносу і може втрачати актуальність внаслідок науково-технічного прогресу;
- інтелектуальний продукт підлягає вартісній оцінці, хоча точно визначити його ринкову вартість практично неможливо;
- один і той же інтелектуальний продукт може одночасно використовуватися різними і територіально розосередженими суб'єктами;
- інтелектуальний продукт зазвичай використовуються протягом тривалого терміну;
- доволі важко точно оцінити майбутні доходи від використання інтелектуального продукту;
- власність на інтелектуальний продукт прямо не пов'язана із власністю на матеріальний об'єкт, в якому він втілюється.

В структурі інтелектуального продукту об'єкти інтелектуальної власності займають особливе місце. Перш за все, вони складають переважну частину інтелектуальних продуктів, які створюються та використовуються на сьогодні. Крім того, вони характеризуються рядом специфічних властивостей:

- обов'язковою умовою надання захисту об'єктам інтелектуальної власності (ІВ) є їх новизна (оригінальність), а також їх втілення у певній об'єктивній, доступній оточуючим, формі (цифровій, усній, текстовій, об'ємній, звуковій, візуальній);
- первинним власником прав на об'єкти ІВ завжди є фізична особа;
- право інтелектуальної власності має виключний характер тобто виникає на основі закону, а не внаслідок цивільних угод;
- право ІВ обмежене в часі та просторі, тобто захищається протягом визначеного терміну і на визначеній території;
- переважна частина об'єктів ІВ вимагає державної реєстрації для ефективного захисту майнових прав на них;
- об'єкти ІВ є складовою інтелектуального капіталу підприємства і в сучасних умовах забезпечують його конкурентоспроможність;
- об'єкти ІВ характеризуються нижчою ліквідністю у порівнянні з

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

іншими видами активів підприємства, їх цінність зазвичай носить відносно суб'єктивний характер;

- гранична норма заміщення об'єктів ІВ іншими видами активів у структурі капіталу підприємства прямує до нуля.

За родовими ознаками усі об'єкти інтелектуальної власності поділяються на чотири групи:

1. Об'єкти авторського і суміжних прав. До об'єктів авторського права належать: літературні письмові твори різноманітного характеру; усні твори (виступи, лекції, промови); музичні твори; драматичні, хореографічні та інші твори для сценічного показу; твори образотворчого мистецтва; твори архітектури і садово-паркового мистецтва; фотографічні твори; твори ужиткового мистецтва; комп'ютерні програми; бази даних; аудіовізуальні твори; карти, плани та креслення; похідні та складені твори.

Особливостями об'єктів авторського та суміжних прав є те, що вони належать до результатів мистецько-літературної інтелектуальної діяльності; реєстрація об'єктів авторського та суміжних прав є не обов'язковою, оскільки право інтелектуальної власності на зазначені об'єкти виникає з моменту їх створення; майнові права на зазначені об'єкти захищаються державою протягом тривалого терміну; авторське право та суміжні права поширюються лише на форму вираження твору і не охоплює ті ідеї, концепції та принципи, що знайшли відображення у творі; умовою правового захисту є оригінальність, а не новизна твору; захист надається незалежно від мистецького рівня та художньої цінності твору.

2. Об'єкти промислової власності. До зазначеної групи належать: винахід, корисна модель, промисловий зразок. Особливостями об'єктів промислової власності є те, що вони належать до результатів науково-технічної інтелектуальної діяльності людини; реєстрація об'єктів промислової власності є обов'язковою; майнові права на об'єкти промислової власності захищаються державою протягом відносно короткого терміну; вони мають бути придатними до використання у промисловості або іншій галузі суспільного виробництва; поряд із засобами індивідуалізації, вони утворюють основну частину нематеріальних активів підприємств; об'єкти промислової власності можуть втілюватися у площинних чи об'ємних формах, продуктах або процесах.

3. Засоби індивідуалізації (комерційні позначення). До них належать: товарний знак, комерційне (фірмове) найменування, географічне позначення. Особливостями комерційних позначень є те, що вони в прямому розумінні не належать до результатів інтелектуальної діяльності людини, оскільки їх вартість визначається не творчим внеском, мистецьким або технічним рівнем твору, а діловою репутацією підприємства або регіону; реєстрація засобів індивідуалізації переважно є обов'язковою; майнові права на засоби індивідуалізації захищаються державою безстроково; право інтелектуальної власності на зазначені об'єкти не передбачає виникнення немайнових прав; вони зменшують невизначеність, виконують інформаційну функцію; не підлягають захисту комерційні позначення, які не мають розрізняльної здатності, складаються з позначень, що є загальноновживаними як позначення

товарів і послуг певного виду, або вводять споживача в оману.

4. Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності. До них належать: наукове відкриття, раціоналізаторська пропозиція, сорти рослин, породи тварин, комерційна таємниця, ноу-хау.

Розглянуті вище характерні риси об'єктів інтелектуальної власності перетворюють їх на особливий об'єкт економічних відносин, до кого важко застосувати традиційні підходи дослідження. У той же час, зважаючи на їх визначальний вплив на господарську діяльність підприємства, та принципову роль у забезпеченні його конкурентоспроможності, об'єкти ІВ потребують ефективного управління.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність [текст]: підручник / В.Д. Базилевич. – 2 вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

О.В. Катигрובה, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ПОГЛЯДІВ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Значення інституцій в житті сучасного суспільства зростає, тому теорія інновацій вирішальною мірою формується під впливом інституціоналізму, хоча і не зводиться до нього. Погляд на інновації через призму нового інституціоналізму зумовлений потребою створення та розвитку інститутів ринку в країнах у період трансформації. Інституціональні критерії базуються на врахуванні конкретно-історичних умов тієї чи іншої країни, наслідуванні традицій, ідей, духовного світу населення, системі ціннісних уявлень.

Як якісно новий напрям світової економічної думки інституціоналізм увібрав у себе найкращі ідейно-теоретичні та методологічні досягнення попередніх шкіл економічної теорії. Абстрагуючись від впливу ринкових сил, неокласична школа не змогла дати задовільного пояснення явищу поглиблення нерівномірності економічного розвитку різних країн світу в умовах, коли ключовий ресурс сучасного розвитку – наукові знання та технології – є загальнодоступними. Разом з тим, існування ефективних інститутів ринку, передусім добре розробленої системи прав власності, підкріпленою конкуренцією між товаровиробниками, є вихідною передумовою будь-якої неокласичної моделі економічного зростання.

Окремі аспекти щодо розвитку інновацій в теорії інституціоналізму досліджені сучасними економістами. Цим проблемам присвячені наукові праці В. Базилевича [1], [2], В. Гейця [5], Т. Гайдай [4], А. Маслова [6], В. Осецького [8], А. Чухна [9] та ін.

В Україні увагу науковців та практиків сконцентровано на проблемах розвитку теорії інновацій в контексті інституціональної науки, постійно дискутуються питання стосовно вибору ґрунтовної економічної концепції, побудови ефективної моделі інноваційного розвитку, тому виникає потреба у зверненні до аналізу еволюції інноваційної думки в економічній теорії та зазначити її актуальність.

Вперше інноваційні ідеї в теорії інституціоналізму описано у концепції Й. Шумпетера [10], сутність яких полягає у дії механізму конкуренції, що дозволяє досягти фірмам ринкових переваг за допомогою інновацій. Завдяки ринковій конкуренції автоматично підтримується механізм інноваційного розвитку господарської системи, а технічний прогрес породжує подальший технічний прогрес. Соціально-психологічне зростання, підвищення рівня життя як результат поширення інновацій відкриває нові можливості розвитку особистості і творчого потенціалу.

Серед існуючих підходів до генезису сучасного інституціоналізму можна виокремити такі напрями: соціально-психологічний (Т. Веблен), соціально-

правовий (Дж. Коммонс), кон'юнктурно-статистичний (В. Мітчелл), об'єднані у "традиційний інституціоналізм", а також соціальний напрям і нова інституціональна теорія, що належать до неоінституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії.

На думку автора, традиційний інституціоналізм, продовжував вивчати закономірності розвитку інноваційного процесу, приділяючи більше уваги соціально-економічним чинникам (соціальному, юридичному, психологічному, економічному та іншим аспектам). Важливий бік природи інститутів – це їхні конфліктні передумови. В основі погоджувальної природи інститутів лежить тріада "контакт – конфлікт – контракт". Інститути забезпечують потреби у зниженні психологічних, соціальних і економічних витрат протистояння і конфронтації, не усуваючи сам чинник взаємного тиску суб'єктів як необхідний механізм соціальності.

Подібний підхід дозволив переглянути існуючі погляди на інновації як суто технологічне явище, що значно поглибило світогляд про природу інновацій та їх наслідки.

Представники неоінституціонального напрямку Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Ходжсон, О. Уільямсон, Р. Нельсон та ін. підтримали думку, що інституції та технології пов'язані щільним кореляційним зв'язком, а існуючі інституції визначають тип економічної системи суспільства. Оскільки учасники ринку володіють асиметричною інформацією, то процес її передачі та отримання потребує трансакційних витрат, тобто "витрат ресурсів для планування, адаптації та контролю за виконанням узятих індивідами зобов'язань в процесі відчуження та привласнення прав власності та свобод" [1, с. 1111].

Головною передумовою ефективності економічної системи є ефективні інституції, оскільки сукупність політичних і соціально-економічних інститутів зумовлює гарантування виконання контрактних зобов'язань усіма економічними агентами та сприяє найповнішому використанню продуктивності виробничих факторів економічного зростання. Ці ефективні інституції забезпечують легку пристосовуваність політико-економічної системи до нових умов і можливостей, які виникають завдяки науково-технічному прогресу.

Еволюція інституцій – це природний спосіб реалізації інституційних змін, що реалізується шляхом еволюційно-генетичного розвитку, в процесі якого неформальні інституції, що існують у вигляді норм, традицій, правил, звичаїв, набувають законодавчо-правового оформлення, тобто формального статусу [4, с. 32].

Д. Норт стверджує, що інститути задають систему стимулів (позитивних і негативних), спрямовуючи діяльність людей у певне русло. Технологія, з його точки зору, спроможна задати тільки верхню межу прогнозованого економічного зростання, тому що в контексті інституціональної теорії за нульових трансакційних витрат збільшення обсягу знань та їх використання є ключем до потенційного добробуту суспільства [7, с. 32].

Для успішного технічного та економічного розвитку вирішальне значення має корінна зміна відсталих соціальних та політичних інститутів, оскільки досягти прогресу можливо тільки за умови вживання заходів, одночасних з техніко-економічною модернізацією, які передбачають подолання застарілих

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

уявлень, пануючих у психології суспільства. “Індустріальна система виявила свою неспроможність забезпечити гармонійний розвиток працівника, найповніше задовольнити його потреби та реалізувати творчий потенціал і, відповідно, посилила трансформацію суспільства та людського розвитку” [8, с. 48].

Таким чином, особливостями теорії інновацій індустріального періоду є: розквіт промислового виробництва, що супроводжується зростанням автоматизації виробничого процесу, поширенням системи машин, пов’язаних в один технологічний ланцюг; підвищенням ролі великих корпорацій – могутніх інтеграторів інновацій світової економіки у її галузях-лідерах; перевага науково-технічної інтелігенції як носія інноваційних знань; домінування держави як основного правового інституту суспільства.

Теорія постіндустріального суспільства є результатом взаємодії і розвитку багатьох економічних, соціальних і політичних концепцій, чим було покладено початок новому етапу в економічній науці. Д. Белл [3] вважав характерними ознаками постіндустріального суспільства: перехід від виробництва товарів до виробництва послуг; переважання серед працівників “класу” професійних працівників і техніків; прийняття рішень на засадах нової “інтелектуальної технології”; орієнтація в майбутньому на методи контролю і оцінка можливих напрямів розвитку технології; провідна роль теоретичних знань, як основи нововведень у всіх сферах суспільства.

“Постекономічна епоха”, суб’єктами якої сьогодні реально є лише окремі категорії нематеріально мотивованих громадян різних країн, формується не як період всезагального миру, а як найбільш насичений суперечностями етап соціального прогресу [2, с. 840]. Знання та інформація стали особливими соціальними інститутами і водночас – основними виробничими ресурсами, виробленими людьми, для яких матеріальна мета не є домінуючою у житті. Ці ресурси унікальні, невідтворювані і не можуть бути результатом неекономічного примусу.

Безперервність і виняткова глибина сучасних технологічних змін не відповідає принципам стабільності, рівноваги й ефективного використання ресурсів. Знання, не підкріплені адекватними інституційними інструментами узгодження й упорядкування, можуть стати джерелом хаосу в економіці і суспільстві [5].

З нашого погляду, основними функціями інститутів, що забезпечують протікання інноваційних процесів є: спрямування на підготовку людського капіталу та сприятливого середовища для ведення інноваційної діяльності; безпосередня участь у процесі створення, комерціалізації та використання нового знання; спрямування на забезпечення інноваційної діяльності матеріальними ресурсами.

Ключовим моментом інформаційного суспільства стає доступ до інформаційно-комунікаційних технологій комерційного сектора, державного управління, шкіл та закладів вищої освіти й науки, де використання нових технологій визначає прибутки, ефективність праці та якість отриманих знань та досліджень. З нашого погляду, розвиток науки спонукає не тільки до появи інтелектуальних новацій, на основі яких згодом формуються нові технології

виробництва і засоби споживання, але й до перетворення людей як господарюючих суб'єктів, що стають носіями нових здібностей і потреб. Саме таким чином відбувається формування інноваційної економіки, в якій наука перетворюється на “генератор” людського потенціалу.

Таким чином, розвиток теорії інновацій є одним із важливих чинників, що визначає пріоритети подальшого дослідження економічної науки, оскільки відображають характерні особливості сучасної економіки. Кожному виду суспільства відповідає визначений набір формальних і неформальних інституційних обмежень, які радикально відрізняються один від одного. Еволюція суспільства змінила існуючі погляди на інновації, чим відзначила особливу роль не тільки технологічного фактору, але і соціально-психологічних, правових та політичних чинників.

Список використаної літератури

1. Історія економічних учень: Підручник. За ред. В.Д. Базилевича. – К: Знання, 2004. – 1250 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 787 с.
4. Гайдай Т.В. Інституційно-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 37–1. – С. 85–89.
5. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць. – К.: НАН України. Ін-т екон. та прогнозів НАН України, 2009. – 864 с.
6. Маслов А.О. Теорія інформаційного суспільства як методологічна основа теорія інформаційної економіки // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. Випуск 123. – 2011. – С. 24 – 28.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – 197 с.
8. Осецький В.Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до постматеріалістичних цінностей // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 47–57.
9. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // Економіка України. – 2008. – № 6-7. – С. 12–17.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

А.Г. Герасименко, канд. екон. наук, доц.,
Київський національний
торговельно-економічний університет

ЕКСПЛУАТАЦІЯ РИНКОВОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ МІЖЧАСОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Загально визнаним проявом ринкової влади є завищення цін на монополізоване благо з метою максимізації прибутку монополіста. Втім економічна теорія знає й інші приклади експлуатації ринкової влади, що супроводжуються скороченням цін. Найчастіше таке скорочення є короткостроковим і спрямованим на витіснення чинних конкурентів з ринку, а також обмеження стимулів для входження в ринок нових фірм. Іншим прикладом є стратегічна поведінка фірми – виробника товарів тривалого користування, що навіть в умовах повної монополії вимушена вступати до міжчасової конкуренції із власною продукцією, описуваної парадоксом Коуза.

Оскільки придбання товару споживачем виключає його із ринку на деякий тривалий період, то стимулювання продажів вимагатиме від виробника міжчасового скорочення ціни. Це обумовлює специфічний характер кривої попиту на товари тривалого користування. Її еластичність монотонно зростає по мірі проходження товаром власного життєвого циклу. На етапі впровадження товару на ринок попит на нього є відносно нееластичним, а часто й взагалі характеризується додатнім значенням еластичності попиту за власною ціною блага, базуючись на ефекті Веблена. Це штовхає ціну блага догори. Втім по мірі переходу товару із групи статусних благ до групи товарів масового споживання, ступінь перехресної еластичності між товарами у якій є зазвичай значно вищим, абсолютне значення прямої еластичності залишкового попиту на товар зростає. Слідуючи зміні еластичності раціональний в термінах неокласичного аналізу виробник буде монотонно знижувати ціну на свою продукцію до тих пір, доки не зрівняє її з величиною граничних витрат. Усвідомлюючи це, споживачі починають розглядати міжчасове заміщення товарів як окремий елемент ланцюга субститутів. Використовуючи модель кругового міста С.Салопа можемо зобразити такий замітник товарним вектором g_o^t , розміщеним у проміжку між деяким товаром g_o та його найближчим заміником g_c (рис. 1а). Можна сьогодні придбати товар в зоні ринкової влади його виробника (відрізок ОА), а можна пожертвувавши деяким часом споживання, придбати цей самий товар за зниженою ціною у зоні його міжчасової конкуренції (відрізок АВ). Різниця у величині економічної ренти в зонах ринкової влади та конкуренції при цьому є досить значною. Для американського ринку відеоігор, наприклад, як показує емпіричний аналіз Х. Наїра, вона складає в середньому 172,2% [1, с. 4]. Стратегічна поведінка покупців підмиває ринкову владу компанії-виробника, обмежуючи її деякою

зоною в часовому та товарному просторі, в межах якої діє ефект Веблена, а оперативна цінова реакція виробника на зміну еластичності залишкового попиту може таку владу взагалі зруйнувати.

Намагаючись посилити власну ринкову владу й максимізувати міжчасову економічну ренту виробник повинен встановити чіткий контроль над ціною, а найперше над динамікою еластичності попиту. Зокрема слід розширити зону нееластичного попиту. Найбільш поширеним інструментом такого розширення є переконання споживачів в тому, що міжчасового скорочення цін не відбудеться взагалі або в тому, що цінове скорочення відбудеться не скоро [2, с. 254].

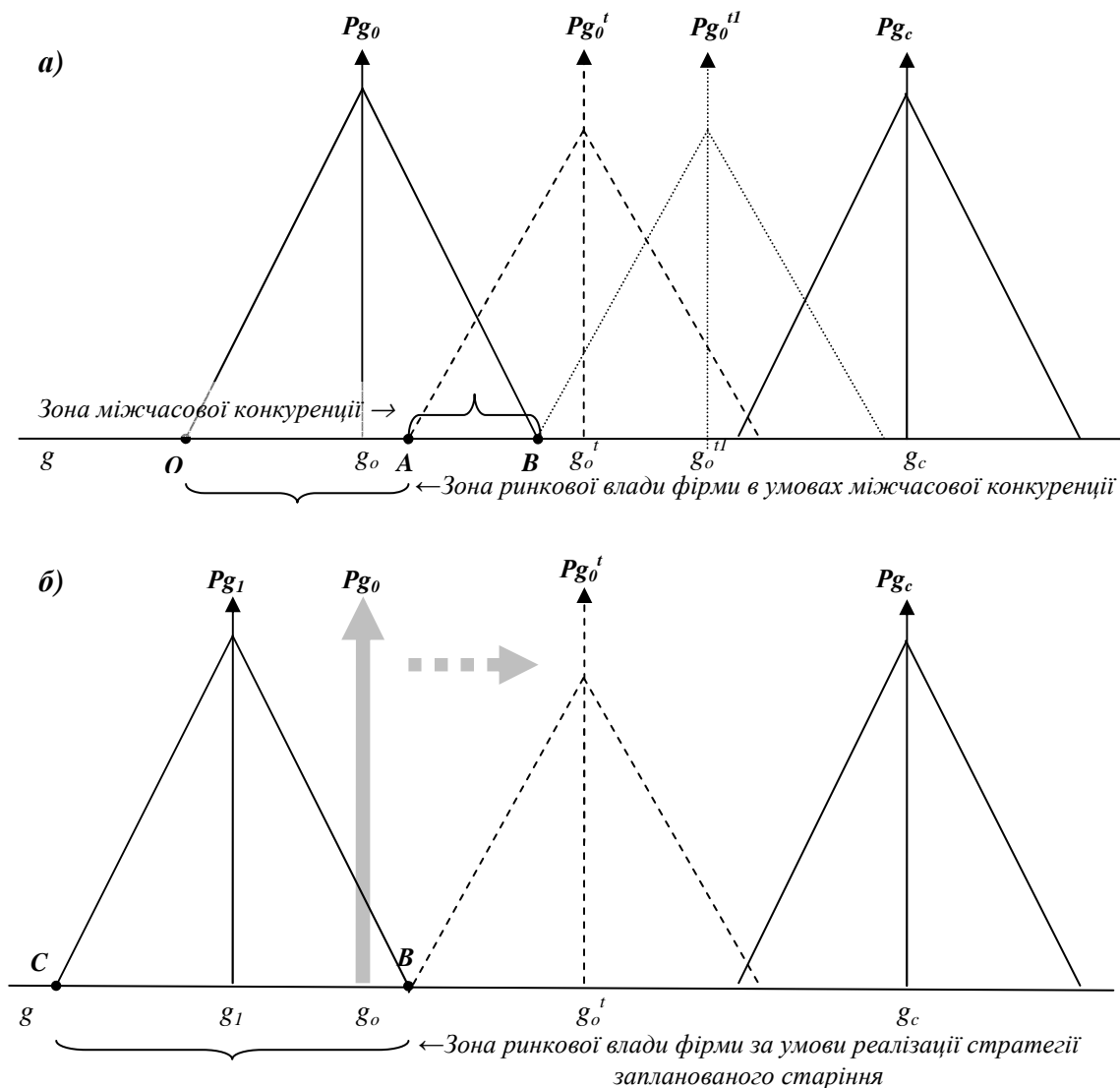


Рис. 1 Міжчасова конкуренція в моделі кругового міста С. Салопа

Зважаючи на те, що розповсюдження безпідставних уявлень про відмову від зниження цін є для фірми шкідливим з точки зору оптимізації еластичності попиту на власну продукцію майбутніх поколінь, а реалізація самої стратегії довготривалого утримання цін на високому рівні не відповідає умовам максимізації прибутку з огляду на природну зміну еластичності залишкового попиту, то предметом свого аналізу оберемо стратегію відтягування періоду зниження цін, як найбільш реалістичну і таку, що відповідає умовам парадоксу

Коуза. Фірма-виробник може взяти на себе зобов'язання утримувати ціну на первісному рівні протягом чітко визначеного періоду, тривалість якого є функцією вихідного рівня ціни, очікуваного рівня цін майбутнього періоду, темпу зміни еластичності попиту тощо. Графічно це виглядатиме як зрушення товарної осі міжчасового замітника із q_o^t в q_o^{t1} . Зрештою зона ринкової влади розшириться до відрізка ОВ, включивши до себе тих споживачів, для яких альтернативна вартість відкладеного споживання (очікування настання періоду $t1$) є більшою за монопольну надбавку до ціни товару в зоні тимчасової ринкової влади фірми.

Для пом'якшення ефекту жорсткості ціни на величину економічної ренти по мірі природного зростання еластичності залишкового попиту на товар фірма може вдаватися до таких засобів обмеження еластичності як лізинг, товарний кредит чи розстрочка платежу. У кожному разі ціна на товар залишається незмінною, а обсяг попиту не скорочується по мірі зростання еластичності або скорочується незначно з огляду на залучення до споживання тих споживачів, чия готовність сплачувати за товар в поточному періоді є недостатньою та потребує додаткового фінансування за рахунок коштів майбутніх періодів.

Кардинально іншим інструментом встановлення й експлуатації власної ринкової влади на ринках товарів тривалого користування є використання стратегії запланованого старіння товару. Вона полягає у систематичному оновленні продуктової лінійки компанії а основі НТП, випуску нових, удосконалених моделей того ж самого товару на ринок тоді, коли попит на попередню модель стає надто еластичним для прибуткового утримання високої ціни [3, с. 131].

На рис.1б нова модель товару зображена товарним вектором g_1 , розташованим лівіше місця колишнього позиціонування товару g_0 . Так як в новому періоді споживання старого товару змістилося в точку своєї міжчасової субституції g_o^t , то фірма може безперешкодно вилучати економічну ренту в рамках нової зони ринкової влади СВ, не зважаючи на конкуренцію з боку власної продукції попередніх поколінь.

Така політика по-перше повертає на ринок споживачів, що вже придбали благо в попередньому періоді, по-друге, робить недоцільним споживацьке очікування зниження цін, оскільки за новою ціною вони купують корисність нижчу, ніж отримана споживачами, які придбали товар в зоні ринкової влади фірми, на величину, яка перевищує вартість очікування. Фірма ж таким чином отримує можливість формування нової зони ринкової влади та максимізації величини економічної ренти в її межах.

Список використаної літератури

1. Nair H. Intertemporal Price Discrimination with Forward-Looking Consumers: Application to the US Market for Console Video-Games / H. Nair // Thesis of Dissertation. – Stanford, 2007. – 55 p.

2. Авдашева С.Б. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. / С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320 с.
3. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности / Ж. Тироль / Пер. с англ. Под ред. Гальперина В.М. и Тарасевич Л.С. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 745 с.

В.П. Якобчук, канд. екон. наук, доц.,
І.Л. Литвинчук, канд. екон. наук, асист.,
Житомирський національний
агроєкологічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСИЧНОЇ ДОКТРИНИ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ СУЧАСНОСТІ

Одним із найбільш складних і суперечливих понять в економічній теорії є категорія «власність». Власності відводиться центральне місце в економічній системі, зокрема, вона визначає соціальну структуру суспільства, зумовлює специфіку управління економічними процесами, встановлює характер використання та споживання створеного в процесі виробництва продукту. Повною мірою тлумачити категорію власності можна лише з урахуванням юридичного аспекту, який реалізується через *право власності* – сукупність узаконених норм взаємовідносин економічних суб'єктів, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності [1].

Необхідність знайти пояснення феномену власності як економічної категорії генерувала впродовж існування людства активні теоретичні пошуки науковців, результати яких дозволили сформулювати класичну концепцію, відповідно до якої власність являла собою, в загальному розумінні, відносини між людьми, де праву власника речі протистояв обов'язок всіх і кожного утримуватися від впливу на річ [2, с. 173]. Універсальне тлумачення такого права визначалось за допомогою укладання своєрідного переліку правомочностей власника. З часів римського права трьома основними правочинностями (так звана *тріада власності*) були володіння (відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності), користування (відносини з приводу використання корисних властивостей об'єкта відповідно до їх функціонального призначення) і розпорядження (вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка передбачала, що розпорядник об'єкта має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта або делегувати таке право іншим). Англійський дослідник А. Оноре запропонував визначення права власності, до складу якого входили 11 правомочностей [3, с. 147]: 1) право володіння – винятковий фізичний контроль над річчю або право виняткового користування нею; 2) право використання – застосування корисних властивостей благ для себе; 3) право управління – право вирішувати, як і ким може бути використана річ; 4) право на дохід, тобто на ті блага, які дає реалізація двох попередніх повноважень; 5) право на відчуження, споживання, витрату на свій розсуд, зміну або знищення речі; 6) право на безпеку; 7) право передавати річ; 8) безстроковість; 9) заборона використовувати річ на шкоду іншим; 10) можливість використання речі для сплати боргу; 11) право на відновлення порушеної правочинності.

Таким чином, класична доктрина власності, яка сформувалась до початку XXI століття, будувалась на двох принципах: перший – власником є суб'єкт, який має права володіння, користування, управління та права на дохід і відчуження об'єкта власності; другий – ознаками власності є суспільні відносини щодо гарантії від експропріації, право передавати річ та безстроково нею користуватися, можливість використовувати річ для сплати боргу, а також заборона використовувати річ на шкоду іншим.

Кінець XX століття ознаменувався появою нових актуальних трендів розвитку економічної науки, які змусили по-іншому поглянути на ряд процесів та явищ в суспільстві та дозволили сконцентрувати увагу на розширенні масштабів економічних досліджень в неекономічних науках. Підвищення ролі видів діяльності, пов'язаних з виробництвом інформаційних продуктів і послуг та переносом трансакцій в електронний вигляд, обумовило розвиток *теорії інформаційної економіки* [4]. Теорія викликала ще більшу зацікавленість завдяки появі нових моделей економічного зростання Р. Солоу, Дж. Хікса з ендогенним (генерованим із середини системи) технологічним прогресом, які відзначались запровадженням у виробничу функцію в тій чи іншій формі додаткової змінної – *інтелектуального капіталу*. За оцінками Світового банку, інтелектуальний капітал в сучасній економіці формує понад 60% загального обсягу багатства кожної країни, випереджаючи значущість засобів виробництва і природних ресурсів.

Технологічна революція та становлення постіндустріальної структури виробництва спричинили зародження принципово нових процесів у відносинах власності. *Домінуючим об'єктом власності стає інтелектуальний продукт*, який втілює в собі переважно витрати інтелектуальної робочої сили. Остання, на відміну від праці, що використовується у традиційних галузях економіки, поступово втрачає здатність відчуження від свого власника.

Інтелектуальна власність являє собою закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах. Підкреслимо, що під інтелектуальною власністю розуміють *не результат інтелектуальної діяльності людини як такий, а право на цей результат*, що зумовлює ряд важливих наслідків [5].

1. Об'єкти інтелектуальної власності – це *не речі* як предмети матеріального світу, а ті *ідеї, символи, образи, думки, гіпотези* тощо, які виражені в об'єктивній формі – *втілені в матеріальних носіях*. З погляду на це, *об'єкти інтелектуальної власності можливо тиражувати*, тобто багаторазово втілювати в матеріальні об'єкти.

2. Автору об'єкта інтелектуальної власності належить два види прав: майнові права та особисті немайнові права. Майнові права можуть передаватися іншим особам, немайнові права відчуженню не підлягають.

3. Майнове право інтелектуальної власності є строковим, тобто воно припиняється з перебігом певного терміну, після чого об'єкт інтелектуальної власності стає суспільним надбанням. Особисті немайнові права інтелектуальної власності є чинними безстроково.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

4. Право інтелектуальної власності виникає, як правило, тільки *після державної реєстрації* результату творчої діяльності у відповідних державних органах.

5. Діє *принцип вичерпання права інтелектуальної власності*, тобто автор не може заборонити використання та розповсюдження товару, який містить об'єкт інтелектуальної власності, якщо його правомірно було введено в обіг правовласником шляхом першого продажу.

6. З переходом права власності на річ до іншої особи, право інтелектуальної власності не переходить до нового власника.

7. Відчуження права власності відбувається в повному обсязі, тоді як право інтелектуальної власності передається за ліцензійними угодами як у повному обсязі (виключна ліцензія), так і частково з обмеженням по строку, способу використання, території, кількості примірників.

8. Охорона права інтелектуальної власності в більшості випадків *обмежується територією* певної держави, де відбулася державна реєстрація.

З огляду на зазначені відмінності для об'єктів інтелектуальної власності не діє принцип «користуватися річчю одночасно може тільки одна особа, оскільки використання даної речі ще кимось автоматично наносить власнику збиток», завдяки якому, власне, і існує поняття «господар». Право інтелектуальної власності, на відміну від майнового прав, описується нетривіальною математикою. Його застосування можна порівняти з тим, як Ісус Христос ділив буханець хліба на натовп людей згідно з відомою біблійською притчею. Тому спроба закріплювати право інтелектуальної власності за одним конкретним власником інтуїтивно сприймається як така, що суперечить природі. Є багато питань щодо використання інтелектуальних продуктів, на які не можна дати відповідь на основі положень класичної концепції власності. Чи може автор геніального твору, що став надбанням людства, спалити його у вогні? Чи має право винахідник вакцини від смертельної хвороби тримати формулу ліків в таємниці, якщо на землі панує епідемія і вмирають мільйони? І нарешті, як виглядав би світ, якби в часи колонізації діяли сучасні норми законодавства про власність і аборигенам не вистачило б коштів оплатити досягнення цивілізації?

Зазначені проблеми у своїй сукупності призводять до все більшого знецінення економічних засад, на яких в епоху індустріалізму ґрунтувалась приватнокапіталістична власність. Вчені поступово усвідомлюють гостроту проблеми, що постає перед суспільством, відмовляються від застарілої, запозиченої з римського права, класичної доктрини права власності, яка трактує власність як цілковите панування особи над річчю, і доходять висновку про необхідність розуміння відносин власності як певних економічних угод, призначених стимулювати розвиток суспільного виробництва та сприяти зростанню рівня задоволення людських потреб. Відповідні тенденції свідчать про позитивну динаміку економічних досліджень категорії «власність» та зміну обличчя економічної науки в сучасному світі.

Список використаної літератури

1. Академічний тлумачний словник: навч. посіб./ за ред. С.М. Гончарова. – Рівне: НУВГП, 2008. – 264 с. // [Електронний ресурс] режим доступу: <http://sum.in.ua/s/ekonomichnyj>
2. Государственное управление собственностью (Административно-правовой аспект проблемы) / под. ред. Ю.М. Козлова. – М.: Изд-во Московского университета, 1983. – 470 с.
3. Honore A.M. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence. – Oxford. 1961.
4. Тагаров Б.Ж. Стадии становления информационной экономики. [Электронный ресурс]. / Б.Ж. Тагаров // Режим доступа: <http://www.infeconomy.ru/> – сайт «Информационная экономика».
5. Економіко-правові проблеми в сфері інтелектуальної власності: Монографія / кол. авторів: Орлюк О.П., Бутнік-Сіверський О.Б., Ревуцький С.Ф., Нежиборець В.І., Федченко Л.Ю. та ін.; кер. авт. колективу, наук. ред. д.е.н., проф. Бутнік-Сіверський О.Б. – К.: ПП “Авокадо”, 2006. – 380 с.

Е.А. Юрманова, канд. екон. наук, доц.,
Донецкий институт железнодорожного транспорта

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ КООПЕРАТИВНОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ: КООПЕРАТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ

Утверждение в национальной экономике рыночных отношений и вступление страны во Всемирную торговую организацию ознаменовались возрождением интереса к кооперативным формам хозяйствования, их месту и роли в решении целого комплекса социально-экономических задач современной Украины, в т.ч. в проведении аграрной реформы.

На современном этапе особую важность приобретает развитие целостной экономической теории кооперации. Для ее исследования необходимы глубокий и эффективный анализ как опубликованных, так и архивных источников, учет при этом особенностей историко-экономического развития кооперативного движения и его организационных форм, обобщение позитивных результатов накопленного исторического и практического опыта, разработка теоретических прогнозов относительно тенденций развития и использования кооперативных форм хозяйствования в решении проблем бедности и роста благосостояния населения. И как показывает теория и практика кооперативной деятельности, прежде всего в развитых странах Западной Европы, США, Канаде, Австралии, достаточно эффективно указанные проблемы могут решать различные формы и виды кооперативов, поскольку это соответствует их основополагающим кооперативным принципам.

Признавая наличие значительной и содержательной историко-экономической и экономико-теоретической литературы по кооперативной тематике, принадлежащей украинским авторам, необходимо отметить, что отечественные исследователи кооперативных проблем, к сожалению, по-прежнему ориентируются на социальные и социально-экономические подходы в изучении кооперативных форм, не применяя методологии различных современных концепций организаций, слабо используя научный инструментарий современного институционального анализа [1]. Нельзя не согласиться с мнением известного украинского исследователя кооперативного движения профессора Л.П. Горкиной, что раскрытие, как потенциала, так и объективных ограничений кооперативов как социально ориентированных хозяйственных организаций возможно лишь в органичном единстве глубокого понимания функциональной взаимозависимости рыночной и социальной основ кооперации и современного исследовательского инструментария неинституционализма [2, с. 14].

Осуществление историко-экономического анализа кооперативных форм хозяйственной деятельности в контексте проблем институциональной

динамики позволяет выяснить логику преобразований, наблюдаемых последние два десятилетия в кооперативных организационных структурах развитых стран мира под влиянием институциональных факторов. В сегменте потребительской кооперации эти преобразования имели, прежде всего, организационный, финансово-экономический, управленческий характер (обеспечение экономии от масштаба за счет различных вариантов слияния кооперативов, создание кооперативно-акционерных обществ, применение механизма выпуска акций для привлечения дополнительных финансовых ресурсов, диверсификация хозяйственной деятельности и развитие ее новых направлений, использование профессионального менеджмента, расширение сотрудничества с местными и центральными органами власти для решения социальных проблем территориальных общин и т.д.). Как адекватную реакцию на изменение институциональной рыночной среды, сопровождающееся экономическими и финансовыми рисками, следует рассматривать появление в сегменте сельскохозяйственной кооперации новых кооперативных форм, характеризующихся трансформацией внутриорганизационной структуры сельскохозяйственных кооперативов на основе практической корректировки традиционных кооперативных принципов. Сравнительная характеристика новых, по сравнению с традиционными кооперативами, кооперативных организационных моделей представлена в таблице 1.

Различия между традиционно организованными кооперативами и новыми кооперативными моделями (среди которых западные исследователи выделяют т.н. кооперативы нового поколения (New Generation Cooperatives)) обнаруживаются, прежде всего, в вопросах членства, механизма голосования, определения прав собственности субъектов на основе контрактных отношений (маркетинговых соглашений) с кооперативом, распределения дохода и прибыли, инвестирования и др. Также необходимо признать, что кооперативная идеология, которая важна для традиционных кооперативов, становится менее значимой в новых структурах, при этом ориентация на экономическое мышление способствует консолидации субъектов хозяйствования внутри кооперативной организации, обеспечивая ее конкурентоспособность. Что касается кооперативной организационно-правовой формы, то ее некоторые характерные черты присутствуют, по крайней мере, в трех кооперативных моделях, которые функционируют как кооперативы со своими членами. Акционерная форма хозяйствования означает наличие акционеров вместо членов-патронов. Институт инвесторов призван решить проблему привлечения дополнительных финансовых ресурсов или непосредственно в кооператив (в модели с долевым участием) или опосредованно – через создание отдельного юридического лица в форме ОАО.

Таблица 1

Сравнительная характеристика кооперативных организационных моделей*

Критерии	Кооперативные организационные модели				
	Традиционный кооператив	Кооператив с долевым участием	Кооператив с дочерним предприятием (филиалом)	Пропорциональный инвестиционный кооператив	Кооператив как открытое акционерное общество
Характер деятельности	Улучшение обслуживания, социально-экономического положения	Предпринимательский			
		Кооперативы, ориентированные на внешних инвесторов		Кооператив членов-инвесторов	Кооператив членов-инвесторов
Вход	Свободный	Свободный	Изменяющийся	Ограниченный	Изменяющийся
Роль членов	Патроны (пользователи кооперативного бизнеса)	Патроны и в конечном счете инвесторы		Патрон и инвестор	
Основные инвесторы	Отсутствуют	Не-члены	Не-члены	Члены	Члены
Доля в акционерном капитале	Нет	Только для инвесторов	Только для инвесторов	Есть	Есть
Оценка активов	Нет	Для инвесторов	Да	Да	Да
Схема голосования	Равное (один член – один голос)	Члены: через пользование; инвесторы: долями	Члены: через пользование; инвесторы: долями	Пользование/на основе акций	На основе акций
Решение вопросов управления	Члены	Члены	Члены с помощью кооператива	Члены	Инвесторы
Вложение капитала членами	Равное	Равное	Равное через кооператив	Основано на использовании	Акции
Распределение дохода	Основано на пользовании	Членам: на основе пользования; Инвесторам: на основе долей	Членам: на основе пользования; Инвесторам: на основе долей	Пользование/на основе акций	На основе акций
Деятельность по созданию добавленной стоимости	Ограничена	Да	Да	Да	Да
Предпочитаемые рынки	Стабильные рынки; товарные рынки	Быстро меняющиеся рынки; товарные рынки; рынки венчурного капитала	Быстро меняющиеся рынки; товарные рынки; рынки венчурного капитала	Рынки венчурного (рискового) капитала	Товарные рынки
Профессиональный менеджмент	Нет	Не всегда	Да	Да	Да

*Составлено на основе [3, с. 453, 459]

Новые кооперативные модели, отличаясь маркетинговой ориентацией своей деятельности, расширяют экономические возможности фермеров: переработка сельскохозяйственным кооперативом сырья, получаемого от своих членов, с последующим продвижением конечной продукции на рынке обеспечивает получение более высоких доходов за счет добавленной стоимости переработки.

Анализ особенностей указанных моделей кооперативных организаций подтверждает, что определяющим элементом организационной морфологии современных предприятий (в т. ч. и кооперативных) выступает структура рынка и рыночная среда. Одним из условий успешного функционирования организации – ее оптимальная «подгонка» под данную рыночную среду, требующая соответствующей внутренней организационной структуры и соответствующих методов ведения бизнеса. Широкая организационная дифференциация между современными кооперативными формами – это, в большей степени, вопрос экономической логики, а не дихотомии кооперативных принципов предпринимательства. Иными словами, позиционирование кооперативов в конкретной рыночной среде через использование экономически эффективных организационных структур (моделей) вовсе не означает утрату ими кооперативной идентичности и отказ от основополагающих кооперативных принципов (пользователь-собственник; пользователи управляют кооперативом; выгоды от деятельности распределяются пропорционально патронажу).

Список использованной литературы

1. Бабенко С.Г. Основи кооперації / С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, Я.А. Гончарук, Р.Я. Пастушенко. – К.: Знання, 2004. – 470 с.
2. Горкіна Л.П. Кооперація у контексті ліберально-демократичної концепції модернізації суспільства // Економіка України. – 2011. – №5. – С. 4-14.
3. Nilsson J. Co-operative Organisational Models as Reflections of the Business Environments // Finnish Journal of Business Economics. – 1999. – №4. – P. 449-470

Д.С. Зухба, МВА, канд. екон. наук, доц.,
Донецкий национальный
технический университет

СТОИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Современная экономика во все большей степени характеризуется развитием инновационной деятельности. В ней происходит множество качественных изменений, по которым инновации становятся движущей фактором развития хозяйственной системы, что находит свое отражение в возникновении множества в разной степени разработанных теоретических концепций, в частности: экономики знаний, инновационной экономики, информационной экономики.

Сущность категории стоимости и реальные хозяйственные процессы, обуславливающие ее формирование, на протяжении всей истории экономической науки вызвали споры, не нашедшие однозначного академического разрешения и по сей день. В условиях качественного сдвига хозяйственной системы современной цивилизации в сторону активного распространения (производства и применения) инноваций актуальность проблемы еще более обостряется в связи с развитием содержания предмета исследования: от стоимости традиционных товаров – к стоимости инновационных. Трансформация качественных характеристик инноваций требует изменения концептуальных основ методологии их исследования, что является важной задачей развития методологии современной экономической науки. Цель данной работы – выявление качественных изменений в методологии исследования стоимости инноваций в сравнении с традиционными товарами.

В связи с появлением абсолютно новых товаров происходит изменение всей системы стоимостных соотношений в обществе. Так, появление новой технологии изменяет количество труда, затрачиваемого на производство всех товаров в обществе. И речь идет не только об общей массе всего труда, которая при определенных условиях может и не измениться. Важно то, что через технологические связи между разными субъектами хозяйственной деятельности, например, через цепи поставок продукции между акторами общественного воспроизводства, изменяются затраты труда, а, следовательно, и стоимости, не только непосредственно у предпринимателя – новатора (в шумпетерианском понимании этого слова), но и у его партнеров. Создавая технологию более эффективного производства новых материалов, новатор тем самым изменяет стоимость производства в таких, казалось бы, отдаленных от промышленности отраслях, как информационные компьютерные технологии. Возникновение этих материалов может привести (как например, в случае с

графеном) к изменению затрат и принципиальных основ развития в этой сфере деятельности, также, как и во множестве других сфер. Другое дело, что для различных приложений это влияние может существенно различаться.

Даже если рассматривать процесс формирования стоимости исключительно с позиций концепции полезности, появление нового товара изменяет систему ценности других товаров в экономике. То, что до появления инновации имело большую потребительную ценность, может оказаться невостребованным в новых условиях (почти полное вытеснение гужевого транспорта автомобилями и другими машинами), а ценившееся ранее относительно низко становится более востребованным (некоторые редкие вещества до и после изобретения полупроводников).

Традиционный анализ стоимости, будь то классический, маржинальный подход или какие-либо попытки их синтеза, базируется на общих концептуальных установках. Ортодоксальная теория трактует формирование стоимости как результат равновесного состояния, причем предполагается, что это равновесие существует постоянно или после изменения в экономической системе достигается очень быстро, практически мгновенно. И при этом равновесные цены хозяйственные субъекты могут предсказать заранее. Нельзя согласиться с тем, что это – реалистичные утверждения. С точки зрения методологии было бы более обосновано полагать, что всякое изменение потребует некоторого времени для того, чтобы хозяйственные субъекты успели на него отреагировать. Причем эта реакция основывается на анализе неполных данных и непредсказуемого характера изменений. Фактически это методология эволюционного анализа хозяйственных процессов, в наиболее четком виде впервые сформулированная Р. Нельсоном и С. Уинтереом [1].

В результате стоимость формируется не одномоментно, а в процессе определенной эволюции, приспособленческой реакции на появление нового товара как самого предпринимателя, впервые реализующего инновацию, так и его контрагентов. Это занимает определенный промежуток времени, причем различный для разных товаров. В начальный период никто – ни сам инноватор, ни его потенциальные потребители - не может адекватно определить стоимость товара. Как указывают Нельсон и Уинтер «...сталкиваясь с экзогенными изменениями и испытывая новые технологии и варианты политики, фирмы располагают ограниченной базой для суждения о том, какая альтернатива сработает лучше. Им, возможно, будет даже трудно очертить круг приемлемых вариантов, подлежащих рассмотрению» [1, с. 495]. Сложившиеся рутины принятия решений относительно идентификации стоимости не срабатывают – не отлажена технология, не определен объем производства на зрелой стадии жизненного цикла товара, не выявлены в полной мере основные потребительские качества товара. Участникам обменных сделок, предметом которых выступает инновация, приходится продвигаться во многом «на ощупь» определяя его стоимость. При этом правильные решения не заданы и их можно получить только по результатам реакции рынка на принятые, возможно, не самые оптимальные решения. «Со временем наименее удовлетворительные

реакции (с точки зрения реагирующих организаций) будут исключаться, а хорошие реакции – более широко применяться» [1, с. 496]. Постепенно это приведет к формированию общепринятого уровня стоимости данного товара. Особенности эволюционного формирования стоимости более подробно рассмотрены в статье [2].

Особо стоит отметить, что в процессе формирования стоимости действуют не прямые, и даже не функциональные зависимости, а, как правило, корреляционные и вероятностные. То есть, не существует однозначно заданной траектории: если сделано и использовано в производстве такое-то изобретение, то его стоимость будет меняться таким-то образом, по такому-то пути, и через некоторое время она будет составлять такую-то величину. Принципиальная возможность принятия различных и непредсказуемых полностью реакций хозяйственными субъектами создает принципиальную невозможность описания заранее всех нюансов формирования стоимости инновации.

В этом процессе возникает также важный экономический эффект «зависимости от предшествующего развития», учет которого становится важнейшим методологическим принципом, позволяющим адекватно понимать формирование стоимости инноваций. Эта зависимость может быть качественно различной по критерию соотношения общественной ценности новшества в сравнении с сохранением традиционных продуктов, технологий и институтов [4, с. 371-372]. Сильная форма, или зависимость третьей степени имеет место тогда, когда ценность новшества превышает адаптационные издержки, связанные с его осуществлением. Однако, даже в этих условиях возможно различное распределение властных полномочий и способности влияния сторонников и противников инноваций вообще, и конкретного новшества в частности. Более подробно эти аспекты исследованы в статье [3].

Таким образом, в современной экономической теории реально происходят важные концептуальные изменения в методологии исследования стоимости инноваций, что детерминирует необходимость парадигмальных сдвигов. Происходит переход от характерных для ортодоксальных теорий предпосылок анализа равновесных состояний, быстрой адаптации к изменениям и функциональных зависимостей к предпосылкам неравновесного анализа динамических систем, учету бифуркационных процессов, синергии, зависимости от пути развития, эволюционного анализа, корреляционных и принципиально неопределенных вероятностных зависимостей.

Список использованной литературы

1. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
2. Зухба Д.С. Эволюционное формирование стоимости и перераспределение ресурсов в инновационной экономике // Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение: Вторая Международная конференция; Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, Экономический

факультет; 22-24 апреля 2009 г. Сборник статей: Том 1 / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – Издательство, 2009. – с.45-48.

3. Зухба Д.С. Институты создания общественного богатства в инновационной экономике: необходимость, вызовы и ответы на них в России и Украине // Инновационное развитие экономики России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция; Москва, МГУ им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 20-22 апреля 2011 г.
4. Одинцова М.И. Институциональная экономика — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.

Г.В. Герасименко, канд. екон. наук,
Інститут демографії та соціальних досліджень
ім. М.В. Птухи НАН України

ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК НОВИЙ СУСПІЛЬНО-НАУКОВИЙ ДИСКУРС

Поняття соціальних інвестицій досить давно увійшло до загального обігу в розвинених суспільствах, проте єдності у розумінні його змісту та конкретних форм не існує як серед науковців, так і серед широкого загалу. Сучасне суспільство звичне до практики здійснення інвестицій як невід'ємної складової ринкової економіки, проте не до ідеї соціального інвестування. Якщо загальноновизнаним є усвідомлення того, що економічні інвестиції передбачають вкладення ресурсів з метою отримання прибутку або іншого корисного ефекту, тобто наявність певної окупності, то цілі та завдання соціального інвестування породжують запеклі дискусії. Дійсно, застосування соціальних підходів радикально змінює концептуальні рамки теорії інвестування, перетворюючи цей процес на складне та комплексне явище, що потребує додаткового обґрунтування та нормативного оформлення.

Сучасна практика реалізації соціальних інвестицій настільки різноманітна, так само як й інтереси інституційних інвесторів, що видається неможливим узагальнити трактування цього поняття в рамках єдиного визначення. Як слушно зазначають зарубіжні дослідники даної проблематики, термін «соціальні інвестиції» має різне значення для різних представників суспільства залежно від їхньої секторальної приналежності: ресурси, що використовуються для досягнення конкретних соціальних цілей; фінансове забезпечення галузей соціальної сфери; інвестиції, що забезпечують змішану окупність результатів (фінансовий прибуток та позитивний соціальний ефект); специфічна група фінансових продуктів, що покликані сприяти позитивному іміджу компаній та є складовою бізнесових стратегій; фінансування певних типів соціально-орієнтованих організацій та сфер діяльності; особлива форма власності; кошти, що витрачаються на неприбуткові цілі, благодійництво тощо. Відповідно, сфера соціального інвестування характеризується різноманіттям концепцій та термінів, що виникають на стику суміжних напрямів суспільно-наукового знання: соціальний капітал; соціальні фінанси; соціально відповідальні інвестиції; солідарні, свідомі, «зелені» або етичні інвестиції; соціальний скринінг інвестицій; програмні та орієнтовані на громаду інвестиції; соціальне підприємництво, венчурна філантропія тощо.

Конкретні історичні витоки ідеї соціального інвестування досить складно простежити, проте очевидно, що її розвиток відбувався у тісному зв'язку з тенденціями загальної гуманізації та соціологізації економічного життя. Становлення парадигми соціального інвестування в сучасному вигляді

відбувалося паралельно у двох вимірах: теоретичного дискурсу та практичної діяльності. Якщо концептуальне оформлення поняття соціального інвестування видається тісно пов'язаним із формуванням загальних настанов соціальної відповідальності, розвитком соціологічних теорій ринку та розширенням соціальних функцій держави, то практична реалізація ідеї є наслідком зростання суспільної свідомості, поширення соціальних рухів різного спрямування, зміцнення громадських ініціатив.

Різноманіття форм та інструментів соціального інвестування визначає необхідність вироблення певних класифікаційних підходів до систематизації сучасних практик відповідного спрямування. Так, видається доцільним виокремлення декількох загальних підходів до трактування поняття соціальних інвестицій, в межах яких перебуває більшість сучасних дефініцій:

1) в якості “парасолькового” терміну, який охоплює все різноманіття можливих концепцій і трактувань, що можуть відрізнятися за змістом;

2) в якості комплексної системи, що характеризується рядом загальних і специфічних ознак, зокрема: різноманіття джерел та продуктів інвестування, складність та взаємний вплив фінансових потоків, мережевий характер та множинність суб'єктів інвестування (індивідуальні, колективні та інституційні інвестори), становлення сприятливого нормативного оточення, розвиток міжнародної кооперації та активна участь міжнародних донорів;

3) в якості специфічних національних моделей, що характеризуються власним культурним «укоріненням», відповідністю законодавчої бази та розвитком інституційної співпраці з урядовими структурами (наприклад, Департамент з питань «третього сектору» у Великобританії).

Незважаючи на різноманіття форм та інструментів реалізації соціального інвестування, так само як трактувань його змісту та функцій, принциповим положенням, що об'єднує їх у спільних змістовних рамках та сприяє виробленню загальної теорії, є пріоритетність соціальних цілей та завдань, що не лише співіснують, а часто мають першочергове значення порівняно з економічними результатами вкладення коштів. Іншими словами, категорія соціальних інвестицій забезпечує впровадження неекономічних критеріїв до практики прийняття інвестиційних рішень, визначаючи інтерес інвесторів не лише в максимізації прибутку, а й у забезпеченні позитивного соціального результату, що отримав наукове узагальнення в рамках концепції «змішаної окупності результатів» (*blended value returns* – англ.).

На нашу думку, саме в контексті дискурсу щодо співвідношення соціальних та економічних цілей і результатів розкривається сутність соціальних інвестицій, що виявляється у протиставленні їх суспільного характеру «приватному» інвестуванню; цей поділ відповідає розподілу між суспільною та приватною сферами, в яких доступ до ресурсів визначається відносинами власності. Відповідно, актуалізується зв'язок поняття соціальних інвестицій із перерозподільчою функцією, що характеризує використання ресурсів суспільного спрямування, наприклад – фінансове забезпечення завдань соціального захисту, охорони здоров'я та освіти, програм соціальної інтеграції

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

населення тощо. Таким чином, соціальні інвестиції в широкому трактуванні цього терміну представляють собою вкладення різноманітних інвесторів у розвиток соціальної сфери, що спрямовуються на досягнення індивідуальних соціальних результатів та посилення соціальної орієнтації всієї економічної системи.

Проте, в дійсності, соціальні інвестиції – це більше, ніж просто грошові та ресурсні потоки, що спрямовані на підтримку проектів суспільного значення та протистояння новітнім соціальним викликам. Це – новий науковий дискурс, що характеризує своєрідні етичні норми щодо вкладання капіталу всіх форм власності, а також демонструє можливості та механізми його впливу на вирішення конкретних суспільних проблем. Незважаючи на різні трактування ідеї представниками різних галузей наукового знання, принциповим положенням, що їх об'єднує, виступає пріоритизація соціальних цілей і завдань порівняно з настановами досягнення високих економічних результатів як на індивідуальному, так і на суспільному рівні. Необхідність більш широкого застосування даної інноваційної практики прийняття інвестиційних рішень визначає потребу в подальших наукових дослідженнях, аналіз практичних аспектів соціального інвестування та виробленні підходів до підвищення його загальної ефективності.

О.В. Бервено, канд. экон. наук, проф.,
Харьковский национальный университет
имени В.Н. Каразина

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Современные условия глобальной трансформации человеческой цивилизации, нарастание предпосылок кризиса капиталистической системы хозяйствования, обострение экологических проблем в планетарном масштабе обуславливают значительные изменения в научных парадигмах обществоведения. Экономическая теория не может не реагировать на те глобальные трансформационные тенденции, которые так ощутимо пронизывают все сферы человеческой жизнедеятельности в начале XXI века, и должна сконцентрироваться на поиске новых общественных парадигм, способных не только противостоять негативным тенденциям, но и создать предпосылки выживания и социального прогресса человеческой цивилизации.

На наш взгляд, внимание экономической науки должно быть сконцентрировано на поиске реальных факторов и механизмов содействия социально-экономическому развитию, отвечающих сценарию гармоничной созидательной человеческой цивилизации. Именно таким основанием развития становится качество жизни населения, выполняющее не только созидательную функцию, но и служащее критерием оценки эффективности любых социально-экономических преобразований.

Качество жизни оценивается системой показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Это совокупность показателей общего благосостояния людей, отражающих уровень материального потребления (уровень жизни), а также уровень потребления нематериальных (духовных) благ, степень удовлетворенности условиями жизни. Качество жизни как комплексный показатель включает в себя также экологическую компоненту – гармонию природы и социума, личную, финансовую и национальную безопасность, свободу во всех ее проявлениях и другие условия важные для человеческого благополучия. Оно характеризует не только текущие условия жизни, но и будущую модель общества, отражая тем самым принцип преемственности поколений, ответственности современников перед будущими поколениями. Оно отражает чаяния людей о будущем собственного потомства. Большинство людей, выстраивая свои жизненные стратегии, задумываются не только о собственном будущем, но и о будущем своих детей, внуков и правнуков. Таким образом, качество жизни выступает для них важнейшей

целью социально-экономического развития страны, с которой они связывают свою настоящую и будущую жизнь.

Качество жизни – это многоаспектное понятие, охватывающее все сферы жизнедеятельности общества, исследование его требует обновленной методологии. Ее основными принципами должны стать: междисциплинарный подход, переход на субъектно-объектный анализ, индивидуальный холизм, системный, ноосферный подход и др. Как отмечает А. Гальчинский: «В обновленной методологии экономической теории категория субъекта становится центральной» [1, с. 6]. Поскольку человек занимает и должен занимать в будущем центральное место в обществоведческих теориях, то качество его жизни, то есть среда и условия обитания человека, также должны занять достойное место в этих теориях.

Ноосферный поход к данной категории позволяет рассматривать ее наиболее всесторонне и всеобъемлюще. «Качество жизни в системе ноосферизма есть такая гармоничная система жизни человека и человечества в целом при сохранении и развитии достижений технологического, социально-экономического прогресса, прогресса науки, образования культуры, которое обеспечивает продолжение жизни человечества и жизни на Земле, сохранение биологического разнообразия Биосферы и действие ее гомеостатических механизмов, возможно более полное раскрытие творческого потенциала человека, развитие его интеллекта, опережающее развитие качества человека, качества общественного интеллекта и качества образовательных систем в обществе по отношению к росту сложности мира по антропогенным причинам, к темпам изменений, происходящих как в социуме, так и в монолите живого вещества Биосферы, на Земле» [2].

Категория «качество» тесно взаимосвязана с другими социально-экономическими категориями, а также объединяет многие из них, включает в себя их в качественном аспекте. Так, компонентами качества жизни является образ и уровень жизни, уровень благосостояния, показатели развития человеческого потенциала и многие другие показатели, заключающие в себе жизнь людей и ее качество. Качество жизни в своей многогранности может служить истинным критерием оценки состояния любого социально-экономического образования, а также критерием эффективности социально-экономического развития.

Следует отметить, что качество жизни имеет две стороны: объективную и субъективную. Критерием его объективной оценки служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по соотношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения этих потребностей и интересов. С другой стороны, потребности и интересы людей индивидуальны и степень их удовлетворения может быть оценена только самими людьми. В этом случае оценки качества жизни носят субъективный характер и являются несопоставимыми с оценками и мнениями других индивидов. Таким образом, субъективная оценка качества жизни – это удовлетворенность качеством жизни самих людей.

Для оценки объективных параметров качества жизни используется аналитический подход, при котором показатели качества жизни группируются по сферам жизнедеятельности в соответствии со структурой самих процессов жизни людей, с последующим синтетическим обобщением. Методологически очень важно оценить качество жизни не только в целом, но и по каждой из ее основных сфер (трудовая сфера, сфера развития человеческих способностей, здравоохранение, культура, семья, быт, досуг, экология и др.). Каждая из этих сфер имеет свои специфические составные элементы, требующие качественной оценки. Если свести их в единую систему, то получится весьма сложная и обширная структура.

Качество жизни – это степень развития и полнота удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении. По сути дела это некий синтез всех ценностных установок и представлений социума. С этой точки зрения качество жизни можно представить как систему жизненных стратегий и мировоззрений. К механизмам воспроизводства системы качества жизни могут быть отнесены практически все сферы жизнедеятельности людей: образование, здравоохранение, наука, культура, производство, социально-трудовая сфера и т.д. Это значит, что система качества жизни выступает важнейшим фактором и стимулом развития социума и экономики. Стремление к более качественной жизни побуждает в людях созидательные силы, создает предпосылки гармоничного развития всех сфер жизнедеятельности человека.

Качественная жизнь стимулирует человека к более плодотворной деятельности (прежде всего трудовой), что содействует росту благосостояния населения. Она также содействует духовному развитию личности, гармонизации отношений в обществе и т.д. Качество жизни как социальная стратегия создает устойчивые предпосылки для сбалансированного гармоничного развития общества. Именно поэтому достижение максимально высокого качества жизни населения в современных неоднозначных условиях становится приоритетной целью социально-экономического развития и глубоким основанием теоретической разработки концепций социально-экономического развития.

Список использованной литературы

1. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення. Курс лекцій. – К.: АДЕФ – Україна, 2010 – 572 с.
2. Субетто А.И. Качество жизни и качество образования – главные акценты национальной идеи России XXI века и критерии государственной политики / Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.trinitas.ru/rus/doc/0016/001a/00160044.htm>

Е.Г. Бакланова, канд. екон. наук, доц.,
Одесский национальный
экономический университет

КОМПОЗИЦИЯ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОННОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Масштабная приватизация, породив солидный частнособственнический сектор, не обеспечила автоматически его эффективность. На первых порах это объяснялось постоянным перераспределением прав собственности и имущества в переходный период [1, с. 8]. Оживился интерес к исследованиям Р. Коуза, теория трансакционных издержек вышла за пределы области права и стала методологической основой подхода к собственности как к экономической категории. Выяснилось, что право, защищенное и утверждаемое властью государства, способно выступать, особенно в периоды революционных перемен в общественно-экономическом строе, фактором его преобразований» [2, с. 76].

«Естественным экспериментом» по спецификации прав собственности стало акционирование крупных предприятий. Трансплантированная в незрелую рыночную среду корпоративная собственность обнаружила слабость, главной причиной которой стала ее значительная дисперсия во внутрикорпоративной структуре. Распыленность собственности при незащищенности прав и отсутствии гарантий личной безопасности способствовала развитию рейдерства и перераспределительной активности в ущерб производственной деятельности.

Там, где сложилась концентрированная собственность, ее эффективность подрывается жесткими и нерегулируемыми конфликтами интересов, сопротивлением менеджеров, слабой защитой прав аутсайдеров и их отстраненностью в управлении. Сформировалась переходная структура владения акциями с длительным паритетом между внутренними и внешними инвесторами. Менеджеры склонны к совмещению роли акционера и управляющего, а также внешнего (через компании, фонды) и внутреннего (администрация) акционера.

Сейчас мы наблюдаем этап закрепления контроля над собственностью и преодоления конфликтов¹. Формируется состав участников последующих «повторяющихся игр». Каждой фирме приходится вступать в отношения с новыми партнерами, далеко не всегда они оформляются корректно составленными контрактами. Выполнение исходной посылки репутационного равновесия – установки на поддержание жизнеспособности и репутации фирмы, – представляется сомнительным. Некоторые участники склонны к

¹ Классическое описание перехода от «блуждающего бандита» к стационарной эксплуатации ресурсов дал М. Олсон: захват права собственности на ресурс; закрепление контроля над собственностью; легитимация контроля (владения); переход к стационарному контролю и распоряжению на базе легитимного владения ресурсом [3]

нарушению своих обязательств, выводя часть активов за пределы досягаемости совладельцев, оставляя без денег наемных работников и поставщиков ресурсов.

Сложившаяся на постсоветском пространстве композиция собственности оценивается достаточно пессимистично, вплоть до отрицания рыночного характера экономики [4], [5]. Ей присваивается титул «общества бюджетных крепостных», где власть гарантирует только лояльную долю собственности включением их в некие договоренности. Утверждается, что управляемый капитал принадлежит собственникам не вполне, он капитализирован лишь через капитализацию власти. Титул суверена дает право государству оформлять, переоформлять и отнимать любые права, хотя и позволяет субъектам низшего порядка частично их реализовывать.² Согласно данной позиции право суверена полагается абсолютным, что присуще склонным к авторитарности политическим устройствам. Украинская демократия обусловила обратный перекося – приватизацию власти и государства бизнесом [6, с. 127]. Государственная власть используется как инструмент передела собственности и доминирования на рынке. Это снимает проблему полной абсолютности, но порождает проблему согласованности прав.

Борьба за экономическую власть и активы формирует устойчивые группы интересов, представленные региональными, отраслевыми, блоковыми, партийными и самоорганизующимися группировками. Замечено, что и при устоявшейся системе институтов мы имеем дело не со спросом вообще и не на право вообще, а со спросом групп интересов на его отдельные элементы [7, с. 34]. Например, трудовые коллективы хотят получить право на доход, но их не интересует право на остаточную стоимость. Менеджеров интересует в первую очередь право управления, кредиторов – право на ответственность в виде взыскания, местных жителей – на запрещение вредного использования, а бюрократию, представляющую государство, – право суверена. Неустойчивость институтов пробуждает гражданскую активность населения. Появляются новые элиты, предъявляющие спрос на специфический доход – ренту, незначительная часть которой, просачиваясь вниз, позволяет сохранять стабильность. При этом элиты зачастую действуют в свою пользу, а не в пользу групп, чьи интересы они представляют, в результате общественные потери растут.³

Отношения собственности, проектируемые сверху, наталкиваются на композицию, формирующуюся снизу, их взаимодействие порождает гибриды. Хороший пример – большие патерналистские компании в Японии. Украинские гибриды предстали в виде ловушек: фактическая «закрытость» основной массы АО, «клановая» модель организации бизнеса, оффшорная схема владения, слияние функций менеджмента и собственника, «карманные» советы директоров.

Институциональные гибриды принимают форму не только ловушек, но и сотрудничества. Так, корпоративное самоуправление становится «защитным»

² Павловский Г. утверждает, что единственный легитимный собственник в России, торгующий с остальным миром, - государство [4, 33].

³ Ситуация получила название *agency problem*. Ее анализ на примере финансовых сделок см. [8].

механизмом, обеспечивающим самодостаточность реализации собственности в условиях неопределенности, неразвитости или деформированности [9]. Еще один механизм «защиты» – рекомбинированная собственность, когда контроль за предприятием осуществляют смежники, поставщики и сбытовые фирмы [10]. Утверждается, что такое сотрудничество размывает права, однако на самом деле оно их разделяет, это позволяет перераспределять риски при угрозе банкротства и оперативно находить ресурсы для выполнения обязательств.

Эффективность конструирования «сверху» и «снизу» связана с культурой контракта, доверием, исторической традицией. Институциональные инновации «снизу» возникают посредством конкуренции различных правил, из добровольных договоренностей возникают «успехи» и «провалы», успехи копируются и постепенно институционализируются [11, с. 524]. У нас проектирование осуществлялась «сверху», новые отношения собственности не могли возникнуть из простых отношений, проб и ошибок. В роли «принципала», санкционирующего создание правил, выступило государство, в роли «реформатора», проводящего кампанию в жизнь – фонд государственного имущества. Было волевое решение о приватизации, обозначена цель, стратегия и механизмы, меняющиеся исходя из интересов бюрократии. Бесплатная схема стала формой реализации популизма. Переход к денежному этапу диктовался фискальными мотивами. Индивидуальная приватизация нацеливалась на привлечение крупных иностранных участников.

Проектирование сверху породило институциональные трансакции. Их величина показывает, насколько «удачным» оказался тандем «принципал-реформатор». Это нелегитимная собственность, издержки рентоориентированного поведения, перераспределения собственности и ее защиты. Нелегитимность, поддерживающая полудепрессивный социально-психологический климат, ослабляет инвестиционную активность и искажает структуру инвестиций (от долго- к краткосрочным, от менее к более ликвидным, от внутренних к внешним), усиливает общую информационную непрозрачность экономики [12]. Слабая правовая защита прав собственности увеличила затраты по ее «текущей защите». Сформировалась двухсекторная модель ввоза-вывоза капитала: часть активов остается внутри страны для максимизации дохода при высоких рисках, а часть выводится за рубеж как низкоризковый капитал в форме долгосрочных вложений. Диверсифицируя риски, бизнесмен автоматически сокращает объем инвестиций дома, повышая тем самым стоимость кредитных ресурсов в стране.

Переход в правовой рынок возможен лишь после окончательного получения финансовой элитой контроля над основными активами и легитимации обретенной собственности. Для ускорения процесса и достижения консенсуса среди владельцев активами, финансовой и политической элитой, необходимо пресечь требования любых социальных групп и партий по пересмотру/аннулированию результатов приватизации. Результаты свершившейся революции в сфере отношений собственности должны быть признаны всеми. При этом следует установить общие правовые нормы,

независимо от владения активами. Инвестиционный климат напрямую зависит от радикальности запрета подрыва чужого бизнеса или требования ренты.

Конструирование эффективных институциональных механизмов требует активной роли государства⁴. Первоочередные задачи: подавление избыточного перераспределения и стимулирование инноваций. Для этого необходимо:

- усилить права собственности и личной безопасности (созданием на законодательном уровне действенных механизмов защиты);

- преодолеть нелегитимность собственности (путем компенсационных выплат, пресечением произвола крупных собственников по отношению к малому бизнесу и индивидуальным собственникам);

- снизить уровень коррупции в государстве (через ужесточение контроля за использованием бюрократией денежных средств, мониторинг за соблюдением сроков и правил прохождения административных барьеров, сведение к минимуму контактов между чиновниками, посредниками и бизнесом);

- разработать механизмы по изъятию перераспределительной ренты (в том числе соответствующей системой налогообложения);

- повысить доверие к политику (посредством открытых дискуссий, регулярных отчетов политиков перед обществом);

- обеспечить независимое судопроизводство (корректировкой судебного законодательства и реформированием судебной системы);

- улучшить эффективность корпоративного управления (внедрением в практику ведения бизнеса норм социальной ответственности);

- внедрить прозрачный механизм защиты конкуренции (через создание коалиций из представителей разных групп интересов: общественности, власти, бизнеса, профсоюзов).

Лишь по мере совершенствования рыночной инфраструктуры, изменения ожиданий населения и становления гражданского общества степень вмешательства государства в экономику следует уменьшать, делегируя часть его функций институтам саморегулирования.

Список использованной литературы

1. Чухно А. Проблемы теории переходного периода: от командной к рыночной экономике. // Экономика Украины. – 1996. – №4. – с. 4-21.
2. Черковец В. Экономика, право, собственность. // Российский экономический журнал. – 2002. – №10. – с.75-84.
3. Olson M. (1993) Dictatorship, Democracy, and Development // American Political Science Review. – Vol.87 №3. – p. 567-576.
4. Павловский Г. Гениальная власть! Словарь абстракций Кремля. – М.: Европа, 2012.

⁴ «Ортодоксальный парадокс», при котором либерализация сопровождается усилением государственного вмешательства, известен специалистам по развивающимся экономикам еще до начала широкомасштабных реформ в бывших социалистических странах.

5. Кордонский С. Ресурсное государство. – М.: REGNUM, 2007; Кордонский С. Россия. Поместная федерация. – М.: Европа, 2010.
6. Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве. // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – с. 123–134.
7. Григорьев Л. Спрос элит на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. – 2012. – №6. – с. 33-47.
8. Mauer D., Sarkar S. Real Options, Agency Conflicts, and Financial Policy (2001); Siller-Pagaza G., Otalora G., Cobas-Flores E. The Impact of Real Options in Agency Problems (2006).
9. Энтов Р., Радыгин А., Межераупс И., Швецов П. Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. – М.: ИЭПП, 2006.
10. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма // Вопросы экономики. – 1996. – №6.
11. Rejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // KYKLOS. 1994. – Vol. 47.
12. Капелюшников Р. Собственность без легитимности? // Вопросы экономики. – 2008. – №3. – с. 85-105.

Н.В. Томчук-Пономаренко, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

РЕАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку економіки України дослідження проблем людського розвитку і факторів, що визначають його динаміку, стають у край важливими. Від їх розв'язання залежить реалізація соціальної орієнтації економіки як напряму суспільної трансформації, динаміка подальших перетворень і, зрештою, досягнення політичної стабільності та соціальної злагоди у країні.

На шляху формування нової парадигми національного буття великого значення набуває теоретичне пізнання й уміле використання закономірностей світового цивілізаційного процесу, який, передусім, спрямований на людський розвиток. Проте будь-який розвиток має сенс лише тоді, коли він забезпечує розвиток людини і максимально повне задоволення потреб її життєдіяльності, необхідних для всебічного і гармонійного розвитку. В ситуації, що склалася в Україні, коли поряд із позитивними зрушеннями мають місце і такі негативні явища, як загострення і поглиблення проблем маргіналізації населення і пов'язаної з цим людської деградації, виникає нагальна потреба на науковому рівні осмислити причини цих небезпечних явищ і розробити ефективні соціально-економічні механізми їх подолання. Це ставить питання наукового дослідження проблем людського розвитку в низку найактуальніших завдань економічної теорії.

Категорія людського розвитку відбиває процес формування соціально-економічних умов та здійснення людьми вибору для реалізації їх людського потенціалу. Розвиток людини перш за все означає «розширення спектру вибору для людей» та реалізацію свободи вибору людини бути здоровою, освіченою, мати гідний рівень життя. Фундаментальні положення концепції людського розвитку є основою для розроблення індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) або в літературі його представляють ще і як індекс людського розвитку (ІЛР). Цей індекс виступає інтегрованою оцінкою цивілізованості країни. Він агрегує індекс очікуваної тривалості життя, освітній індекс та індекс ВВП на одну особу за паритетами національних валют. З 1990 р. середньосвітовий ІЛР зріс на 18 %, що відбиває загальносвітові тенденції стосовно показників тривалості життя, розвитку освіти та зростання доходів, хоча ця тенденція характеризується нерівномірністю та великою варіативністю для різних країн [1, с. 143–145].

Концепція людського розвитку створювалася ПРООН саме для завдань сприяння людському розвитку у всесвітньому масштабі, на міжнародному

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

рівні. У зв'язку з цим методологія розрахунку індексу людського розвитку ПРООН ґрунтується на мінімальному наборі показників, за якими можна зібрати достовірні порівняльні дані в усіх країнах світу. Кожен з показників покликаний кількісно виразити один з ключових напрямів (вимірів) людського розвитку. Ці показники періодично переглядаються, вдосконалюються.

В ювілейному, 20-му Звіті з людського розвитку 2010 р., представленого ПРООН, підкреслюється динамічність концепції людського розвитку і робиться новий крок в її еволюції [1]. Подається більш розвинене і уточнене її визначення з урахуванням забезпечення сталості, справедливості та розширення прав людини. За сучасних умов розвиток людини має бути довгостроковим, сталим, протидіяти зубожінню та відповідати справедливості. Запропоновано також розробити нову економічну концепцію – «економіка людського розвитку», яка сприятиме подальшому підвищенню добробуту та дозволить саме з цих позицій оцінювати економічне зростання [1, с. 9]. Розвиток людини означає включення в число людських свобод право людини на довге, здорове і творче життя, на здійснення інших цілей, що мають цінність, на активну участь у забезпеченні справедливості та сталості на планеті [1, с. 10].

Такий підхід викликав необхідність при розрахунках ІЛР використовувати нові індекси, які дозволяють враховувати проблеми нерівності у розподілі, гендерної справедливості та бідності. У Звіті з людського розвитку за 2010 р. при визначенні ІЛР, крім раніше використовуваних показників, застосовуються ще три: ІЛР, скоригований на нерівність (з урахуванням відмінностей у рівні доходів, сферах охорони здоров'я та освіти); індекс гендерної нерівності, який враховує рівень материнської смертності та присутність жінок у парламенті; багатовимірний індекс бідності (БІБ), який не тільки оцінює бідність з огляду на рівень доходів, а й враховує багато чинників на рівні домашніх господарств – від основних життєвих стандартів до доступу до шкільної освіти, чистої води і медичної допомоги. Останні три показники, відбиваючи вплив нерівності на людський розвиток, можуть змінювати загальний ІЛР.

Місце України за ІЛР в міжнародному рейтингу постійно змінювалось з 45 (1990 р.) до 102 (1995 р.) серед 174 країн, до 70 (2002 р.), до 76 (2005 р.) серед 177 країн та до 85 (2007 р.) серед 182 країн і займає 69 місце у 2010 р. серед 169 країн світу. Найближчі показники із пострадянських країн в рейтингу за ІЛР 2010 р. мають Росія – 65 місце і Казахстан – 66 місце. Найбільш тривожним в характеристиці людського розвитку в Україні є тенденція до спаду рівня охорони здоров'я та загострення екологічних проблем. Унаслідок цього середня тривалість життя в Україні знизилася з 71 року (1970 р.) до 69 років (2010 р.); у Російській Федерації – відповідно з 69 років до 67; у Білорусі – з 71 року до 70 [1, с. 143–145]. За період з 1990 по 2010 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася приблизно на один рік, складаючи 68,6 років, що на чотири роки менше, ніж середні дані по групі країн з високим рівнем ІЛР, до якої входить Україна.

Аналізуючи таку складову концепції людського розвитку як рівень освіти, маємо позитивну тенденцію: він залишається незмінно високим і постійно

зростає по всіх країнах Східної Європи та Центральної Азії. В Україні за період з 1990 по 2010 р. середня тривалість навчання зросла більше ніж на два роки, що зробило її на три роки більшою, ніж середні дані по групі країн з високим рівнем ІЛР; очікувана тривалість навчання збільшилася більш ніж на два роки, і тепер вона на один рік перевищує середні дані цього показника по групі країн з високим рівнем ІЛР, до якої входить Україна. Саме за рахунок освітньої складової в концепції людського розвитку Україна знаходиться в цій групі. Для того щоб не знизити, а розвивати в цьому напрямі людський потенціал, важливо поліпшити якість освіти, забезпечити її безперервність протягом життя та створювати робочі місця і умови для більш ефективного використання висококваліфікованих кадрів, що також зменшуватиме еміграційні потоки з України [2, с. 74].

Так, за період з 1990 до 2010 р. ВВП на одну особу в Україні зменшився на 27 відсотків, склавши у 2010 р. 6 535 дол. США за ПКС. Середньорічний темп зростання ІЛР в Україні за 1990–2007 рр. склав всього 99,8 %, у зв'язку з чим ІЛР за 2007 р. досяг лише 98,4 % ІЛР 1990 р. У той же час, досягнутий в 2010 р. ІЛР України – 0,710 нижче середнього по країнах Європи та Центральної Азії – 0,717. Він також нижчий за середній показник країн з високим рівнем ІЛР – 0,717.

Проте, якщо показник ІЛР скоригувати на нерівність, то він впаде до 0,652, тобто через нерівність у розподілі показників вимірів знизиться на 8%. У «сусідів» України за ІЛР, Казахстану та Російської Федерації, втрата через нерівність становить відповідно 14 і 12 відсотків. Індекс гендерної нерівності: в Україні жінки мають 8 відсотків місць у парламенті, 92 відсотки дорослих жінок мають середню або вищу освіту (порівняно з 96 відсотками чоловіків). БІБ (багатовимірний індекс бідності), що є часткою населення, становить 0,008. «Сусіди» України за ІЛР, Казахстан і Російська Федерація, мають БІБ відповідно 0,002 і 0,005.

Таким чином, проведений аналіз динаміки ІЛР свідчить про недостатню реалізацію в Україні можливостей економічного зростання та реального підпорядкування останнього цілям людського розвитку, що потребує суттєвого вдосконалення управління цими процесами на рівні державної соціально-економічної політики. Концепція людського розвитку, яка виникла на підставі теорії людського капіталу, за останні 20 років збагатилася. Людський потенціал і його формування як складова людського розвитку визнаються не засобом, а важливим компонентом досягнення добробуту людей. В Звіті з людського розвитку 2010 р., представленого ПРООН, відображено новий крок в еволюції концепції, подається більш розвинуте її визначення з урахуванням забезпечення сталості, справедливості та розширення прав людини. Розвиток людини має бути довгостроковим, сталим, відповідати принципам справедливості та протидіяти зубожінню. Подальші теоретичні дослідження проблем людського розвитку і здійснення ефективної соціально-економічної політики в Україні мають сприяти реальному досягненню значного прогресу в реалізації даної концепції.

Список використаної літератури

1. Human Development Report 2010. 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. Published for the United Nations Development Programme (UNDP) – N. Y., 2010. – 238 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org>.
2. Радченко Л.П. Людський розвиток: еволюція концепції та пріоритетні напрями реалізації в національній економіці України / Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – № 2 (5). – 2011.

А.М. Прилуцький, старший викладач,
Вінницький національний аграрний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ УМОВИ СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ АГРАРНОГО РИНКУ

Визначення методологічних засад дослідження процесу становлення й розвитку аграрного ринку не обмежується з'ясуванням традиційних і сучасних підходів до розуміння сутності, функцій, місця ринку в системі категорії економічної теорії. Нині особливого значення набуває дослідження інституційних умов функціонування аграрного ринку з метою підвищення ефективності його розвитку, посилення впливу ринку на взаємозв'язки і взаємозалежності між аграрним виробництвом і споживанням його продукції.

Це пояснюється, насамперед, тим, що аграрний ринок слугує індикатором стану національної економіки, визначає основні параметри життєдіяльності суспільства. У валовому внутрішньому продукті частка національного аграрного виробництва становить 16%, у ньому зайнято 23% працездатного населення та використовується понад одна п'ята основних фондів. Проте практика функціонування аграрного ринку свідчить про значну розбалансованість інститутів і механізмів розвитку та державного регулювання аграрного ринку.

Незважаючи на зростання в останні роки загального обсягу аграрної продукції, суттєвого підвищення рівня товарності та фінансової результативності виробництва не спостерігається. Більшість дослідників пояснюють такий стан відсутністю інституційно оформленого аграрного ринку, усталеного співвідношення між виробниками і споживачами продукції з використання організаційно-правових методів їх взаємодії. Крім того, поза інституціональним полем аграрного ринку залишаються господарства населення, умови виробництва і реалізації продукції для яких гірші, ніж для більшості аграрних підприємств. Зазначимо, що для цієї категорії його учасників поступово створюються ринкові умови: формуються організовані ринки, за окремими видами продукції (наприклад плодоовочевої) починають діяти оптові торги, що дозволяє виявити реальні ринкові ціни.

Недостатня розвиненість інституційних умов становлення й розвитку аграрного ринку стримує зростання потенційних регулятивних можливостей, ефективного функціонування його складових, тому інституційні умови набувають вирішального значення для вибору цілей, методів і побудови механізмів перетворення аграрного ринку, забезпечуючи необхідні соціально-економічні результати його функціонування. Дія сформованих інституційних умов виявлятиметься у досягненні економічних ефектів, сприяє оптимізації вигод і витрат учасників ринкових відносин. Не менш важливими є соціальні ефекти,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

що знаходять свій прояв у збереженні традиції, норм, правил, неформальних зв'язків, формування соціального капіталу.

На наш погляд, до ключових проблем інституціоналізації аграрного ринку слід віднести:

- по-перше, інституціоналізацію приватної власності на землю як основний ресурс аграрної економіки. Ця проблема є найбільш складною, від її розв'язання залежать інші, пов'язані з нею проблеми, і, передусім, землеволодіння та землекористування. Власність визначає економічні інтереси виробників аграрної продукції, а відповідно – і ресурсне забезпечення ринку, його соціально-економічні параметри. Існуючі інституціональні умови земельних відносин не можна визнати ефективними. Останніми роками через неузгодженість економічних інтересів основних політичних сил, правову невизначеність щодо запровадження ринку землі Верховна Рада України постійно продовжує мораторій на її продаж. Паювання майна і землі не дало вагомого позитивного результату: відсутній ефективний механізм контролю власника за використанням його активів орендарями, незавершеність роботи над створенням загальнодержавного земельного кадастру, захисту прав власності на землю і майно, що не дозволило перетворити інститут власності у надійну основу мотивацій до ефективної трудової діяльності на інноваційній основі. На нашу думку, необхідно започаткувати і реалізувати чітко визначені державою взаємовідносини між продавцями та покупцями земельних угідь, регулятивні механізми проведення операцій купівлі-продажу земель, контролю за їх використанням і відтворенням;

- по-друге, обов'язковою умовою інституціоналізації відносин власності на землю на майно має стати формування раціонального й ефективного використання активів, відповідальних землекористувачів і потужних регуляторних важелів держави на продовольчому ринку та ринку землі. Конкретними заходами слід визначити: доповнення законодавчих умов функціонування автоматизованої кадастро-реєстраційної системи інституціональними; подолання невиправданої сегментації земельних ділянок із поступовим збільшенням площ відповідно до регіональних умов виробництва; науково обґрунтовану оцінку землі з метою урахування її в ціні агропродукції; державне регулювання ринкових відносин і функціонування інституціональних одиниць. Для забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору потрібна його державна підтримка на внутрішньому і світових ринках. В Україні разом із податковими пільгами в розрахунку на 1 га землі в обробітку обсяг державної допомоги становить лише 54 дол. США, тоді як у країнах ЄС понад 1000 дол. США [1, с. 44];

- по-третє, вирішення засобами інституціоналізації проблеми ефективного поєднання великого інтегрованого виробництва холдингового типу з дрібнодисперсним приватним агропідприємництвом, сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими господарствами. Це дасть обопільний ефект як для холдингів, так і для інших форм агропідприємництва за рахунок диверсифікації виробництва. Адже таке поєднання здатне впливати на розміри прибутків за рахунок інвестування в найбільш вигідні на даний час сфери

діяльності, знати ступінь підприємницького ринку шляхом створення оптимального бізнес-портфеля.

В Україні вже функціонують понад 35 холдингів, які мають у своєму активі понад 25 тис. га земельних угідь, а стратегією їх розвитку на найближчі 3-5 роки планується збільшення фондів земель на 35-43%. Лідерами землекористування, що мають понад 150 тис. га, за два з половиною роки залучено інвестицій в сумі близько 850 млн. дол. США [4, с. 11-12]. Водночас ігнорування агрохолдингами проблем розвитку територій, соціального захисту населення, витіснення малого і середнього агробізнесу не дає змоги розвиватися місцевим аграрним ринкам і, в кінцевому рахунку, в перспективі обмежуватиме ефективність діяльності агрохолдингів.

Диверсифікація сприяє розвитку підприємств усіх форм господарювання, дає істотні конкурентні переваги, розширює фінансові й організаційні можливості для інноваційної діяльності. Крім того, істотних змін набуває взаємодія з іншими суб'єктами ринкових відносин – переробниками, споживачами продукції, що впливає на ефективність спільної діяльності, породжує синергійні ефекти;

- по-четверте, потребує подальшої інституціоналізації ціновий механізм аграрного ринку, який сприятиме відновленню потенціалу аграрного розвитку в сегментах фінансового, людського і соціального капіталу. Світовий досвід доводить, що цінове регулювання за умов підтримки доходів виробників і високої купівельної спроможності споживачів полягає у виведенні мінімальних закупівельних цін на рівень еквівалентності обігу [2, с. 290], що дає змогу ефективно реалізувати державну протекціоністську політику в частині регулювання аграрного ринку [3, с. 50]. Інституціоналізація цінового механізму відбувається через регуляторний вплив державних інститутів на оптимізацію рівня цін і доходів товаровиробників, підвищення платоспроможності споживачів відповідно до ресурсного потенціалу аграрного ринку;

- по-п'яте, важливою інституційною умовою формування й розвитку національного аграрного ринку в глобалізаційному суспільстві стає адаптація його параметрів до умов спільної аграрної політики ЄС, в якій поєднуються соціальні, екологічні і економічні елементи. Зокрема, стратегічні орієнтири цієї політики на період 2013–2017 рр. потребують посилення впливу держави на підвищення конкурентоспроможності агробізнесу за рахунок використання новітніх технологій, регулювання кооперацій товаровиробників, інфраструктури забезпечення бізнесу тощо. Кардинальним кроком реформування умов розвитку агробізнесу є удосконалення механізму управління витратами, які поглинають щороку в середньому 40 млрд. євро бюджету ЄС (або 45%). Тільки у 2010 р. ЄС виділив фермерам близько 58 млрд. євро, що становить 41% загального бюджету Євросоюзу [5, с. 59]. Тому запропоновано збільшення системи витрат суб'єктів агробізнесу та скорочення економічного ефекту від прямих бюджетних виплат. Такі зміни спрямовані на захист інтересів агропромисловців і сприятимуть ресурсному поповненню аграрного ринку країн-членів ЄС.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Щодо України, то найбільш актуальною проблемою є законодавче й інституціональне обмеження діяльності агротрейдерів. Адже останні в гонитві за прибутком здатні створювати штучний дефіцит на окремих продовольчих ринках, руйнувати механізми ціноутворення і конкуренції.

Список використаної літератури

1. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – С. 43-48.
2. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія / Шпикуляк О.Г. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
3. Коваленко Ю. С. Концептуальні засади та ескізний законопроект Закону України «Про організацію управління аграрним ринком» / Ю.С. Коваленко. – К.: ННЦ і ІАЕ, 2006. – 61 с.
4. Садовник О.В. Сучасні тенденції розвитку агрохолдингів в Україні / О.В. Садовник // Вісник СНАУ. – Вип. 4. – Суми, СНАУ, 2009. – С. 10-14. – (Серія «Економіка та менеджмент»).
5. Зінчук Т. Європейський вектор розвитку агробізнесу / Т. Зінчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. Вип. 105, ч. II (у двох частинах). – К.: Київськ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – 284 с.

К.В. Лопух, асп.,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ ГІПОТЕЗИ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ: ПОЗИТИВІСТСЬКИЙ ПІДХІД М. ФРІДМЕНА

Процес пізнання цілісної картини економічної реальності відбувається на основі наукового аналізу всієї різноманітності взаємозв'язків між економічними явищами та процесами. В свою чергу, глибоке розуміння їхніх структурних характеристик, закономірностей і тенденцій розвитку відбувається в результаті розробки вихідних гіпотез і теорій.

Формулювання будь-якої нової теорії, як відомо, відбувається на основі осмислення економічної дійсності на певному етапі її розвитку в певний момент часу. Неможливо зрозуміти об'єктивну реальність без її відображення в теорії. Теорія виростає з практики, узагальнює її та обґрунтовується нею, а практика осмислюється, організовується і спрямовується теорією. Таким чином, теорія повинна виконувати не тільки описову функцію, а й мати деякі прогностичні властивості. В цьому контексті важливо згадати видатного американського економіста та розробника позитивної методології досліджень в економічній науці М. Фрідмена. Його праця «Методологія позитивної економічної науки», опублікована у 1953 році, стала революційною в економічних дослідженнях та відображенні їх у теорії. Головне призначення економічної науки, на думку вченого, – розробка «гіпотези», яка може дати вірні та значущі передбачення щодо майбутніх подій, які ще не відбулися [1, с. 23]. При цьому фундаментом побудови і водночас перевірки правильності чи помилковості гіпотези виступають тільки фактичні дані. Таким чином, реалістичність і придатність гіпотези залежить від відповідності її передбачень існуючій дійсності. В той же час М. Фрідмен постулює, що факти ніколи не «доводять гіпотезу», а лише виявляють її помилковість. Такий підхід вченого дозволяє розробляти велику кількість альтернативних гіпотез, які конкурують між собою, а потім виявляти гіпотезу, що найбільше відповідає реальним умовам і фактам. Така гіпотеза найчастіше приймається дослідником як правильна.

При побудові гіпотези необхідно враховувати декілька важливих моментів, на які звертається мало уваги при аналізі методології М. Фрідмена. Саме ці моменти, на нашу думку, пояснюють, чому методологічні підходи позитивної економічної науки стали ключовими в теоретичних побудовах економістів з середини ХХ століття та досі залишаються непорушними, хоча й піддаються критиці.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Перш за все, слід відмітити, що М. Фрідмен надзвичайно обережний у всіх своїх твердженнях. Кожний його постулат щодо науковості гіпотези (теорії) виводиться з деякими застереженнями, що дозволяє йому таким чином маневрувати у власних висновках щодо певної окресленої ним проблеми або сфери дослідження.

Найважливішим елементом всієї методологічної конструкції вченого, як було зазначено вище, виступає побудова гіпотези. При чому важливість гіпотези визначається простотою та зрозумілістю її виведення, що досягається шляхом виділення з «маси складних та деталізованих обставин загальні зв'язки між явищами», на основі яких і здійснюються передбачення. Таким чином, М. Фрідмен широко використовує принцип «*ceteris paribus*» («за інших рівних умов»), що значно спрощує та полегшує формулювання гіпотези, але не зменшує її передбачувальних властивостей.

В загальному плані розробка гіпотези включає наступні складові: 1) наявність певних передумов; 2) абстрактну модель реального світу; 3) набір певних правил, що визначають комплекс явищ, для яких дана модель була розроблена; 4) специфічні умови застосування розробленої моделі.

На етапі формулювання гіпотези виникає необхідність у поясненні певних «передумов», які передують її розробці та виступають неточним описом реальності. На перший погляд, такий підхід до побудови гіпотези на завідомо нереалістичних «передумовах» здається неправильним, оскільки в такому разі гіпотеза від самого початку є помилковою. Але, на думку М. Фрідмена, головне призначення «передумов» – бути «достатньо хорошим наближенням до реальності залежно від конкретної мети, яку ставить собі дослідник» [1, с. 29]. Відомий американський дослідник філософії науки Е. Шліссер зазначає, що М. Фрідмен акцентує увагу на умовності категорії «передумови». Такий підхід необхідний для розвитку теорії та можливості її застосування на практиці. Якщо сформульовані передумови плідні, то вони впливають на стійкість гіпотези та ефективність її прогнозів.

Деякий набір передумов враховується при побудові абстрактної моделі гіпотези, яка є наближеним відображенням існуючої реальності. Така модель характеризується закінченістю та спрощеним трактуванням явища, яке моделюється. Її ознаками виступають логічність, строга формалізація та чіткість у формулюванні основних аксіоматичних положень. Моделювання економічної дійсності сприяє виявленню і встановленню за допомогою визначеного набору правил відповідності всіх складових моделі реальним явищам.

Якщо розглядати фрідменівську теоретичну конструкцію крізь призму науково-дослідницьких програм І. Лакатоша, то «абстрактна модель» виступає «жорстким ядром» гіпотези, а «набір правил використання моделі» – її «захисною оболонкою». Вони, з одного боку, повинні бути конкретними, тобто характеризувати фундаментальні ознаки моделі, а з іншого боку, – неповними, оскільки відображають реально існуючі явища та процеси, які відрізняються складністю та динамічністю розвитку. При цьому, набору правил, який репрезентує модель, притаманна гнучкість, і для кожного окремого випадку

існують свої правила, так як кожне явище в економічній системі має власні характерні риси, які не можуть бути пояснені з позицій вже сформульованих правил [1, с. 37]. Тому створення гіпотез повинно відбуватися з урахуванням особливостей конкретної проблеми, яку потрібно вирішити. «Для кожної гіпотези, – писав М. Фрідмен, – одним з найважливіших моментів стає визначення величини похибки в її передбаченнях за різноманітних обставин» [1, с. 32].

Гіпотеза розробляється не тільки для пояснення існуючих обставин з наукової точки зору, але й обставини визначають саму специфіку гіпотези. Специфікація виступає невід'ємною частиною гіпотези, при чому тією частиною, яка особливо часто повинна переглядатися та доповнюватися (там само), щоб зробити гіпотезу більш реалістичною. За словами М. Фрідмена, всі теорії мають не закінчену, а тимчасову природу [2, с. 67]. Це можна пояснити зокрема тим, що конкретні факти, які беруться за основу для побудови гіпотези, відбираються випадково та залежать від мети дослідження конкретного дослідника. Крім того, складність та деталізованість обставин знижують реалістичність передумов, сутність яких зводиться тільки до описання існуючої дійсності. Отже, випадковий вибір фактів та нереалістичність передумов розробки гіпотези наштовхують на думку про помилковість гіпотези в цілому та необхідність її розробки взагалі.

Проте так здається при поверховому розумінні наукового підходу М. Фрідмена. Складові, необхідні для побудови гіпотези, мають по суті описовий характер, а тому є лише наближеним відображенням реальності та створюють велику ймовірність помилковості теорії. Помилку уникнути неможливо, оскільки дослідник ніколи не зможе точно відобразити в теорії реальні явища та процеси. В той же час, саме помилки теорії або її слабкі сторони виступають об'єктом дослідження та удосконалення теорії. Зокрема, американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки В. Сміт зазначає, що усвідомлення помилок теорії в межах дослідницької програми має важливе значення для модифікації теорії [3, с. 114]. Відхилення від прогнозованих результатів повинні нівелюватися за допомогою експериментів. Вернон Сміт вважається прихильником методологічних підходів М. Фрідмена, зокрема щодо ролі теорії як рушійної сили наукового дослідження [2, с. 69]. Проте його погляди відрізняються від фрідменівських щодо необхідності експериментальних досліджень в науці. М. Фрідмен вважав їх непридатними для перевірки гіпотез, оскільки експерименти самі по собі, як і фактичні дані, не є критерієм успішності передбачень теорії.

Натомість В. Сміт, розвиваючи ідеї М. Фрідмена, наголошує на використанні експерименту для доведення реалістичності гіпотези. Для цього він запропонував використовувати допоміжні гіпотези, які можна інтерпретувати як «інші рівні умови», «набір правил». Піддаючи перевірці основну гіпотезу, дослідник проводить експерименти з допоміжними гіпотезами, за результатами яких можна зробити висновок про помилковість чи придатність основної гіпотези. При цьому допоміжні гіпотези неможливо

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

перевірити остаточно. Таке їх розуміння дає дослідникам можливість проводити експерименти в подальшому з метою удосконалення гіпотези, незалежно від того, придатна гіпотеза чи помилкова. У першому випадку, дослідники проводитимуть експерименти з метою виявлення меж застосування гіпотези, її життєздатності та кращого розуміння явищ. З іншого боку, якщо гіпотеза «працює погано», то дослідники будуть здійснювати експерименти для того, щоб зрозуміти причини помилок, перевірятимуть введені в модель фундаментальні передумови, фактичні дані, а також специфіку обставини, для яких дана гіпотеза була розроблена [3, с. 129]. У будь-якому випадку метою наукової діяльності дослідника залишається прагнення удосконалити теорію.

Отже, гіпотеза в позитивістській методології М. Фрідмена та його однодумців виступає центральною теоретичною конструкцією наукового пізнання економічної дійсності. Завдяки своїй складній внутрішній структурі, яка включає фактичні дані та враховує динамізм зовнішнього середовища, гіпотеза залишається важливим аналітичним інструментом в дослідженнях реальних господарських явищ та процесів.

Список використаної літератури

1. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки// THESIS. 1994, Вып. 4. – 52 с.
2. Шлиссер Э. Экономическая теория и эксперимент: Исаак Ньютон, Милтон Фридмен и Вернон Смит / Э. Шлиссер // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С. 55 – 70.
3. Smith Vernon L. Economics in the Laboratory. – Journal of Economic Perspectives – Volume 8, Number 1. – Winter 1994. – P. 113-131.

А.В. Мостепанюк, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Взаємовідносини держави та приватного сектору привертали увагу науковців протягом усього періоду розвитку економічної науки. При цьому представники різних напрямів економічної думки по-різному трактували необхідність та сутність співпраці цих суб'єктів. Аналіз еволюції наукових поглядів щодо трактування взаємодії держави та бізнесу засвідчує, що першими, хто обґрунтовував необхідність взаємодії держави та приватного капіталу, були меркантилісти (XVI-XVII ст.).

Провідною ідеєю меркантилізму стала всебічна співпраця держави та національних виробників з метою забезпечення активного грошового (ранні меркантилісти) або торгівельного (пізні меркантилісти) балансу [1]. Разом з тим, слід відзначити, що засновник класичної політичної економії в Англії В. Петті розглядав співпрацю держави та приватного капіталу як механізм регулювання зовнішньої торгівлі, нарощування колоніальної та торгівельної експансії Англії, реалізації протекціоністської політики, спрямованої на захист внутрішнього ринку. У праці «Трактат про податки і збори» (1662) він обґрунтував необхідність заміни ввізного мита та витрати державного страхування, наголошуючи на тому, що такий метод співпраці держави та приватного бізнесу сприятиме досягненню спільної вигоди [7].

Представники школи фізіократії, що сформувалася у другій половині XVIII ст. у Франції, заперечували основні постулати меркантилістів, стверджуючи, що найважливішим джерелом збагачення держави є сільське господарство [1]. В основі запропонованої вченими концепції співпраці держави та приватного капіталу лежали об'єктивні умови господарювання епохи вільної конкуренції, що передбачали допоміжні функції держави в системі господарювання, заснованій на приватній власності та свободі підприємництва.

Представники класичної політичної економіки здійснили значний вплив на економічні погляди щодо взаємодії держави та бізнесу, виходячи з того, що необмежена дія природних економічних законів позитивно впливає на розвиток суспільства, що потребує підтримки вільної конкуренції та невтручання держави у функціонування підприємницького сектору. На думку представників класичної політекономії забезпечення «чесного партнерства» є важливою економічною функцією держави, необхідною для ефективної роботи ринкового механізму [9].

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Вагомий внесок у розвиток досліджень щодо взаємодії держави та приватного капіталу зробив завершувач класичної політекономії Дж.-Ст. Міль (1806-1873), який змістив акценти від аналізу господарської поведінки окремої людини до дослідження колективних форм господарювання, а також приділив багато уваги соціальним питанням. Як і всі представники класичної школи, вчений вважав, що індивід має необхідну ділову підприємливість та засоби, яких не вистачає державі. Водночас він звертав увагу на зародження та поширення монополістичних форм власності, що породжувало негативні наслідки звуження меж вільної конкуренції. Виступаючи проти приватних монополій, Дж.-Ст. Міль визнавав необхідність здійснення господарського контролю у формі державної монополії, зокрема у галузях інфраструктури [6]. Йдеться про те, що держава повинна визначити для приватного підприємництва умови функціонування, здатні забезпечувати суспільну вигоду, або зберегти владу для того, щоб вигоди отримувало все суспільство. Так була сформульована ідея, яка пізніше трансформувалась у системну концепцію державно-приватного партнерства (ДПП). Цікаво, що Дж.-Ст. Міль першим звернув увагу на доцільність використання концесії – форми ДПП з правом держави за певних умов отримати назад у свою власність важливі для суспільства підприємства, або продовжувати контролювати та регулювати ціни за надані послуги [6].

Водночас, засновник німецької історичної школи, Ф. Ліст заперечував існування універсальних економічних законів виходячи з унікальності національних економік [4]. У зв'язку з цим німецький дослідник наголошував на виявленні істинно національних інтересів та специфічних законів господарського розвитку окремих країн, з метою визначення ролі та функцій держави у співпраці з приватним капіталом та створення найсприятливіших умов для реалізації їх економічного потенціалу.

Упродовж останніх 30-ти років ХІХ ст. класичну політекономію змінила неокласична економічна теорія. Так, А. Маршал вважав економічну свободу та конкуренцію рушійною силою розвитку суспільства [5]. Водночас у працях його учня і послідовника, представника Кембриджської школи неокласики А. Пігу було обґрунтовано висновок щодо необхідності доповнення політики «laissez faire» державним регулюванням економічної життєдіяльності [8]. Дослідник робив висновок, згідно з яким за умов ринкової економіки завдання держави полягає в інтерналізації зовнішніх ефектів, перетворенні із неявної у явну різниці між приватними і суспільними інтересами.

Вагомий внесок у розуміння проблем взаємовідносин держави та бізнесу в ринковій економіці вніс засновник американської школи неокласики Дж.-Б. Кларк. Вчений обґрунтовував необхідність співпраці держави та приватного сектору з метою забезпечення справедливого розподілу багатства та заміни конфліктів і конкуренції взаємовигідним співробітництвом [3].

Відповідно до кейнсіанської економічної теорії, ринок не в змозі врегулювати економіку, не спроможний забезпечити повну зайнятість, стабільність виробництва і цін. Активну роль у реалізації цих завдань повинна відігравати держава. Втручання держави у господарську життєдіяльність

суспільства пов'язане з проведенням такої фіскальної і грошово-кредитної політики, яка б пом'якшувала спади і різкі підйоми виробництва, що визначаються як економічні цикли [2].

У цьому контексті заслуговують на увагу напрацювання представників неокейнсіанської економічної теорії, які в 50-60-х рр. ХХ ст. обґрунтовували основні напрями державного регулювання економіки на шляху налагодження взаємодії держави та підприємницького сектору, зокрема спрямування інвестицій у виробничу та соціальну інфраструктуру, розвиток державних замовлень (закупівель) тощо [1].

На противагу кейнсіанцям, прихильники економічного неолібералізму заперечували необхідність державного втручання у ринкову економіку. На думку відомого представника неолібералізму Ф. фон Хайєка, спонтанний характер ринкового порядку означає, що держава не повинна втручатися у господарську життєдіяльність суспільства, бо це може підірвати механізм ринку та паралізувати господарську систему в цілому. Більше того, будь-який свідомий контроль над економікою, будь-яка економічна політика, націлена на отримання певних результатів (політика повної зайнятості чи економічного зростання, боротьби з інфляцією або економічним спадом) у принципі нездійсненні, оскільки не в змозі врахувати і використати той масив знань, який необхідний для успішної реалізації намічених цілей [10].

Таким чином, в основі неолібералізму лежать принципи свободи економічної діяльності, вільного ціноутворення, утвердження пріоритету приватної власності і недержавних господарських структур.

На противагу неокласичним ідеям економічного лібералізму та невтручання держави в економічне життя, слід зауважити, що інституціоналісти обґрунтовували ідеї необхідності державного впливу на найразючіші «дефекти» ринкового механізму, пов'язані з різким зростанням соціальної нерівності, монополізацією та кризами, розходженням приватних та суспільних інтересів [1].

Незважаючи на зміну трактування партнерських відносин, які відбувалися з розвитком економічної думки, основні принципи ефективної взаємодії залишилися й нині актуальними, а саме залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови та вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Подальший розвиток цих теоретичних уявлень та ідей знайшли відображення у працях сучасних вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Список використаної літератури

1. Історія економічних учень: Хрестоматія / За ред. проф. В.Д. Базилевича. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 782 с.
2. Кейнс Дж. М. Избранные произведения. / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. под ред. А.Г. Худокормова. — М. : Экономика, 1993. – 543 с.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

3. Кларк Дж.Б. Распределение богатства. - М.: Гелиос АРВ, 2000. – С. 9.
4. Лист Ф. Национальная система политической экономии. / Ф. Лист; пер. с нем. под ред. К. В. Трубникова – С.-Пб. : А. Э. Мартенс, 1891. – 486 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. – 312 с.
6. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии: в 3 т. / Дж. С. Милль. — М.: Прогресс, 1998.
7. Петти У. Трактат о налогах и сборах: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/pettsod.htm>
8. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2 т. / А. Пигу; пер. с англ. А.Г. Фонов, М.С. Штернгарц. — М. : Прогресс, 1985. – 512 с. – (Экономическая мысль Запада).
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А. Смит; пер. с англ. В.С. Афанасьев. — М.: Эксмо, 2007. – 957 с. – (Антология экономической мысли).
10. Хайек Ф.А. фон. Дорога к рабству. / Ф.А. фон Хайек; пер. с англ. М.Б. Гнедовского. — М.: Экономика: МП Эконов, 1992. – 176 с. – (Экономисты-лауреаты Нобелевской премии).

І.Ю. Калінкова, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

НЕОРТОДОКСАЛЬНІ ПОГЛЯДИ НА ПРОБЛЕМУ РЕКОНФІГУРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ

Вивчаючи вплив світової економіки на розвиток національних економічних систем через призму глобальних ризиків і тісної взаємодії, або навіть взаємодоповнення (проблема сучасної периферизації), розвинених, тих що розвиваються та інверсійних економік, спостерігаємо неминуче розповсюдження економічних шоків, що поступово модифікують динаміку макроекономічних коливань. Починаючи з 1980-х рр. світова економіка чітко демонструє пом'якшення циклічних коливань, також значну аритмію коротко-, середньо- та довгострокових хвиль. В докладі МВФ «Переосмислення макроекономічної політики» [1] від лютого 2010 р., була підведена певна критична лінія щодо проблеми регулювання, яке проводилося до світової фінансової кризи 2007-2009 рр. Зокрема, вказувалось, що інфляційне таргетування (референтний 2% рубіж, стабілізація інфляційних очікувань, перманентна корекція відсоткових ставок, управління балансовими ефектами (різка зміна обсягів експорту/імпорту, приток/відтік капіталу), арбітраж) було найбільш «ефективною» ціллю, а фінансове посередництво зводилось до мінімуму (не будучи засобом підтримки макроекономічної стабільності та інструментом контрциклічної макроекономічної політики).

Так, економічний цикл – це наслідок шоківих ситуацій і порушення рівноваги, що вражають економіку в різні періоди і що мають наслідки, стійкі у часі [2]. У відповідь на кожний шок обсяг виробництва і ціни швидко змінюються. Потім вони змінюються знову, так як крива короткострокової сукупної пропозиції з плином часу зсувається. Економічний цикл є нерівномірним, тому що шоківі ситуації трапляються нерегулярно. Тоді, економічний цикл – це іррегулярні флуктуації в агрегованій економічній активності, які можна спостерігати у всіх ринкових економіках⁵. За одним з найбільш абстрактних підходів до розділення економічних коливань і циклів можна віднести той, згідно якого циклічні коливання це, ті, які глибоко проникають в усі сфери економіки, впливаючи на фундаментальні її змінні: виробництво, торгівля, фінанси тощо.

Відтак, економічна теорія зіштовхнулась з методологічною проблемою неузгодженості категорій. Маємо різні підходи для визначення циклу – традиційно вони базуються на характеристиках тривалості, регулярності та фазовості. Однак, сучасні дослідження фактично заміщують вищенаведені

⁵ Аналогічні маркування знайшли своє відображення у гіпотезі “випадкового блукання” (random walk).

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

риси циклічної динаміки такими, як шоківі порушення рівноваги, асиметричність, нерівномірність тощо. Тим не менш, в будь-якому випадку продовжує фігурувати категорія «цикл», що, поступово, модифікується в залежності від нових умов економіко-соціального середовища. Чи це правомірно? Чи це відповідає постулату об'єктивності законів і закономірностей економічного розвитку? Аналогічний конфлікт виникає й на тлі проблеми поліказуальності в поясненні причин економічних циклів. Маємо справу з очевидним суб'єктивізмом у пошуках сталих закономірностей мінливого суспільного простору. Однак, не варто забувати про необхідність збереження чистоти категоріального апарату економічної теорії. Разом зі зміною базових ознак явище чи процес набуває нового смислового і лінгвістичного наповнення. Так, вважаємо необхідним, залишаючи за економічними циклами раніше іманентні їх риси регулярності, періодичності (фазовості) тощо, зосередити нові дослідження довкола хвилеподібних економічних коливань як таких або, в окремих випадках, як нециклічних.

Тим не менш, на сьогоднішній день, більшість англомовної літератури спирається на точку зору, що будь-який коливальний рух економічної активності має право називатися циклічним, не дивлячись на регулярність чи періодичність протікання, утворюючи, таким чином, синонімічний ряд для всіх конфігурацій форм руху економічних систем. Підтвердженням цього може виступити підхід М. Фрідмена, який використовував категорію «бізнес цикл» як зручне умовне позначення, розуміти яке як «цикл» – невірно, адже динаміка економічної активності, на його думку, має нециклічну природу. Фрідмен наполягав, що для більшості, за вирахуванням найбільших шоків пропозиції, бізнес спади є монетарним феноменом. Теорія раціональних очікувань, в свою чергу, спирається на гіпотезу про ефективність ринку, згідно якої не може існувати жодного детермінованого циклу, адже це, тим самим, створювало б «ідеальні» можливості для ефективно торгівлі цінними паперами (arbitrage opportunities): можливість купувати активи за низькими цінами і негайно продавати їх на різноманітних ринках за вищою ціною.

Більшість економічних теорій, тим не менш, стоїть на тому, що економіка перебуває в близькому до рівноваги стані. Тоді релевантним є формулювання, згідно якого флуктуації в економіці моделюються як прояви шоків в системі.

Цікаво, що Є. Слуцький, ще наприкінці 20-х років ХХ ст., в статті «Сложение случайных причин как источник циклических процессов» висунув гіпотезу про те, що чимало коливальних процесів, в тому числі й економічні, можуть представляти собою результат накопичення чисто випадкових флуктуацій. Дану точку зору бурхливо обговорювали багато західних вчених. Зокрема Фріш у своєму листі до Слуцького (1937 р.) писав: «Я скажу також про це в книзі про утворення циклів, над якою я працюю... Дійсно, виявляється, що динамічна економічна теорія дає нам не тимчасову форму стандартних кривих, з якою варто порівнювати часові ряди, які спостерігаються емпіричним шляхом, а систему вагів, за допомогою якої потрібно здійснювати нагромадження. Відповідно, фундаментальна проблема полягає в тому, якою є гармонійна природа часового ряду, створеного шляхом

нагромадження згідно такої попередньо заданої системи вагів. Ось питання, які будуть розглянуті в моїй майбутній книзі.» [3].

Чимало сучасних економічних досліджень намагаються пов'язати з математичною теорією, що описує поведінку деяких нелінійних динамічних систем, схильних до явища, відомому як хаос. Поведінка такої системи здається випадковою, навіть якщо модель, що описує систему, є детермінованою. Прикладами подібних суспільних систем є соціум як система комунікацій та його підсистеми: економічна, політична тощо.

Більшість економічних індикаторів мають ознаки тривалих хвилеподібних коливань, є мінливими, корельованими (причому цілими групами), та можуть ідентифікуватися, згідно своєї поведінки (траєкторії руху) протягом довгострокового періоду, як відмінні від траєкторії базового тренду економічного зростання (Чен, 1988 (Chen)). Як визначається даний тип руху? – одне з конфліктних питань макроекономічної теорії, що гуртується навколо двох протилежних підходів: екзогенно-шокова рівновага (exogenous-shocks-equilibrium) та ендогенно-циклічна нерівновага (endogenous-cycles-disequilibrium). Для екзогенно-шокової рівноваги флуктуації є відхиленнями від стійкої зростаючої траєкторії розвитку⁶, викликаними екзогенними шоками, типу: зміни у фіскальній та монетарній політиці, зміни в технологіях тощо.

Стохастичні екзогенні порушення накладаються на (зазвичай лінійні) детерміністські моделі і створюють явища стохастичного характеру в дійсних економічних часових рядах (Прохоров, 2001р.). В різних випадках, однак, дані підходи не здатні пояснити серійну кореляцію помилок (error terms) та дійсне значення екзогенних шоків. Згідно другого підходу, – ендогенно-циклічної нерівноваги, відхилення від тренду зростання є результатом ендогенних шоків⁷, чиє джерело варто шукати у недосконалостях ринку. В цьому значенні, ендогенні цикли репрезентовані визначеними (детермінованими, а не випадковими) джерелами коливань (oscillators), включають гармонійний цикл (класична коливально-зростаюча траєкторія) та граничний цикл (limit cycle, замкнена колоподібна траєкторія) (Самуельсон 1939, Хікс 1950, Гудвін 1951). Тим не менш, реальні економічні часові ряди не показують міри регулярності та симетричності. Іррегулярна повторюваність та різноманітні амплітуди якраз і є справжніми характеристиками економічних коливань, що, тим не менш, не здатні виразно показати дійсну конвергентність чи постійні осциляції (тобто коливання).

Існує чимало економічних і соціальних підстав для аналізу нелінійності та хаосу в системі суспільних відносин. Перш за все, їх вивчення дає можливість отримати більш реалістичний опис економічних феноменів та можливість адекватного, в порівнянні з лінійними системами, контролю над хаотичними

⁶ Дане твердження тотожне з кейнсіанським поясненням економічних коливань (див. [6]).

⁷ Див. неокласичне пояснення економічних коливань: див. [6]).

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

явищами, особливо враховуючи, що навіть незначний поштовх може призвести до значних змін в системі.

В дійсності, робота з нелінійними моделями та хаотичними змінними дає можливість заново оцінити ступінь детермінованості економічних систем, а значить і економічних циклів [5].

Список використаної літератури

1. Blanchard O., Dell’Ariccia G., Mauro P. “Rethinking Macroeconomic Policy”, IMF Staff Position Note, February 2010, SPN/10/03. - P. 2-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1003.pdf>
2. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія та політика: Підручник.-К.: Таксон, 2004. - С. 94-95.
3. Ф. Лоуса (F. Louca). Вклад Евгения Слуцкого в анализ экономических циклов //ISEG (Технический университет в Лиссабоне). – Журнал-учебник "Экономическая школа". – Вып. 5, 1999. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economicus.ru/>
4. Круш П.В., Тульчинська С.О. Макроекономіка. Видання 2-ге перероблене та доповнене. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – С.144-145.
5. M. Faggini. Analysis of Economic Fluctuations: A Contribution from Chaos Theory // Mathematical and Statistical Methods in Insurance and Finance, Springer – Milan: - 2008, P.107-112.
6. Радіонова І.Ф. Макроекономіка-2: навч.посіб. / І.Ф. Радіонова, Т.В. Бурлай, Є.В. Алімпієв. – Київ – Кам’янець-Подільський: Аксіома. – С. 169-171.

Ю.А. Шевчук, асп.,
Київський національний економічний
університету імені Вадима Гетьмана

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

В сучасних умовах серед провідних вітчизняних та закордонних економістів та політиків домінує думка про безальтернативність інноваційного типу розвитку для країн що мають намір бути конкурентспроможними на світових ринках. Тому виникла необхідність перегляду ціннісних орієнтирів та формування сучасного підходу до проблем забезпечення інноваційного розвитку.

Дослідженню інноваційного розвитку присвячені праці багатьох вітчизняних і закордонних вчених: Й. Шумпетера, С. Кузнеця, Е. Денісона, С. Хантінгтона, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Лапко, І. Лукінова, Л. Федулової, С. Степаненко, М. Якубовського, А. Анчишкіна, С. Глазьєва, І. Дьяконова, Ю. Яковця та ін. На початку ХХІ століття розгортається черговий виток розвитку наукової думки, що має привести до ствердження наукової парадигми постіндустріального суспільства, основи котрої були закладені ще на початку ХХ століття в теоріях циклів М.І. Туган-Барановського, М.Д. Кондратьєва та Й. Шумпетера, вченні про ноосферу В.І. Вернадського, теорії соціокультурної динаміки П. Сорокіна та решти.

Парадигма є «рентгенівським полем», пропустивши крізь яке процеси становлення та розбудови інноваційного суспільства, можна як побачити внутрішню будову інноваційного середовища так і сформувати певне бачення тих зовнішніх чинників, що впливають на внутрішню трансформацію. П. Друкер стверджував про необхідність вивчення «метаекономіки», що враховує вплив неекономічних факторів: нових технологій, демографії, освіти, екології, психології соціальних груп, рівня культури тощо.

Починаючи з 1920-30-х років почала формувалась сучасна парадигма дослідження інноваційного розвитку, що поєднує в собі твердження послідовників Й. Шумпетера, Г. Менша, А. Кляйкнехта, згідно до якого технологічні зміни випереджають зміни в інституціональній структурі держави, та погляд Ф.-А. Хайєка, П. Друкера, Ф. Янсена, К. Крістенсена на процес створення та застосування технологічних інновацій як на багатофакторний складний процес імплементації у ринковий тип економіки. А його кінцевий результат залежить від особливостей взаємодії усіх чинників. Здатність окремої держави досягти достатку для своїх громадян залежить від рівня розвитку її інститутів, які підтримують індивідуальні прагнення до поліпшення свого життя.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Наступні дослідники інноваційного типу розвитку (Дж. Бернал, С. Кузнець, Б. Твісс, Е. Хансен, Г. Менш, Я. Ван Дайн, А. Кляйкнехт, К. Фрімен, Ф. Бродель, А. Тойнбі, П. Друкер, У. Ростоу, С.Ю. Глазьев, Л.М. Гумільйов, А.І. Анчишкін та решта) продовжили досліджувати зв'язок між науковими, технічними та соціальними нововведеннями на всіх етапах суспільного розвитку. А саме С. Кузнець доводив, що технологічні інновації пов'язані з інноваціями в інших сферах суспільства, тому вплив інновацій на суспільні процеси двоякий, відповідно функція держави полягає у стимулюванні інституціональних змін [1, с. 119]. Неошумпетеріанці — Г. Менш, М. Фрідмен, Я. Ван Дейн — хвилеподібність технологічного процесу почали пояснювати переважно ендегенними чинниками.

Дослідження інноваційного розвитку і технічних змін вказує на те, що фундаментальним процесом, котрий супроводжує інноваційний розвиток, є циклічність економічного розвитку. Циклічність надає економічній системі динамічного характеру і ознаки системи, як такої, що здатна до саморуху, через вплив іманентно притаманних самій системі чинників розвитку. За підрахунками різних вчених на сьогодні відомі понад 200 теорій циклічних коливань.

Сучасні дослідники інноваційного розвитку мають, по-перше, охарактеризувати фундаментальні процеси, що супроводжують інноваційний розвиток, та надати контурів сучасній парадигмі дослідження інноваційного розвитку як методологічній моделі аналізу.

По-друге, за допомогою парадигми дослідження класифікувати основні тенденції, напрямки та чинники інноваційного розвитку, що трансформують суспільно-економічні відносини.

По-третє, визначити найефективніші засоби та інструменти впливу на процес суспільного відтворення з метою імплементації інноваційного розвитку в усі галузі та сфери діяльності.

Відштовхуючись від напрацювань вчених та сучасних викликів, що стоять перед країнами світу, можна виокремити такі основні напрямки дослідження інноваційного розвитку на початку ХХІ століття:

1) Інновації у всіх сферах розвитку суспільства взаємозв'язані, а столітні та тисячолітні хвилі інновацій перетворюють не тільки економіку, а й всю структуру суспільства. Цей напрям дослідження найкраще описаний у роботах А. Тойнбі, Ф. Броделя, Е. Тоффлера, І.М. Дьяконова. Арнольд Тойнбі виходив з того, що «...ріст цивілізацій є поступовим рухом. Цивілізації розвиваються завдяки прориву, що веде їх до виклику через відповідь до наступного виклику: від диференціації до інтеграції і знов до інтеграції...» [3, с. 214]. Відповідно дослідження інновацій було розповсюджено на інші сфери життя суспільства: науку, політику, соціальну сферу, культуру, етику, релігію.

2) В центрі уваги теорій інноваційного розвитку перебувають довгострокові коливання в економіці та суспільстві та пов'язані з ними кластери епохальних, базисних і поліпшуючих інновацій, а також псевдоінновацій [5, с. 6], що перебувають у тісному генетичному зв'язку та лежать в основі трансформації суспільства в першій половині ХХІ століття.

3) В останні десятиліття ХХ століття сформувалась теорія дифузії інновацій, що досліджує закономірності розповсюдження нововведень на всіх стадіях життєвого циклу крізь призму формування попиту на інновації, що залежить від індивідуальної оцінки корисності кожним споживачем. Сучасні дослідження дифузії інновацій ведуться в двох напрямках. В рамках першого напрямку досліджується механізм дифузії через внутрішні закономірності та фактори: швидкість, масштаб, основні ефекти та результати від впровадження інновацій тощо (С. Девіс, Е. Менсфілд, А. Ромео та решта). Представники другого напрямку (Р. Солоу, Дж. Мід, Г. Мюрдаль, Т. Хегерstrand, А. Ван дер Цван, Ф. Перру, Ж. Будвіль та решта) багато уваги надають коливанню рівня інноваційної активності різних країн та цивілізацій. Більшість дослідників розглядають просторову дифузії інновацій, як приватний механізм їх еволюції, і виходять з припущення, що кожне нововведення та інноваційний процес мають свої центр і периферію, визначений лідируючий сектор.

4) Соціальна теорія (К. Фрімен, Є. Вітте, Е. Денісон) пов'язана з пріоритетом людських відносин в управлінні інноваційною діяльністю. Більшість з представників цього напрямку наразі досліджують вплив на економічний розвиток рівня освіти та кваліфікації робочої сили крізь призму суспільного процесу накопичення знань.

5) На рубежі 90-х років з'явилися моделі економічного зростання з ендогенним технологічним прогресом авторства П. Ромера, Ф. Агійона, П. Хоувіта, Ч. Джонса та ін., що пояснюють технологічні зміни бажанням економічних агентів максимізувати свій прибуток протягом тривалого часу, для чого останні ініціюють та проводять відповідні інновації.

6) Вагомий розвиток наразі надано дослідженню механізму реалізації інновацій, зокрема інноваційному менеджменту та практичним питанням комерціалізації технологій (Ф. Янсен, П. Друкер, К. Крістенсен, А.І. Пригожин та інші). Виникла концепція регулювання ринку нововведень, проблеми якого детально розглянув А.І. Анчишкін. Предметом його досліджень є проблеми інтелектуальної власності, ціноутворення на ринку технологій, маркетинг нововведень та ін.

7) Все більше вчених різних спеціальностей, в авангарді котрих Я. Тінберген, К. Боулінг, Д. Медоуз, Н.Н. Моїсеєв, Н.Н. Родзевич, пропонують змінити устрій світової системи, стабілізувавши навколишнє середовище за допомогою інноваційної складової розвитку економіки.

8) Виокремились концепції технологічної квазіренти, поняття сформованого ще Й. Шумпетером, як основного результату та стимулу інноваційної діяльності.

9) Сучасний етап дослідження інноваційного розвитку ставить завданням пошук відповіді на питання ефективності комбінації ринкового та державного механізмів інноваційного регулювання в сфері епохальних та базисних інновацій. Науковців має наразі цікавити пошук дієвих засобів та меж такої взаємодії, а також інструментів аналізу ефективності кооперації в рамках системи «держава—приватне підприємство—світове господарство».

Список використаної літератури

1. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Нобелевская лекция // Нобелевские лауреаты по экономике. Взгляд из России. Под ред. Ю.В. Яковца. СПб.: Гуманистика, 2003. — С. 5-105.
2. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія. — К.: КНЕУ, 2008. — 308 с.
3. Тойнби А. Постижение истории. М.: Прогресс, 1991. — 736 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 453 с.
5. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. — 444 с.

І.В. Юхновський, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ

Загострення суперечностей функціонування глобальної економіки актуалізує науково-практичну проблему раціонального використання ендогенних факторів економічного розвитку та активного впровадження досягнень науки і техніки у виробництво. Досвід розвинених країн засвідчує, що досягнення зазначеної мети визначається умовами відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу, реалізація якого перетворюється на головний фактор соціально-економічного розвитку країни. Тому, дослідження інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки постає актуальною проблемою економічної науки та господарської практики.

Поняття інноваційно-інвестиційний потенціал економіки (ІІП) є відносно новим та недостатньо дослідженим. Найчастіше сутність ІІП економіки розглядають через аналіз його структури, в якій виділяють дві підсистеми, що взаємодоповнюють одна одну та взаємопереплітаються: інвестиційний та інноваційний потенціали (ІнвП та ІннП). Узагальнення праць сучасних дослідників дозволяє виділити п'ять підходів до трактування ІнвП:

I. Ресурсний підхід, прихильники якого ототожнюють ІнвП з ресурсами, що дозволяє виділити основний його елемент – інвестиційні ресурси, як впорядковану масу фінансових, технічних і трудових ресурсів, які спрямовуються в економіку і забезпечують розширення її можливості вирішувати проблеми соціального розвитку [1; 2; 3].

II. Абсорбаційний підхід, прибічники якого у другій половині 80-х років ХХ ст. під ІнвП стали розуміти не лише обсяг ресурсів (і їх нагромадження), але й здатність економічної системи і її окремих суб'єктів до їх абсорбції.

III. Коопераційний підхід, в основі якого лежать можливості здійснення інвестиційної діяльності в ринкових умовах, де на інвестиційному ринку відбувається взаємодія його складових – інвестиційного попиту та пропозиції. На думку В. Бочарова, ІнвП – це реальна пропозиція інвестиційних ресурсів (капіталу), опосередкована конкретним (або потенційним) попитом [4].

IV. Атрактивний підхід, в межах якого ІнвП країни розглядається через її інвестиційний клімат, інвестиційну привабливість і характеризується сукупністю макроекономічних показників: темпами економічного зростання, рівнем оподаткування, умовами для ведення бізнесу, співвідношенням споживання і нагромадження, процентною ставкою, нормою прибутку [5, с. 7].

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

V. Результативний підхід, основою якого є трактування ІнвП через отримання ефекту від здійснення інвестицій, тобто доходу, що може бути отриманий від вкладення капіталу.

Отже, ІнвП – це система наявних та потенційних до залучення інвестиційних ресурсів, можливостей та умов, формування і використання яких забезпечують інвестиційну привабливість та формують інвестиційну спроможність економіки, тобто здатність до інвестування, залучення та абсорбції капіталу з метою задоволення потреб розширеного відтворення економіки.

Розвиток НТП, інноваційні можливості, здатність до створення якісного продукту чи технології обумовили виникнення поняття ІннП. Проведений аналіз праць вітчизняних та зарубіжних дослідників, дозволяє сформулювати чотири основні підходи до трактування сутності поняття ІннП економіки:

I. Креативний підхід, прихильники підходу трактують ІннП економіки як її інноваційну здатність. На думку М. Портера, інноваційна здатність – це спроможність країни (її організацій) генерувати та комерціалізовувати інновації [6].

II. Структурний підхід, прихильники якого позиціонують ІннП як складову економічного та інтелектуального потенціалу. З іншого боку ІннП включає потенціали нижчого рівня, які взаємодіють між собою: науковий, освітній, управлінський та модернізована частка технічного потенціалу.

III. Трансформаційний підхід, представники якого вважають основною рисою ІннП здатність економічної системи до зміни, досягнення нового стану. ІннП – це здатність, можливість системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан з метою задоволення існуючих та нових потреб [7].

IV. Ресурсний підхід, у межах якого ІннП розглядається через матеріальні та нематеріальні ресурси, джерела та засоби, що можуть бути використані для здійснення інноваційної діяльності.

Отже, ІннП – це система наявних ресурсів, засобів та можливостей, що забезпечують спроможність та визначають можливості окремих економічних суб'єктів та економіки в цілому впроваджувати досягнення НТП, здійснювати інноваційну діяльність, розробку і реалізацію нововведень та підтримку інноваційного процесу.

В системі суспільного відтворення ІнвП органічно поєднується з ІннП, оскільки ІнвП – це матеріальна ресурсна основа, яку суспільство здатне акумулювати, залучити та направити на економічне зростання. В свою чергу ІннП як підсистема ІП більшою мірою відображає внутрішню здатність економіки здійснювати інноваційну діяльність та зовнішні умови та можливості її реалізації з метою досягнення економічного розвитку.

Щодо трактування сутності ІП економіки, то вітчизняні дослідники трактують його як здатність регіону, країни розвиватися на власній основі в майбутньому, що підкріплена сукупністю наявних ліквідних ресурсів і можливостей економіки їх використовувати на фінансування інновацій з метою динамічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності [8, с. 117].

Водночас, іноземні дослідники вважають, що ІІІ в новій економіці представляє собою: певним чином упорядковану сукупність інноваційних та інвестиційних ресурсів, ефективне використання яких сприяє підвищенню національної конкурентоспроможності на світовому ринку технологій та сталому розвитку господарської системи [9, с. 552]; а також як сукупність нових потенційних інноваційних ресурсів, що становлять ту частину накопиченого капіталу, яка представлена на ринку у формі потенційного інноваційного попиту, який здатний і має можливість перетворитися на реальний інноваційний попит, що забезпечує задоволення матеріальних, фінансових та інтелектуальних потреб відтворення капіталу [10, с. 13].

Отже, узагальнюючи наявні підходи до трактування сутності ІІІ економіки, його можна визначити як систему економічних відносин з приводу формування та використання наявних та потенційних інноваційно-інвестиційних ресурсів, засобів та умов, що створюють можливості для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, акумуляції та освоєння інвестиційних коштів з метою забезпечення динамічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності економіки.

Список використаної літератури

1. Alchian A. Economic Forces at Work / A. Alchian. – Indianapolis, 1977.– 246 p.
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник/ В.Д. Базилевич. - Київ: Знання, 2008. – 431 с.
3. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики / В.Л. Осецький. Монографія. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
4. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2000. – 151 с.
5. Беззубко Л.В. Інноваційний потенціал / Л.В. Беззубко, С.Є. Захаров, Н.М. Свешнікова. – Донецьк, 2008.– 202 с.
6. Porter M.E. National Innovative Capacity / M.E. Porter, S. Stern [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isc.hbs.edu/Innov_9211.pdf.
7. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
8. Забарна Е.М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / Забарна Е.М. – О.: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2006. – 304 с.
9. Пржедецкая Н.В. Инновации, венчурное инвестирование и маркетинговые технологии в условиях Новой экономики / Н.В. Пржедецкая // Вестник ДГТУ, Т. 1. – 2011. – № 4 (55). – С. 551-559.
10. Кузнецова И.Н. Совершенствование методологических инструментов оценки инновационно-инвестиционного потенциала строительных предприятий (на примере Ставропольского края): автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.01, 2010: [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.cmpo.stavsu.ru/defends/download.php?id=1907>.

В.І. Трохименко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Загальноновизнано, що на сучасному етапі розвитку світогосподарської системи важливою складовою економіки розвинутих країн є ринок послуг, що пояснюється підвищенням ролі та значення новітніх факторів виробництва, зростанням потреб населення, швидкими темпами науково-технічного прогресу, посиленням інтернаціоналізації та транснаціоналізації економіки. При цьому науковці наголошують на появі нового типу економіки – послуго-інтенсивної [5].

Аналіз засвідчує, що характерною ознакою такої економіки є постійне зростання попиту на фінансові послуги та, зокрема, послуги банківської системи як головного фінансового посередника, що задовольняє потреби реального сектору економіки та населення у фінансових ресурсах. За цих обставин вагомою постає роль ринку банківських послуг як одного з найдинамічніших сегментів глобальної економіки, що справляє істотний вплив на стабільність та ефективність функціонування різнорівневих господарських систем.

При цьому розробка дієвих механізмів забезпечення ефективності національного ринку банківських послуг в Україні на сучасному етапі його еволюції вимагає ґрунтовного дослідження теоретико-методологічних засад функціонування зазначеного ринку, зокрема, поглибленого вивчення його сутності та функціонального призначення у ринковій системі господарювання з урахуванням новітніх тенденцій розвитку світогосподарського середовища.

Водночас аналіз наукової літератури свідчить про відсутність єдиного загальноновизначеного, усталеного підходу до розуміння природи досліджуваного ринку. Хоча перші історичні згадки про банківські послуги належать ще до часів Стародавнього Вавилону (VII–VI ст. до н.е.), де банківські дома приймали вклади під проценти, здійснювали платежі за дорученням клієнтів видавали позики під заставу цінностей або під письмові зобов'язання, на паях брали участь у торговельних операціях своїх клієнтів, надавали посередницькі й довірчі послуги тощо [1], важливі аспекти формування й розвитку ринку банківських послуг як цілісної системи тривалий час не висвітлювалися в науковій літературі.

При цьому пік інтересу до проблем наукового осмислення ринку банківських послуг зокрема як до сфери економіки, що може продукувати специфічний товар, здатний задовольнити людські потреби і приносити дохід, на Заході припадає на кінець 60-х років ХХ ст., що пояснюється активізацією міжнародних потоків капіталу та конкуренції щодо його залучення,

наростаючою лібералізацією фінансових ринків європейських країн, модифікацією ринку фінансових послуг під впливом фінансової консолідації та розвитку інноваційних послуг (утворення міжнародних банківських союзів, активізація процесу міжнародних, регіональних і національних банківських злиттів і поглинань, утворення фінансових конгломератів та стратегічних фінансових альянсів банків і страхових компаній, створення транскордонних фондових бірж) у результаті глобалізації фінансових ринків, формування єдиного європейського ринку фінансових послуг, підвищення конкуренції з боку нефінансових структур тощо.

Водночас дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених дозволяє виділити такі основні підходи до розуміння сутності зазначеного ринку: структурно-функціонального та підходу, пов'язаного з теоретичним моделюванням ринку.

Так, сутність структурно-функціонального підходу до дослідження ринку банківських послуг полягає у визначенні його як важливої складової фінансового ринку, що відіграє визначальну роль у створенні та розподілі внутрішнього валового продукту і національного доходу, регулюванні грошового обігу, кредитуванні, фінансуванні та інших економічних і соціальних досягненнях будь-якої країни.

Як зазначає І.А. Бланк, фінансовий ринок – це ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу є різноманітні фінансові інструменти й фінансові послуги [3]. При цьому за організаційно-інституційною структурою фінансовий ринок є сукупністю фінансових установ (банків, небанківських фінансово-кредитних інституцій, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо) та суб'єктів (валютних й фондових бірж, депозитаріїв й реєстраторів, розрахунково-клірингових та інформаційно-консультаційних центрів тощо), які виконують посередницькі й допоміжні функції в перерозподілі фінансових ресурсів і капіталу між кредиторами й позичальниками, продавцями й покупцями фінансових активів та інструментів [5]. Таким чином, фінансові установи як професійні учасники фінансового ринку, надають певний спектр послуг у сфері своєї діяльності та формують організаційно-економічний механізм ринку фінансових послуг. Відтак можна погодитись з С. Юрієм та О. Луцишин у тому, що сфери надання фінансових послуг професійними учасниками фінансового ринку утворюють ринок фінансових послуг. Саме в цьому виявляється особлива система взаємозв'язків фінансового ринку та ринку фінансових послуг. При цьому експерти Світової організації торгівлі структурують ринок фінансових послуг за такими основними категоріями: банківські послуги, страхові послуги, послуги з випуску всіх видів цінних паперів, послуги з управління майном та пошуку і передачі фінансової інформації.

Важливою складовою цієї системи є ринок банківських послуг, головними функціям якого є посередницька, інвестиційна, інформаційна, соціальна та функція регулювання, що в комплексі покликані забезпечувати безперервність процесу розширеного відтворення та кругообігу капіталів в економіці шляхом

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

аккумуляції тимчасово вільних грошових коштів суб'єктів ринку та організації їх внутрішньогалузевого, міжгалузевого, внутрішньорегіонального та міжрегіонального перерозподілу.

Водночас підхід, пов'язаний з теоретичним моделюванням ринку банківських послуг, передбачає побудову специфічної моделі та дослідження механізмів координації взаємодій між його учасниками. При цьому побудова ідеальної моделі досліджуваного ринку вимагає характеристики системи взаємовідносин покупців та продавців у процесі купівлі-продажу товарів – формування попиту, пропозиції, встановлення ціни. Йдеться про визначення ринку банківських послуг як системи економічних відносин, що забезпечують реалізацію попиту на різного роду послуги з боку клієнтів банків, пропозицію цих послуг банківськими установами та формування ціни на них.

У цьому контексті важливого значення набувають дослідження ринку банківських послуг з позицій теорії галузевих ринків, головна увага в якій приділяється встановленню взаємозв'язку між поведінкою суб'єктів ринку та його структурою, що впливає на результативність їх функціонування (парадигма «Структура – Поведінка – Результат»). При цьому аналіз зазначених проблем здійснюється за трьома основними напрямками: (1) дослідження банку як суб'єкта галузевого ринку; (2) дослідження відносин конкуренції на зазначеному ринку; та (3) дослідження державного регулювання ринку банківських послуг з метою забезпечення ефективної конкурентної та антимонопольної політики на ринку [4].

При цьому в межах теорії банківської фірми, яка розглядає банк як головного суб'єкта досліджуваного ринку, виділяють кілька концепцій, зокрема:

- трактування банку як фінансового посередника (G. Daly, G. Benston і С. Smith, Т. Campbell і W. Krasaw, Y.-S. Chan, С. Sealey та ін.) – як регульованої фірми фінансових послуг, яка опосередковує інтереси кредиторів і позичальників;

- визначення банку як виробника фінансових продуктів і послуг (J.Wood, Т. Havrilesky, R.Schweitzer, F.Edwards, що купує, виготовляє та продає на ринку специфічні товари, які за формою прозорі, а за змістом абстрактні;

- визначення банку як мультиплікатора зростання (D.Hodgman, S.King), що базується на ефекті депозитної експансії – розширенні і зростанні обсягів депозитів під впливом виданих кредитів;

- трактування банку як фірми, що забезпечує раціонування між споживанням та заощадженням (I.Fisher, E.Fama, M.Miller, R.Brealey, S.Myers), тобто як економічного агента, що надає нефінансову послугу урівноваження поточного та майбутнього споживання своїх клієнтів;

- визначення банку як «інформаційного процесора» (D. Dimond, С. James, М. Berlin), що при забезпеченні функцій безпеки і опосередкуванні фінансових угод збирає, зберігає, модернізує, контролює та аналізує інформацію про своїх клієнтів [2].

Відтак виокремлення вищезазначених теоретичних підходів до розуміння економічної природи ринку банківських послуг дає підстави визначити його як

складову фінансового ринку, покликану виконувати важливі економічні функції. При цьому вважаємо за доцільне визначити ринок банківських послуг як складну динамічну систему економічних відносин, що виникають між учасниками ринку в результаті надання та споживання банківських послуг у процесі перерозподілу фінансових ресурсів від власників до позичальників.

Водночас перспективи подальших досліджень полягають у вивченні провідних тенденцій та суперечностей ринку банківських послуг на сучасному етапі глобалізації світогосподарських зв'язків та обґрунтуванні на цій основі практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності його функціонування в національній економіці.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5 – 12.
2. Банківський менеджмент: питання теорії та практики [Текст] : монографія / [О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар та ін.]. – Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. – 152 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2-х т. Т. 1. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2001. – 528 с.
4. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [Монографія] / Ігнатюк А.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
5. Юрій С.І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С.І. Юрій, О.О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48 – 59.

Т.О. Сливка, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Корпоративний сектор є основою сучасної економіки. Нині одним з головних факторів конкурентоспроможності національних економік розвинутих країн світу є ефективне функціонування корпоративної власності, яка формується на основі централізації капіталу в межах великих корпоративних структур. Тому, дослідження сутності корпоративної власності в сучасних умовах є вкрай актуальним.

Дослідження праць В. Базилевича [2], В. Євтушевського [3], В. Мандибури [4], С. Мочерного [1], П. Самуельсона [5], А. Черезова [7] дало змогу виявити різні підходи до сутнісного наповнення категорій «корпорація» та «корпоративна власність».

В ієрархії корпоративної власності, на нашу думку, можна виділити три рівні: 1) акціонерно-фізичний, на якому відбувається об'єднання капіталів виключно фізичних осіб, причому одна або декілька з них мають контрольний пакет акцій; 2) акціонерно-змішаний, на якому об'єднується капітал як фізичних, так і юридичних осіб одночасно; 3) акціонерно-корпоративний, на якому відбувається об'єднання капіталів виключно юридичних осіб. У свою чергу найвищий рівень в ієрархії корпоративної власності, тобто акціонерно-корпоративний, має власну ієрархічну структуру, до якої входять такі рівневі форми організації: національні корпорації (національний рівень), транснаціональні корпорації (міжнародний рівень), глобальні корпорації [4, с. 44]. Можна стверджувати, що будь-яка корпоративна власність є початково акціонерною, проте, не будь-яка акціонерна власність є корпоративною, що пояснюється існуванням трьох рівнів акціонерної власності в ієрархічній будові корпоративної власності.

Економічно потужні корпорації мають значний вплив на рівень цін і якість продукції, а відповідно і конкурентоспроможність національної економіки. Причому значення корпоративної власності, яка формується на основі централізації капіталу в межах великих корпоративних структур, в сучасних умовах продовжує зростати. Аналіз засвідчує, що корпоративна власність створює можливості та переваги щодо централізації грошових засобів, виробничих ресурсів та людських здібностей, концентрації матеріальних активів та виробництва товарів і послуг.

Для визначення корпоративної власності як економічної категорії необхідним, на думку автора, є з'ясування економічної сутності корпоративної структури або корпорації.

Сучасне використання терміну “корпорація” має істотні відмінності в основних правових системах розвинених країн. В англосаксонській (загальній) системі права (поширеній у США, Великій Британії, Канаді, Австралії, ПАР, Ізраїлі та ін.) корпорація (corporation) ототожнюється з акціонерним товариством. Це означає, що корпоративна форма підприємства жорстко відокремлюється від партнерств, які формуються шляхом об’єднання, головним чином, осіб, а не капіталів (наприклад, повних і командитних товариств, кооперативів). Але, разом з тим, корпораціями та ще й публічними там називають державні органи, зайняті управлінською діяльністю.

У системі континентального (цивільного) права (поширеній у більшості західноєвропейських країн та Японії) поняття “корпорація” є значно ширше. Тут прийнято до корпоративного сектора відносити, крім акціонерних товариств, усі інші види господарських товариств, а також господарські об’єднання (концерни, холдинги, асоціації тощо), виробничі та споживчі кооперативи. Особливою рисою континентальної Європи є також існування значної кількості державних підприємств з корпоративним статусом [6].

В сучасній економічній та правовій літературі не існує єдиного підходу до визначення сутності категорії «корпорація». Слово «корпорація» походить від латинського слова *corporatio*, що означає об’єднання, союз, товариство. У вітчизняних та зарубіжних джерелах існує велика кількість визначень, які розкривають особливості корпорації як господарюючого суб’єкта. Корпорація – організаційно-правова форма фірми, в якій відповідальність власників за борги фірми обмежена сумою, яку вони заплатили при купівлі акцій фірми. Діє як самостійна одиниця (юридична особа) незалежно від індивідуальних власників фірми [2, с. 560]. В.А. Євтушевський визначає корпорацію як підприємницьку організацію, що визнається юридичною особою, має обмежену відповідальність та необмежений строк існування. Корпорація контролюється акціонерами, які мають право голосу та обирають директорів, а ті, в свою чергу, призначають інших керуючих осіб [3, с. 49]. Отже, такий підхід акцентує увагу на правовому статусі корпорації та розкриває її характерні ознаки.

Основні функції корпорації та її юридичний статус розкриваються у визначенні П. Самуельсона та В. Нордхауза. На думку цих авторів корпорація – юридична особа, яка може самостійно продавати та купувати, позичати гроші, виробляти товари та послуги і вступати в контрактні відносини, має право обмеженої відповідальності, відповідно до якої інвестиції кожного з власників корпорації обмежені чітко визначеним розміром [5, с. 144]. Певною мірою розкриваються характеристики сучасної корпорації у визначенні запропонованому російськими авторами: «Сучасна корпорація – це материнська компанія з мережею дочірніх компаній та філіалів з різним юридичним статусом та рівнем самостійності» [7, с. 5].

Ми вважаємо, що є необхідним розмежування двох підходів до сутнісного наповнення категорії «корпорація»: в широкому та вузькому розумінні. В широкому розумінні корпорація ототожнюється з акціонерним товариством: «корпорація – колективна форма капіталістичних підприємств, яка існує у

формі акціонерних товариств відкритого і закритого типів» [1, с. 85]. Відповідно до такого підходу до корпорацій відносяться всі акціонерні товариства, незалежно від їх розміру. Слід зазначити, що відповідно до вітчизняного законодавства акціонерним товариством, а, отже, і корпорацією, є відносно невелике підприємство, що об'єднує капітали як фізичних так і юридичних осіб.

«Корпорація» у вузькому сутнісному розумінні – являє собою: *по-перше*, велике акціонерне об'єднання, що формується на засадах системного ієрархічно-організаційного структурування значної кількості суб'єктів господарювання за типом холдингу, або концерну (а у більш розвиненій формі як холдингу концернів, або концерну холдингів); *по-друге*, таке об'єднання акціонерних капіталів, що на вищому рівні їхнього ієрархічного структурування втрачають особисту персоніфікацію і виступають як сукупність суб'єктів, що виключно набувають економічно-правовий статус юридичної особи; *по-третьє*, економічне об'єднання монополістичного типу, що має домінуючі позиції на тому чи іншому сегменті ринку. Таким чином, у вузькому розумінні корпорація є більш потужною господарською одиницею ніж акціонерні товариства, тобто вона є акціонерною компанією акціонерних компаній.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 –. – Т. 2. – 2001. – 848 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич та ін.]; за ред. В.Д. Базилевича. – [2-ге вид., випр.]. – К.: Знання-Прес, 2003. – 581 с.
3. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління: [монографія] / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
4. Мандибура В.О. Архітектоніка та особливості розвитку сучасного капіталу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць під ред. А.В. Шегди. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – 2006. – Вип. 10. – 275 с.
5. Самуельсон П.А. Экономика / Самуельсон П.А., Нордхаус В.Д.; ред. пер. с англ. Л.С. Тарасевич, А.И. Леусский. – [15-е изд.] – М.: Бином, 1999. – 800 с.
6. Сулейманов Э.Г. Корпорация и корпоративная среда / Э.Г. Сулейманов // Атлас страхования. – 2011. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ininfo.ru/mag/2011/2011-03/2011-03-014.html>
7. Черезов А.В. Корпорации. Корпоративное управление / А.В. Черезов, Т.Б. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.

Ю.В. Червіна, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР

Сучасний етап розвитку економічних систем відбувається в умовах трансформаційних перетворень відносин власності. Трансформація економічних відносин в Україні за роки незалежності дала можливість визначити процес створення „нової економіки”, яка формується за рахунок розвитку корпорацій та інтегрованих структур. Великі інтегровані структури, як елементи економічної системи, визначають нові технологічні напрями, за допомогою яких отримують синергетичні переваги в процесі підприємницької діяльності. Трансформація відносин власності завжди здійснюється з поширенням господарської діяльності, формуванням нових господарських форм, інтегруванням країни в систему глобальних відносин. Тому актуальність дослідження проблем трансформації відносин власності в процесі розвитку інтегрованих структур відображає глибокі перетворення, що здійснюються в національному господарстві. Ці перетворення формують нові соціальні відносини та новий інституціональний простір, що породжує цілу систему протиріч і не співпадає з принципами функціонування ринкової економіки.

Розвиток інтегрованих структур відбувається на основі конкуренції та централізації власності, яка стає матеріальною основою трансформації систем привласнення власності на різних соціально-економічних рівнях. Як зауважив Г.В.Ф. Гегель в своїй роботі „Філософія права” володіння є матерією власності [1, с. 109]. Відносини володіння визначають відносини привласнення.

Трансформація відносин привласнення в процесі розвитку інтегрованих структур визначає їх новий зміст та форми і підвищує суспільну залежність даних структур в процесі розвитку економіки. Це особливо стосується економіки України, де окремі інтеграційні структури виробляють понад 30% ВВП і банкрутство яких може призвести до великої економічної кризи всієї країни. Прикладом такої великої інтегрованої структури є „System Capital Management”. На думку О. Бондара, дана структура не зможе розпорядитись в повному обсязі наявною власністю, тому що в жодній країні світу немає компанії, що володіє такою кількістю майна. Виключно з економічної точки зору концентрація майна в одних руках призведе до колапсу системи: „Якщо ця імперія посиплеться, то завалиться країна” [3].

Трансформація відносин власності здійснюється в рамках певних закономірностей, до яких можна віднести:

1. Роздержавлення власності, як шлях перетворення державної власності у недержавну форму [2, с. 648];

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

2. Перетворення, як форма роздержавлення і перетворення власності в приватну, акціонерну та змішану;

3. Націоналізація – перетворення приватної власності в державну власність;

4. Денаціоналізація – процес повернення державного, націоналізованого майна;

5. Зміна структури системи економічних інтересів, зростання елементу задоволення потреб, виокремлення особистого економічного інтересу;

6. Розвиток нових інтегрованих господарських форм (корпорацій, інтегрованих об'єднань) і формування інтегрованої власності, яка в постіндустріальному суспільстві стає домінантною.

Приватизація, як процес трансформації нової форми власності, є основним засобом концентрації капіталу. Вона сприяла формуванню власності приватного, акціонерного та змішаного типу. Завдяки приватизації сформувалися корпорації та інтегровані структури. Цей процес носив у суспільстві як позитивний, так і деструктивний характер. Так, під час масової приватизації негативна оцінка суспільства складала 52%, позитивно оцінювали – 19% населення. Процес приватизації сприяв формуванню нового соціального прошарку, який об'єднав партійно-державних чиновників з представниками тіньової економіки і сприяв придбанню державної власності з застосуванням „шокової терапії”.

Процес приватизації в Україні сприяв формуванню двох секторів економіки, представлених інтегрованими бізнес-структурами та сектором середнього і малого бізнесу. Сьогодні, за оцінками експертів, 8 великих бізнес-структур виробляють приблизно 70% ВВП України. Це надало можливість інтегрованим бізнес-структурам стати стратегічним партнером держави в здійсненні ринкових реформ, сприяти консолідації ресурсів, формуванню регіональних та внутрішнього ринків, консолідувати територіально-адміністративний потенціал регіонів, підвищити конкурентоспроможність країни на світових ринках.

З метою підвищення ефективності ринкових реформ в Україні необхідно сформуванню систему стимулів підтримки розвитку інтегрованих структур. До них можна віднести:

- формування окремої нормативно-правової бази (прийняти закон про інтегровані бізнес-структури);
- введення для інтегрованих структур консолідованої фінансової, податкової звітності, аудиту з метою оптимізації податкових та інших платежів;
- сприяння інвестиційній діяльності інтегрованих структур;
- сприяння експортній діяльності, шляхом надання пільг та державної підтримки щодо просування на зовнішні ринки.

Розвиток інтегрованих структур супроводжується зміною інституціонального простору. Змінюються державні й економічні відносини, перетинаються інтереси різних рівнів управління, зростає соціальне партнерство в регіонах, адміністраціях та територіях. Але нестабільність системи економічних відносин, балансу в політичному протистоянні,

непередбаченість розвитку подій в економічному розвитку країни потребує дослідження нових проблем та загроз, що виникають у зв'язку з трансформацією відносин власності.

Список використаної літератури

1. Гегель Г.В. Философия права / Пер. с нем.: Ред. и сост. Д.А. Керимов и В.С. Нерсесянц; Авт. вступ. ст. и примеч. В.С. Нерсесянц. – М.: Мысль, 1990. – 524 с.
2. Экономическая теория: политэкономия: Учебник / Под ред. В.Д. Базилевича. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – 870 с.
3. Економічна правда. – 2012. – 16 липня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.epravda.com.ua/>

РОЗВИТОК МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПІД ЕГІДОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

З.І. Галушка, д-р екон. наук, доц.,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ СОЦІАЛЬНОЇ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

Глибока соціальна диференціація виступає однією з закономірностей соціалізації трансформаційного суспільства і певною мірою складає загрозу соціальній безпеці країни. Проблема дуже актуальна й полягає не стільки у самому факті розшарування (це характеристика будь-якого суспільства), скільки у його причинах, механізмах здійснення та загрозових соціально-економічних наслідках, характерних для трансформаційного суспільства.

Проблема соціальної диференціації (стратифікації) є предметом багатьох соціальних наук, у першу чергу – соціології, демографії, права, економічної теорії, соціальної психології. Найвідоміші дослідження цієї проблеми знаходимо у працях М. Вебера [1], Е. Дюркгейма, Г. Осипова [10], В. Парето [8], П. Сорокіна [11], Дж. Коулмана [3], А. Маслоу, К. Маркса, Р. Мертона, Т. Парсонса [8], Т. Заславської [2], І. Мостової, Н. Римашевської, Ф. Фукуями, а також українських учених В. Мандибури [5], Е. Лібанової [4], Я. Пасько [7], В. Попова [10] та інших вчених.

Як показує досвід, дослідження цієї проблеми виявляється недостатньо повним із-за значної кількості чинників та багатоаспектності самого поняття соціальної диференціації. Основні підходи до аналізу причин соціальної диференціації суспільства – це: рівень і спосіб отримання доходів; функції праці (підневільна, управління, творчість); капітал як можливість впливати на соціальні процеси; привілеї, влада, власність і професії; місце у системі суспільного виробництва, відношення до засобів виробництва, роль у суспільній організації праці, способи отримання частини суспільного багатства; «природний розподіл талантів»; походження, родове становище, «успадкована харизма»; стать, раса, релігія, етнічна належність, рід (клан), професія (заняття), місце роботи, місце проживання, шлюбний статус, політична орієнтація (приналежність), національне походження, мова; освіта, доходи, багатство, престиж, влада, соціоекономічне походження, вік, адміністративні повноваження, інтелект; можливість контролю (розпорядження економічними ресурсами); розмір власності (юридичне володіння ресурсами); ринкові позиції; володіння необхідними властивостями або кваліфікацією тощо.

Спроби узагальнення цих критеріїв дають можливість погодитися з поглядами М. Вебера та Т.І. Заславської про поділ їх на три виміри:

політичний, економічний, соціокультурний. Кожний з цих вимірів має власні характеристики, такі як: масштаби власності, обсяги владних повноважень та управлінських функцій суспільних груп, рівень освіти, кваліфікації і культури, особливості способу та якості життя тощо. Три головні автономні виміри – це багатство, престиж, влада (М. Вебер). М. Вебер називає також джерела розвитку тих або інших страт у такому порядку: 1) розвиток специфічного стилю життя, що включає тип заняття, професії; 2) успадкована харизма, джерелом якої слугує успіх у досягненні престижного положення завдяки народженню; 3) привласнення політичної або бюрократичної влади (такої, як монополії) групами, що соціально розрізняються.

Для аналізу проблем соціальної диференціації трансформаційного суспільства найбільш актуальними вважаються такі аспекти: 1) чинники виникнення та соціально-економічні наслідки соціальної диференціації; 2) причини та допустимі межі маргіналізації; 3) умови формування середнього класу як основи соціальної стабільності; 4) чинники поліпшення соціального становища представників різних верств суспільства; 5) роль держави та інших суб'єктів соціалізації у розв'язанні проблем соціальної нерівності та несправедливості.

У сучасній економічній науці загальноприйнятого механізму виявлення соціальної стратифікації так і не склалося. Для їх визначення існує низка таких критеріїв: відношення до власності на засоби виробництва; можливість приймати стратегічні рішення та впливати на них; розмір майнового багатства сімей; спосіб і джерела отримання грошових доходів; сфера діяльності та характер праці; рівень поточних грошових доходів; рівень освіти, професійна кваліфікація; характер та обсяги споживання матеріальних благ та послуг; місце проживання та якість житла тощо. Це пояснюється причинами, притаманними транзитивній економіці: динамічністю та нестійкістю соціальних конструкцій трансформаційного суспільства; відсутністю чіткого розмежування прав власності; невідповідністю рівня освіти рівню кваліфікаційних вимог на підприємствах; епізодичністю соціологічних досліджень тощо.

Із соціологічної точки зору Т. Заславська виділяє такі основні критерії соціальної стратифікації: політичний потенціал (обсяг владних повноважень та управлінських функцій суспільних груп); економічний потенціал (масштаби власності); соціокультурний потенціал (відображає рівень освіти, кваліфікації і культури, особливості способу та якості життя). Досліджуючи процеси диференціації суспільств у перехідній економіці, вона пропонує розглядати нову «трансформаційну» структуру перехідного суспільства на основі специфіки ролі і значення цих груп у суспільному житті, включаючи до неї таких суб'єктів: 1) ліберально зорієнтована частина еліти та субеліти, зорієнтована на модернізаційні цілі (державна та крупний приватний бізнес); 2) консервативно зорієнтована частина еліти та субеліти (верхня та середня ланка державної бюрократії та співробітників силових структур); 3) соціал-демократична частина еліти та середнього прошарку (актив суспільних рухів та частина інтелігенції); 4) комуно-патріотична субеліта, зорієнтована на традиційні

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

радянські цінності; 5) економічна еліта (олігархи та менеджери крупних господарських структур, банків, підприємств, фірм); 6) лідери кримінального світу; 7) бізнесмени; 8) середня ланка державної бюрократії; 9) соціально визнана й адаптована до ринку частина кваліфікованих спеціалістів; 10) відносно адаптована частина середнього рівня (робітники, селяни, спеціалісти); 11) неадаптована консервативно-периферійна група (аналітичні, не дуже освічені представники базового і нижнього рівнів); 12) маргінально-периферійна група (соціальне дно); 13) представники кримінального світу [2, с. 24-27].

Більш аргументовано методологія стратифікації представлена В.О. Мандибурою, який в основу структурування населення України кладе декілька принципів, що дозволяють розкрити внутрішню структуру класових страт: 1) класи не можна структурувати за однією або двома ознаками; 2) необхідно враховувати спільність інтересів, яка визначається відношеннями власності на засоби виробництва, природні і фінансові ресурси; 3) для визначення класової групи необхідно враховувати те місце, яке вона займає в процесі суспільного виробництва та управління; 4) слід враховувати той спосіб, який застосовується щодо привласнення результатів праці і виробництва (легітимний чи кримінальний, трудовий чи експлуаторський, пов'язаний із самостійною діяльністю чи утриманством). За названими критеріями автор виділяє такі класи: власників капіталу, представників найманої праці у державному і приватному секторах, крупних менеджерів, що є співвласниками акціонерно-корпоративного капіталу; клас вищої ланки державної бюрократії, працюючих (самозайнятих власників), представників так званих вільних професій творчого інформаційно-публіцистичного характеру, представників служителів релігійних культів і духовенства, легітимних соціальних утриманців; андерклас – представники маргінальних, зокрема, люмпенізованих верств населення [5, с. 20-22].

Отже, такі проблеми, як причини соціальної диференціації, хоч і мають економічну основу, не можуть бути описані лише за допомогою економічного аналізу, а вимагають міждисциплінарних досліджень та розробки спільних методологічних підходів.

Список використаної літератури

1. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. Попередні зауваження / М. Вебер // Проблеми соціології. – Вип. 1. – 1992. – 201 с.
2. Заславская Т. Российское общество на социальном изломе: взгляд изнутри / Т.И. Заславская. – М.: Аспект-Пресс. – 1997. – 300 с.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. С. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С. 121-139.
4. Лібанова Е.М. Соціальна стратифікація українського суспільства: спроба статистичного визначення та вимірювання / Е.М. Лібанова // Український соціум. – 2003. – № 1 (2). – С. 146-164.

5. Мандибура В.О. Політико-економічні аспекти сучасного соціально-класового структурування населення України / В.О. Мандибура // Економічна теорія. – 2010. – №2. – С. 16-30.
6. Осипов Г.В. Общество как социентальная система / Г.В. Осипов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.isprgas.ru. – Назва з екрана.
7. Пасько Я. Співвідношення соціальної держави та інформаційного суспільства в контексті вимірів свободи, права і власності / Я. Пасько. – Донецьк: «Схід», 2006. – № 3 (75).
8. Парето В. Учебник политической экономии / В. Парето // 25 ключевых книг по экономике. Изд-во «Урал-ЛТД». – 1999. – 273 с.
9. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. /Пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева. /Под ред. М.С. Ковалевой. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
10. Попов В. Етно-конфесійний розподіл праці та український господарчий менталітет / В. Попов // Схід, 2001. – № 4 (21). – С. 14-23.
11. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество / П. Сорокин. – М.: Изд-во политической литературы, 1992. – 331 с.

О.В. Носова, д-р. экон. наук, проф.,
Харьковский национальный
университет внутренних дел

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ПОДХОДА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Возникновение экономики знаний сопровождается радикальными изменениями в области инноваций. Развитие инновационной экономики способствует переходу страны к модели устойчивого экономического роста. Инновационная система включает предприятия, научные центры, научно-исследовательские институты, занимающиеся созданием новых знаний, продуктов, технологий. Прикладное использование инноваций направлено на разработку новых продуктов, уменьшает зависимость страны от импорта стратегически важных товаров и технологий. Проведение технологической модернизации на основе использования НИОКР, импорт передовых инновационных технологий повышают конкурентоспособность страны.

Целью данной работы является изучение использования междисциплинарного подхода в экономических исследованиях. В настоящее время наметился процесс конвергенции теорий новой институциональной экономики и эволюционной экономики, обусловленный существованием общих теоретических основ: признание существования пределов рационального поведения экономических субъектов, непредсказуемость, необратимость процесса принятия решений, селекция и взаимозависимость. Расширение объекта исследования эволюционной экономики, включение в него изучения роли инновационных изменений и изучение новой институциональной экономикой вопросов организации и организационного выбора агентов в динамическом процессе способствует сближению двух подходов. Представители разных экономических течений считают необходимым проведение междисциплинарных исследований, что имеет целью создание основ для концептуально-методологического обновления экономической теории.

В соответствии с концепцией Й. Шумпетера инновации как экономическая категория определяются производственной функцией, оценивающей «количественные изменения продукта с учетом изменений во всей совокупности действующих на него факторов. Если вместо совокупности факторов мы изменим форму функции, то получим инновацию». Применение научного подхода Й. Шумпетера позволяет учитывать экономические и институциональные факторы долгосрочного роста, определять возможности устойчивого экономического роста с учетом ограниченных факторов производства.

Инновационные нововведения предпринимателей рассматриваются в качестве фактора долгосрочного экономического роста компании. Разрушение старых ценностей компаний является основой для ее дальнейшего развития. Инновационная деятельность определяется на основе оценки цикличности и непрерывного соревнования старых товаров и технологий с новыми, приходящими им на смену. Концепции технологического накопления и творческого разрушения относятся к основным в теории Й. Шумпетера. Автор различает вложения в НИОКР от других инвестиций в физический и человеческий капитал.

Д. Форей утверждает, что инновационные возможности относятся, главным образом, к способности систематически комбинировать и по-новому использовать существующее знание по сравнению с открытием новых технологических способов. Автор считает, что процессам комбинации и реорганизации следует уделять больше внимания, наряду с получением нового знания [1, с. 185].

М. Триппл, Г. Мейер выделяют перечень механизмов, с помощью которых ведущие ученые влияют на инновационную динамику регионов. К ним относятся связи в региональном научном мире (научное сотрудничество, продвижение талантливых научных кадров на рынке труда) и мировая политика (консультации политиков), а также использование разных видов моделей передачи знаний в индустриальном обществе [2, с. 230].

Большинство ученых выделяют в качестве главного компонента экономического роста инновационную деятельность компании. Использование инноваций позволяет адаптироваться к постоянным изменениям внешней среды. Мировой опыт и практика предлагает достаточно широкий спектр экономических инструментов, с помощью которых производится управление инновационным развитием на макро и на микроуровнях. Следует учитывать, что функционирование одних и тех самых инструментов в отдельных экономических условиях функционируют по-разному. Главная задача управления инновационным развитием состоит в выборе и использовании отдельных, определенных инструментов при условии использования ограниченных ресурсов общества.

Существование структурных диспропорций, технологической несбалансированности, низкой экономической эффективности и институциональных несоответствий характеризуют состояние инновационного развития в Украине. Изучение статистических данных Украины позволяет оценить инновационный потенциал страны.

Показатель инновационных расходов в Украине сократился с 48,8% в фиксированных ценах в 2007 году до 26% и 5% в текущих ценах в 2009 году. Собственные фонды компаний выступают в качестве наиболее важного источника финансирования инновационной деятельности. В период глобального финансового кризиса этот показатель сократился с 29,3% в 2008 до 56,5% в 2009 году. Доля банковских займов как источник инновационных расходов выросла с 6% в 2000 году и составила одну треть от общих расходов в

2008 году. Доля кредитов сократилась под влиянием кризиса и проводимых реформам в банковском секторе. Доля иностранного капитала, финансирующего инновации, возросла с 1% в 2008 году до 19% в 2009 году. Доля национальных инвесторов сократилась до 0,4% в 2009 году [3]. В рейтинге конкурентоспособности стран мира 2012 года Института менеджмента, базирующегося в Лозанне (Швейцария), Украина заняла 56 место по сравнению с Россией, переместившейся на 48 место.

Анализ указанных данных свидетельствует о существовании целого ряда проблем в сфере инновационного развития Украины. К основным недостаткам формирования национальной инновационной модели относятся:

- отсутствие стратегии перехода Украины к инвестиционно-инновационной модели развития экономики;
- недостаточное использование методов научного планирования на всех уровнях управления (системного анализа, прогнозирования, оптимизации, программно-целевых методов управления и т.п.),
- низкий уровень инновационной культуры работников.

Финансирование научно-технической деятельности из государственного бюджета Украины составляло 0,4 % ВВП при норме - 1,7% в период с 2006 по 2011 годы. Удельный вес программно-целевого финансирования НИОКР достиг 10 % от показателя общих расходов на науку при законодательно определенных 30 %.

Достижение инновационного типа экономического роста может быть достигнуто путем формирования технологической, институциональной и организационной структур, что позволят объединить все необходимые компоненты в общий процесс перехода на шестой технологический уклад, модернизацию и повышение эффективности национальной экономики.

Вывод. Применения междисциплинарного подхода в инновационной экономике способствует углубленному исследованию проблем, возникающих в отдельных сферах экономической деятельности, выработку конкретных хозяйственных решений в вопросах стимулирования трансформационных преобразований, разработку рекомендации в области совершенствования экономической политики государства.

Список использованной литературы

1. Foray D. The Economics of knowledge. - Cambridge. MA/London: MIT Press, 2004. – 385 p.
2. Tripl M., Maier G. 2010. Knowledge spillover agents and regional development. Papers in Regional Science// The Journal of the Regional Science Association International.- № 89 (2). P. 229-233.
3. INNO-Policy TrendChart – innovation policy progress report Ukraine, EU project: enhance innovation strategies, policies and regulation in Ukraine. (10.09.11) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innopolicy.com.ua/wp-content/uploads/TrendChartEngl.pdf>

К.В. Павлов, д-р экон. наук, проф.,
Ижевский институт управления

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют 5 взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

Учитывая специфику функционирования региональной экономики целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из 5 взаимодействующих субъектов вычленять региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т.е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые закрепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

Наряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т.е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относится к этой системе.

Это в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая англосаксонская модель, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак – отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [1]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления – страна поделена на графства, а графства – на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных *органов*.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т.е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т.ч. региональными органами власти российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправдано при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельно субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и иные модели и системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации кроме англосаксонского типа выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

Французский (континентальный) тип местного управления впервые зародился во Франции [2]. Статусом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориальные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет департамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны – муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах – как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

В ряде других государств система местного самоуправления относится к тому же типу, что и во Франции, что, однако не означает абсолютного дублирования. В Италии, например, имеет место трехзвенная система – в областях, провинциях и общинах. Области – это автономные структуры с самостоятельной ответственностью и функциями, провинции и общины – единицы местного управления в рамках территориального деления государства и областей. Как правило, область делегирует часть административных функций провинциям и общинам, выделяя им соответствующие финансовые средства (как областные, так и государственные).

Смешанный тип местного управления наиболее характерен для Германии и Японии. В Японии местное управление двухзвенное: высшее звено – префектура, второе звено – города, поселки, деревни. Здесь действует Закон о местном самоуправлении, в котором содержится детальная регламентация его структуры, а также внутренней организации и компетенции местных органов всех уровней, что в определенной степени ограничивает свободу системы местного управления [3].

В Германии выделяют пять уровней территориального управления – федерация, земли, округа, районы и города в ранге районов, общины. Базовые единицы коммунального управления – общины, районы и города. Среди многообразия общин, являющихся низшими звеньями коммунальной системы, различают городские и сельские, однако во всех случаях в качестве представительного органа общины выступает совет. В стране не унифицированы требования к структуре коммунального управления и имеется много местных управляющих органов, обладающих индивидуальными чертами. Выделяют несколько типов муниципальной администрации, которые характеризуются определенными особенностями функциональных связей между выборными и исполнительными органами. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается широкий диапазон типов и форм местного управления.

При осуществлении теоретического анализа национальной экономики выделение муниципального уровня в качестве самостоятельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, лишь для тех стран, где реализуются англосаксонская и смешанная модели местного самоуправления, тогда как в случае французской модели муниципальный уровень просто станет составным элементом регионального уровня[4]. Может сложиться впечатление, что вопрос о количестве взаимодействующих субъектов, необходимых и в то же время достаточных для адекватного отражения в теории эффективного функционирования макроэкономики при рыночных отношениях не имеет большого практического значения.

Однако это мнение глубоко ошибочно. Так, использование в макроэкономических моделях наряду с пятью традиционными взаимодействующими субъектами, такими, как макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты еще двух – региональных и муниципальных органов власти (т.е. вместо 5 следует использовать 7 взаимодействующих субъектов)

позволит не только более глубоко понимать происходящие социально-экономические процессы в системе общественного воспроизводства, но и внести серьезные изменения в Систему национальных счетов, где следует предусмотреть появление отдельных новых секторов национальной экономики, связанных с региональным и муниципальным уровнями.

Предложенный нами подход позволит также усилить взаимосвязь между экономической теорией и региональной экономикой, что должно позитивно сказаться на развитии обеих научных дисциплин. В этой связи стоит напомнить о том, что одной из важнейших причин весьма неэффективного реформирования российской экономики в 90-х годах XX века являлся недостаточный учет территориальных особенностей различных регионов страны при разработке стратегии общественного развития. Подход, когда регион рассматривается как полноценный хозяйствующий субъект рыночной экономики, позволит также существенно развить систему статистического учета межрегиональных взаимодействий

Список использованной литературы

1. Павлов К.В. Система местного управления в регионах России и опыт развитых стран// Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5. – С. 81-83.
2. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник / Под ред. А.П. Сысоева и Д.Г. Черника. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1993. – 176 с.
3. Ильин И.А. Экономика городов: региональный аспект развития. М.: Наука, 1982. – 208 с.
4. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. М.: Магистр, 2009. – 351 с.

Е.А. Капогузов, канд. экон. наук, доц.,
Омского государственного университета
им. Ф.М. Достоевского (Россия)

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ БЮРОКРАТИИ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ФУНДАМЕНТА ПРОИЗВОДСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

В поиске путей реформирования государственной бюрократии как агента государства по производству публичных услуг многие страны с переходной экономикой пошли по пути, с разной степенью успеха пройденному развитыми странами ОЭСР. Этот путь был связан с преодолением недостатков классической веберовской бюрократии, системы, основанной на законах, инструкциях, формальных правилах. Недовольство общества существующей системой, рост международной конкуренции в эпоху глобализации и фискальный кризис стали причинами, повлекшими широкомасштабные реформы в сфере государственного управления, получившими название «Новый государственный менеджмент» НГМ (New Public Management), экономико-теоретический смысл которых заключался в трансформации институциональной структуры производства государственных услуг от бюрократического типа к менеджеристскому.

Институциональные изменения, произошедшие в государственном управлении в XX веке, затронули институциональную структуру производства государственных услуг (далее ИСП госуслуг), понимаемой как совокупность взаимосвязанных институтов, определяющих особенности взаимодействия субъектов в сфере производства государственных услуг (производители, потребители, финансирующие, контролирующие и регулирующие процесс производства субъекты) и детерминирующих экономическую и социальную эффективность с позиции общества. В результате реформирования в данной сфере произошел отказ от основных положений классического веберовского типа производства государственных услуг (Public Administration) к менеджеристскому типу (Public Management), и в последующем – к модели социальной координации (Public Governance).

В начале 1990-х годов в зарубежной литературе появились первые работы, посвященные обоснованию теоретического фундамента, совокупность подходов и концепций в данной сфере как экономическую теорию бюрократии в широком смысле (рис 1.)



Рис. 1. Составляющие экономической теории бюрократии

В экономической теории до 1950-х годов типичной для рассмотрения бюрократии была позиция Л. Мизеса, близкая по духу к веберовскому пониманию данного феномена. Подчеркивание значимости выполнения бюрократией поставленной перед ней принципалами-политиками задач в условиях экзогенного бюджета не оставляла место для внедрения экономических принципов эффективности, характерных для частного сектора. Методологически схожая позиция была и у неоклассической теории (П. Самуэльсон, Р. Масгрейв), рассматривающих бюрократа как совершенного агента, исполнителя воли законодателей и общества, не имеющего собственного экономического интереса.

В работах С. Паркинсона, а также представителей теории общественного выбора представлено несколько иное понимание бюрократии. Рассматривая ее на микро-, макро- и мезоуровне, представители ранней экономической теории бюрократии (Э. Даунс, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, У. Нисканен) исходят из методологического индивидуализма. Ими показывается, что самовозрастание бюрократии вызвано ее экономическим интересом, что приводило к присвоению бюрократией ренты, «захвату бюрократией» общества, что является нарушением социального контракта исходя из вышеобозначенной неоклассической трактовки бюрократии. Это стало возможно вследствие асимметрии информации при взаимодействии традиционных субъектов политических рынков (избирателей, политиков и чиновников), отсутствия прозрачности и подотчетности чиновников. Выход из данной ситуации

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

представители теории общественного выбора видели в законодательном ограничении роста государственных расходов, развитии политической конкуренции и институтах гражданского общества, контролирующей бюрократию снизу, и в росте прозрачности и подотчетности организаций общественного сектора за счет, в том числе, внедрения квази-рыночных механизмов.

В свою очередь, благодаря развитию новой институциональной экономической теории стало возможным более всестороннее понимание с позиций экономического подхода явлений и процессов в рамках общественного сектора. Использование достижений теории прав собственности, теории агентства и теории трансакционных издержек создало фундамент для позитивного анализа и выработки нормативных рекомендаций в области реформирования бюрократии. Применительно к организациям общественного сектора со стороны экономической теории прав собственности аргументировалась значимость приватизации и расщепления правомочий между субъектами для повышения эффективности использования ресурсов при решении общественных задач. Существенный вклад был внесен в обоснование мероприятий в области реформирования бюрократии со стороны теории трансакционных издержек, в частности в вопросе поиска оптимальной формы контрактации и дискретных институциональных альтернатив. В рамках ТТИ особое внимание было уделено вариациям трансакционных издержек, вытекающим из различных дискретных институциональных альтернатив производства в общественном секторе. На наш взгляд, при реализации реформ необходимо учитывать объем и структуру трансакционных издержек рутинизации внутриорганизационных взаимодействий при внедрении инструментов реформирования в общественном секторе.

Также значимо для реформирования государственного управления и использование таких составляющих предметного поля НИЭТ, как Новая экономическая история, в частности, концепции зависимости от предшествующей траектории развития (*Path dependency*) и Новой политической экономии. В сочетании с различными теориями государства (компактного, партиципативного, координирующего и др.), данные подходы составляют сущность политико-экономического направления в экономической теории бюрократии. В частности, они позволяют объяснить конфигурацию реформ с точки зрения влияния групп интересов, соотношения политических сил, степени развитости демократических институтов. Благодаря развитию политической конкуренции в сфере производства государственных услуг создается важный альтернативный традиционному бюрократическому, рычаг давления на исполнительную власть в вопросе повышения качества государственных услуг и улучшения положения потребителей. Схожую функцию в выравнивании в пользу потребителей переговорной силы сторон играют институты коллективного действия – ассоциации потребителей и иные структуры гражданского общества.

Также для успеха реформ важен учет политических и институциональных ограничений, в частности, переговорной силы субъектов производства

госуслуг. В ситуации кибернетического варианта реформ бюрократии реализуемой будет та реформа, которая, как минимум, не ухудшает положение бюрократии. Другой вариант реформирования связан с развитием элементов «мягкой инфраструктуры», т.е. институтов гражданского общества, влияющих на развитие ситуации с точки зрения усиления позиции потребителей. Реализуемость данного варианта связана с состоянием как базовых неформальных институтов (ментальности и др.), так и готовности к диалогу и действию акторов, т.е. от политических факторов.

Список использованной литературы

1. Капогузов Е.А. Институциональная структура производства государственных услуг: от веберовской бюрократии – к современным реформам государственного управления. Монография. – Омск, из-во ОмГУ, 2012 – 400 с.
2. Публичные услуги и функции государственного управления» / Под. ред. А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002.
3. Тамбовцев В.Л. Капогузов Е.А. Реформы государственного управления: вопросы теории и практическая реализация. М.: ТЕИС, 2010.
4. Gruening G. Origin and theoretical basis of New Public Management. In: International Public Management Journal № 4, 2001, P. 1-25.
5. König K. Zur Kritik eines Neuen Öffentlichen Managements. 3. Aufl. Speyerer Forschungsberichte 155. – Speyer, 1998.
6. Pollitt C., Bouckaert G. Public Management Reform. A Comparative analysis, 2-th Edition. – Oxford 2004.

Є.І. Ходаківський, д-р. екон. наук, проф.,
В.В. Камінська, асп.,
Житомирський національний
агроекологічний університет

СИНЕРГЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЧОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Як показав аналіз стану розвитку молокопереробної галузі, рентабельне виробництво та переробка молока не можуть функціонувати окремо одне від одного, тобто повинні мати синергетичні поєднання, бути як єдина ціла саморганізаційна система. На нашу думку, одним із шляхів досягнення даного ефекту є використання можливостей виробничої інтеграції.

В умовах розвитку інтеграційних процесів в АПК проблеми функціонування ефективного виробництва та переробки молока з точки зору інтеграції привертають увагу вчених і практичних фахівців, зокрема: В. Бойко, С. Соколенко, С. Кравченко. Разом з тим, недостатньо вивченими залишаються питання покращення ефективності інтеграційних відносин. Тому вищенаведене й обумовило актуальність наших досліджень.

Метою статті є на основі синергетичної парадигми здійснити дослідження та коригування економічних процесів на виробництві і переробці молока по всій ієрархії, використовуючи теорію гештальтів (оптимістичного управління).

В синергетичному підході до пізнання процесів утворення та розвитку складних дисипативних систем формування об'єднань, зокрема інтеграційних, упорядкованої взаємодії елементів системи та підсистеми і як наслідок такої взаємодії появи нових з новими властивостями кількісно та якісно переважаючи вихідний стан і є функціонуючою структурою системи [1].

Говорячи про інтеграцію як про процес самоорганізації і виникнення нової стійкої системи, а також появи нових властивостей-вигод до цього не притаманних жодному учаснику об'єднання, варто звернути увагу на таке поняття як „синергетика”. Адже предметом її вивчення виступають дисипативні системи, які характеризуються обміном енергією та речовиною із навколишнім середовищем. В нашому випадку такими об'єктами є:

- система транснаціонального рівня (Міжнародна Молочна Федерація);
- система національного рівня (Міністерство агрополітики та продовольства України, Союз молочних підприємств України (435 підприємств «Укрконсервмолоко», Національна асоціація молочників України «Укрмолпром»);
- система регіонального порядку (Головні управління агропромислового розвитку облдержадміністрації, управління харчової і переробної промисловості, ринків сільськогосподарської продукції і розвитку сільської місцевості, асоціації «Укрмолпром», регіональні об'єднання, холдинги);
- система локального рівня (молзаводи, локальні кластери, об'єднання по виробництву і переробці молока, молочарські кооперативи);

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

- система мікрорівневого рівня (сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, особисті селянські господарства, обслуговуючі кооперативи, приймальні пункти, товариства і сільські асоціації).

Під енергією слід розуміти потоки інформації, досвіду та ін, які проходять за допомогою детермінантів впливу – міжнародних проектів, положень стандартів [2].

В теперішній час активізується нові інтеграційні форми, що визнані як кластерні формування. На нашу думку, агропромислова інтеграція виробництва, переробки і збуту молока може бути організована в рамках сировинної зони молочного заводу, територіально об'єднавши сільськогосподарських підприємств-виробників із підприємствами переробки та збуту, залучивши при цьому фінансово-кредитні установи. Необхідність інтеграції у молокопереробному комплексі у теперішній час визначають вимоги ринку і зокрема зі вступом в СОТ. Виробничі потужності молочної промисловості не відповідають обсягам заготівель сировини, якість молока є недостатньо високою. Ще до недавнього часу зв'язок між виробництвом молока та його промисловою переробкою обмежувався поставкою певної кількості сировини та поверненням технологічних відходів.

В умовах виробничої інтеграції виробничо-економічні зв'язки стають більш різнобічними та впливають на конкурентоспроможність галузі.

Тут ми показали статичну форму системи функціонування інтегрованих структур на виробництві та переробці молока, зокрема її ієрархічну вертикаль. З наших досліджень відомо, що синергетична система може бути в статичному стані (миттєво), але здебільшого в динамічному (рис. 1).



Рис. 1. Система управління інтеграційними процесами (синергетичний контекст)

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Координація динамічного стану функціонування системи на всіх ієрархічних рівнях відбувається згідно провідних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль [3].

В умовах невизначеності ринкової системи, враховуючи її циклічність і фазові переходи важливо побудувати бажаний стан системи в кінцевому етапі її функціонування, тобто апріорно визначити її гештальти або образ бачення цієї системи в оптимістичній уяві. Якщо в цілому розглядати молочний підкомплекс в загальному АПК, то головним гештальтом повинен стати ефективно функціонуючий національний ринок молочної продукції з розвиненою структурою та інфраструктурою забезпечуючою первинного товаровиробника високим рівнем доходів та належним соціальним станом селянина, який виробляє молочну продукцію. При цьому всі ланки головного гештальту працюють взаємоузгодженню. На основі наукового аналізу (інтуїції) можуть бути передбачені певні відхилення, але власний чи запозичений досвід може моделювати ті ж оптимістичні рішення.

Древо гештальтів формується в ієрархічній послідовності: найвищий рівень – гештальт ефективного функціонування Союзу молочних підприємств України в складі Міжнародної Молочної Федерації. Гештальт національного рівня – картина ефективного функціонування Національної асоціації молочників України «Укрмолпром» та регіональних і місцевих, і локальних асоціацій, і, врешті, на первинному рівні гештальти підприємств молочної галузі за показниками високорентабельного виробництва.

Отже, сучасні методичні підходи до формування інтеграційних структур у вигляді виробничої інтеграції потребують застосування синергетичних засад, що забезпечує гомеостатичність та стабільне функціонування інтеграційних систем, зокрема на виробництві і переробці молока [3].

Список використаної літератури

1. Камінська В.В. Синергетичні засади оптимістичного (на основі гештальтів), рефлексивного та контролінгового управління в підприємствах молокопереробного під комплексу / Камінська В.В., Ходаківський Є.І. // Сучасні тенденції економічної теорії і практики: світовий досвід та вітчизняні реалії: Зб. наук.-метод. праць. – Херсон: видавництво ХТУ, - 2011. – 410 с. (С. 267-269).
2. Синергетична ідентифікація інтеграції: Монографія / В.В. Камінська (за заг. ред. Ходаківського Є.І.). – Житомир. - 2012. – 202 с.
3. Ходаківський Є.І. Синергетичні підходи до формування інтеграційних структур / Є.І. Ходаківський, В.В. Камінська, О.В. Мосієнко // Економіка АПК. - 2011. - №1. – С. 121-126.

Л.О. Кібальник, канд. екон. наук, доц., докторант,
Інститут міжнародних відносин
КНУ імені Тараса Шевченка

СУЧАСНА ПАРАДИГМА ГЕОЕКОНОМІКИ

Сучасні кризи глобального характеру засвідчують неспроможність існуючих в економічній теорії та практиці підходів і методів їх передбачення та управління. На думку багатьох вчених, особливо актуальним сьогодні є формування нової парадигми розвитку світового господарства. Науковцями пропонується розробка так званої політичної економії глобалізму, міжнародної політичної економії, як альтернативи існуючим неоліберальним та посткласичним підходам [1; 2]. Геоелекономіка, як певний зріз сучасного світоустрою, теж потребує нових методів аналізу.

Проблемам вивчення різних аспектів геоелекономіки присвячено праці таких вчених, як-от: В. Будкін, В. Дергачев, К. Жан, М. Згуровський, Е. Кочетов, Е. Лутвак, О. Неклесса, Ю. Пахомов, П. Савона, А. Філіпенко, Ю. Яковець та ін. [3-12]. Стосовно визначення суті поняття «геоелекономіка» в сучасній науковій літературі не існує єдиної точки зору. Зазвичай пояснення змісту цієї категорії складні і багатопланові. Так, серед найбільш відомих та систематизованих виокремимо такі. На думку К. Жана та П. Савони, геоелекономіка – це певна політика і стратегія підвищення конкурентоспроможності держави [4]. Е. Кочетов, розкриваючи суть терміна «геоелекономіка», акцентує увагу на тому, що це:

- певна сукупність поглядів, яка відображає глобальний світ через систему економічних атрибутів;
- винесена за національні межі система економічних атрибутів і економічних відносин;
- симбіоз національних економік, державних інститутів, національних і наднаціональних структур;
- техніка національного оперування в геоелекономічному просторі з метою своєчасного перегруповання сил для виходу на найбільш сприятливі умови формування та перерозподілу світового доходу;
- політологічна система поглядів, відповідно до якої політика держави визначається економічними факторами, оперуванням на геоелекономічному атласі світу, включенням національних економік і їх господарюючих суб'єктів у світові інтернаціоналізовані відтворювальні ядра з метою участі у формуванні і розподілі світового доходу на основі високих геоелекономічних технологій [6, с. 2-3].

Водночас В. Дергачов визначає геоелекономіку, перш за все, як науку про державну стратегію розвитку, досягнення світової або регіональної могутності переважно економічним шляхом, котра вивчає процеси і принципи розвитку

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

держав, регіонів і світу в цілому з урахуванням впливу політичних, географічних, економічних, військових, екологічних та інших факторів; а також, як сучасну геополітику, яка визначає світогосподарську інтеграцію держав і створення конкурентоспроможних регіональних умов господарювання під впливом факторів глобалізації та регіоналізації; економічну політику перерозподілу ресурсів і світового доходу; науку про геоекономічні війни і т. д. [3].

Як бачимо, на відміну від В. Дергачова, Е. Кочетов розмежовує такі поняття як геоекономіка, геополітика і геостратегія. Якщо геополітика розглядає сусідні країни іноді як потенційних ворогів і намагається вирішувати проблеми національної безпеки, то геоекономіка – як можливих партнерів і працює над усуненням проблем та шукає нові шляхи розвитку.

К. Жана геоекономіка є органічним розділом геополітики з особливою методологією (специфічною геополітичною логікою) – логікою ресурсних і, зокрема, фінансових потоків. Вона ґрунтується на тісному взаємозв'язку геополітики та геостратегії, що на нашу думку, є більш логічним, ніж повне відмежування геостратегії від геополітики.

На думку В. Цимбурського, у Е. Кочетова геоекономіка – це найвища форма кон'юнктуроведення, яка зміщує акценти з торгівлі на відтворювальні цикли (інтернаціоналізовані відтворювальні ядра) та модель ведення економічної політики [13]. Ґрунтується такий підхід на розмежуванні Е. Кочетовим трьох різних світових просторів — геополітичного, геоекономічного і геостратегічного, кожен з яких був домінуючим у певну епоху. Зауважимо, що поняття «геоекономіка» виникло у 70-ті роки ХХ ст., тобто набагато пізніше, ніж геополітика і геостратегія. Оскільки геоекономіка відокремилась від геополітики, тому й існує певна плутанина в цих трактуваннях.

М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко, В.Г. Андрійчук, І.К. Бистряков та В.С. Будкін визначають геоекономіку як симбіоз національних економік та державних інститутів з метою участі у формуванні та розподілі світового доходу на основі високих геоекономічних технологій, складову стратегії розвитку [5]. До геоекономіки вони включають світову господарську систему з новим внутрішнім «регламентом» – геоекономічним; зовнішньо-економічну модель; генезис системи зв'язків національної економіки із зовнішньою сферою; технологію дії на світогосподарській арені.

Ґрунтуючись на всіх попередніх визначеннях зауважимо, що ця наука вивчає взаємодію економічних процесів та просторових факторів в межах світового господарства, розкриває їх вплив на сферу виробництва та обігу, обґрунтовує (досліджує) можливості використання просторових аспектів у економічній діяльності. Тому між поняттями геоекономіка, геополітика і геостратегія існує тісний взаємозв'язок. За словами К. Жана, П. Савони та Е. Лутвака, геоекономіка – це наука, що вивчає ті аспекти міжнародної конкуренції, де головними дійовими особами є не корпорації, трести або банки, а держави [4; 7], решта ж дослідників акцентують увагу на розширенні кола суб'єктів сучасної геоекономіки, додаючи до них ТНК, міжнародні організації, окремих особистостей тощо [6; 9; 10].

Ці визначення є досить різноплановими та охоплюють як широке, так і вузьке значення геоeкономіки; як конкретні економічні та політичні форми і методи, так і стратегічні підходи, що ускладнює розуміння її суті та визначення предмета дослідження.

На нашу думку, геоeкономіка – це наука, що вивчає сукупність економічних зв'язків, які виникають між суб'єктами світового господарства відносно розподілу та перерозподілу ресурсів і світового доходу. Водночас геоeкономіка і є тією сферою, де виникають ці відносини. Перше визначення дає більш широке уявлення про цю категорію, а друге – вузьче. Такий підхід акцентує увагу на головній проблемі економіки – обмеженості ресурсів і зростаючих потребах. Сьогодні вирішення цього питання виноситься на світовий рівень (геоекономічний). Нерівномірність розподілу ресурсів у світовому господарстві змушує національні економіки знаходити нові форми і способи задоволення зростаючих потреб як всередині держави, так і за її межами, а саме перерозподіляти світові ресурси та дохід на свою користь.

Вважаємо за доцільне не конкретизувати у визначенні геоeкономіки всіх напрямів взаємовідносин, а саме: виробничих, обміну, фінансово-грошових, економічної політики і т. д. Для цього існує предмет дослідження, тобто коло питань, якими займається ця наука, а також чітке уявлення про структуру геоeкономіки, як сфери господарювання. Хоча на думку К. Жана та П. Савони, предмет геоeкономіки дотепер є невизначеним. Натомість М. Згуровський, Ю. Пахомов, А. Філіпенко, В. Андрійчук, І. Бистряков та В. Будкін пропонують розуміти під ним нову економічну популяцію – наднаціональну, що охоплює трансграничні системи в усіх сферах [5].

Як бачимо, відносно нова наука геоeкономіка поєднує в собі вирішення проблем, що мають коріння у різних наукових сферах: світовій економіці, економічній географії, історії, політології, теорії систем управління, конфліктології та ін. Це було помічено ще Ф. Рьорігом та Ф. Лістом («автаркія великих просторів»), Ф. Броделем («світ-економіки») та І. Валерстайном («світ-системний підхід») [14-16]. Через це, доцільно визначити перелік напрямів, висвітленням яких і займається геоeкономіка:

- специфіка сучасного світового поділу праці та визначення в ньому місця окремих держав та інших суб'єктів;
- нова структурованість світового простору та зміни економічних і політичних центрів впливу на геоeкономічний розвиток;
- зміщення акцентів в бік економічної влади на протипагу військово-політичній та виникнення нових геоeкономічних конфліктів;
- розробка нової політики та економічної стратегії підвищення конкурентоспроможності держав в умовах глобалізації;
- формування нових форм взаємодії на міжнародному рівні (партнерство, співробітництво)
- вплив географічних та кліматичних факторів на форми та особливості господарської діяльності.

Саме це і можна вважати предметом дослідження геоeкономіки.

Що стосується суб'єктів геоекономічних зв'язків, то до них доцільно відносити не лише національні економіки, а й транснаціональні корпорації, міжнародні економічні організації, інтеграційні угруповання, окремих осіб тощо. Адже саме вони, тим чи іншим чином, беруть участь у привласненні частки світового доходу та розподілі ресурсів.

Отже, сучасні парадигмальні підходи дають можливість визначити геоекономіку як сукупність економічних зв'язків, що формуються між суб'єктами світового господарства з приводу розподілу та перерозподілу ресурсів і світового доходу. Це може слугувати основою аналізу як самих процесів, що відбуваються у геоекономічному середовищі, так і наслідків впливу його розвитку на світове господарство та його членів. Перед сьогоденішньою науковою думкою постає важливе питання формування нової парадигми вивчення та передбачення подальшого геоекономічного розвитку. Якими шляхами в майбутньому буде розвиватися світова економіка залежить від стратегії, яку обиратиме кожна країна та від спільних дій суб'єктів світового господарства. Вони ж, у свою чергу, повинні ґрунтуватися на теоретичних та прикладних дослідженнях, науково обґрунтованих методах внутрішньої та зовнішньої економічної політики.

Список використаної літератури

1. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. Випуск 2 (67). – 2011. – С. 3-26. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpdme/2011_2/bilorus.pdf
2. Філіпенко А. Особливості дослідження глобальних трансформацій // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2012. – №1. – С. 273-276.
3. Дергачев В.А. Геоэкономический словарь-справочник. — Одесса: Ипрэи нану, 2004. — 177 с.
4. Жан К., Савона П. и др. Геоэкономика. Господство экономического пространства. – М., 1997. – 207 с.
5. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна: монографія / [М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко, В.Г., Андрійчук, І.К. Бистряков, В.С. Будкін та ін.]. – К.: Видавничий Центр «Академія», 2010. – 323 с.
6. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. – М. : Норма, 2006. – 528 с.
7. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict: Grammar of Commerce // The National Interest. –1990. – No. 20.
8. Неклесса А. Рах есономісана: гзеоекономическая система мироустройства // Экономическая наука современной России. – №1 (5), 1999. – С.71-83.
9. Філіпенко А.С. Методологія геоекономічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2007/5-6/200705.html>

10. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: Навч. посібник. – К. : Знання України, 2006. – 316 с.
11. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века [Текст] / Ю.В. Яковец; Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М. : ЗАО «Экономика», 2004. – 444 с.
12. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
13. Цымбурский В. Русские и геоэкономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intelros.org/books/opera_selecta/opera_selecta_14.htm
14. Edward Mead Earle, Adam Smith, Alexander Hamilton e Friedrich List. The Economic Foundations of Military Power, cit., p. 225—226.
15. Бродель Ф. 1986, 1988, 1992. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV- XVIII вв. Т. 3. Время мира. – М., 1992.
16. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ., под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2003. – 368 с.

С.В. Ксензов, канд. ист. наук, доц.,
Белорусский государственный
экономический университет
(Республика Беларусь)

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ДЕЗИНТЕГРАЦИИ ВОСТОЧНОЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН

Образование Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана и нежелание Украины вступать в эту интеграционную группу вызывают необходимость поиска причин дезинтеграционных процессов в Восточной Европе. Почему так упорно, вопреки экономическим интересам власти Украины не хотят интегрироваться с другими странами региона? Почему многие заявления и решения Москвы по вопросам восточноевропейской интеграции воспринимаются в других странах со скептицизмом? В чем глубинные исторические причины дезинтеграции восточноевропейских стран? Ответ на эти вопросы может помочь найти точки соприкосновения и помочь усилить интеграционные процессы в Восточной Европе.

Если по вопросам интеграции написаны тысячи статей и книг, то дезинтеграция интересует ученых мало. Более того, по историческим причинам дезинтеграции нет серьезных исследований. Тема экономической дезинтеграции получила ограниченное освещение в научной литературе. Политическая экономия распада государств преимущественно представляет собой оборотную сторону политической экономии интеграции. Интеграция и дезинтеграция рассматриваются как принципиально однородные явления; внимание к одному из этих двух процессов определяется лишь фокусом конкретной работы [1]. Многие исследования уделяют основное внимание стратегическому выбору политиков и избирателей в процессе принятия решений об отделении [2]. Дезинтеграция восточноевропейских стран с позиций моделирования экономических процессов рассматривается Либманом [3]. Нас интересует более широкая проблематика дезинтеграции, не ограничивающаяся экономическими явлениями. Исторический подход позволяет увидеть корни дезинтеграционных тенденций в Восточной Европе.

Политический сепаратизм родился в Восточной Европе с появлением института государства. Первое проявление его – основание в Полоцке самостоятельной великокняжеской династии Рогволодовичей в противовес Рюриковичам. В 1067 году в битве на Немиге киевские князья разбили сепаратистов и насильно объединили Русь. Но ненадолго. Уже через двести лет политический сепаратизм привел к завоеванию земель современной Украины и России монголами. Белорусские земли избежали этой участи, и здесь возникло новое государство – Великое княжество литовское, жомойтское и русское, которое сохранило политические, экономические и идеологические институты

древнерусского государства. Во многом поэтому украинские территории вошли в состав этого государственного образования безболезненно, феодальная интеграция удалась.

В это же время создавалось Московское государство. В. Вольчик отмечает, что формирование института власти-собственности в России часто связывают с длительным господством властных институтов Золотой Орды. «В начале XV-XVI в.в. сформировались две модели собственности на землю как доминантный для того время хозяйственный актив, которые нами различаются: новгородская и московская. Московская модель характеризуется вотчинным землевладением, которое послужило в дальнейшем основой формирования института власти-собственности. Новгородская модель, напротив, отличается либеральным характером, фактически абсолютным правом собственности и многосубъектностью землевладения» [4]. Новгородские политические и экономические институты во многом были сходны с институтами Великого княжества литовского. Победа Москвы над Новгородом означала, что образовался первый барьер на пути безболезненной интеграции восточнославянских народов.

Новые барьеры стали формироваться после вхождения Великого княжества литовского в состав Речи Посполитой. Интеграционные процессы в этом государстве проходили на основе польской культуры и унии между католической и православной церквями. Дезинтеграция, следовательно, заключалась в борьбе с этими явлениями. Богдан Хмельницкий возглавил эту борьбу, что логически привело к объединению восточной Украины с Россией. В Западной Украине и Беларуси толерантно относились к интегрирующим институтам Речи Посполитой, что привело к утрате политической и экономической элиты. Украинские и белорусские феодалы в XVI – XVIII веках утратили в большинстве своем национальные корни, адаптировались к польской культуре. Народная культура, белорусский и украинский язык были сохранены в крестьянской среде.

В XVIII – XIX веках белорусы и украинцы в составе Российской империи пережили насильственную интеграцию. Губернский статус присоединенных в ходе разделов Речи Посполитой земель не предполагал никаких предпосылок для возрождения института государства. Влияние католической и униатской церкви было резко ослаблено. До середины XIX века шляхта в ходе восстаний стремилась возродить Речь Посполитую. Крестьяне эту идею не поддерживали, участвуя в восстаниях с целью избавления от крепостного права. Важную роль сыграла школьная реформа и языковая политика российского правительства во второй половине XIX – начале XX века. Были созданы благоприятные условия для развития народного образования, народного театра, для творчества писателей и деятельности издателей белорусской и украинской литературы. Шляхта, переходя с польского языка на белорусский и украинский, перестала ассоциировать возрождение государственности с восстановлением Речи Посполитой. Появляются движения и партии, которые выдвигают идеи о белорусском и украинском национальном государстве. В 1918 – 1920 гг. эти

идеи были реализованы. Политическая дезинтеграция была кратковременным явлением. С образованием в 1922 году СССР интеграционные процессы набрали мощь и на 70 лет объединили восточноевропейские народы в единое целое. С распадом СССР начинается новая эпоха дезинтеграции, как политической, так и экономической. Причем инициатива исходила от Украины и России.

Следовательно, политическая дезинтеграция являлась обычным явлением на просторах Восточной Европы с момента появления института государства. Периоды добровольной политической интеграции были непродолжительными, и дезинтеграция наступала в результате политической и экономической слабости интеграционного центра (Киева, Вильно, Москвы).

Дезинтеграция имеет исторические корни в менталитете народов, который формирует повседневная жизнь, обусловленная географическими, культурными и социальными факторами. Ментальность жителей Беларуси, России и Украины исследовалась нами на основе методики Геерта Хофстеде. Индексы менталитета Хофстеде являются удобными как для анализа менталитета в целом, так и для изучения особенностей экономической ментальности. Среди исследователей восточноевропейских стран использующих кросс-культурный метод отметим Ю.В. Латова и Н.В. Латову [5], Д. Майтри и Т. Брэдли [6], Л.Н. Пилипенко и Н.И. Литвиненко [8], Р. Кюстин [7]. Эти ученые сосредоточили свое внимание на кросс-культурном анализе показателей PDI (Power Distance) и IDV (Individualism). Информационной базой нашего исследования являются данные по России Н.В. Латовой [5]; по Украине – Л.Н. Пилипенко и Н.И. Литвиненко [8]. Индексы менталитета 206 жителей Беларуси получены в ходе собственного опроса проведенного в 2011 году с помощью анкеты Хофстеде VSM 08 [9]. При отборе респондентов мы руководствовались инструкцией Геерта Хофстеде, Герта Яна Хофстеде, Михаила Минкова и Хенка Винкена «Values Survey Module 2008» [10] и согласно этим рекомендациям особое внимание уделили разнообразию показателей возраста, образования и места работы. Были опрошены жители всех шести областей Беларуси.

PDI Беларуси составил 46, что соответствует показателям России в подсчетах Н.В. Латовой по Ярославлю и Нижнему Новгороду. Индекс IDV Беларуси составил 37 и более близок к украинским показателям (32 по Пилипенко и Литвиненко). Таким образом, соотношение PDI/IDV:

$$\text{PDI/IDV Беларусь} = 46/37$$

$$\text{PDI/IDV Россия} = 46/50$$

$$\text{PDI/IDV Украина} = 23/32$$

Повышенный индивидуализм российского менталитета и пониженная дистанция от власти украинского менталитета показывают, что для России характерен более высокий «дух» предпринимательства среди восточнославянских стран, а для Украины свойственна большая политическая активность граждан. Но если до нижнего показателя PDI Австрии 11 Украина не дотягивает всего 12 пунктов, то России до самого высокого показателя индивидуализма США 91 – 41 пункт. Исторические причины предприимчивости россиян лежат в том, что им пришлось осваивать просторы

Сибири и тихоокеанского побережья. В то время как, украинцы так и не смогли заселить причерноморскую степь. Предприимчивые россияне освоили эту территорию в XIX веке.

Показатель MAS (Masculinity) дает возможность оценить склонность людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальных успехах в ущерб интересам других людей. MAS Беларуси составил «10», MAS России – «41», MAS Украины – «8». Такие низкие показатели маскулинности как в Украине и Беларуси имеют только страны Северной Европы: Норвегия – «8», Швеция – «5». Объяснить подобный феномен можно тем, что Украина и Беларусь являются государствами победившего феминизма. Феминистская революция, начавшаяся в 1917 году в Российской империи, наибольшие результаты принесла в Украину и Беларусь. Равные права женщин и мужчин были реализованы не только на бумаге, но и в реальности. Это привело к тому, что в настоящее время Украина и Беларусь являются представителями «женской» цивилизации простирающейся от Баренцева моря до Черного. Почему в России феминизм не дал подобных результатов? Во-первых, MAS России «41» – это достаточно низкий показатель по сравнению с MAS Японии – «95». Во-вторых, данный российский индекс демонстрирует тот факт, что, несмотря на феминистскую революцию в СССР, менталитет жителей России сохранил «мужские» черты в силу природных факторов и многонационального состава страны, в котором присутствуют восточные черты культуры.

Индекс ЛТО является показателем того, насколько общество ориентируется на долгосрочную перспективу в противоположность кратковременной ориентации на прошлое и настоящее, с уважением традиций и исполнением социальных обязательств.

ЛТО Беларусь = 0

ЛТО Россия = 49

ЛТО Украина = 4.

Данная картина напоминает показатели маскулинности. Но чем объяснить то, что российский менталитет ориентирован на долгосрочную перспективу и находится между китайским (ЛТО Китая «87») и американским (ЛТО США «26»). В то время как показатели ЛТО Беларуси и Украины равны соответственно «0» и «4», что сближает их ментальность с показателями ментальности жителей Венесуэлы («16») и Пуэрто-Рико («0»).

Краткосрочная ориентация менталитета жителей Беларуси и Украины была заложена в ходе исторического развития этих стран в X – XX вв. Многочисленные войны не позволяли жителям этих стран строить долгосрочные планы. А следование традициям в период иностранной оккупации позволило сохранить национальную культуру. Стремление к исполнению социальных обязательств в менталитете белорусов и украинцев объясняется тесными кровнородственными связями.

Выводы. Нежелание Украины активно участвовать в евроазиатской интеграции, во многом обусловлено историческим опытом. Политическая дезинтеграция являлась обычным явлением на просторах Восточной Европы с

момента появи інститута держави. Періоди добровільної політичної інтеграції були непродовжливими, і дезинтеграція наступала в результаті політичної і економічної слабкості інтеграційного центру (Києва, Вільно, Москви). Причому глибинні причини дезинтеграції східноєвропейських країн обумовлені не тільки цим, але й відмінностями в ментальності слов'янських народів. Кросс-культурне дослідження виявило значущу спільність білоруської і української ментальності. У поглядах і поведінці росіян проявляється схильність до напористості і жорсткості, зосередженості на матеріальних успіхах в шкоду інтересам інших людей. Значуща частина російського суспільства орієнтована на довготривалу перспективу в протилежність білорусько-українській короткотривалій орієнтації на минуле і теперішнє, з повагою до традицій і виконанням соціальних обов'язків.

Список використаної літератури

1. Bolton P., Roland G. The Break-up of Nations: A Political Economy Analysis. // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. No. 4; Ruta M. Economic Theories of Political (Dis)integration. // Journal of Economic Surveys. 2005. Vol. 19. No. 1.
2. Eerola E., Maattanen N., Poutvaara P. Citizen Should Vote on Secession // Topics in Economic Analysis and Policy. 2004. Vol. 4. No. 1; Bednar J. Valuing Exit Option. // Publius: Journal of Federalism. 2007. Vol. 37. No. 2
3. Либман А.М. Економічна інтеграція на постсоветському просторі: інституціональний аспект // Проблеми економіки. – 2005. – №3; Децентралізація, інтеграція і регіоналізація: взаємозв'язок і взаємодія // Просторова економіка. – 2008. – №4.
4. Вольчик В.В. Еволюція російського інститута влади-власності // Політологічна концептологія. – 2009. – №1. – С. 164-165.
5. Латов Ю.В., Латова Н.В. Російська економічна ментальність на світовому фоні // Суспільні науки і сучасність. – 2001. – №4; Латова Н.В. В якій матриці ми живемо? // Економічний вісник Ростовського державного університету. – 2003. – Т.1. – №3. – С. 89-94; Латов Ю.В., Латова Н.В. Етнометричний підхід до порівняльного аналізу господарсько-культурних цінностей // Проблеми економіки. – 2008. – №5; Латов Ю.В., Латова Н.В. Східнослов'янські країни на ментальній карті світу за Г. Хофстедом. – Наукові праці Донецького національного економічного університету. Серія: Економічна. Випуск 38-1. Донецьк, ДонНТУ, 2010;
6. Mitry D.J., Bradley N. Managerial Leadership and cultural Differences of Eastern European Economies // Cross-Cultural Consumer and Business Studies. ACCBS, Ed. by Scott M. Smith. – 1999. – Режим доступу: <http://marketing.byu.edu/htmlpages/ccrs/proceedings99/mitrybradley.htm>
7. Kustin R. A Study of Hofstede's Culture Value Survey in a Post-Soviet Country // Journal of Transnational Management. – 2006. – Vol. 11. – №4.

8. Пилипенко А.Н., Литвиненко Н.И. Исследование экономической ментальности и исторический подход. – Научные труды Донецкого национального экономического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 40-2. Донецк, ДонНТУ, 2011. – С. 272-277.
9. Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, Henk Vinken Values Survey Module 2008. – Режим доступа: <http://www.geerthofstede.nl/research--vsm/vsm-08.aspx>
10. Geert Hofstede, Gert Jan Hofstede, Michael Minkov, Henk Vinken Dimension Data Matrix. – Режим доступа: <http://www.geerthofstede.nl/research--vsm/dimension-data-matrix.aspx>

А.В. Кузнецов, д-р. экон. наук,
Институт мировой экономики и
международных отношений НАН Украины

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПОД АНГЛО-АМЕРИКАНСКИМ КОНТРОЛЕМ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ И РОССИИ

С крахом СССР планетарный цивилизационный баланс сил был нарушен, что привело к доминированию (нео)либеральной англосаксонской (англо-американской) модели капитализма, отдельные составные элементы которой стали воспроизводиться также в рамках экономической и финансовой глобализации, набирающей обороты вследствие полномасштабной либерализации глобального экономического, финансового и информационного пространств.

Каковы же наиболее значимые составляющие данной модели. *Во-первых*, это доминирование финансового сектора, который перераспределяет в свою пользу до двух третей создаваемой в мировой экономике прибыли.

Во-вторых, это десоверенизация, когда в условиях финансовой глобализации суверенные государства попали в существенную зависимость от услуг виртуальных глобальных финансовых посредников, обусловив приоритетность удовлетворения требований финансового сектора над проведением государственной политики в сфере производства и занятости.

В-третьих, это формирование новой глобальной элиты, состоящей из ведущих политиков, финансистов, коммерсантов, известных ученых, топ-менеджеров и вплоть до рок-звезд. Связующим звеном этой элиты выступает, ставший по сути международным, английский язык и транснациональная лояльность [1, с. 178-179].

В-четвертых, это глубокая антипатия к социальным общностям и социально-пространственному перераспределению [2, с. 118].

В-пятых, это создание ощущения полной победы над пространством, климатом и временем при помощи *денег*. Пространства не существует – оно легко преодолевается на самолете или при помощи телефона или электронной почты; независимость от климата обеспечивает кондиционер; преодоление традиционного циклического (или сезонного) времени обеспечивается, например, возможностью есть клубнику зимой, а летом кататься на лыжах [3, с. 26–27].

В-шестых, это всеобщая коммерциализация глобального социума через устранение запретов и ограничений путем безжалостной эксплуатации человеческих страстей и пороков вплоть до примитивных животных инстинктов.

В-седьмых, это отсутствие каких-либо высоких целей развития общества; низведение авторитетов и умаление значимости исторического процесса (парадигма конца истории Ф. Фукуямы). *В-восьмых*, это поддержание хаоса и неразберихи в глобальном информационном пространстве.

Дезинтеграция Советского Союза, как ожидалось, не привела к установлению общих для всех правил игры на мировой геоэкономической арене, а лишь способствовала выдвижению США на роль единственной мировой сверхдержавы. В тандеме с Великобританией США перекраивают глобальное цивилизационное пространство под верховенство принципа тотальной экономической эффективности с сохранением модели «центр-периферия», основанной на неэквивалентном обмене. После разрушения системы государственного социализма страны англосаксонского ядра получили абсолютные преимущества в формировании правил международной хозяйственной деятельности и перераспределении в свою пользу добавленной стоимости, создаваемой другими участниками процессов глобализации. Сегодня США и Великобритания через собственные транснациональные юридические, аудиторские и финансовые компании фактически осуществляют контроль над сферой международных публичных, корпоративных и финансовых отношений [4].

Англо-американское доминирование на международных финансовых рынках является беспрецедентным. В 2011 г. вместе США и Великобритания контролировали 57% международной валютной торговли, 70% внебиржевой торговли деривативами, 70% рынка международных облигаций, 74% частного выпуска акций, 81% выпусков секьюритизированных финансовых продуктов, 83% активов хедж-фондов [5, с. 14]. Почти все пятьдесят крупнейших юридических фирм мира ведут свое происхождение из США и Великобритании. Точно такая же ситуация наблюдается в сфере предоставления аудиторских услуг. США-Британия имеют огромное информационное влияние на международные финансовые рынки через подконтрольные им средства массовой информации, включая “Financial Times”, “Wall Street Journal”, “The Economist”, информационные агентства „Bloomberg”, „Thomson Reuters”, а также рейтинговые агентства “Standard & Poor’s”, “Moody’s” и “Fitch”. По данным газеты “Financial Times”, в 2012 г. одиннадцать из тринадцати крупнейших мультимедийных концернов мира по размеру капитализации были англо-американскими.

Лондон является крупнейшим ликвидным спотовым рынком золота и мировым клиринговым центром торговли золотом и серебром. Здесь также рассчитывается важнейшая в мире ставка межбанковского кредитования – ЛИБОР, на которую ориентированы финансовые продукты общей стоимостью около 800 трлн. долл.

В свою очередь США имеют наибольшую долю капитала в таких влиятельных международных финансовых организациях, как МВФ, Всемирный банк, ЕБРР, Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития (одинаковая доля капитала с Японией). Доллар остается важнейшей валютой цены контракта и основной валютой расчетов в международной торговле. В долларе также деноминировано более половины мирового рынка долговых ценных бумаг, международных кредитов и депозитов, официальных валютных резервов. Пятнадцать из двадцати пяти крупнейших товарных бирж

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

мира расположены в США и Великобритании, на которых ежедневно устанавливаются цены на сырьевые продукты, включая нефть. Из США ведут свое происхождение также 28 из 50 крупнейших инновационных компаний мира, включенных в список “Forbes” в 2011 году.

В 2001 г. под эгидой Евросоюза и Швейцарского федерального технологического института в Цюрихе было проведено исследование “Сеть глобального корпоративного контроля”, авторы которого выявили, что в руках всего 147 крупнейших глобальных компаний сосредоточено 40% контроля над всеми мировыми активами транснациональных компаний; при этом из 40 компаний с наивысшим глобальным контролем 21 компания является американской, 8 британскими, а весь список возглавила английская компания “Barclays plc”, которая, согласно экспертных оценок, считается мощнейшей финансовой группой мира [6, с. 10].

Многочисленные региональные интеграционные объединения, действующие на всех континентах в форме полных или частичных зон свободной торговли, выявляют систематическую несостоятельность в противостоянии гегемонии англосаксов, о чем свидетельствуют финансовые кризисы, периодически охватывающие означенные региональные группировки. Причина кризисов всегда одна и та же – чрезмерное заимствование кредитных ресурсов у глобальных финансовых посредников, не являющихся субъектами наднационального регулирования. Даже такая высокая форма региональной интеграции, как Европейский экономический и валютный союз, не представляет исключения из данной практики, поскольку не в состоянии обеспечить стабильности внутрирегионального развития в условиях сложившегося глобального дисбаланса сил. ЕС не формирует политического союза наподобие американских штатов и поэтому, с одной стороны, находится в финансовой зависимости от своих членов, а с другой, – от глобальных финансовых посредников, обслуживающих долговые обязательства стран-участниц зоны евро (в которую Великобритания не входит). Кроме того, Евросоюз не имеет собственных сырьевых ресурсов, достаточных для независимого обеспечения своей хозяйственной деятельности.

Очевидно, что реальным противовесом сложившемуся глобальному цивилизационному дисбалансу сил может выступить лишь мощное многонациональное политическое объединение, являющееся полностью самодостаточным в территориальном, сырьевом, военно-промышленном, интеллектуальном, культурном, научно-техническом, технологическом и финансовом контексте. Как свидетельствует история XX века, России и Украине под силу создать подобный гецивилизационный противовес, но для этого им необходимо объединение своих ресурсов.

Решение вопроса обеспечения Украины необходимым «независимым» финансированием видится в налаживании соответствующей координации действий с Россией, которая является мощным источником финансовых ресурсов в виде прибылей от продажи нефти и газа, которые до сих пор реинвестировались преимущественно по каналам виртуальной, а не реальной экономики, и шли, прежде всего, на поддержку экономического развития стран,

которые являются эмитентами резервных валют, в первую очередь США (тоже самое касается и Украины).

Анализируя новое бюджетное правило России, согласно которому излишки нефтегазовых доходов направляются в Резервный фонд, экс-председатель Центрального банка России В. Геращенко отмечает: «мы за счет создания Резервного фонда, придуманного якобы для будущего населения, просто латаем за свой счет дыру в госбюджете США» [7]. Но и Украина имеет резервы в виде прибылей от нефтегазового экспорта, которые могли бы более эффективно использоваться для закрытия финансовых пробелов. Так, по данным бывшего министра экономики Украины Б. Данилишина, внутренняя добыча Украиной газа составляет 19–21 млрд. кубометров в год, из которых 40% экспортируется [8]. В товарной структуре экспорта Украины за январь-май 2012 г. минеральное топливо выступают в качестве третьей наибольшей статьи после черных металлов и зерновых в стоимостном выражении.

Следовательно, источники для создания финансовых институтов, независимых от глобальных финансовых посредников, существуют. Но для их эффективного использования нужны соответствующие институциональные механизмы.

Список использованной литературы

1. Бжезинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство / Збигнев Бжезинский; пер. с англ. – М.: Международ. отношения, 2006. – 288 с.
2. Пек Д. Постнеолиберализм и борьба за него / Джеми Пек, Ник Теодор, Нил Бреннер // Прогнозис. – 2010. – №1(20). – С. 108-130.
3. Кара-Мурза С.Г. Евроцентризм – эдипов комплекс интеллигенции / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Изд-во Эксмо, 2002. – 256 с.
4. Кузнецов О.В. Англосаксонська модель глобального капіталізму / О.В. Кузнецов. – К.: Освіта України. – 2010. – 494 с.
5. Key Facts about UK Financial and Professional Services / TheCityUk. – London, April 2012. – 16 p.
6. Рябкова Д. Влияние корпораций. Глобальные корпорации имеют куда больший контроль над миром, чем кажется на первый взгляд / Дария Рябкова, Елена Снежко // Инвестгазета. – 2011. – № 41. – 31.10-06.11.2011. – С. 8-11.
7. Самохин М. Россия платит дань США / Максим Самохин //Экспресс газета online. – 13 августа 2012. – [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg.ru/print/politics/33240/>
8. Романов А. Плачущая о высоких ценах на газ Украина продает 40% собственной добычи / Александр Романов // КМ.RU. – 15 августа 2012. – [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/economics/2012/08/15/stroitelstvo-i-ekspluatatsiya-gazoprovodov-i-nefteprovodov/plachushchaya-o-vyso>

Ю.М. Петрушенко, канд. екон. наук, доц.,
Сумський державний університет

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ РОЗВИТКУ ГРОМАД: ВИКЛИКИ ХХІ СТОЛІТТЯ

Сучасний англійський філософ Ф. Блонд, якого називають «архітектором нової Британії», у 2009 році висловив думку про те, що «ми живемо у суспільстві без громад».

Ф. Блонд таким чином описав ситуацію, що склалася в громадському житті суспільства на початку ХХІ століття: «Наше суспільство втратило суттєвий елемент. Я намагаюся пояснити, що якщо подивитися на громадське роз'єднання і рівні, на яких люди вже більше не об'єднуються в торгові спілки, їх школи, відносини з сусідами, зростання самотності, фрагментація сімей – все це не є імітацією» [1].

Виникає питання: чому необхідно зберегти громади? Можливо, їх відмирання є закономірним процесом суспільної еволюції?

Досвід розвинутих країн показує, що економічний розвиток напряду залежить від соціального капіталу суспільства. Роз'єднані суспільства не демонструють економічної успішності. Тому створення теорії розвитку громадського духу в суспільстві є нагальним питанням для науки. У тому числі, а можливо, і перш за все, економічної науки.

Питаннями розвитку громад, починаючи з традиції Ф. Тенніса [2], займались в основному соціологи. Проте економічні підходи, як це передусім показали роботи Нобелівської лауреатки Е. Остром, можуть запропонувати більш конкретні механізми вирішення проблем розвитку громад, ніж здебільшого абстрактні висновки соціологів. Великий дослідницький потенціал у цій царині, зважаючи на її різнобічність, на наш погляд, має і міждисциплінарний підхід.

Якщо звернутись до програмної роботи Е. Остром «Керування спільним» [3], то американській дослідниці вдалося на основі аналізу широкого спектру успішних прикладів управління колективним майном показати, що за певних умов громада може вирішувати проблему використання спільних ресурсів більш ефективно, ніж якщо б ці ресурси знаходились у приватній власності чи під контролем держави.

У цій новаторській книзі Е. Остром взялася за одну з найбільш складних та спірних проблем позитивної політичної економії, а саме – яким чином так організувати використання спільних ресурсів, щоб уникнути і надмірного споживання, й адміністративних витрат. У таких випадках, коли ресурси знаходяться у використанні багатьох осіб, економісти часто вважають їх придатними для експлуатації лише тоді, коли проблема надмірного споживання вирішується або шляхом приватизації, або застосуванням зовнішнього

примусу. Е. Остром, навпаки, рішуче стверджує, що існують інші рішення, що стабільні інститути самоврядування можна створити, якщо вирішити деякі проблеми забезпечення, довіри та контролю. Вона наводить ретельне дослідження унікально широкого спектру прикладів, одні з яких є стабільними інституціями, а інші – виявилися слабкими і зазнали невдачі. Ґрунтуючи свої висновки на порівнянні джерел успіхів і невдач у самоврядуванні, Е. Остром описує деякі основні риси успішних схем управління спільними ресурсами і закінчує книгу пропозицією іншим вченим розвивати далі її оригінальну теоретичну роботу.

Своєю науковою розвідкою Е. Остром продемонструвала ефективність економічної теорії у вирішенні питань функціонування громад, проте «проблема керування спільним» – це лише частина системної теорії розвитку громад, яку ще необхідно створювати.

Що стосується України, то проблема знищення громад не помічається за низкою, здавалося б, більш важливих питань забезпечення першочергових потреб людей. Спроби побудови громадянського суспільства залишаються на рівні декларацій, держава під мотивом забезпечення соціальних стандартів та побудови ефективного управління посилює централізацію та все більше пригнічує місцеве самоврядування й ініціативу.

Створюється враження, що в теоретичній платформі, на якій будуються рішення українського уряду, існують лише два рівня: індивід та держава. Рівень громади є пропущеним.

Такий підхід є неефективним, оскільки не дозволяє використовувати потенціал соціальної мобілізації жителів громад. Часто виникають ситуації, коли рішення уряду шкодять інтересам громад, оскільки останні просто не були враховані.

Крім того, у розвинутих країнах інтересами громади вимірюється ефективність індивідуальних рішень її членів. За відсутності цих механізмів в Україні на місцях ми маємо повний хаос в більшості економічних питань громадського життя.

Все це говорить про те, що питання розробки теорії економічного розвитку громад для України є більш актуальним і нагальним, ніж навіть для розвинутих країн, де вже зроблені перші кроки в цьому напрямку.

Список використаної літератури

1. Phillip Blond: The man who wrote Cameron's mood music / J. Harris [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guardian.co.uk/theguardian/2009/aug/08/phillip-blond-conservatives-david-cameron>.
2. Теннис Ф. Общность и общество / Ф. Теннис. – СПб.: «Владимир Даль», 2002. – 451 с.
3. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action / E. Ostrom. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Г.М. Лозова, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВІКІНОМІКА – НОВІ ЕКОНОМІЧНІ ВИКЛИКИ

Сьогодні світ опинився на порозі нової Інтернет-революції: спостерігається перехід від Web 1.0 до Web 2.0 та абсолютно нового рівня Web 3.0, який повністю заснований на інноваціях і співпраці економічних суб'єктів. Загальновідомо, що розпочинаючи з середини ХХ століття, кожні десять років виникає радикально нова технологія, яка фундаментально змінює бізнес-середовище. У кожному такому випадку, незалежно від динаміки попередньої конкуренції, ті економічні суб'єкти, що розуміють нові технології і можуть до них адаптуватися, виграють в конкурентній боротьбі, а ті, хто не розуміє або ігнорує, - програють. У 1970-ті роки радикальні зміни супроводжувалися виникненням мейнфреймів та запровадженням обчислень на них, особливим чином це позначилося на розвитку банківського та страхового сектору. Оскільки перші мейнфрейми були надзвичайно дорогими, використовувати їх в своїх цілях могли лише військові, або великий бізнес: великі банки та страхові організації. З появою у 1980-ті роках персональних комп'ютерів ситуація змінюється: доступ до нової технології отримує не тільки великий, але і середній та малий бізнес, окремі домогосподарства. У 1990-ті роки виникає Інтернет, телекомунікації та веб-технології стають широко доступними, що призводить до стрімкого зростання інтернет-аудиторії як споживачів контенту. У 2000-ні роки виникає онлайн-соціальний граф, формуються соціальні мережі.

Фактично ми стали свідками четвертої хвилі «соціального» використання комп'ютерів, що призвело до виникнення такого феномену як *Вікіноміка* [1, с. 8]. Термін вікіноміка походить від слова «вікі» (wiki) - інструмент, що дозволяє користувачам змінювати контент веб-сайтів за допомогою запропонованих інструментів. Це проста і радикальна модель колективного гіпертексту, коли можливість створення і редагування будь-якого запису надана кожному з членів мережевого співтовариства» [2]. Вікіноміка підтримується майже мільярдом користувачів онлайн-мереж, відкриває абсолютно нові можливості у підприємстві. Масове співробітництво є не тільки найважливішою рушійною силою успіху на сучасних ринках, але змінює способи проведення наукових робіт, створення об'єктів культури, інформації та освіти, навіть управління державою та глобальною спільнотою. Мережеві моделі співпраці та інновацій можуть сприяти новими можливостями щодо розкриття людського потенціалу.

Основний вектор розвитку економіки у масовому мережевому співробітництві, яке вже не обмежується лише такими прогресивними галузями, як розробка програмного забезпечення, музична індустрія, видавнича справа та фармацевтика, - практично вікіноміка зустрічається в будь-якій сфері

глобальної економіки [1]. На думку Дона Тапскотта (Don Tapscott) і Ентоні Вільямса (Anthony Williams), сьогодні люди, об'єднавшись, можуть створити практично будь-який продукт. На відміну від минулого, коли були потрібні капіталомісткі компанії та ринки для виробництва та отримання певного товару чи послуги, в даний час вони можуть проводитися або самостійно, або у співпраці з іншими людьми при низьких матеріальних витратах.

Стрімкому поширенню вікіноміки сприяє таке явище як *феномен соціального нетворкінгу в Мережі*. Соціальні мережі багатьма користувачами використовуються вже не тільки для розваг, але і для професійної діяльності, зокрема такі мережі, як: LinkedIn, Facebook. Статистика Facebook за останній рік показала, що з найбільшою швидкістю зростає аудиторія у віці 35-49 років. Згідно Nielsen Online, вже на кінець 2008 року соціальні мережі використовувалися більш інтенсивно, ніж електронна пошта. В даний момент тільки до Facebook підключено більше 200 мільйонів людей по всьому світу. Вони оновлюють свої профілі, спілкуються з друзями, отримують відомості про бренди, діляться цінною інформацією, яка дозволить краще пізнати їх в усіх аспектах, в тому числі як споживачів. Онлайнвий соціальний граф, на думку західних економістів, забезпечує новий шлях розвитку, новий спосіб, за допомогою якого все, що нас визначає і відрізняє - наша історія, наші стосунки, наші спогади, - буде інтегровано у всі аспекти нашого життя і навіть в ті переживання, які ми отримуємо при використанні цих технологій [3, с. 3].

Загальним світовим трендом розвитку економіки стало зростання доступності інформаційних технологій, що формує нові інструменти співробітництва, створення цінності і конкуренції. Дозволяє людям вільно брати участь у процесі інновацій і створення цінності в будь-якій галузі. Мільйони людей уже об'єднують свої зусилля в інтернет-спільнотах, що створюють динамічні нові продукти та послуги і кидають тим самим виклик найбільшим і найбагатшим компаніям світу. Така нова модель інновацій і створення цінності отримала назву "peer production" [4], або пірінг-модель.

Пірінг-модель заснована вільній співпраці окремих індивідів і компаній і передбачає певний «самовідбір», тобто розуміння учасниками того, наскільки вони компетентні для вирішення певної задачі, наявність добровільної мотивації. Найкраще пірінг працює, якщо:

- 1) об'єктом роботи є інформація або культура;
- 2) задачі можна розбити на маленькі фрагменти, щоб було зручно працювати над ними незалежно від інших;
- 3) витрати на виробництво, управління та контроль низькі [1, с. 41].

Принцип доступу та вміння ділитися передбачає повне або часткове зняття обмежень щодо використання інтелектуальної власності: «Все частіше, як це не парадоксально, компанії, що працюють в сферах електроніки, біотехнологій та інших галузей, розуміють, що традиційні інструменти захисту інтелектуальної власності починають заважати їм створювати цінність. Наймудріші з них розглядають інтелектуальну власність як якийсь взаємний фонд - вони підтримують баланс своїх інтелектуальних активів, захищаючи деякі з них і

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

надаючи відкритий доступ до інших». Глобальний характер діяльності орієнтований на використання ресурсів світового ринку праці, ідей, технологій: «в істинно глобальній компанії не може бути регіональних або фізичних кордонів, вона вибудовує екосистему планетарного масштабу для дизайну, постачання, складання і розподілу продукції у світовому масштабі» [1, с. 19-21]

Люди, організовані в групи для створення продуктів, послуг або об'єктів розваг, можуть створювати як нові можливості, так і нові загрози. Ці загрози проявляються не тільки в невілюванні інституту інтелектуальної власності, але і в зниженні якості отриманого таким чином нового знання. Відомий вчений у сфері комп'ютерних технологій, літератор Джерон Ланье висловлює своє занепокоєння з приводу того, що спільноти типу MySpace і Вікіпедія є новою формою «онлайн-колективізму», в якій окремі голоси тонуть в потоці анонімної загальної посередності. Дж.Ланье стурбований тим, що здається цілком прийнятним сконцентрувати вплив всього в декількох напрямках, які об'єднують колективи зі зростаючою ступенем влади та уявній достовірності. Він робить висновок, що подібні ідеї при їх здійсненні диктаторами типу Й.Сталіна чи Пол Пота могли б призвести до жахливих наслідків. [5].

На небезпеку маніпуляцій свідомістю суспільства в таких умовах звертає увагу і російський дослідник Л. Данілін. Він наголошує, що діяльність в рамках Вікіноміки нагадує «глобальну колективізацію, об'єднання людей в інтернет-колгоспи», що призведе до «знищення одноосібних господарств, тобто осіб, що відмовляються брати участь в мобілізації інформаційних ресурсів» [6]. Актуальною є проблема корисливого використання компаніями волонтерської праці інтернет-користувачів в умовах, коли вони часто не усвідомлюють свого економічного внеску в отримання компанією прибутку [7].

Проте незважаючи на недоліки та проблеми, вікіноміка, безумовно, є унікальним явищем, ігнорувати яке вже неможливо. Подальший розвиток моделей економічного розвитку в рамках принципів Вікіноміки залежить від того, які завдання будуть ставити перед собою економічні суб'єкти. Фактично нове розуміння масового співробітництва змінює погляди на конкуренцію. Бізнесу вигідно поводити себе не як традиційна міжнародна компанія, а як глобальна компанія нового типу. Раніше було прийнято вважати, що компанії конкурують, намагаються відрізнитися одна від одної і займаються інноваціями, ретельно захищаючи інтелектуальну власність, фокусуючись на споживачах, створюючи досконалу систему управління та контролю. Однак для сучасного світу цих правил вже недостатньо, а в ряді випадків вони просто незастосовні. Мистецтво та наука Вікіноміки засновані на чотирьох потужних нових ідеях: відкритості, пірінгу, доступі та вмінні ділитися, і глобальному характері діяльності. Ці принципи, на наше глибоке переконання, змінюють попередні принципи конкуренції та змінюють сучасний світ.

Список використаної літератури

1. Тапскотт Д., Вильямс Э. Викиномика: как массовое сотрудничество изменяет все. М.: BestBusinessBooks, 2009.
2. Патаракин Е.Д. Совместное конструирование знаний и взаимная адаптация соавторов внутри гипертекста ВикиВики // Educational Technology & Society. – 2006. – № 9.
3. Ших Клара. Эра Facebook: как использовать возможности социальных сетей для развития вашего бизнеса / Клара Ших; пер. с англ. Михаила Фербера. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2011.
4. Yociai Benkler, "Coase's Penguin, or, Linux and the Nature of the Firm," Yale Law Journal, 112, (2002–2003), P. 65.
5. Jaron Lanier. You are not a Gadget: A Manifesto. – Rob Shapiro, 2010.
6. Данилкин Л.«Манифест» Долгина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.afisha.ru/blog/21/page9/>
7. Соколова Н.Л. «После киберпространства»: социальные медиа и проблема власти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/-3-2010/philosophy/sokolova.pdf>

О.В. Длугопольський, канд. екон. наук, доц.,
Ю.П. Івашук, асп.,
Тернопільський національний
економічний університет

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ВРАХУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРУ

Головною проблемою країн, що розвиваються, в контексті формування інституціонального середовища, яке б слугувало розвитку економіки у довгостроковому періоді, є неякісний соціальний капітал, дослідженню якого вітчизняною наукою приділено недостатньо уваги. «Тріаду соціального капіталу» прийнято визначати через сукупність норм поведінки, довіри і мережевої діяльності [1].

Соціальний капітал є сукупністю відносин, що породжують дії [2; 3; 4; 5; 6], і ці відносини пов'язані з очуваннями того, що інші економічні агенти будуть виконувати свої зобов'язання без застосування санкцій. Цю одночасну концентрацію очікувань та зобов'язань прийнято узагальнювати категорією «довіра» (чим більше зобов'язань нагромаджено в суспільстві, тим вищим є рівень взаємності і, відповідно, рівень соціального капіталу).

Саме через соціальний капітал підтримується порядок в суспільстві на основі довіри, взаємоповаги, врахування індивідами не лише приватних, але й суспільних інтересів (своєрідна інституціональна альтернатива держави, за допомогою чого здійснюється внесок в економічний розвиток у «горизонтальному напрямку») [7; 8], а також від запасів соціального капіталу залежить ефективність функціонування формальних інститутів і якості державного управління (вплив на економіку у «вертикальному напрямку»).

Формальні інститути і соціальний капітал взаємодоповнюють одне одного, оскільки покликані вирішувати спільні завдання, а за достатнього запасу соціального капіталу потреба в державному регулюванні значно скорочується (мінімальне застосування політико-адміністративного капіталу, що пов'язаний із здатністю одних агентів регулювати доступ до ресурсів і видів діяльності інших агентів – рис. 1).

Найважливішою функцією соціального капіталу є захист формальних інститутів від їх нецільового використання (отримання приватної вигоди за суспільний рахунок) [9]. В цьому аспекті суспільним благом особливого роду за умов демократії є підзвітність влади, а дієвий контроль суспільства над владою вимагає існування такого типу соціального капіталу як громадянська культура.

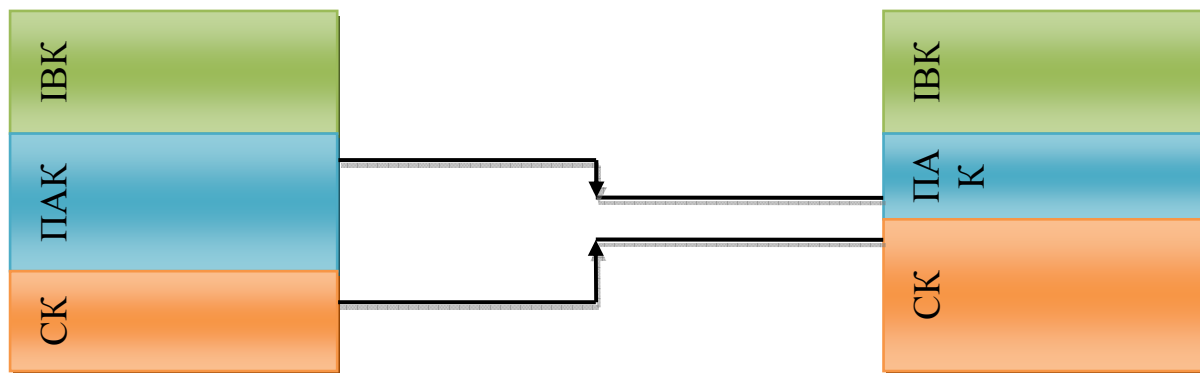


Рис. 1. «Ефект переливу» соціального і політико-адміністративного капіталів (СК – соціальний капітал, ПАК – політико-адміністративний капітал, ІВК – інші види капіталу)

Відомий дослідник феномену соціального капіталу та його ролі в економічному розвитку Р. Патнем під ним розуміє здатність об'єднань індивідів до колективних дій заради досягнення загальної (спільної) мети [10; 11]. Проблема колективних дій виникає у зв'язку з попередженням можливих «фіаско ринку» через неузгодження приватної та суспільної вигоди, коли дії учасників виключно у власних інтересах не забезпечують Парето-оптимального використання наявних ресурсів (однак можуть сприяти рівновазі за Нешем). «Ринкових фіаско» допомагає уникнути узгоджена координація дій, за якої кожен учасник відмовляється від індивідуально найкращого рішення заради загального блага, в результаті чого отримує більш високий рівень вигод, ніж у випадку відсутності координації. Фактично ця неформальна частина інституційного середовища в якості суспільного ресурсу «підживлює» «модернізацію знизу», тоді як формальні норми і правила здатні сприяти «модернізації зверху».

Дослідження соціального капіталу нерідко «страждають від недосконалості методології та якості даних» [12]. І хоча вченими уже сформований приблизний перелік показників соціального капіталу в контексті інклюзії індивідів у соціальну мережу та її визначальні риси (наприклад, поширеність практик донорства, волонтерства, доброчинності, рівень корупції, ухилення від сплати податків, ступінь залучення громадськості у процес прийняття політичних рішень, кількість об'єднань громадян, активність виборців, кількість зареєстрованих злочинів, кількість абонентів мережі Інтернет чи мобільного зв'язку) [1; 13; 14], які дозволяють оцінити сприятливість того чи іншого інституційного середовища, усі вони пов'язані, переважно, із зовнішніми факторами впливу на мотивацію (наприклад, осуд громадськості за ухилення від доброчинних пожертв на користь хворих та бідних, загроза санкцій за недотримання податкового та антикорупційного законодавства, державна підтримка донорів та «підкуп» виборців).

Більш цікавою, на наш погляд, є проблема внутрішньої мотивації у стимулюванні розвитку соціального капіталу. Деякі вчені [15] наводять випадки порушення дипломатами правил паркування автомобілів у країні перебування як класичний приклад браку внутрішньої мотивації. Дискримінація мігрантів за різними ознаками (расою, релігією, мовою, етнічною приналежністю, громадянством) [16] також може слугувати прикладом недостатнього розвитку соціального капіталу в тій чи іншій країні.

Проте оскільки оцінити вплив внутрішніх факторів на соціальний капітал за допомогою методу формалізації практично неможливо, це сприяє міждисциплінарній комунікації економіки, соціології, права, а також інтеграції економічних концепцій в інші суспільні науки. Р. Коуз з приводу відсутності достовірних даних при аналізі соціально-економічних процесів сформулював теорію «економіки класної дошки», в якій він акцентував увагу на неможливості врахування усіх факторних ознак і відсутності потреби це робити. «Часто економічна політика розглядає лише ті ситуації, які розв'язуються на класній дошці. Уся необхідна інформація є наперед заданою, а вчитель «грає» за усіх учасників одразу: визначає ціни, встановлює податки й розподіляє субсидії (на дошці) з метою підвищення загального добробуту. Проте в реальній економічній системі немає ніякого вчителя. Немає нікого, кому би були довірені завдання, що розв'язуються на класній дошці» [17].

Отже, кожен економічний агент діє в умовах невизначеності та ризику, сформованих «правил гри», які досить важко змінити, порівнюючи свої вигоди з втратами, і на основі цього формуючи стратегію поведінки у певному інституційному середовищі.

Список використаної літератури

1. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2011. – №12. – С. 46-65.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С. 122-139.
3. Бурдые П. Социальное пространство и генезис «классов» / П. Бурдые. – М.: Socio-Logos, 1993.
4. Сысоев С.А. К проблеме измерения социального капитала / С.А. Сысоев // Теоретическая экономика. – 2012. – №2. – С. 42-50.
5. Сысоев С.А. К вопросу происхождения категории «социальный капитал» / С.А. Сысоев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2011. – Вып. 40-2. – С. 213-218.
6. Бузгалин А.В. «Социальный капитал» как превратная форма генезиса посткапиталистических отношений / А.В. Бузгалин // Альтернативы. – 2010. – №4. – С. 4-32.
7. Coleman J.S. Foundations of Social Theory / J.S. Coleman. – Cambridge: Harvard University Press, 1990.

8. Loury G. A Dynamic Theory of Racial Income Differences / G. Loury // Women, Minorities and Employment Discrimination. – Lexington: Lexington Books, 1977.
9. Полищук Л. Нецелевое использование институтов: причины и следствия / Л.Полищук // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 38-44.
10. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy / R. Putnam. – Princeton: Princeton University Press, 1993.
11. Helliwell J.F. Economic Growth and Social Capital in Italy / J.F. Helliwell, R. Putnam // Eastern Economic Journal. – 1995. – Vol. 21. – P. 295-307.
12. Гურიєв С. Три источника – три составные части экономического империализма / С. Гურიєв // Общественные науки и современность. – 2008. – №3.
13. Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States / S.Knack // American Journal of Political Science. – 2002. – Vol. 16. – №4. – P.772-783.
14. Янишівський В.М. Методичні підходи до інтегральної оцінки інтелектуального капіталу регіону / В.М. Янишівський // Демографія та соціальна економіка: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. –2010. – №2 (14). – С. 16-25.
15. Fisman R. Corruption, Norms and Legal Enforcement: Evidence from Diplomatic Parking Tickets / R.Fisman, E.Miguel // Journal of Political Economy. –2007. –Vol.115. –№6. –p.1020-1048.
16. Степанова О.В. Накопичення соціального капіталу в системі інтеграції мігрантів / О.В.Степанова // Ефективна економіка. –2012. –№2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
17. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р.Коуз. – М.: Дело, 1993.

С.М. Голубка, канд. екон. наук, провід. наук. співр.
ННДУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ФІНАНСОВОЇ УКРАЇНІКИ

З відродженням української державності одним із першочергових завдань стало формування новітньої парадигми теоретичних засад економічної науки. Адже перехід до ринкової економіки потребував, насамперед, теоретичного пошуку, обґрунтування та застосування інноваційних підходів і механізмів господарювання. Особливістю того періоду соціально-економічного розвитку України було те, що при відмові від марксистсько-ленінської політичної економії, від застарілих за своєю суттю економічних догм, потрібно було переглянути її концептуальні засади та забезпечувати теоретичний арсенал економічної науки світовими здобутками, які базуються на основі загальнолюдських цінностей.

Незважаючи на більш ніж двадцять років української незалежності відображення проблематики розвитку національної економіки в світовій економічній науці не стало менш актуальним. Це також пов'язано з тими світовими глобальними фінансовими кризами, які останніми роками все більше дошкуляють економікам різних країн.

Саме тому, особливо актуальними на сьогодні є теоретичні фінансові розробки розвитку новітньої національної економічної науки для її подальшого практичного застосування. Виникають синергетичні компоненти, на основі яких відбувається вивчення національної економіки разом із розвитком економічної науки, яка спирається на теорію, що визначає основні напрями поступу та функціонування не тільки економічних, але й суміжних наук. Тобто, економічна теорія творить фундамент і для суміжних дисциплін, зокрема в царині національного фінансовознавства.

У терміносистемі українознавства особливо слід виділити фінансову україніку, яка опираючись на фундаментальну основу економічної теорії творить систему знань про фінанси української державності. З одного боку, це система знань, яка інтегрує вивчення природи фінансів української державності, їх генезис, історію, еволюційний поступ та інституційне моделювання національної фінансової перспективи.

З іншого боку, фінансова україніка – через призму історичності вивчає сукупність фінансових відносин національної економіки, а також досліджує теоретико-практичні засади інститутів фінансів для вироблення та проведення ефективної загальнодержавної фінансової політики України. Вона виступає в двох іпостасях: як теорія і, як практика. Тобто, фінансова україніка – органічна

складова загального націознавства і має важливе науково-пізнавальне, національно-виховне, освітньо-культурне та практично-прикладне значення.

При проведенні аналізу фінансово-економічної літератури спостерігається, що питанням вивчення історії та теорії національних фінансів присвячували свої праці багато українських науковців. Серед них: Василик О.Д.[1], Злупко С.М. [3], Кудряшов В.П. [4], Леоненко П.М. [5], Мігулін П.П. [6], Мітіліно М.І. [5], Небрат В.В. [6], Юхименко П.І. [9], Юрій С.І. [9], Федосов В.М. [9], Туган-Барановський М.І. [3], Франко І.Я. [3], Яснопольський Л.М. [3] та багато інших. Завдяки їхнім доробкам сформувалась наукова теоретико-методологічна база та понятійно-категоріальний апарат щодо систематизації та висвітленню сукупностей знань про національні фінанси. Тобто, вже давно визрівали передумови формування фінансової україніки, яка серед системи наукових фінансових знань, повинна посісти особливе місце.

Для того, щоб зрозуміти специфіку фінансової україніки, перш за все, необхідно виокремити її предмет, тобто ті складові об'єкту (зв'язки, відношення тощо), які їй підлягають вивченню та служать їй змістовому наповненню. Такі складові найбільш глибоко розкривають суть предмету фінансової україніки, а також призводять до більш чіткого розуміння закономірностей еволюції українського державного фінансотворення, проблем, перспектив та її місця серед інших наук.

Таким чином, предметом фінансової україніки є фінанси української державності в усій їх багатогранності на різних рівнях їх функціонування та еволюції: від зародження до сьогодення. Доцільно вивчати національні фінанси у сув'язі з минулим, поєднавши історію фінансових інститутів з поглядами, підходами та концепціями, які входять в сферу дослідження фінансової науки, що дозволить на базі теоретичних засад найбільш повно розкрити суть того чи іншого фінансового явища, процесу і т.д. Все це, в свою чергу, дає можливість зберегти генетичну сутність спадкоємності національних фінансів та дослідити багатовекторність фінансової науки.

В основі дослідження фінансової україніки лежить генетико-еволюційна парадигма, як сукупність знань про еволюційний поступ та сьогодення державних фінансів України. Кожне сучасне фінансове явище є продуктом попереднього розвитку, тому фінансова україніка має також і практичне значення та складає основу культури сучасного розвитку фінансової системи України, з урахуванням її національних особливостей.

Крім того, слід зауважити, що фінансова україніка – є інтегральною наукою, в основі якої закладені: історія фінансів, фінансова думка України та фінансова теорія. Незважаючи на те, що історія фінансової думки України, історія національних фінансів та теорія фінансів мають різні предмети дослідження, однак ці окремі напрямки національного фінансознавства органічно пов'язані між собою та об'єднані загальною метою – висвітлити фінансові аспекти українознавства. В цілому, така сув'язь утворює предмет фінансової україніки та складає органічну цілісність національного економікознавства.

Список використаної літератури

1. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. - К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
2. Голубка С. Фінансова україніка – новий інтегруючий науковий напрям сучасності. Україна наукова // Матеріали восьмої Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. – 21-23 грудня 2011. – Київ. – 2011.
3. Злупко С.М. Внесок українських економістів у розвиток теорії грошей, грошового обігу фінансів // Фінанси України, 2001, № 8.
4. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. – 431 с.
5. Леоненко П.М. Структура фінансової науки у світлі її історії. // Фінанси України. 2005. – С. 11.
6. Небрат В.В. Українська фінансова думка другої половини ХІХ – початку ХХ століть. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 224 с.
7. Фінанси - Юрій С.І., Федосов В.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/19991130/finansi/finansi>
8. Українська економічна думка: Хрестоматія. – К.: Знання, 1998. – 208 с.
9. Юхименко П.І. Фінансова думка України. Монографія / П.І. Юхименко, С.В. Львовчкін, В.М. Федоров, С.І. Юрій; за наук. Ред. д-ра екон.наук, проф. В.М. Федосова. – Київ: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – У 3 т. – Т.1. - 2010. – 687 с.

Л.Г. Богуш, канд. екон. наук,
старший науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень
ім. М.В. Птухи НАН України

СОЦІОГУМАНІТАРНА СКЛАДОВА СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ: ІЄРАРХІЯ ТА ВЗАЄМОДІЯ КОМПОНЕНТІВ

Соціогуманітарна складова суспільно-економічного розвитку представлена спектром взаємодій соціальної підсистеми суспільного відтворення, соціогуманітарного простору її формування і функціонування, а також соціогуманітарного потенціалу і соціального капіталу як результатів і, водночас, чинників та стимулів суспільно-економічної діяльності з відтворення й історичного розвитку форм самоорганізації суспільства [1-4].

Визнані світовою економічною наукою трактовки соціальної компоненти суспільного відтворення відрізняються за широтою, розуміючи її як: 1) його найбільш широку функціональну підсистему, що охоплює сукупність інститутів, які структурують суспільство, а також форми суспільного відтворення, що виникли в процесі задоволення соціальних або невиробничих потреб і, в тому числі, організують розподіл та споживання вироблених благ; 2) сукупність галузей економіки, які обслуговують індивідуальне споживання і створюють загальні умови її функціонування в частині задоволення потреб у матеріально-побутових та соціально-культурних послугах і товарах; 3) ресурс суспільного відтворення, пов'язаний з формуванням і реалізацією спектру компонентів соціального і власне людського капіталу в усіх його трудових і творчих проявах.

Згідно з усіма цими трактуваннями соціальна компонента суспільного відтворення формує, створює умови та забезпечує реалізацію його кадрового потенціалу (у психофізіологічному, освітньому та професійно-кваліфікаційному вимірах), деяких матеріальних і сукупності нематеріальних ресурсів рентогенеруючого та загальноекономічного значення (насамперед інформації, спектру результатів фундаментальних та прикладних НДДКР, витворів культури і мистецтва, до рівня суспільної системи культури, духовності та моралі, загальної і професійної етики включно), у підсумку забезпечуючи розширення ресурсної бази, оптимізацію ресурсоемності та організаційно-економічних і технологічних форм виробничих процесів.

Структуру й особливості розвитку соціальної сфери країни (як макроструктурної підсистеми суспільного відтворення, в широкому розумінні представленої суспільними відносинами соціальних груп та індивідів щодо розподілу матеріальних і нематеріальних благ) на регіональному рівні формують сполучення і взаємодія її галузевої, територіальної та управлінської характеристик. Галузева структура соціальної сфери проявляється через

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

співвідношення галузей і видів економічної діяльності, які обслуговують особисте споживання, а також створюють загальні умови суспільного відтворення в цілому; територіальна – формується складом, співвідношенням, взаємним розташуванням та взаємодією об'єктів соціального призначення, що задовольняють відповідні потреби територіальних спільнот; управлінська – представлена профільними державними, регіональними, місцевими органами влади, а також галузевими інституціями, які нормативно, адміністративно та фінансово регулюють стратегію і поточні питання соціального розвитку територіального утворення, створюючи організаційно-економічний механізм функціонування соціальної сфери країни та її територіальних підсистем [3].

У контексті тези щодо ролі розвитку людини як найважливішого засобу економічного прогресу і водночас його кінцевої мети, середовищем формування людської складової як рушійної сили і фактору суспільного виробництва, що потребує інвестицій, адекватних очікуваній віддачі, слід визнати соціогуманітарний простір, середовищем використання та самореалізації трудового потенціалу – простір економічний. Формуючись і функціонуючи в межах конкретного адміністративно-територіального поділу, соціогуманітарний та економічний простори країн, наддержавних утворень та їх частин взаємодіють, зумовлюючи параметри і значущі характеристики один одного.

Соціогуманітарний простір є локалізованою в межах адміністративно-територіального поділу сукупністю іманентних біосоціальної природі людини і людської популяції відносин у межах основних суспільних інститутів – сім'ї, територіальних і громадських спільнот, економіки, держави (тобто між індивідами, їх групами та об'єднаннями за громадськими, статусними, професійними ознаками і місцем проживання, суб'єктами господарювання та їх об'єднаннями, інститутами нормування, управління та контролю в усіх сферах життєдіяльності) з приводу розподілу і споживання створених у суспільному виробництві благ (матеріальних і нематеріальних, здатних задовольняти потреби людини), відтворення, вдосконалення і залучення продуктивних сил індивіду в економічну діяльність (насамперед її мотивації і винагороди, зовнішньої і зокрема соціальної ефективності) з метою формування та підтримання бажаних (тобто визнаних доцільними та найбільш раціональними з огляду на наявні природні, матеріальні, людські ресурси та відтворювальні умови) соціальної ієрархії, рівня і якості життя та просторової організації середовища життєдіяльності людського суспільства, а також рівня узгодженості інтересів національностей і конфесій у регіональному, загально- і наддержавному масштабах [2].

Відтворюючи інституціональну, функціональну і територіальну структуру соціогуманітарного простору, суспільство забезпечує відтворення факторів суспільного виробництва, а отже, як середовища формування і вдосконалення, так і безпосередньо низки складових елементів соціогуманітарного потенціалу, а також продукту його реалізації – соціального капіталу.

Соціогуманітарний потенціал – це сукупність певних якостей, характеристик, зв'язків та взаємодій індивідів, трудових колективів, інших функціональних, а також локальних територіальних спільнот, населення регіонів і країн, що на певному конкретно-історичному етапі їх розвитку

використовується або може бути використана для задоволення ієрархії властивих їм приватних, колективних та суспільно необхідних потреб. Серед найбільших складових соціогуманітарного потенціалу суспільства доцільно виокремити:

➤ базові, представлені:

– потенціалом здоров'я та природного відтворення індивіду, територіальних спільнот різного рангу, населення країни в цілому;

– трудовим потенціалом працівника та сукупної робочої сили, що включає енергетичний потенціал, або здатність до праці, яка поєднує психофізичні (фізичне, психічне здоров'я) й інтелектуальні якості (когнітивні та творчі), а також соціально-психологічний потенціал, що визначається комунікативним і культурним рівнем та соціальною активністю (моральним рівнем, потребою в досягненні);

➤ похідні, представлені:

– культурно-духовним та інноваційним потенціалом – відповідними нематеріальними та уречевленими результатами реалізації трудового потенціалу, що функціонують незалежно від їх творця: 1) увійшовши до систем культури і релігії, а також культурно-духовної (в тому числі образно-символічної) спадщини локальних і регіональних територіальних спільнот, населення країн і світу; 2) створюючи різні, зокрема, професійні, імідж та репутацію індивіду, зазначених територіальних, а також низки функціональних спільнот (сім'ї, трудового колективу, суб'єкта господарювання, громадської організації тощо); 3) отримавши оформлення у вигляді різноманітної документації за результатами НДДКР у всіх сферах знань, фахових, науково-популярних та художніх праць, усних, друкованих та електронних інформаційних джерел і баз даних; 4) підпадаючи під авторське та суміжні права, засвідчені патентами, ліцензіями і т.п. документацією в сфері охорони інтелектуальної власності;

– потенціалом системи соціальних інститутів та статусів, різнорівневих мереж формальних і неформальних міжособистісних, професійних, суспільних зв'язків, а також позитивних соціальних взаємодій, генерованих загальносуспільними, груповими та індивідуальними цінностями й нормами життєдіяльності, відносин і взаємодій в поєднанні із гарантуванням та реалізацією законодавчо закріплених прав, свобод та обов'язків людини і громадянина.

У свою чергу, під соціальним капіталом [4] у конкретно-історичному вимірі слід розуміти результат (продукт) суспільно-економічних відносин, пов'язаних з формуванням, відтворенням, поліпшенням і використанням виробничих якостей та соціальних ініціатив індивіду, трудових колективів та загалом людських ресурсів (їх робочої сили), що, перебуваючи в розпорядженні країни (регіону, територіальних громад), задіюється певними особами та спільнотами для генерації нової вартості й отримання соціально-економічних переваг.

На рівні локальному – вузьких функціональних спільнот (насамперед сімей, малих підприємницьких структур, громад компактного проживання, об'єднаних за ознаками родового походження, національності, релігії) та особистісному – соціальний капітал функціонує як сукупність елементів

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

трудового, інтелектуального та інноваційного потенціалу, іманентних та сприйнятих морально-етичних та духовних якостей, цінностей, настанов (правил, норм, стандартів) поведінки, взаємодії, співпраці, розв'язання конфліктів, а також спектру характеристик залученості до систем і мереж формальних та неформальних соціальних комунікацій.

Залежно від специфіки носія та сфери суспільно-економічного використання, основними взаємопроникаючими підсистемами соціального капіталу, що послідовно виникали з розвитком спочатку власне людини (як біосоціальної істоти) і надалі людського суспільства, є капітали людський, інтелектуальний, інноваційний, комунікативний, організаційний та інтерфейсний.

Список використаної літератури

1. Богуш Л. Методология исследования и воспроизводства социогуманитарной составляющей устойчивого развития // Проблемы современной экономики: III междунар. науч.-практ. конф., 17 мая 2011 г.: тезисы докл. – Новосибирск: Пермский гос. ун-т, 2011. – Ч. 1. – С. 9-22.
2. Богуш Л. Соціальні інститути як фактор структурування та забезпечення сталого розвитку регіонального простору // Формування ринкової економіки [зб. наук. пр.]. – К.: ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», 2010. – Вип. 24. – С. 234-244.
3. Куценко В., Богуш Л., Опалєва І. Соціальна сфера регіону (стан та перспективи розвитку): [кол. моногр.]. – К.: РВПС України НАН України, 1997. – 252 с.
4. Соціальний капітал України: теоретико-методологічні основи формування: [кол. моногр.] / [С.І. Бандур, Л.Г. Богуш, Т.А. Заяць та ін.]. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 210 с.

Є.Б. Ніколаєв, канд. екон. наук,
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

ЛЮДСЬКА БЕЗПЕКА ЯК ПОГЛЯД НА ПЕРЕПОНИ ЛЮДСЬКОМУ РОЗВИТКУ

Межа двох тисячоліть принесла у дослідження безпеки прагнення до обґрунтування умов безпечного соціального розвитку людини і суспільства. Було запропоновано кілька відповідних концепцій. Зокрема, в Україні досить активно розробляється концепція соціальної безпеки (І. Гнибіденко, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова, Н. Рингач, Л. Черенко та ін.). З іншого боку, під егідою Програми розвитку ООН (ПРООН) у 1990-і роки набула поширення модель під назвою «людська безпека» (human security).

Концепція людської безпеки по сьогоднішній день лишається малодослідженою в українській науці. Якщо політичні засади цієї концепції викладені в кількох українських публікаціях (зокрема, [1; 2]), то її економічний зміст висвітлюється в українській фаховій літературі лише у формі поодиноких згадок. Не претендуючи на ліквідацію цієї прогалини, спробуємо показати, яким чином ця концепція доповнює й збагачує відому проблематику людського розвитку.

Біля витоків парадигми людської безпеки наприкінці минулого століття стояли індійський економіст, лауреат Нобелівської премії Амартья Сен (Amartya Sen) та пакистанський економіст Махбуб уль-Хак (Mahbub ul Haq). Його міждисциплінарний підхід на основі сучасних уявлень про соціально-економічний розвиток пропонує гуманістичний погляд на міжнародні відносини, сферу національної та державної безпеки, соціальну політику. Вона стверджує, що в сучасних умовах ключові загрози добробуту людини походять не від зовнішньої агресії (що свого часу було покладено в основу розробки реалістської теорії національної безпеки), а від гуманітарних проблем – хвороб, відсутності доступу до питної води та якісного харчування, браку освіти, бідності, дискримінації, погіршення екології, насильства тощо. Ця концепція належить до числа моделей «м'якої безпеки», які пропонують неконфронтаційні інструменти захисту й реалізації інтересів держави і людини.

З часу поширення концепції людської безпеки у Доповіді ПРООН про людський розвиток за 1994 рік [8] вона дістала широкого визнання на Заході. Вона покладена в основу зовнішньої політики Канади, Республіки Македонія, Норвегії, Японії, відіграє вагомий роль у розробці безпекової стратегії Європейського Союзу, стає важливим предметом обговорення на численних міжнародних форумах. Її засади близькі до Цілей розвитку тисячоліття, визначених ООН як ключові соціальні завдання, які світовому співтовариству

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

необхідно виконати до 2015 р.

Експерти ПРООН виділили сім основних аспектів людської безпеки та такі відповідні їм ключові загрози [8, Р. 24-33]:

1. **Економічна безпека** пов'язана із гарантуванням необхідного рівня доходу для кожної людини. Основні загрози економічній безпеці пов'язані із безробіттям та захворюваннями.

2. **Продовольча безпека** полягає у забезпеченні постійного доступу всіх людей до основних продуктів харчування та чистої питної води. Сьогодні людство загалом виробляє достатньо продуктів харчування. Проблема полягає у неспроможності багатьох людей їх придбати, а також у недосконалій системі постачання харчових продуктів в окремі регіони світу.

3. **Безпека для здоров'я** – це захищеність людини від захворювань, тобто можливість жити у безпечному для здоров'я середовищі та доступність медичного обслуговування. Загрозами для здоров'я є неповноцінне харчування, несприятливі умови праці, нові біотехнології (у т.ч. ГМО), передчасна смертність.

4. **Екологічна безпека** – захищеність від природних катаклізмів, наслідків катастроф антропогенного характеру та погіршення стану навколишнього середовища. Досягненню екологічної безпеки перешкоджають забруднення води й повітря, викиди парникових газів, глобальне потепління.

5. **Особиста безпека** – захист від насильства, яке може походити від держави (війна, репресії), інших людей (злочинність – вважається провідною загрозою у цій складовій безпеці), від самого себе (вживання наркотичних засобів, суїцид), а також відтворюватися у стосунках всередині родини.

6. **Суспільна та культурна безпека** відбиває стійкість культурного різноманіття, суспільних зв'язків та цінностей, відсутність міжетнічних конфліктів. Серед відповідних загроз можна назвати руйнування інституту сім'ї, монополізацію ЗМІ, маніпулювання суспільною свідомістю, нерівність можливостей різних соціальних груп.

7. **Політична безпека** пов'язана із визнанням основних політичних прав і свобод людини та громадянина. Віддзеркаленням політичної безпеки є ставлення до дисидентів, цензура, зникнення людей, свобода слова, політична нестабільність, наявність антидемократичних тенденцій.

Спорідненість між концепціями людської безпеки та людського розвитку обумовлена їх формуванням у спільному дослідницькому середовищі. Вони поділяють засади людиноцентричності та мультидисциплінарного підходу, висвітлюють можливості людського вибору та реалізації людських свобод. Проте людський розвиток – це концепція визначення ресурсів, наявних для поліпшення життя індивіда та зростання людського капіталу в суспільстві, тоді як безпековий ракурс пропонує певне бачення шляхів захисту від проблем та неприємностей. Людський розвиток є стратегічною, довгостроковою метою місцевої спільноти та людства в цілому, а аналіз стану людської безпеки висвітлює поточні, сьогоденні загрози й ризики. Тривимірний, за версією ПРООН, людський розвиток (доходи плюс освіта плюс здоров'я) є ширшим за людську безпеку із її сімома елементами.

Френсіс Стюарт вказує, що «політика безпеки може стати частиною політики розвитку, адже поліпшення рівня безпеки є внеском у розвиток; так само, політика розвитку може стати складовою політики безпеки, оскільки ефективніший розвиток поліпшує безпеку» [6, Р. 2]. Він конкретизує зв'язки між людською безпекою та людським розвитком таким чином:

– людська безпека є важливою складовою добробуту, а тому метою людського розвитку;

– метою розвитку є розширення життєвих можливостей. Людська небезпека скорочує тривалість життя, перешкоджає використанню людського потенціалу, таким чином перешкоджаючи досягненню цієї мети;

– брак людської безпеки негативно впливає на економічне зростання, отже, на розвиток;

– незбалансований розвиток, що призводить до горизонтальної нерівності, є джерелом конфліктів як форми небезпеки;

– можливе виникнення спіралей «брак розвитку – розгортання конфліктів» або, навпаки, «поліпшення розвитку – пом'якшення конфліктів».

Завдяки новій концептуалізації відбувся рух від перебування безпеки та розвитку в різних дослідницьких програмах до надмірного поєднання, змішування цих явищ. Тому представимо в табл. 1 деякі лінії розмежування між двома підходами. Сабіна Олкайр додає, що людська безпека приділяє окрему увагу загрозам конфлікту та військових дій, чого немає у моделі людського розвитку. З інституційного погляду, людський розвиток є довгостроковою програмою дій щодо, наприклад, розбудови освітнього, наукового, культурного середовища. Людська безпека – це, перш за все, система реагування й допомоги при поточних подіях – таких як посуха, землетруси, повстання, техногенні аварії тощо [4, Р. 36-37]. Особливістю людської безпеки є те, що вона фокусується не стільки на «внутрішніх» проблемах розвитку, скільки на регіональному чи макрорівні, що обумовлює необхідність регіонального підходу до її забезпечення [1, с. 5].

У кількісному аспекті методика вимірювання рівня людського розвитку, маючи своїх критиків, давно розроблена, постійно використовується й вдосконалюється. Тоді як ПРООН й інші міжнародні організації ще не прийняли якогось визначеного показника чи індексу людської безпеки, не публікують відповідних країнових даних. Пропозиції про створення такого індексу [5] наразі мають попередній, дискусійний характер.

Таблиця 1

Людська безпека і людський розвиток [7, р. 2]

Критерій	Людський розвиток	Людська безпека
Основні дефініції	Розширення діапазону людського економічного, соціального, культурного, політичного вибору (Махбуб уль-Хак)	Здатність людини здійснювати вибір безпечно і вільно, гарантування того, що можливості, надані розвитком сьогодні, не буде втрачено завтра (Доповідь ПРООН про людський розвиток 1994)
Цінності	Добробут	Безпека, сталість досягнень розвитку
Спрямованість	Рухається вперед, є прогресивною та об'єднуючою. «Разом ми підносимось»	Дивиться на індивідів, що залишилися позаду. «Розділені, ми падаємо»
Часова перспектива	Довгострокова	Поєднує поточне усунення ризиків із перспективними запобіжними заходами
Цілі	Справедливе зростання. Розширення вибору та можливостей людей вести звичне життя	Ідентифікація ризиків, подолання їх причин, пом'якшення та уникнення їх впливу
Політичні принципи й задачі	Уповноваження, сталість підтримки, рівність, результативність заходів	Захист та сприяння виживанню людей, звичному способу життя, захист людської гідності

Таким чином, сприяючи зближенню досліджень розвитку й безпеки, концепція людської безпеки наголошує на самодостатній цінності інтересів індивіда. Вона посилила тезу про необхідність захисту радше людей, аніж територій, і не за допомогою зброї, а шляхом сталого розвитку через удосконалення охорони здоров'я, освіти, поліпшення економічного добробуту [3, с. 176]. Ця дослідницька програма допомагає обґрунтуванню таких засад представленої у ній ліберальної ідеології, як захист прав людини, розширення політичних свобод, підтримка культурного й релігійного багатоманіття суспільства.

Список використаної літератури

1. Воротнюк М. Людська безпека як імператив сучасності: переніс фокусу з держави на людину / М. Воротнюк, О. Сушко. – К.: Фонд ім. Фрідріха Еберта: Представництво в Україні, 2010. – 16 с.
2. Мельник В. Безпека особи в системі загальної безпеки / В. Мельник // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Політологія, Соціологія, Філософія. Випуск 11. – Ужгород: Видавництво Ужгородського національного університету «Говерла», 2009. – С. 45-49.
3. Худайкулова А.В. «Безопасность личности»: концепция, политический дискурс и возможности практического применения / А.В. Худайкулова // Вестник МГИМО-Университета. – 2010. – №6. – С. 175-180.

4. Alkire S. A Conceptual Framework for Human Security / S. Alkire / CRISE Working Paper 2. – London : University of Oxford, 2003. – 52 p.
5. Hastings D.A. The Human Security Index: An Update and a New Release / GIS-IDEAS 2010 Conference “Envisioning Environmental Security for Sustainable Development”, 2010. – 6 p.
6. Stewart F. Development and Security / F. Stewart / CRISE Working Paper 3. – London : University of Oxford, 2004. – 27 p.
7. Tadjbakhsh S. Human Security / S. Tadjbakhsh / Human Development Insights. – Issue 17. – New York : UNDP HDR Networks, 2008. – 4 p.
8. UNDP Human Development Report 1994: New Dimensions of Human Security. – New York : Oxford University Press, 1994. – 226 p.

В.А. Єрмоленко, канд. екон. наук, доц.,
Черкаський державний технологічний університет

ПРОБЛЕМА РЕАБІЛІТАЦІЇ ПРИРОДНОГО В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Відомо, що представники старшого покоління з великим сумнівом оцінювали дієздатність молоді і декілька тисяч років назад, і декілька сотень, і декілька десятків років. Причин такої скептичної оцінки нового покоління багато. Практично таке ставлення залишається і в наш час. Аналогічну оцінку кожне покоління дає і тим ризикам та викликам, які воно помічає і, відповідно, які гіпертрофуються у свідомості як найважливіші за всю історію людства або майже такими, актуалізуються, ставляться у практичне річище і в тій чи іншій мірі вирішуються. При цьому помилково було б вважати, що людство здатне всіх їх «пеленгувати», адекватно сприймати, точно вибудовувати їхню ієрархію і гідно давати відповіді в часі та просторі.

Цікаве спостереження зробив О. Герцен, щодо відмінності людей від тваринного світу: їхні устремління не сходять нанівець, вони обволочуються словом, втілюються в образ, залишаються в народній творчості та передаються з покоління в покоління. Кожна людина, на його думку, опирається на потужне генеалогічне дерево, корені якого майже йдуть до Адамового раю; за ними, як хвиля за хвилею, які набігають, відчувається натиск історії. Тільки в даному випадку маються на увазі практично всі проблеми людини, які пов'язані з процесом самопізнання, самовдосконалення, самореалізації та самоствердження. Актуальність максими стародавніх греків: «Пізнай себе і ти пізнаєш богів та Всесвіт» не тільки не спадає, а, навпаки, постійно зростає, стає більш нагальною. В цьому плані основною суперечністю людини є те, що вона все знає відносно, а в кожній конкретній ситуації вимушена діяти однозначно, ніби то з висоти абсолютної істини.

Люди по своїй природі різні. Відповідно, вони згідно зі своєю природою пропонують різні сценарії подальшого свого поступу. Водночас, за інших рівних умов, чим більша примітивність людини в плані зацикленості на вирішенні повсякденних проблем, тим меншим тягарем відповідальності вона себе обтяжує, тим більш зовнішньо успішною буде її діяльність. Відповідно вибудовується певна соціальна ієрархія. Тому не відповідає дійсності висновок А. Шпенглера, що ХХ ст. стане фаустівським століттям. Стосовно того, що «дух модерну справедливо називають фаустівським», то достатньо ознайомитися з «Фаустом» Й. Гете, щоб переконатися – це не фаустівський дух, а дух Вагнера, для якого: «Восторги покоління – не безделка. // На улице – не найдешь.» Не сенс життя він шукав, а успіх в управлінні паствою, проявляючи до неї свою повну неприязнь. І саме цей рівень духу і дав можливість створити штучну людину – Гумункула, що також вказує і на певну

силу, і на певну міць, і взагалі на певний потенціал. А далі рівень реалізації всього цього – «Природному вселення мала, // Искусственному замкнутость нужна». Протистояння, непримирима боротьба природного і штучного стало основною суперечністю сучасності.

Головною умовою економічного зростання є зміна людського світосприйняття та світорозуміння, яка веде до зміни людської життєдіяльності. Нам відомі поки що дві основні парадигмальні системи життя та розвитку. Перша – це збиральництво. Тобто людина багато в чому, подібно до тварини, жила і діяла переважно у межах заданості зовнішнього природного середовища. Така система життєдіяльності давала бідне, але майже без ентропійних, руйнівних наслідків для природного середовища, життя. На цьому рівні суперечність між людиною, яка є продуктом природи у вигляді «свого іншого» і, власне, природою є основною рушійною силою розвитку людства. Друга – це створення штучного. Штучне в своєму розвитку дає зростаючі зовнішні результати, але за рахунок ентропії, шляхом «забирання», руйнування не тільки багатств природного середовища в процесі виробництва для задоволення своїх потреб, а й природної складової у самій людини. Основною опорою такого розвитку є практичний розум, раціональна ментальність. На цьому рівні досліджень, який багато в чому є низхідним, основною суперечністю виступає суперечність між природним, куди входить і людина, як продукт природи та штучним, як продукт людини, який згубно діє на свою першооснову.

Тому, при розгляді питань економічного зростання, потрібно розуміти різні його аспекти або мати на увазі різні вісі координат в цих дослідженнях, а також прямі і обернені наслідки з обов'язковим включенням часу і простору.

Основним парадигмальним зрушенням у світоглядному аспекті і, відповідно, в структурі економічної теорії повинна відбутися загальна реабілітація природного, яке не повинно сприйматися як щось зле, вороже, небажане, неприйнятне. Відповідно, філософське концептуально-методологічне оновлення економічної теорії неможливе без включення в свій аналіз напрацювань не тільки епохи Просвітництва, а її основи – епохи Відродження. відмови від методологічного монізму чи то Гегеля у філософії, чи то Марса в економічній теорії, чи то в тій чи іншій релігії.

Парадигма Відродження пов'язана з епохою розквіту Стародавньої Греції. В цьому аспекті її можна класифікувати як реанімацію естетично-духовно-демократичних започаткувань саме Стародавньої Греції, в якій Краса в максимі: Істина – Добро – Краса грає основну роль. У культурологічному контексті діячі епохи Просвітництва, формально зберігаючи привабливу ідеологічну основу Відродження, з її в цілому оптимістичним, язичницько-радісним, захопленим сприйняттям природи, зробили підміну основи вже на домінування Істини, розуму, рацію і стали формувати суспільство на раціоналістичній, утилітарній християнсько-римській основі, з її вже в цілому песимістичною, яка знайшла пізніше адекватну основу в протестантизмі, що, в свою чергу, багато в чому детермінувало із зародження динамічного духу

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Модерну, а в останній час і Постмодерну.

У більш конкретному плані природний розвиток – це розвиток в ритмічній та циклічній формі країн та народів, в середині яких своїм чином відбувається безперервний процес вертикальної мобільності людей. Криза в такому природному процесі розвитку виконує найнеобхіднішу роль, оскільки без цього кризового етапу неможливі новоутворення в науці, техніці, організації виробництва та й навіть нових людей не було б. Завдяки кризі відбуваються і інші позитивні процеси. У зв'язку з цим треба визнати, що так званий «сталий розвиток» – це не наукове поняття, як і «неухильний розвиток» в колишньому СРСР. Якщо це стосується окремої людини, то це хвороба, яку треба лікувати. У великому спорті за допомогою всяких хіміко-біологічних препаратів змінюють ритміку людини. Але такі втручання прирівнюються до вживання допінгу з усіма каральними наслідками, оскільки вони шкідливі для здоров'я людини.

Безперечно, на кожному етапі свого розвитку людина повинна навчитись вірно розуміти себе і оточуючий світ і, відповідно, правильно діяти. Але, так звана, антикризова боротьба чи політика аналогічна гаслам – підкорення природи, річки потечуть у зворотному напрямку, виховання нової людини, керування рухом планет, утворення нової соціальної спільноти – радянський народ в колишньому СРСР.

У сучасних умовах найвищим рівнем штучності і, відповідно, позитивних і руйнівних наслідків одночасно став фінансовий сектор, а гроші також виконують і роль допінгу в антикризових заходах, в одних випадках, і штучно викликаних криз для досягнення тих чи інших політичних цілей або просто проведення експерименту чи «розвідку боєм» – в інших.

О.В. Самокиш, старший викладач,
Київський національний торговельно-економічний університет,
С.Б. Сергієнко, канд. екон. наук, доц.,
Національна академія статистики, обліку і аудиту

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Чітко окреслені тенденції інтеграції й розвитку всіх сфер людської діяльності, які поширилися з кінця ХХ сторіччя, свідчать, що у політиці відбуваються процеси зближення (об'єднання) країн (створення різноманітних інтеграційних об'єднань), в практичній економіці починає домінувати принцип корпоративізму, менеджмент бізнес-організацій набуває глобального характеру, корпоративна культура в них трансформується в громадянську. Пертурбації є настільки глибокими і радикальними, що їх упевнено можна визначити як революцію у сфері соціально-економічних відносин, подібної за своїми масштабами і наслідками промислової революції ХVIII-ХІХ сторіч.

Це незаперечно вимагає парадигмальних змін як в економічній науці в цілому, так і в міждисциплінарній науці і практичній діяльності – менеджменті.

Взагалі, зародження і подальший розвиток менеджменту протягом багатьох десятиріч ґрунтувався на світогляді розуміння людини як *Homo sapiens* і *Homo economicus*, тобто домінував раціоналістичний підхід до менеджменту і формуванню та функціонуванню бізнес-організацій, з притаманними подібному менеджменту обмеженнями. Саме з такою системою поглядів, менеджмент упродовж першої третини ХХ сторіччя трансформувався з вузько професійної діяльності у важливе соціально-економічне явище суспільства зі значним впливом на його політичні інститути.

Проте, наприкінці ХХ – початку ХХІ сторіч у межах традиційного класичного менеджменту уже не зароджуються нові парадигми, здатні підвищити його ефективність відповідно до вимог суспільства. Однак, прагнення продовжити життя класичного менеджменту триває і зараз шляхом запровадження «нових» видів менеджменту, таких як реінжиніринг, контролінг та інших, що є тільки використанням нових термінів традиційних за сутністю видів діяльності.

Взагалі, відповідно існуючої парадигми, теоретичний та практичний класичний менеджмент був зорієнтований на створення, функціонування та розвиток ефективно організації. Така бізнес-організація характеризується відсутністю, або не чітко визначеною місією, жорстко окресленими цілями (головним критерієм організації є мета), використанням бюрократичних та напівбюрократичних (лінійно-функціональних, дивізіональних, конгломеративних) організаційних структур управління, виразними межами організації, чіткою організацією повноважень із заборонаю ініціативи, переважним використанням в управлінні персоналом організаційно-

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

розпорядчих методів, методів психологічного тиску та економічного примусу, застосовуванням в управлінні детермінованого та програмно-цільового методів управління, домінуванням корпоративної культури організації з корпоративними егоїстичними ознаками, ставленням до зовнішнього середовища як до ворожого, соціальною відповідальністю (якщо взагалі визнається) у межах законів та ін.

Тому, розвиток менеджменту як науки і практичної діяльності у ХХ сторіччі був спрямований на пошук і покращення способів впливу суб'єкту управління на об'єкт управління, тобто всебічне вдосконалення кібернетичного підходу. А втім, кібернетичний підхід, що є достатньо очевидним, обмежує ефективно, з позицій суспільства, функціонування сучасних бізнес-організацій. Вони все більш починають діяти на підґрунті самоорганізації, тобто кібернетична концепція поволі поступається синергетичній.

Отже, як ні парадоксально це здається на перший погляд, у сучасному менеджменті набуває розвитку тенденція деменджеризації, тобто менеджеризм перетворюється на синергізм. Суб'єктно-об'єктні відносини в організації замінюються процесом взаємодії. При цьому посада керівника, в звичайному розумінні, перестає бути обов'язковим атрибутом управління. Менеджмент стає менш формалізованим, кожна організація формує його власні відмітні індивідуальні риси. Безумовно, це вимагає радикальних змін парадигми менеджменту.

Важливо, що нинішній менеджмент вже не розглядає бізнес-організацію як утворення з чіткими фізичними межами. Відбувається процес взаємопроникнення бізнес-організацій одна в одну. Він характеризується не тільки взаємопроникненням, а і високим рівнем взаємодії. В менеджменті організацій повільно скорочується реалізація всіх його специфічних функцій – набуває розвитку аутсорсинг. Більш того, за фізичними межами організації здійснюються не тільки традиційні види діяльності – маркетингові і фінансові дослідження, рекрутинг і навчання персоналу, але і виробництво. Структурно, бізнес-організація як система перетворюється в бізнес-систему, котра є природно сформованою, ціннісно-орієнтованою та проблемно-орієнтованою нецільовою системою, з відсутністю чітко окреслених організаційних меж, з гармонійним взаємозв'язком із зовнішнім середовищем та з існуванням віртуальних елементів.

У сучасному менеджменті радикальним чином змінюється його стратегічна спрямованість. Класичний, традиційний менеджмент має властивість формувати для бізнес-організації цілі її діяльності та змінювати їх на підґрунті досягнутих результатів, власної еволюції та змін зовнішнього середовища. Зміст менеджменту, за сучасною парадигмою, визначається системою цінностей, тобто менеджмент стає ціннісно-орієнтованим. У зв'язку цим відбувається перехід від використання детермінованого та програмно-цільового методу управління до застосовування ціннісно-орієнтованого методу управління, за яким визначальним чинником є система цінностей, яка одночасно є підґрунтям визначення мети організації й глобальним критерієм результатів діяльності.

Починає поширюватися у практиці теперішнього менеджменту формулювання, розповсюдження (пропаганда) і реалізація соціально відповідальної місії організації, яка у відповідальних компаніях обов'язково має два вектори. Менеджмент деяких бізнес-організацій часто-густо декларує соціальну відповідальність власної діяльності. Проте, найчастіше ці декларації використовуються в рекламних і PR цілях.

У багатьох бізнес-організаціях менеджмент формує певну організаційну культуру. Традиційний менеджмент утворює корпоративну культуру, головним змістом якої є культура конкуренції і боротьби (за панування на ринку). Більш того, для реалізації своїх інтересів фірма здатна поступитися будь-якими морально-психологічними нормами, які безпосередньо не торкаються економічних і правових засад власного існування. За сучасною парадигмою менеджменту здійснюється формування громадянської культури, яка передбачає, що ринок – це простір конструктивної взаємодії з рівноправними партнерами. Змагання (конкуренція) тут є другорядними. Головним для організації є не панування, або перемога над слабким супротивником, а розширення простору для співпраці, створення умов для самореалізації працівників. Тобто, зовнішнє середовище розглядається як дружнє.

Взагалі, зміст місії та організаційної культури бізнес-організації, її рівень соціальної відповідальності можуть бути індикаторами, за якими можливе визначення стратегічної спрямованості менеджменту відповідної вимогам зовнішнього середовища.

Отже, тенденції розвитку менеджменту свідчать, що він набуває нових рис. Ті бізнес-організації, менеджмент в яких буде розвиватися відповідно до них, згідно із сучасною парадигмою, може бути достатньо ефективним і успішним, що вимагає формування нового, сучасного світогляду бізнесменів, менеджерів і державних службовців, якій радикально відрізняється від традиційного.

Н.О. Ткаченко, старший викладач
Університет економіки та права «КРОК»

ОСВІТНІ ЕКСТЕРНАЛІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

На сучасному етапі еволюції суспільства випереджаючим темпом зростає значення знань, що лежать в основі інновацій, спонукають до прогресу, впливають на безпосередніх носіїв знань та їх оточення, генерують розвиток та стимулюють економічне зростання.

Знання – це реальний фактор досягнення соціальних та економічних результатів у вигляді доходів, нової якості життя, більшої соціальної рівності тощо. Застосування знань на практиці дає можливість отримувати нові знання, знову застосовуючи їх [1, с. 8]. Фактично йдеться про мультиплікативний ефект.

Економіка знань сформувалася у окремий напрямок теоретичних досліджень, а її творцями стали видатні економісти сучасності Д. Белл, Дж. Гелбрейт, А. Моль, Г. Кан, Я. Корнаї, Ф. Махлуп, Е. Сміт, Р. Солоу, Дж. Стиглиць, Т. Стюар, Е. Тоффлер, Б. Ландв'є.

Одна з невирішених проблем загальної теорії економіки знань, на наш погляд, пов'язана з недостатньою увагою до зовнішніх ефектів від освіти та до їх впливів на економічний та соціальний розвиток. Хоча епізодичних згадок про освітні екстерналії у роботах, присвячених економіці знань, не бракує.

Так у роботі Л.І. Федулової [1, с. 21] екстерналії освіти представлені в якості прикладу існування мережевого зв'язку між знаннями та прояву ефекту синергії при групуванні осередків знань у єдину систему, що підвищує компетентність членів цієї мережі. Такої ж думки дотримується і Б. Гейтс. Зокрема, у праці «Бізнес зі швидкістю думки» він наголошує на тому, що «залучення та утримання на роботі розумних людей, створення їм всіх умов для спілкування та обміну знаннями, стимулює їх творчу активність, що в свою чергу спонукає до значного збільшення потенціалу компанії, виходу менш досвідчених працівників на найвищі рівні кваліфікації» [2, с. 248].

У колективних працях вітчизняних економістів «Економіка знань – модернізаційний проект України» [3] та «Україна у вимірі економіки знань» [4] основним об'єктом дослідження є знання, напрямки їх використання, особливості стимулювання, підтримки з боку держави та дослідження впливів на конкретні явища. Знання, за визначенням академіка В.М. Геєця, мають інформаційний вимір, тобто їх основою є інформація та процес її поширення [4, с. 302]. Зовнішнім ефектам, що виявляються в економіці знань через освіту, автори згаданих досліджень, нажаль, не приділяють спеціальної уваги. Хоча даний напрямок досліджень може бути частиною пояснення впливу знанневого простору, зокрема, на економічне зростання.

У частині досліджень, присвячених економіці знань, визнається роль знань

та інформації як стратегічного ресурсу. Зокрема, на думку В.В. Іванової, «економіка, що базується на знаннях, – це якісно більш високий рівень економічного розвитку суспільства, усвідомлення надзвичайної важливості інформації і знань як стратегічних ресурсів, необхідних для економічного зростання, значення яких зростає внаслідок активного їх використання в усіх сферах громадського життя» [5]. Але при цьому обійдено увагою факт екстернального передавального механізму та наявності взаємозв'язку між рівнем знань та економічним зростанням.

При розгляді критеріїв та показників ефективності освітньої діяльності як джерела формування знань дослідники, як правило, аналізують проблему зовнішніх ефектів та їх особливих проявів. Наприклад, такий аналіз має місце у роботі «Економіка освіти» І.С. Каленюк [6, с. 248-251]. Автор наголошує на тому, що зовнішня віддача від освіти виявляється у підвищенні продуктивності праці, зростанні сукупних макроекономічних показників та впливі на економічне зростання. Але автор робить акцент лише на тому, що зовнішня ефективність, яка полягає у впливі на сталий розвиток суспільства, залежить від її внутрішньої ефективності, а отже, від продуктивності формування знань на рівні освітніх закладів.

Російській дослідник С.А. Беляков [7, с. 31-33] поділяє думку, що освіта є благом не лише для тих, хто його безпосередньо отримує - учнів та студентів. Він акцентує увагу на тому, що будь-який процес споживання створює зовнішній ефект, тому не варто їх ігнорувати й щодо процесу здобуття та реалізації знань.

Теорії економіки знань бракує імплементації освітніх екстерналій як частини категоріальної матриці. На нашу думку, необхідність врахування зовнішніх ефектів від освіти зумовлена такими обставинами:

- 1) ефекти від освіти проявляються на всіх, без винятку, етапах розвитку суспільства, а з переходом до економіки знань цей прояв стає найбільш очевидним;
- 2) прояв освітніх екстерналій відчувають на собі не тільки окремі індивіди, а й суспільство в цілому;
- 3) підтримка та стимулювання продукування позитивних освітніх екстерналій сприяє нагромадженню економічного, соціального, культурного, інноваційного потенціалу суспільства;
- 4) існує властивість ефектів від освіти ставати базисом для породження нових знань та виявляти у створенні нових сфер реалізації набутих знань.

Загалом, освітні екстерналії мають такі позитивні форми прояву:

- більш обґрунтованих рішення економічних суб'єктів при формуванні структури споживання та витрат;
- ширших можливостей одержання додаткових доходів за рахунок диверсифікації джерел;
- набутті вищого соціального статусу і можливостей швидшого кар'єрного зростання.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

- здатності навчатися в процесі роботи та співпраці з іншими співробітниками,
- вищих і стабільніших темпах економічного зростання національної економіки;
- зменшенні загального рівня безробіття та витрат з бюджету у зв'язку з безробіттям;
- зменшенні рівня злочинності;
- вищому рівні соціальної активності громадян та нагромадженні соціального капіталу суспільства;
- охопленні більшої частини суспільства здоровим способом життя та скороченні бюджетних витрат на медицину;
- кращому вихованні власних дітей, що гарантує стабільність і добробут суспільства у наступних поколіннях.

Крім позитивних зовнішніх ефектів освіта може мати й певні негативні прояви, аналіз та оцінка яких має бути предметом особливої уваги.

Теорія економіки знань набуде завершеності як система наукових поглядів на функціонування сучасного суспільства лише за умови врахування усіх проявів освітніх екстерналій та узагальнення досвіду їх державного регулювання.

Список використаної літератури

1. Федулова Л.І. Економіка знань: підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Любов Іванівна Федулова; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 600 с.
2. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б.Гейтс. – 2-е изд., справл. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 480 с.
3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
4. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.
5. Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества / В.В. Иванова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1(5). Том 1. – С. 192-199.
6. Каленюк І.С. Економіка освіти: навчальний посібник / І.С. Каленюк. – К.: Знання України, 2005. – 316 с.
7. Беляков С.А. Новые лекции по экономике образования / С.А. Беляков. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 424 с.

Н.В. Симкина, аспирантка,
Харьковский национальный
университет имени В.Н. Каразина

МЕТАФИЗИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ СЕМЬИ

В условиях развертывания новых явлений в семейной сфере становится очевидным, что исследование экономического содержания института семьи невозможно без обращения к его фундаментальным основам. Метафизика имеет, как показывает история идей, основополагающее значение не только для философии, но и для родственной ей экономической теории [1, с. 75]. Метафизический подход к изучению семьи подразумевает отвлечение от ряда ее внешних проявлений с целью выявления ее глубинных оснований. В направлении логичного развития этих оснований происходит реализация хозяйственных функций семьи.

Начало рассмотрения метафизического уровня существования семьи было заложено в процессе становления и развития философского образа мышления. Античные философы отмечали извечный и всепорождающий характер семьи (Аристотель), совершали попытки теоретического моделирования ее альтернативных форм (Платон). Средневековье привнесло обожествление патриархального уклада семьи со схоластичным развитием аналогии семьи и государственной иерархии. Мыслители Нового времени не оставили в стороне нравственный потенциал института семьи. Развитие неклассической философии привело к разрушению установленных представлений о природе патриархальной семьи и подготовило идейную почву для ее кризиса, связанного с первым демографическим переходом в европейских странах. Второй демографический переход сопровождается не меньшим кризисом семьи, однако при тенденции к утрате философским воззрением метафизической составляющей, порождает острую потребность в теоретическом объяснении причин этого кризиса. В связи с этим существует настоятельная необходимость рассмотрения фундаментальных основ существования семьи, причин ее трансформации и кризиса в свете философских (метафизических) традиций.

Цель – выделить метафизические характеристики семьи и показать их актуальность для экономического анализа.

При сопоставлении различных аспектов исследования семьи на протяжении веков существования науки становится очевидной первая определяющая характеристика семьи – **фундаментальность**. Отображением этого в идейном отношении служит то, что до середины 19-го в. патриархальная семья считалась исходной ячейкой построения общества.

Кроме того, как в светском, так и в научном сознании господствовала идея незыблемости, извечности и неизменности европейского типа семьи. Новые же сведения по истории семьи лишь привели к попыткам ретроспективного анализа семейных форм, а не сущности семьи. Несомненным является то, что семейный способ бытия является основным для человечества вне зависимости от этнических и религиозных различий. Разумеется, в различных общественных, цивилизационных и культурных условиях феномен семьи может выглядеть по-разному. Этнологи и социологи могут привести множество противоречащих друг другу мнений и соображений на этот счет.

Особенности семейных отношений могут иметь самые причудливые и несхожие формы бытового, юридического и экономического оформления, выстраиваться в разнообразные иерархии; культурно-исторические перекройки, перестройки и катаклизмы, также и внутрисемейные распри время от времени оказывают влияние на институт семьи. Но он, как правило, в конечном счете выдерживает самые жестокие испытания, а в моменты культурных, хозяйственных и правовых стабилизаций этот институт - в фундаментальной основе своей - воспроизводится вновь и вновь.

А в основе института семьи – при всех возможных вариациях и отклонениях – издревле лежит принцип долговременного (подчас даже пожизненного) союза между мужчиной и женщиной. Этот факт послужил причиной тому, что философы издавна пытались раскрыть суть семьи во взаимосвязи с государством и в соотношении с личными мотивами членов семьи; социологи приняли постулат о том, что семья является одним из четырех фундаментальных институтах общества; а в экономической теории хозяйственно-экономическая деятельность семьи подвергается анализу с позиций разных подходов.

Фундаментальный характер семьи порождает следующую ее черту – **уникальность**. Альтернативные способы человеческого бытия существуют лишь в теоретических конструкциях и узких кругах, ведущих асоциальный образ жизни (монашество, сектанты, маргиналы и т.д.). Реальные же попытки разрушить семейный уклад, неоднократно применявшиеся в переломные моменты истории, лишь породили ряд негативных явлений в семейной сфере, расшатав семейные устои, но не затронув ее сути. Таким образом, приняв во внимание различие форм семьи, можно говорить о ее внеисторичности.

Кроме того, в трудах ученых в развитии идеи уникальности семьи рассматривается ее **онтологическая смыслообразующая сущность**. Цель создания семьи многогранна. С одной стороны, воспроизводство жизни возможно в семье. В то же время семья несет собой мощный экзистенциальный смысл. Согласно формулировке Соловьева, человек не равен самому себе, человек ищет себя через другого, ищет своего восполнения и бытийственного осуществления в своей сообщённости с другим человеком. И прежде всего - с человеком другого пола, со своей не похожей на себя «половиной». Таким образом, любовь двоих (а она же и есть основное начало, основная «матрица» семьи) также не равна самой себе, и перерастает себя и в обществе, и в истории, и в Вечности [2]. Эта идея закреплена в сознании представителей многих

традиционных культур, которые не мыслят свое существование в мире вне семьи (в отличие от активно насаждаемого индивидуализма западной культуры).

Не менее важной метафизической особенностью семьи является ее всеохватывающий характер. Семья – феномен многомерный. И трудно выстраивать иерархию форм организации той базовой «двухатомной» человеческой реальности, имя которой – семья. Тем более, что «двухатомность» эта – не закрытая и не статичная. Семья взаимодействует с другими семьями в широчайшем контексте общества и культуры. Как выстраивать эту иерархию – зависит от ценностей, убеждений и приоритетов исследователя или толкователя.

Можно выделить, по крайней мере, шесть измерений феномена семьи – биологическое, психологическое, экономическое, социокультурное, правовое, религиозное. Экономическое измерение феномена семьи также представляется пусть элементарным, но и непреложным. Семья – один из важнейших коммуникационных узлов любой из систем человеческих связей. И не только потому, что ради своего выживания и благосостояния семья неизбежно вовлекается в системы человеческих и, стало быть, экономических коммуникаций. Не случайно же молодой Маркс для обозначения этих коммуникаций отождествил, - по его словам, «в самом широком смысле» - французское слово "commerce" с немецким словом "Verkehr".

Примечательно, что экономическая активность семьи, ее прямое или косвенное присутствие в сфере commerce / Verkehr, знаменует собой не только текущую, повседневную борьбу за условия достойного существования на сегодняшний день. Парадоксальным образом присутствие семьи в экономической действительности знаменует собой вложение человеческих сил и средств не только в настоящее (наличный состав семьи) или в будущее (наличные или предполагаемые дети), но и в прошлое (поддержка престарелых родителей, родственников, друзей или соседей, а также участие в благотворительных акциях в пользу ослабленных, немощных и больных). Так что экономические аспекты жизнедеятельности семьи прямо или косвенно связаны с тремя основными и неразрывно связанные друг с другом измерениями культурно-исторического времени: прошлым, настоящим и будущим [3, с. 35].

В связи с этим необходимо отметить еще одну особенность семьи, неоднократно исследуемую в философских трудах. Это ее нравственный потенциал. Философы Нового времени и Просвещения заложили традицию рассмотрения семьи как источника нравственности. Гегель считал, что объективной сущностью морали являются одновременно непосредственный дух (семья), дух разделенный и феноменальный (гражданское общество) и Государство как свобода, которое "в свободной автономии своей частной воли является также универсальным и объективным". Гегель дает следующее определение семьи: "Семья как непосредственная субстанциальность духа имеет своим определением свое чувствующее себя единство, любовь, так что

умонастроение внутри семьи состоит в обладании самосознанием своей индивидуальности в этом единстве как в себе и для себя сущей существенности, чтобы являть себя в ней не как лицо для себя, а как член этого единства". В своих рассуждениях Гегель приходит к формулировке того, что семья – это ячейка нравственности [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее существенными метафизическими характеристиками семьи являются ее фундаментальность, онтологическая целесообразность, незыблемость, нравственный потенциал. В экономических исследованиях семьи необходимо исходить из этих оснований ее существования и той роли, которую она играет в обществе. Семейная ячейка, хотя и не в форме патриархата, как думали раньше, а в формах очень далеких от современной моногамической семьи, есть основа безличной, родовой, необходимой общественности, из нее развивались сложные формы социального и государственного бытия [2]. Весь нормальный жизненный круг человека связан именно семьей. Точно так же вся жизнь семьи на протяжении своего существования оказывается вовлеченной в хозяйственную деятельность и опосредует связь индивида и экономической системы. В связи с этим гармоничное вовлечение семьи в экономическую жизнь должно соответствовать ее метафизической природе.

Список использованной литературы

1. Базилевич В.Д., Ільїн В.В. Метафізика економіки. – К.: Знання, 2007. – 718 с.
2. Бердяев Н.А. Метафизика пола и любви // Эрос и личность: Философия пола и любви. - М., 1989. - С. 17-51.
3. Рашковский Е. Феномен семьи (междисциплинарные заметки) / Е.Б. Рашковский // Вопросы философии, 2010. – №10. – С. 27-38.
4. Философия права // История философии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psylib.org.ua/books/gritz01/filosofija_prava_gegel'.htm

О.В. Вірченко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗЕМЛІ ЯК ВИРОБНИЧОГО РЕСУРСУ У КОНТЕКСТІ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Питання землеволодіння та землекористування почали займати центральне місце в економічних дослідженнях починаючи з фізіократичного напрямку економічної теорії. Однак в подальшому дослідження ролі землі в суспільному відтворенні набули іншого характеру, що позначилось на виваженості висновків та рекомендацій з приводу державного регулювання землекористування.

В результаті, на сучасному етапі економічна наука не має в розпорядженні комплексного економічного вчення про землю як виробничий ресурс, натомість є можливість вивчати першоджерела представників фізіократичного напрямку та класичної політекономії, які робили спроби повноцінно дослідити роль землі як об'єкта економічних відносин. Разом з тим, для сучасних дослідників проблем землеволодіння та землекористування праці кейнсіанців та неокласиків, хоч і є показовими, однак не складають наукового інтересу, оскільки дані напрями досліджували економічні категорії, які в економічній діяльності можуть продукувати більше доходу наряду з нижчою затратністю та ризиковістю. Такими категоріями стали капітал та праця.

Зміщення акцентів в економічних дослідженнях обумовило початок “методологічного витіснення” землі як виробничого ресурсу на спеціалізовану “периферію” економічної теорії – земля стає об'єктом міждисциплінарних досліджень (в більшій мірі аграрної науки), або економічної теорії на прикладі конкретних агропромислових зон певних країн. Саме така ситуація в економічній теорії визначає актуальність даної проблематики.

Проблеми землеволодіння та землекористування досліджувались Ф. Кене, А. Смітом, Д. Рікардо, Дж. С. Міллем, К. Марксом. Серед сучасних вчених варто згадати Д. Веймана, С. Вегрена, Ф. Кларенбаха, П. Хаймса, Р. Кутера, В. Мюррея, В. Скофілда, а також вітчизняних економістів М. Маліка, П. Саблука, П. Березівського, А. Мартина, Б. Данилишина.

Прийнято вважати, що започаткування фізіократичного напрямку позначилось заснуванням фундаментального дослідження ролі землі як економічного фактора суспільного виробництва. Однак часто дослідники в такому випадку забувають вказати про найважливішу, принципову відмінність фізіократичного теорії землеволодіння та землекористування від попередніх спроб оцінки ролі цього фактору у процесі суспільного відтворення. Ми схильні вважати, що основним досягненням фізіократів, а особливо Ф. Кене була перша спроба комплексного наукового дослідження землі з позицій

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

економічної науки, що і знайшло в подальшому своє вираження в економічній таблиці Кене.

Прискорений розвиток промислового сектору економіки в європейських країнах, а також початок концентрації фінансового капіталу зробили фізіократичну теорію непотрібною, такою, що вивчає застарілі принципи господарювання і стоїть на перешкоді розуміння нових економічних процесів.

Наступною школою, яка повернулася до проблематики оцінки ролі землі в господарській системі країни, стала класична політична економія, яка, хоч і звернулася до питань землеволодіння, однак лишала поза увагою властивості землі як ресурсу альтернативного використання, землі як повноцінного базису суспільного відтворення (як це було у фізіократів), натомість зосереджувала увагу на землі як об'єкті рентних відносин [2].

Очевидно, що доробок класичної політекономії суттєвим чином відрізнявся від фізіократичного напрямку. Тоді як Ф. Кене називає промисловий та фінансовий сектори непродуктивними, А. Сміт та Д. Рікардо відстоюють пріоритетну роль даних секторів. Фізіократи встановлюють ієрархію між землею та працею як джерелами багатства, тоді як в межах політекономічного напрямку зароджується теорія трьох рівноцінних факторів виробництва. Причиною приросту багатства фізіократи вважають лише родючість землі, тоді як політекономисти розуміють під багатством не лише землю, але і інші виробничі фактори. При цьому додаткова вартість у Ф. Кене не є самостійною категорією, а у А. Сміта і Д. Рікардо вона стає однією з центральних економічних категорій. Фізіократичний постулат про те, що чиста земельна рента – єдиний вид чистого доходу, тому будь-який податок в кінцевому рахунку стягується з земельної ренти, хоч і викликав дискусію з класичної політекономією, однак насправді ж був дуже вигідним для класу фінансово-промислового капіталу. Ствердження необхідності швидкого витрачання коштів на споживчі товари з боку фізіократів заперечувалось Смітом, який в свою чергу стверджував, що заощадження формують передумови капіталізації та інвестицій [4].

Хоча найбільш суперечливим з точки зору політичної економії було твердження про те, що праця, управління і капітал непродуктивні в тому розумінні, що вони виробляють цінність, однак не виробляють додаткову вартість, тоді як вся політична економія була побудована на тому, що праця створює додаткову вартість.

Теорія земельної ренти отримала своє продовження в працях К. Маркса, який запропонував наступну схему перерозподілу власності на землю в економіці, яка адекватно описує і сучасні процеси в перехідних економіках.

Крупна земельна власність витісняє більшість населення в промисловість, перетворюючи його на антагоніста крупного землеволодіння. Крупне землеволодіння приносить власнику землі все більшу ренту, орендарю – максимальний прибуток на капітал. Заробітна плата сільськогосподарських робітників зводиться до мінімальної, а орендарі представляють клас промислового капіталу. Земельна рента не є доходом, який повністю забезпечував би землевласника. Частина власників перетворюються в орендарів, орендарі – в робітників, а частина орендарів – в

землевласників. Землевласники з часом банкрутують, а заробітна плата знижується нижче мінімуму, щоб витримати конкуренцію. Що й призводить до революції [3].

Після завершення періоду панування в економічній науці класичної політичної економії, першим економістом, який повернувся до фундаментального вивчення проблем землеволодіння та землекористування на неокласичній основі став А. Маршал, праці якого в подальшому слугували методологічною основою досліджень в рамках неокласичної економічної теорії.

Ознайомлення з науковим доробком в галузі земельних питань періоду класичної та неокласичної економічної науки дозволяє зробити висновок про суттєву деградацію економічної теорії в питаннях оцінки ролі землі в економічній системі. Значна спеціалізація наукових досліджень призвела до формування фрагментарних уявлень про принципи землекористування та закономірності розвитку форм землеволодіння.

Крім того, економічні дослідження набули локалізованого характеру, і на зміну вивчення загальних законів та закономірностей функціонування ринку землі з'явилися дослідницькі програми національного рівня, які вивчають земельні відносини кожної окремої країни. Прикладом таких досліджень можуть бути роботи сучасних зарубіжних вчених А. Кочара, Д. Веймана, П. Хаймса, Р. Хойла, Р. Кутера, С. Беннера та ін.

Так, Девід Хойман досліджує взаємозв'язок ринку землі, жіночої еміграції та ринку суспільних благ в Чилі, таким чином повністю виходячи на вузькоспеціалізоване дослідження на межі економіки, демографії та політології [5]. А Скотт Розелл досліджує взаємозв'язки земельної ренти, динаміки ринку землі та розвитку біотехнологій, поєднуючи таким чином економічну теорію та аграрні науки [6].

Подібна спеціалізація досліджень землі як виробничого ресурсу призводить до відсутності комплексного вчення, яке включало б в себе вивчення землі як об'єкту економіки на зразок економічної теорії фізіократів. В результаті, унеможлиблюється навіть узагальнення досвіду країн одного регіону в галузі регулювання землеволодіння та землекористування.

Зосередження уваги в сучасній економічній теорії на дослідженні фондових ринків, похідних цінних паперів, технологічних інновацій призводить до браку наукових досліджень ролі землі в економічній системі. Зокрема, в Україні подібні тенденції виявляються в надлишковій науковій активності в сфері фінансів та страхування на фоні згасання наукового інтересу в сфері аграрної, зокрема земельної, політики.

Відповідно, пріоритетними напрями економічних досліджень є вивчення закордонного досвіду пристосування аграрної сфери до темпів розвитку економічної системи, а також фундаментальні прикладні дослідження проблем землеволодіння та землекористування.

Список використаної літератури

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє видання. – К.: Знання, 2004. – 615 с.
2. Історія економічних учень: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
3. Карл Маркс. Экономическо-философские рукописи 1844 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (<http://www.psylib.org.ua/books/marxk01/index.htm>)
4. Физиократы. Избранные экономические произведения. Антология. – СПб, Эксмо: Антология экономической мысли, 2008. – 1200 с.
5. David E. Hojman. Land Reform, Female Migration and the Market for Domestic Service in Chile // *Journal of Latin American Studies*, Vol. 21, No. 1. – Cambridge University Press, 1989. – pp. 105-132.
6. Scott Rozelle. The Engines of a Viable Agriculture: Advances in Biotechnology, Market Accessibility and Land Rentals in Rural China // *The China Journal*, No. 53. – Australian National University, 2005. – pp. 81-111.

ПРОГНОСТИЧНО-ПРАКТИЧНА ФУНКЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: ВЗАЄМОДІЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

В.О. Сизоненко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Становлення системи сучасного підприємництва може бути здійснено на підґрунті чіткої методології дослідження цього глобального феномену. Відправним пунктом аналізу визначальних тенденцій розвитку підприємництва, за оцінкою дослідників, виступає інституціоналізм як особлива течія економічної думки, що вивчає історично встановлені звичаї, правила, норми та способи господарської поведінки суб'єктів у їх зв'язку з іншими сферами суспільного життя [1, 2, 3, 4]. Інституціоналісти розширено тлумачать предмет теорії підприємництва, намагаючись всебічно урахувати складну сукупність умов і чинників впливу на економічну поведінку суб'єктів підприємницької діяльності.

Такий підхід є надзвичайно плідним в контексті взаємодії економічної теорії і господарської практики: він дозволяє реалізувати головне призначення інституціоналізації підприємницької діяльності – мінімізувати транзакційні витрати з метою підвищення ефективності перерозподілу ресурсів, кращої комбінації їх використання. Це дозволяє зробити висновок про актуальність аналізу становлення і розвитку підприємства як національної системи на підґрунті інституціоналізму. Адже перехідні, багато в чому кризові явища та процеси руйнують звичне функціонування економічної системи, порушують усталені способи залучення людей до праці. За цих умов виникає певна хаотичність і суперечливість розвитку підприємництва, порушується взаємодія елементів економічної системи, посилюється негативний вплив на її розвиток ендогенних та екзогенних чинників.

Витоки інституціоналізму містяться у працях основоположників цього напрямку – Т. Веблена, У. Мітчелла, Я. Тінбергена, Дж. Коммонса та ін. В економічній теорії поняття "інститут" вперше було включено в аналіз Т. Вебленом. Він вважав, що інститут – це, по суті, поширений спосіб мислення в тому, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю, і окремих функцій, що виконуються ними; це система життя суспільства, що складається із сукупності діючих принципів у визначений час [5, с. 201-202]. Також під інститутами Т. Веблен розумів звичні способи реагування на стимули, структуру виробничого та економічного механізму, прийняту в даний час систему громадського життя. Дж. Коммонс визначає інститут як колективну

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

дію з контролю, звільнення та розширення індивідуальної дії. У. Мітчелл вважає, що інститути – це пануючі і найвищою мірою стандартизовані суспільні звички.

Представники сучасного інституціоналізму (У. Ростоу, Д. Норт, Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, А. Тоффлер, Ф. Перру, П. Массе, Г. Мюрдаль) критично ставляться до положень неокласичної теорії і практики ринкового господарювання. Замість підходу до економічної системи як сукупності ринкових відносин, що складаються з приводу розподілу обмежених ресурсів серед альтернативних користувачів з метою задоволення їх потреб, пропонується підхід, згідно з яким відбувається взаємодія різного роду "інститутів" економічного і позаекономічного характеру. Інституціоналісти вважають, що інститути, як явище базисного і надбудовчого характеру, структурують контекст дій підприємця шляхом застосування набору формальних правил, неформальних обмежень і механізмів їхнього примусового здійснення.

Подібну точку зору на сутність інститутів висловлюють і вітчизняні та російські дослідники, які розглядають інститут як форму суспільного устрою, сукупність норм права в будь – якій сфері суспільних відносин [6, с. 657], як законопримусовий механізм, який змінює поведінки з використанням сили або як правила гри у суспільстві, або, більш формально, створені людьми обмеження, що формують взаємодію людей [7, с. 123]. Завдяки встановленню правил, норм поведінки, дії ринкових та державних регуляторів знижується невизначеність підприємницької діяльності, більш чітко розподіляються поведінкові очікування і наміри інших агентів – учасників економічної та соціальної взаємодії.

Водночас підприємництво, як форма виявлення людської діяльності, розвивається разом і всередині сукупності соціально – економічних відносин, які воно обслуговує, і водночас поступово трансформує всю систему цих відносин. Це означає що підприємництво із структуроутворюючого чинника становлення ринкових відносин стає всеохоплюючим механізмом руху економічної системи. Воно виступає основною формою досягнення цілей трансформаційних перетворень, модифікує та зміцнює економічні, правові та соціальні інститути. Такий обоюсторонній вплив інституціоналізації і розвитку підприємництва означає, що успіх реформування економіки залежить від застосування інституційного інструментарію.

Специфіка національних особливостей економічної поведінки, звичаї, традиції, менталітет визначають різні типи інституційного і функціонального забезпечення підприємництва. Пряме запозичення правової інституційної бази, економічних інститутів для країни з трансформаційною економікою навіть в умовах потужних глобалізаційних процесів не завжди дає позитивний результат. Причини відносних невдач, на думку Д. Нортона, полягають у тому, що хоч "правила однакові, проте механізми їхнього впровадження і використання, норми поведінки і суб'єктивні моделі учасників інші" [12, с. 130].

Потреби формування ефективного, соціально значущого підприємницького сектору вимагає відокремлення від функцій підприємництва

певних процедур, здатних трансформуватися в інститут, який набуває для функціонування суб'єктів підприємницької діяльності безумовного, обов'язкового, необхідного характеру. Функціональні основи підприємництва вимагають формування інститутів державної підтримки підприємництва, а саме: матеріально – технічної, фінансово – інвестиційної підтримки, запуску реально діючих механізмів активізації інновацій тощо.

Інституціональне регулювання підприємництва повинно відображати цільові пріоритети соціально – економічного розвитку, враховувати вплив реальних механізмів та використовувати чітко визначені інструменти. У цьому процесі особлива роль належить державним інститутам, атрибутивною ознакою яких є загальність, інтегративність функцій усіх інших інститутів, які забезпечують розвиток підприємницької діяльності. Досягнення балансу між впливом державних інститутів і ринкових інститутів дозволяє деталізувати узгодження економічних інтересів держави і суб'єктів підприємницької діяльності, підтримувати соціальну рівновагу в суспільстві, і передусім, між владою і бізнесом.

Інституційна складова активізації підприємницької активності вимагає більш активного втручання держави в трансформаційні процеси. Державне регулювання розвитку підприємницького сектору здійснюється безпосередньо через соціально-економічне прогнозування та індикативне планування, реалізацію регіональних програм та опосередковано через цінову, кредитну, інноваційно-інвестиційну, структурну та зовнішньоекономічну політику, політику зайнятості та соціального захисту.

Водночас зауважимо, що регуляторні процедури не повинні бути обтяжливими, оскільки це суттєво знижує підприємницьку і інноваційну активність суб'єктів господарювання. Між тим, за складністю адміністрування податків, кількістю і складністю отримання дозволів за результатами рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації "Ведення бізнесу" Україна посідає 181-е місце серед 183-х країн, що досліджуються, випереджаючи лише Республіку Білорусь і Венесуелу (за показниками "системи оподаткування") та Російську Федерацію та Еритрею (за показниками "дозвільна система у будівництві").

Незважаючи на спільні зусилля Міністерства економіки, інших органів центральної виконавчої влади, Ради інвесторів інституціональне та законодавче забезпечення підприємницької діяльності за останні два роки не зазнала суттєвих змін (табл. 1).

Подальший розвиток підприємництва вимагає інституційних перетворень, умов та стимулів в інтелектуалізації цього виду діяльності. З'ясування інституційних та функціональних основ розвитку підприємництва дозволяє зробити такі висновки:

1. Інститути як явище базисного і надбудовного характеру структурують контекст дій підприємця шляхом встановлення юридичних процедур, дії державних і ринкових регуляторів, правил, норм поведінки. Завдяки інституціоналізації знижується невизначеність підприємницької діяльності,

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

більш чітко розподіляються поведінкові очікування і наміри учасників економічної і соціальної взаємодії.

Таблиця 1

Місце України в рейтинговому дослідженні МКРК "Ведення бізнесу – 2012" у розрізі окремих показників*

Показник	"Ведення бізнесу-2012", рейтинг України	"Ведення бізнесу-2011", рейтинг України	Зміна рейтингу
Ведення бізнесу	152	149	-3
Започаткування бізнесу	112	118	6
Дозвільна система у будівництві	180	182	2
Електрифікація	169	169	Без змін
Реєстрація власності	166	165	-1
Доступ до кредитів	24	21	-3
Захист прав інвесторів	111	108	-3
Система оподаткування	181	181	Без змін
Міжнародна торгівля	140	136	-4
Забезпечення виконання контрактів	44	44	Без змін
Ліквідація підприємств	156	158	2

*Джерело: Оцінка бізнес – регулювання за рейтингом Дослід business [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://russian.hoingbusiness.org/data/exploteeconomies/ukraine/>

2. До основних наукових підходів визначення інституційних основ підприємництва відносять: знаходження більш ефективних форм реалізації прав власників; максимізація власної вигоди; орієнтація на власні цінності і переконання підприємців; обмеженість раціональності агента в умовах складного зовнішнього середовища; залежність процесу розвитку підприємництва від набутого досвіду в попередній період. Періодизація інституціонального розвитку підприємництва дає змогу моделювати сценарії майбутньої поведінки.

3. Чинники впливу на підприємницьку поведінку поділяють на внутрішні і зовнішні. До перших слід віднести мотивацію підприємницької діяльності, інноваційну активність, здатність адаптуватися до змін ринкового середовища. До других – стимулюючі та обмежувальні форми та методи державного регулювання економіки. Інституціональні ризики сучасного розвитку підприємництва виникають внаслідок недостатньої взаємодії і взаємного доповнення внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на підприємницьку поведінку, несистемних інституціональних мотиваційних і стимулюючих інновацій.

4. Забезпечення ефективної підприємницької діяльності вимагає узгодження державних, ринкових і суспільних інститутів, оптимізації функціонування економіки щодо забезпечення можливостей вільного вибору

реалізації знань, здібностей та вмінь людини. Послідовність і виваженість дій цих інститутів буде сприяти економічно і соціально доцільній трансформації суспільства.

Поглиблення подальших досліджень ролі інституціональних і функціональних умов у розвитку підприємництва доцільно вести у площині його зв'язку з інноваційною діяльністю, інтелектуалізацію праці, зміною дії мотиваційних чинників залучення людини до праці.

Список використаної літератури

1. Гриценко А.А. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований: Монография. – Инс-т экономики и прогнозирования НАН Украины, 2008. – 927 с.
2. Гражевська Н.І. Суперечності інституціоналізації глобальної світогосподарської системи // Науковий вісник Чернівецького національного університету: збірник наукових праць. Вип. 494. Економіка. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2009. - С. 3-7.
3. Попова В. В. Діагностика інституційного впливу на формування ВВП // Інституційна природа ринкових трансформацій: Матеріали ХІХ міжнародної науково – практичної конференції (15-16 жовтня 2009 р.) – Чернівці: Друк – Арт, 2009. – С. 28-31.
4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 18 с.
5. Веблен Т. Теорія праздного класу. – М., 1984. – С. 201-202.
6. Чистилін Д. До питання теорії суспільного розвитку: аспект самоорганізації // Економіка України. – 2002.- №2 – С. 43-49; №3 – С. 52-58; Економічна енциклопедія: У 3 т. / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К., 2009. –Т. 1. – С. 657.
7. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В.И. Видягина, Г.П. Журавлевой, - М., 1999. – 123 с.
8. Норт Д. Институти, інституційні зміни та функціонування економіки. – К., 2000. – 130 с.

Л.О. Баластрик, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ДЕРЖАВА ЯК ГАРАНТ ПРИОРІТЕТУ СОЦІАЛЬНОГО В ІННОВАЦІЙНІЙ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ

Парадигма як довготривалий загальний спосіб мислення окремого наукового співтовариства повинна бути системною. Життєздатність парадигми виявляється через реальну можливість пояснення розвитку тих чи інших суспільних та економічних явищ упродовж тривалого часу. Але слід пам'ятати про відносність будь-якої парадигми, якою б прогресивною і переконливою вона не здавалась.

Епоха сучасних перехідних економік показує, що економічна теорія потребує розширення свого предмету та проблематики. Потрібні нові бачення економічної ситуації, “своєрідний “новий великий синтез” не тільки ортодоксальної економічної науки та її суперників - “гетерогенних”, неортодоксальних економічних теорій, але й синтез взагалі економічної науки з соціальними, політичними, морально-етичними, психологічними науками” [6]. Провали традиційних підходів щодо пояснення, регулювання і прогнозування розвитку перехідних економік в усій повноті проявились в Україні.

Впровадження реформ, що впливали з “Вашингтонського Консенсусу” в Україні швидко призвело до таких “радикальних” змін у структурі і функціях суспільства і економіки, що процес руйнації старої моделі значно випередив створення нової моделі ринкової економіки. Завданням економічної науки в цей період було обґрунтування реалістичної програми будівництва українського суспільства в єдності незалежної держави, що сприяє економічному стійкому розвитку, розвиненого соціального капіталу як основи громадянського суспільства і ефективного входження в глобалізовану світову економіку. З цим завданням економічна теорія не справилась. Творення української державності, яке мало одночасно стати будівництвом держави та нової моделі економіки на інноваційній основі безперечно стало завданням надзвичайної складності.

Наприкінці 1990-х років “Вашингтонський Консенсус” поступається місцем “Пост-Вашингтонському Консенсусу”. Ініціатором і провідником цієї зміни був професор Дж. Стігліц. Він домігся того, що в структурі Світового Банку, а також в численних публікаціях університетських вчених була висунута концепція “соціального капіталу”, яка фокусує увагу не лише на сприяттві довготривалому зростанню і на поліпшенні роботи ринків, але також на справедливому розподілі публічних і приватних благ і послуг, що є дуже важливе для зменшення нерівності і бідності. Замість применшення ролі держави, новий консенсус наголошує на значенні держави, не тільки для соціального захисту, але і для підвищення ринкової ефективності. Він визнає,

що організації цивільного суспільства є дуже важливі учасники процесу розвитку.

Новий консенсус не розглядає державу, ринки, цивільне суспільство як антагоністи або замітники. Він наголошує на тому, що вони можуть і повинні працювати разом, для того, щоб керування було підзвітним, ефективним і з участю у ньому керованих. Він надає великого значення участі держави у виробництві і трансфері технології, розвитку інноваційних можливостей суспільств [6].

Світовий досвід показує – інноваційній моделі розвитку немає альтернативи. Тому Україна не може стояти осторонь від цих процесів. На сьогодні ж українська дійсність є такою: більше 80% продукції промисловості не відповідає сучасному науково технічному рівню; частка наукомісткої продукції, за оцінкою експертів, становить 0,1%, що на порядок нижче, ніж у Росії, Польщі і Китаї. Але, доки у вітчизняному інституціональному середовищі буде збережена можливість отримувати ренту за рахунок обмеження конкуренції або вивезення ресурсів, що потребує значно менших затрат ніж інновації, доти інноваційна модель розвитку буде реалізуватися лише на папері.

Навіть за умов фінансової кризи світовий ринок наукоємної продукції розвивається високими темпами. Обсяг її продажу становить в сучасних умовах більше ніж 1 трлн. дол. Домінуюче становище на цьому ринку займають країни "Великої сімки", які контролюють дві третини виробництва наукоємної продукції, зокрема, США сьогодні контролює 40% світового ринку високих технологій, тоді як Росія займає лише 1%, а Україна – 0,3%. Але щодо якості кадрового потенціалу маємо такі показники: у США працює 25% усіх учених та інженерів-розробників світу, у Росії та Україні – близько 15%. Як бачимо, при правильних обраних напрямках інноваційної політики, можливості кадрового потенціалу для здійснення інноваційного прориву є.

Сьогодні ні в кого не викликає сумніву, що від якості людського капіталу залежать результати економічного зростання. За оцінкою Світового банку фізичний капітал в сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний – 20%, а людський капітал – 64%. У розвинених країнах, таких як Японія і Німеччина, частка людського капіталу становить до 80% національного багатства.

Економічне зростання все більшою мірою залежить від здатності отримувати й застосовувати нові знання. Однією з основних ознак інноваційної моделі економіки є інноваційний тип зайнятості населення, який характеризується: зростанням кількості зайнятих в сферах, пов'язаних з наданням послуг і виробництвом інформаційних технологій; збільшенням частки інформатизації у трудовій діяльності, що веде до інтелектуалізації праці; новим змістом трудової діяльності, результатом і метою якої стають інновації; придбанням робочою силою нових якостей, таких як високий освітній і професійний рівень, новаторське і економічне мислення, висока техніко-технологічна культура, здатність до зміни професії, цілеспрямованість, психологічна стійкість. Але це не можливо на сьогодні реалізувати через

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

надзвичайно високий ступінь диференціації доходів населення і обмежену можливість відновити робочу силу нормальної якості відповідно до обраної інноваційної моделі [2].

І саме держава повинна створити механізм, який би пом'якшував умови нерівності та бідності і надавав рівні можливості для всіх. Уряд несе відповідальність за те, щоб найбільш знедолені верстви населення могли задовольняти свої базові потреби на рівні гарантованих норм і можливостей нашого суспільства. Щодо гарантованих норм, то вони повинні бути на такому рівні, щоб робоча сила відтворювалася в розширених масштабах з інноваційними якостями хоча б в межах 15-20 відсотків від її загальної кількості, тоді з'явиться можливість приблизитися до прогнозів, окреслених президентом України увійти в 20 розвинених країн, правда не за такої близької перспективи. За інших умов наша держава безнадійно відстане від провідних країн світу і буде займати останні місця в рейтингах щодо впровадження науково-технічного прогресу. Але суспільство має бути організоване таким чином, щоб і природна обмеженість людських можливостей бралася до уваги (не всі можуть і хочуть займатися творчою інтелектуальною працею), але кожен член суспільства міг би досягти свого максимуму. Не обов'язково бути університетським професором, щоб жити щасливим і корисним життям. Не потрібно для цього бути інтелектуалом [4].

Значною також є проблема продуктивної зайнятості. Із створюваних щорічно близько 1 млн. робочих місць дві третини є малопродуктивними, тимчасовими і такими, що не потребують кваліфікованої праці та передбачають низький рівень оплати праці. У грудні 2011 року майже 25% працівникам, які відпрацювали 50 і більше відсотків робочого часу, нараховано заробітну плату нижчу за прожитковий мінімум для працездатної особи. Отже значну частину працівників позбавлено можливості фізично поновлювати робочу силу, не кажучи про її якісні інноваційні складові. Що ж до конституційного права на достатній життєвий рівень для себе і своєї родини за рахунок заробітної плати, який повинен включати не тільки достатнє харчування, одяг, житло, а і задовольняти духовні потреби, то її розмір навіть цього не передбачає.

І як висновок слід підкреслити наявність тісного зв'язку нової економічної парадигми із становленням і розвитком інноваційної моделі економіки, нової ролі особистого фактора виробництва і зростаючої ролі держави як гаранта інноваційного прориву.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
2. Баластрик Л. Роль государства в формировании инновационной модели развития и занятости / Сборник статей по материалам Четвертой международной научной конференции / Под ред. проф. В.П. Колесова и

проф. Л.А. Тутова. Том 2. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова; ТЕИС, 2011. – С. 618-624.

3. Гайдай Т.В. Методологічне значення теорії наукових парадигм для дослідження розвитку економічної науки. // Вісн. Київ. ун-ту імені Тараса Шевченка. Економіка. Вип. 5-76, 2005. – С. 62-65.
4. Дж. Дербишир. Простая одержимость. Бернард Риман и величайшая нерешенная проблема в математике. - <http://theoryandpractice.ru>
5. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Стиглиц Джозеф; [пер. с англ. В. Лопатка]. - М.: Эксмо, 2011. – 512 с.
6. Сікора В. Напрями еволюції українського економічного розвитку в процесі становлення “Нового Консенсусу” і теорії про “Соціальний Капітал”. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spilka.uaweb.org/library/sikora.html>

О.Г. Чумаченко, канд. екон. наук, доц.,
Університет економіки та права «КРОК»

ЕКОЛОГІЧНІ ОБМЕЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: МІФИ ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ?

Український народ точно так як і українські політики звикли до розхожої думки, що Україна має значні запаси корисних копалин, помірний та благодатний для проживання людини клімат, чудове геополітичне положення. Якщо, в засобах масової інформації, в закликах політиків, в попередженнях фахівців і оголошуються екологічні проблеми: вони швидко витісняються іншими буденнішими та короткостроковими завданнями. Насправді ж відкладена проблема – це не вирішена проблема, особливо коли це стосується такого важливого питання як збереження навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки.

Екологічні проблеми впливають на економіку та спосіб життя. Вони стають основною причиною дефіциту води, енергії, накопичення сміття, житлових площ, високих цін та дорожніх заторів. Більшість з них неможливо вирішити без суттєвої зміни світоглядного підходу, та обмеження гедоністських настроїв населення та прибутків корпорацій. Знаходиться чимало причин зменшити важливість екологічних проблем, чим і займається більшість. Зупинимося на найбільш розповсюджених, що стали майже розхожими кліше.

Екологічні проблеми необхідно та можливо компенсувати економічно. Ця думка представляє екологічні інтереси як розкіш, і вирішення їх – у вигляді грошової вартості, а невирішення – у вигляді економії коштів. Насправді, екологічні катастрофи обходяться у величезні суми і в короткостроковій і в довгостроковій перспективі. Попередження їх дозволяє зекономити значні кошти в цілому.

Нові технології вирішують наші проблеми. Це твердження базується на вірі, що технологічні досягнення в майбутньому вирішують проблем більше, ніж створили в минулому. Вважається, що технічні новинки, будуть працювати на вирішення екологічних проблем, при цьому не створюючи нових. Але, як правило, нова технологія, незалежно від того, чи вирішує вона поставлене завдання в галузі охорони навколишнього середовища, стає джерелом нових проблем. Технологічні рішення коштують набагато дорожче, ніж прийняті вчасно превентивні заходи. Наприклад, мільярди доларів збитків та затрат на ліквідацію наслідків аварій нафтових танкерів та платформ значно перевищують вартість засобів безпеки. Технічний прогрес породив в ХХ ст. набагато більше проблем – ніж вирішив існуючих. Чому технології ХІ ст. чарівним методом припинять створювати проблеми?

У випадку повного використання ресурсу можна знайти інший – замітник. Приклади із недавньої історії показують, що перехід від однієї технології до

іншої (від свічок до масляних освітлювачів, до газового освітлення та до електроламп або перехід з дров'яного опалення на вугілля та керосин) вимагає не одного десятка років через необхідність зміни технологій багатьох вторинних виробництв. Альтернативні джерела енергії допоможуть вирішити проблеми транспорту та пального, але це тривала перспектива.

ВНП (як загальноприйнятий показник якості життя) із року в рік зростає. Для середнього жителя міста в розвинутих країнах умови життя стали комфортніші та подовжилась тривалість життя. Але не слід забувати, що благополуччя, яким насолоджується «перший світ» базується на розтраті екологічного капіталу (і не тільки власного) – на не відновленні енергоресурсів, морських ресурсів, корисних копалин, земель, лісів тощо. І не варто подібну розтрату представляти як отримання доходу.

Екологічні програми – це розкіш, що доступна багатим країнам та багатим сім'ям. Насправді і бідні і багаті однаково не захищені від екологічних проблем. Хоча проблем з якісною водою вони уникають, вживаючи бутильовану, зустрічі з реальністю вони уникнути не можуть. Людина займає високе місце в харчовому ланцюжку, де концентруються токсичні речовини. Крім того, як показує історія, в колапсуючих суспільствах багаті люди нездатні забезпечити свої інтереси та інтереси своїх дітей.

Екологічні проблеми стануть непосильними в далекому майбутньому. Навіщо себе дратувати думками про те, на що я вплинути не можу. Але швидкість розвитку найважливіших екологічних проблем така, що з ними стикнуться вже нинішні молоді покоління.

Сьогодні держави зв'язані між собою та залежні настільки, що екологічна криза може бути тільки світовою. Окремі країни демонструють приклади суспільства, в яких конфлікти інтересів мінімізовані. (Нідерланди, де п'ята частина території лежить нижче рівня моря). Є суспільства, де кожен прагне відгородитися, прагнучи створити своє власне «тихе життя», купуючи обслуговування тільки для себе, проживати на приватній території, яку охороняє власна служба безпеки. Прихильники такої «приватизації добробуту» помиляються, вважаючи, що проблеми суспільства не стосуватимуться еліти.

Вже сьогодні великі компанії та цілі держави готові платити суттєві кошти чи навіть вступати у відкриті конфлікти за раніше нерентабельні природні ресурси. Американські та європейські корпорації наполегливо прагнуть отримати контроль над природними багатствами в Африці та Азії – переважно на територіях колишніх колоній. Компанії із Китаю та Індії «підбирають» ресурси в тих регіонах, на які не звертають уваги розвинуті країни. В 2010 - 2012 роках, за даними австралійського аналітичного інституту Jamison Centre, в нові райони видобутку корисних копалин у всьому світі було інвестовано більше \$90 млрд. (Для порівняння в 2001 році – всього \$14 млрд. – в 6,5 раз менше). Наступним кроком в гонитві за ресурсами стане переділення багатих рибою та морепродуктами акваторій, родючих земель та водних ресурсів, і той, хто володітиме ними, буде контролювати цілі регіони та галузі.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Не можна сказати, що задекларовані державні пріоритети у галузі економіки природокористування і захисту навколишнього природного середовища різко не співпадають. На держаному рівні прийнято цілу низку законів природоохоронного спрямування та ухвалено стратегію держаної екологічної політики до 2020 року. До 2015 року повинна бути розроблена методологія та підготовлені місцеві плани дій з охорони навколишнього природного середовища; до 2020 року – переглянуті генеральні плани розвитку великих міст з метою імплементації положень міжнародних документів. Планується підвищити збір за забруднення НПС (навколишнього природного середовища), збільшивши плату за скидання одиниці маси забруднюючої речовини до європейського рівня. На практиці ж наші дії в галузі ресурсозбереження навряд чи можна кваліфікувати за європейськими стандартами. За останні десять років вартість газу підвищилася в 10 раз, але в Україні немає навіть натяку на реальні кроки в сторону економії. Не прийнято закону про енергетичну ефективність житлових приміщень та приміщень загального користування; не розроблені стимули для впровадження нових технологій та модернізації ЖКХ; до цих пір не закінчено енергетичного аудиту бюджетних організацій та житлового фонду.

Обладнання ТЕЦ застаріло на 70-80% та фізично зношено, заміна теплоцентралі вимагає коштів, яких в держаному бюджеті України найближчим часом не передбачається.

Саме глобальна модернізація енергоефективності країни в умовах економічної кризи може стати для України варіантом спроби вирішення двох проблем: економічної (створення робочих місць, розвиток промисловості) та екологічної (економія ресурсів).

Список використаної літератури

1. Аптекарь М.Д., Косенко В.Ф. Організація управління в екологічній діяльності: Навчальний посібник – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012 – 252с.
2. Базилевич В., Вальтер Д., Купалова Г., Хартманн В. Глосарій зеленого бізнесу: українсько-німецько-російсько-англійський. – К.: Знання, 2010. – 518 с.
3. Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. О.В. Прокопенко – Суми: Сумський державний унів., 2012 – Т.3 -179 с.
4. Сивоколь П. Ископаемые войны. Инвестгазета, 2012, № 39, с. 34-37.
5. Чумаченько О.Г. Інноваційна форма управління екологічними ризиками // Науковий вісник АМУ. Серія «Економіка» - 2008. - С. 62-68.

А.О. Вітренко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВІСТЬ СУЧАСНОЇ РЕКЛАМНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

У різні періоди суспільного розвитку реклама як соціально-економічне явище мала різні, часом суперечливі, оцінки і визначалася своєрідними економічними теоріями. Прихильники теорії ринку недосконалої конкуренції вважають, що реклама є джерелом недосконалої конкуренції насамперед за рахунок вхідних бар'єрів і диференціації продукції. Крім того, оскільки фірми мають певну свободу в сфері ціноутворення, реклама може підтримувати існуючий рівень конкуренції в галузі. Е.Чемберлен підкреслює, що «обсяг збуту товарів лімітований і визначається трьома чинниками: ціною, особливостями продукту, витратами на рекламу» [1].

З розвитком реальної економіки та системи економічного мислення реклама отримує суперечливі оцінки. Джорж Дж. Стіглер у роботі «Економічна теорія інформації» саркастично зауважує: «До реклами ставляться з тією ворожістю, яку економісти звичайно приборігають для тарифів і монополістів» [2].

Н. Калдор, представник неокейнсіанського напрямку в економічній теорії, стверджує, що реклама є неринковим продуктом, джерелом інформації про ціни та властивості товарів, доступних потенційним споживачам. У цьому плані вона збільшує потік ринкової інформації і як наслідок посилює конкуренцію. Збільшуючи обсяг продажу, реклама дає змогу фірмі досягти найменшого економічно ефективного розміру й отримати економію від масштабу.

Більш широке тлумачення сучасної реклами дає теорія інституціоналізму. Соціально-інституціональні погляди найбільшою мірою спроможні пояснити дуалістичний характер реклами і механізм її впливу на економіку. Інституціоналісти рушійною силою економіки, поряд з матеріальними, вважають також духовні, моральні, правові й інші чинники, розглянуті в історичному контексті. При цьому об'єкти дослідження, інститути, не поділяються на первинні чи вторинні і не протиставляються один одному.

Т. Веблен поклав початок технократичному інституціоналізму. В подальшому школа технічного детермінізму (постіндустріальне суспільство Д.Белла, технокапіталізм Д. Келлера та інші інституціоналісти) піднімала питання про роль реклами в капіталістичному суспільстві, що розвивається, і про зростаючий вплив технічних засобів виробництва. Особливо сильну негативну оцінку дає французька школа. Жорж Дюамель вважає рекламу «найсильнішим засобом тиску й обтісування», А.Етьємбль прямо говорить про «професійне запудрювання мізків» [3, с. 5]. Аллан Котта в книзі «Капіталізм у

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

всіх його вимірах» пише про посилення ролі телебачення до масштабів «псевдо релігії», про зростання впливу електронних засобів масової інформації та реклами подібно до наркотика, що викликає «бажання кожного володіти всім» [4, с. 217].

Звичайно, у реклами в сучасному суспільстві є свої проблеми, проте реклама є лише інструментом ринкового розвитку та соціального спілкування. І переоцінка так само помилкова, як і недооцінка її ролі та місця в житті суспільства. Реклама лише обслуговує нові потреби і робить це або погано, або добре. Вона – інструмент, знаряддя в арсеналі різних систем, здатна принести і благо, і зло, причому водночас.

Сучасна рекламна інформація характеризується безліччю зв'язків у найрізноманітніших напрямках та на різних рівнях організаційних структур. Для виробника вкрай необхідно побудувати так свою роботу, щоб у його практичній діяльності стимулювався, не переривався і постійно враховувався потік інформації із найрізноманітніших джерел, а всі основні дії контролювалися зворотним зв'язком. Ринок після одержання каналами реклами інформації про дії виробника генерує підбадьорюючу інформацію або ту, що насторожує, зокрема інформацію з різних рівнів збутової мережі – від торгових агентств, оптових і роздрібних торговців, споживачів. Крім того, виробник одержує потрібну йому інформацію від спеціалізованих організацій, що працюють з нею – асоціацій, інститутів, агентств, які надають своїм клієнтам готові дослідження, а також рекомендації, що містять зведення про чинники, що прямо або побічно впливають на збут. Отже, виробник отримує інформацію про контрольовані чинники, на які він може вплинути, про зовнішні, неконтрольовані чинники, що виникають у результаті впливу середовища, де організується рекламна діяльність. Неконтрольовані чинники є наслідком існуючих у тій чи іншій країні політичних, економічних, правових умов, державних і суспільних інститутів, рівня й специфіки культури, національних особливостей населення тощо. Їх обов'язково враховують при розробці рекламних кампаній

У кінцевому підсумку інформація про ринок і його реакції на дії виробника акумулюються в маркетинговій службі або в спеціалізованій маркетинговій організації, що співпрацює з ним. На основі цієї інформації розробляють нові та коригують старі рекламні кампанії, а також зразки рекламної продукції по визначених товарах.

Сьогодні, коли світ стоїть на порозі інформаційного суспільства, основною рушійною силою якого є інформація, а основою інфраструктури – інформаційні системи, реклама зміщується в центр ринкової системи.

При формуванні попиту та управлінні ним, а також при стимулюванні збуту за допомогою реклами необхідно враховувати постійні зміни у відносинах між товарами, споживачами й довідкам, тобто той комплекс взаємопов'язаних чинників, що сприяють чи перешкоджають діям рекламодавця. Завдяки рекламі в цих відносинах або використовуються сприятливі обставини, або вони змінюються в напрямках, вигідних рекламодавцю. Цього досягають впливом рекламної інформації на ринок, у

процесі якого реклама здобуває унікальну можливість вийти за межі внутрішньофірмової діяльності. Всі інші маркетингові заходи виробника не виходять за межі його власних структур. Тобто ринок реагує на дії виробника в основному завдяки рекламі. Ця реакція – необхідна умова можливості здійснення контролю результатів таких дій. Очевидно, що в даному разі реклама виконує роль не тільки регулятора, а й індикатора здійснення збутової діяльності рекламодавця. Сила впливу, масштаб і наслідки сучасної реклами виходять далеко за межі навіть модернізованої теорії маркетингу та економічної теорії та мають потребу в переосмисленні.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История: Монография. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
2. Стиглер Дж.Д. Экономическая теория информации. // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 507 с.
3. Дейян Р. Реклама. – М.: Прогресс, 1993.
4. Всемирная история экономической мысли. (в 6-ти томах) под ред. Черковец В. – Т. 5. – М.: Мысль, 1994.

Г.П. Голубнича, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ЕВОЛЮЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ (ФІНАНСОВОЇ) ЗВІТНОСТІ

Дослідження процесів становлення та розвитку бухгалтерської (фінансової) звітності як науки дає можливість констатувати, що на всіх історичних етапах методологічною її основою була і залишається економічна теорія. Міждисциплінарні зв'язки, слугуючи механізмом розвитку вже існуючих напрямів окремих економічних наук, як свідчить історичний досвід, сприяють виникненню нових конкретних наук. Видатний український вчений Є. Слуцький, здійснюючи подальшу розробку теорії діяльності, визначив наукову та практичну значимість нового для того часу методу наукового дослідження – використання результатів досліджень одного й того ж самого об'єкта декількома суміжними науками, що слугує прикладом застосування синтезу на найвищому рівні абстракції. Одночасно вчений зауважував: «Везде центр тяжести лежит не на авторах, а на теории» [1, с. 1].

Теорія діяльності як методологічна база розробки нової парадигми фінансової звітності набуває подальшого розвитку.

Обліковий процес, його зміст та результат – звітна обліково-аналітична інформація в конкретних формах її подання і розкриття з метою прийняття управлінських рішень, являє собою встановлення певної кількісної, а в сучасних умовах глобалізованого бізнесу і якісної межі для розуміння як простих, так і складних взаємозв'язків, взаємовідносин, явищ, фактів, процесів майже всіх існуючих видів господарської діяльності у суспільстві. Бухгалтерська (фінансова) звітність у конкретних її формах – інформаційних моделях, містить зіставну у масштабах не тільки окремої країни, а вже декількох сотень країн обліково-аналітичну інформацію про активи, капітал, зобов'язання, доходи і витрати публічних, малих, державних підприємств, задовольняючи тим самим суспільні інтереси багатьох верст населення. До користувачів звітної обліково-аналітичної інформації відносяться акціонери, кредитори, фондові біржі, інші суб'єкти господарювання та державні органи управління і контролю, територіальні громади, тобто всі основні групи суб'єктів суспільних відносин. В сучасних умовах бухгалтерська (фінансова) звітність досліджується на макрорівні, як національна система фінансової звітності, що регулюється державою (понад 40 законодавчо-нормативних актів регулюють формування, зберігання, розкриття, використання і передачу обліково-аналітичної інформації, що включена до змісту звітності в Україні); і на мікрорівні, як складова локальної обліково-аналітичної інформаційної системи на підприємстві.

Бухгалтерська (фінансова) звітність та обліково-аналітична інформація, яку вона містить, виконує у суспільстві наступні функції. По-перше, звітність, надаючи користувачам сукупну обліково-аналітичну інформацію щодо оцінки капіталу, ресурсів, конкретних видів діяльності, підтверджує суспільний характер останньої в межах існуючої системи розподілу праці. Концептуальними основами фінансової звітності оцінка у звітності розглядається як процес визнання її елементів (активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат) у грошовому вимірнику на основі різних теорій вартості, які є для неї базовими [2]. Зважаючи на це, Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО) першочергове значення приділяється відповідності принципів і правил надання та розкриття обліково-аналітичної інформації. По-друге, сукупна обліково-аналітична інформація є способом відображення якісних характеристик конкретних видів суспільної праці; по-третє, сукупна обліково-аналітична інформація є комплексною характеристикою існуючих форм організації суспільної праці; четверте, комплексність та динамічність сукупної обліково-аналітичної інформації дають можливість визначити її фактором розвитку суспільних відносин стосовно надання, розкриття та практичного використання інформації про суспільну діяльність в процесі прийняття економічних, управлінських, бізнес- та ділових рішень, тобто фактором усупільнення праці. Причому, чим вище якість сукупної обліково-аналітичної інформації у звітності, тим більше можливостей розширити її суспільні функції.

Визнання бухгалтерської (фінансової) звітності як окремої економічної науки в Україні навіть не носить ще дискусійного характеру. В теорії бухгалтерського обліку підтверджується той факт, що специфічні елементи методу бухгалтерського обліку, у тому числі і бухгалтерська (фінансова) звітність, набувають подальшого розвитку. Наприклад, до методів сучасної бухгалтерської звітності можна віднести узагальнення, поєднання із системою рахунків, автоматизацію, котирування, класифікацію, послідовність, деталізацію. Таким чином, бухгалтерська (фінансова) звітність, не зважаючи на існування специфічних методів вимірювання, накопичення, узагальнення, розкриття, зберігання та передачі інформації про діяльність суб'єктів господарювання, ще не розглядається як окрема економічна наука. Але твердження, що бухгалтерська (фінансова) звітність має свої специфічні методи дослідження господарської діяльності, виводить її за межі теорії бухгалтерського обліку як самостійну науку. Відображення матеріальних та нематеріальних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів принципами та методами бухгалтерської (фінансової) звітності не тільки для задоволення потреб внутрішніх, але й потреб зовнішніх користувачів створюють певні умови для визнання її окремою економічною наукою.

Між тим, у світі вже існують декілька наукових шкіл фінансової звітності, які мають свою специфіку щодо визначення предмету, методу, принципів цієї науки та перспектив її розвитку. Активізація процесів визнання фінансової звітності як самостійної науки іноземними вченими припадає на 70-80-ті роки

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

минулого століття. Одночасно набуває все більшого розвитку і теорія інформаційного суспільства.

Фінансова звітність як сформована національна система обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності набула реалій у країнах, що впроваджують МСБО та МСФЗ. Формування, надання та розкриття обліково-аналітичної інформації впливаючи на зміст інтелектуальної діяльності не тільки бухгалтерів та аудиторів, але й фінансових директорів, управлінського персоналу, менеджерів, податківців, статистиків, громадян, що мешкають на певній території, приводять до активізації процесів суспільного розподілу праці та змін у формах і методах управління ними. Все більше актуальним стає контроль за дотриманням вимог Кодексу етики бухгалтерів, впровадження стандартів освіти.

Одночасно змінюються і вимоги до підготовки фахівців, що забезпечують процеси формування, надання та розкриття обліково-аналітичної інформації у фінансовій звітності, та підвищення їхньої кваліфікації. Так, окремим структурним підрозділом у вищих навчальних закладах, що здійснюють підготовку сертифікованих бухгалтерів, можуть бути факультети, кафедри фінансової звітності. Процес становлення бухгалтерської (фінансової) звітності як окремої економічної науки пов'язаний із багатьма факторами. По-перше, це дослідження закономірностей розвитку інтелектуальної діяльності [3, 4]. По-друге, впровадження МСБО та МСФЗ в Україні [5].

Список використаної літератури

1. Слуцкий Е. Теория предельной полезности: рукопис. – К.: Інститут рукописів Національної бібліотеки України ім. Вернадського В.І. - Арк. 1-410 с.
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник, 2-ге видання. – К.: Знання, 2008.
4. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. – К.: Знання-Прес, 2011.
5. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

А.Д. Залєвська-Шишак, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНЦЕСІЯ ЯК ФОРМА ПОЄДНАННЯ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

Процеси трансформації в системі управління державною власністю є надзвичайно складними і суперечливими, саме це й зумовлює існування низки теоретичних та практичних проблем, які потребують їх розв'язання. Нині актуальним є питання нагальності впровадження концесійних форм управління державною власністю та критеріїв, за якими необхідно відбирати суб'єктів концесії з метою ефективного поєднання інтересів держави і бізнесу.

Термін „концесія” походить від латинського concessio – дозвіл, поступка. Аналіз визначень концесії свідчить про те, що це багатомірне поняття, яке слід розглядати через призму економічних та правових наукових підходів. Отже, концесію тлумачать як: договір, який держава укладає із суб'єктом підприємницької діяльності (як правило, іноземним інвестором) на експлуатацію промислових підприємств, земельних ділянок, природних ресурсів; підприємство, створене на підставі такого договору.

Як показує аналіз наукових праць, у сучасній західній економічній науці і практиці концесії розглядаються як альтернативна форма роздержавлення в контексті нової концепції партнерства держави і приватного сектора на рубежі тисячоліть [4, с. 58].

Сьогодні національні уряди вже не вважають сферою своєї повної відповідальності ті види господарської діяльності, що традиційно відносилися до їхнього відання. Однак замість приватизації вони бажають передавати приватному капіталові на концесійній або іншій контрактній основі об'єкти нафтового і газового господарства, водопостачання і каналізації, транспортних і комунікаційних систем у тимчасове довго- і середньострокове управління, залишаючи за собою право регулювання і суворого контролю діяльності приватних компаній на основі розвиненої законодавчої бази.

В більшості розвинутих країн концесії, контракти на будівництво й інші форми управління державним і муніципальним майном стали повноцінною альтернативою програмам повної і прямої приватизації, при цьому концесії домінують серед всіх інструментів непрямой приватизації.

У результаті практичної реалізації концесійних і інших форм приватизації виникають елементи ринкової системи відносин у раніше монопольних середовищах, з'являються дбайливі власники й ефективні управляючі державним майном, що не виводиться зі сфери володіння держави, а продовжує залишатися в її власності.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Проведений аналіз свідчить, що ряд країн мають власний підхід до концесійної діяльності, що обумовлено не тільки її багатоаспектністю, але й особливостями законодавства, відмінністю місця і ролі концесій у системі господарського права. Навіть серед членів Євросоюзу, де моделі господарського управління державним сектором дещо подібні між собою і концесійне законодавство нараховує більш ніж вікову історію, існують суттєві відмінності у тлумаченні концесій [2, с. 66].

Цей факт відзначається, зокрема, у нових правилах Єдиного ринку, прийнятих Європейською комісією в грудні 1999 р. Там же дається визначення концесії як системи відносин, при якій суспільна влада доручає третій стороні (приватній або змішаній компанії) керування об'єктами інфраструктури або інших суспільних служб за умови прийняття цією стороною на себе підприємницького ризику й обов'язків по експлуатації устаткування.

У країнах, де існують розвинуті правові норми по забезпеченню функціонування ринкової економіки, ефективні і гнучкі правові засоби захисту власності і майнових прав (США, Канада, Австралія, країни ЄС, Японія та ін.), широке застосування отримало публічно-правове законодавство. Під його дію підпадають об'єкти державної власності, природні ресурси, публічні служби, монополія держави на окремі види діяльності. Дані чотири компоненти складають особливу „публічно-правову” власність, що належить суспільству в цілому і нікому окремо.

Концесійні договори в цих країнах укладаються на об'єкти публічно-правової власності і їм притаманні риси як публічно-правового акту, так і цивільно-правового договору. Держава виступає в них у двоякій якості:

1) як представник суспільства і влади, що тимчасово надає концесіонерові свої виключні права на частину власності, що належить суспільству і здійснює нагляд і контроль за його діяльністю;

2) як суб'єкт цивільного права, що відображається в принципах рівності сторін, непорушності умов договору протягом терміну його дії, відповідальності по прийнятих зобов'язаннях і т.д. Цивільно-правовими нормами обумовлюється також судовий порядок дозволу спорів і конфліктів між сторонами [2, с. 68].

Протягом останніх 20 років у світі реалізовано тисячі великих і малих концесійних проектів. Здійснювати їхню класифікацію та аналізувати їх результати можна з різних точок зору, але найбільший інтерес, на наш погляд, представляє інституціональний зріз у концесійній діяльності.

У практиці концесій існує дві схеми інституційних перетворень у сфері відносин держави і бізнесу, які принципово відрізняються одна від одної як за методикою, так і за глибиною змін, що відбуваються.

Перша схема – це структурна адаптація наявного інституційного середовища до концепцій розвитку, що змінюються, та пріоритетів і умов господарської діяльності держави. Розробка і еволюційне впровадження нових принципів, норм і правил в діючі інститути відбувається або в контексті нової економічної політики державного управління (Великобританія, Нова Зеландія, країни Латинської Америки), або в рамках пристосування чи видозміни

існуючої системи державного управління (США, Канада, Японія, країни ЄС). За цим напрямом йдуть нові індустріальні країни, а також деякі з країн, що розвиваються, з рівнем розвитку ринкових відносин, достатнім для встановлення партнерських зв'язків „державо-бізнес”.

Друга схема пов'язана з формуванням інститутів, що відповідають ринковій економіці і новому місцю держави в господарському житті. Вона реалізується в постсоціалістичних країнах і ряді країн, що розвиваються.

У постсоціалістичних країнах також інтенсивно розробляються схеми партнерства держави і приватного сектору, але впроваджувати їх доводиться практично при відсутності інституційної бази [2, с. 70].

Скорочення обсягів державного фінансування, незначні обсяги довгострокового кредитування банківським сектором та невеликі обсяги іноземних інвестицій в порівнянні з їх потребою викликало необхідність у розробці та впровадженні нових механізмів залучення фінансових ресурсів в реальний сектор економіки, одним із яких є механізм концесій.

В Україні в концесію можна надавати об'єкти права державної та комунальної власності, які використовуються для здійснення діяльності у визначених законом сферах господарювання (надання різних комунальних послуг, послуг пошти і зв'язку, організація роботи транспорту, громадського харчування, будівництво житлових будинків тощо) [1].

Законом встановлені сфери господарської діяльності, об'єкти права державної і комунальної власності яких можуть надаватися у концесію, зокрема: будівництво та експлуатація автомобільних доріг, шляхів сполучення, вантажних і пасажирських портів, аеропортів; комунальне господарство; транспортування та розподіл природного газу; виробництво та (або) транспортування електроенергії; надання послуг міським громадським транспортом; у житлово-експлуатаційній сфері; у сфері кабельного телебачення; зв'язку; поштових послуг; послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла. Якщо для здійснення концесійної діяльності потрібні земельні ділянки, то вони надаються в користування концесіонеру, зокрема на умовах оренди, на термін дії концесійного договору відповідно до положень Земельного кодексу України.

Таким чином, проведені дослідження підтверджують існуючу думку про те, що концесія може розглядатися як один з видів майнового найму. Концесія може бути застосована з метою забезпечення ефективного використання державного майна, що знаходиться на балансах господарських товариств і відокремлюється під час їх передприватизаційної підготовки.

Концесійні механізми передбачають фінансові надходження в економіку ззовні і не викликають додаткового тиску на бюджет та на інші потенційні джерела фінансування всередині країни. У такий спосіб держава знаходить засоби для фінансування окремих галузей економіки не здійснюючи емісію і не збільшуючи державну заборгованість.

Отже, концесія як форма управління державною власністю, представляє собою партнерство держави і бізнесу, що вимагає постійного вдосконалення

нормативно-правової бази та більш масштабного впровадження концесійних форм управління державною власністю в економіці України.

Список використаної літератури

1. Закон України „Про концесії” від 16.07.99. із змінами від 12.04.2012.
2. Варнавский В. Концессионные формы управления государственной собственностью // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №4. – С. 66–71.
3. Єщенко П.С., Арсеєнко А.Г. Нова парадигма розвитку економіки – настійливе веління нашого часу // Економіка і прогнозування. – 2011. – №1. – С. 28–47.
4. Залєвська-Шишак А.Д. Концесійний механізм управління державною власністю в процесі модернізації економіки України // Економіка ринкових відносин. – 2012. – Вип. 10. – С. 57–63.
5. Концессия.RU [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.concession.ru/>

Н.В. Савчук, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Т. Шевченка

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК БАЗИС УНІВЕРСИТЕТСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ

Єдиним джерелом інноваційного розвитку країни на сучасному етапі визнано фундаментальну науку. Вона досліджує невідоме, тому завжди є першочерговим інструментом для вирішення проблем теперішнього і для формування стратегії майбутнього розвитку. Все нове, що з'являється в економіці – нові матеріали, технології, види енергії, – є результатом наукових відкриттів, які виникають внаслідок трансформації фундаментальної наукової ідеї.

Фундаментальна наука – це інтелектуальний ресурс країни, який є основою її інноваційного розвитку. На відміну від природних ресурсів, вона не тільки відновлюється, а й має здатність до безмежного зростання.

Надійним способом підготовки висококваліфікованих фахівців, потреба в яких завжди актуальна, являється глибока фундаментальна підготовка в державних університетах. Це стосується усіх факультетів, включаючи підготовку економістів. В університетській економічній освіті з трьох фундаментальних наук провідну роль відіграє економічна теорія (політична економія).

Економічна теорія – фундамент економічної освіти. Ця її особлива функція обумовлена тим, що вона є основою усіх конкретних і прикладних економічних дисциплін, що формують сучасного економіста. Предмет економічної теорії охоплює різні сфери внутрішнього та зовнішнього життя економіки, види діяльності суб'єктів в них, що вивчаються різноманітними економічними дисциплінами. Економічна теорія досліджує загальний зміст, присутній в кожній прикладній області економічної діяльності. Вона формує індивідуальні ознаки і функціональні механізми кожної з них.

Загальний зміст окремих сфер і видів економічної діяльності об'єднує їх в єдину систему. З цієї причини різнобічні сфери господарювання та різні види діяльності відносяться до одного і того ж об'єкту, що називається економікою. Економіка – це цілісна система взаємозв'язаних конкретних сфер, явищ, дій суб'єктів з тієї причини, що вона має загальну основу. Економіка стала органічною єдністю різноманіття, і ця єдність і є предметом економічної теорії.

Економічна теорія дає майбутньому фахівцеві набагато більше, ніж модний нині вузько прагматичний "компетентний" підхід. Вона формує методологічне мислення, що дозволяє узагальнювати економічні процеси, виявляти закономірності у тенденціях, у більшості випадків недоступних емпіричній перевірці. Саме діапазон мислення такого рівня характеризує творчі

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

здібності, дозволяє виробити новаторські підходи до вирішення економічних проблем, без чого інноваційний розвиток економіки неможливий. "Компетентний" підхід, позбавлений методологічної основи, а це, в свою чергу, формує фрагментарне та випадкове мислення.

Західні методики викладання, активно впроваджені реформою в освіті, міцно закріплюють фрагментарність мислення, перетворюючи його на головну мету освіти. Мета цих методик полягає в насадженні деякої суми знань досить одностороннього, без альтернативного характеру. Замість аналізу аргументів, обговорення теоретичних тез та проблем методом вирішення завдань, просто запам'ятовуються чітко відібрані теоретичні постулати, що не ставляться під сумнів. Енергія та думка студентів спрямовані не на роздуми, не на пошук істини, а на рейтинги, бали, контрольні. У результаті непомітно, але ефективно думка студента стає обмеженою та підконтрольною.

Вітчизняні методики викладання мали багато в чому протилежну спрямованість зарубіжним методикам. Кінцевою метою учбового процесу та наукової сторони навчання студентів був постійний розвиток творчих здібностей студентів, збагачення та підвищення форм мислення від випадкових і "нікчемних" до закономірних і потужних. Лекції розкривали теорію за допомогою системи аргументації, не підміняючи їх графічними та алгебраїчними ілюстраціями. Усі форми аудиторної роботи різною мірою мали наукову складову, що акцентувала увагу студента на невирішених в науці проблемах. Проблемний підхід дуже ефективно вирішував основну та кінцеву мету вищої освіти – підготовки творчо мислячого фахівця.

Таким чином, необхідним є поєднання зарубіжного та вітчизняного досвіду викладання, що дозволить забезпечити глибоку фундаментальну підготовку економістів, які матимуть розвинену форму мислення з глибокими знаннями економічної теорії, інтелектом та творчим потенціалом. Відновлення цілісної національної інноваційної системи, складовими частинами якої є фундаментальна наука, галузеві науки і дослідно-конструкторські розробки, збагаченою сучасними способами трансферту наукових знань та винаходів, дозволять Україні впевнено розвиватися за допомогою інновацій та науково-технічного прогресу.

Т.О. Іващенко, канд. екон. наук, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ПРОГНОСТИЧНО-ПРАКТИЧНА ФУНКЦІЯ ВИЯВЛЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ДОВІРИ В СФЕРІ КІНЦЕВОГО СПОЖИВАННЯ

Найгострішою проблемою сьогодення продовжує залишатися забезпечення гарантованого права на споживання населенням якісних життєвих благ, передусім продуктів харчування.

Питання запровадження і функціонування багаторівневої та розгалуженої системи гарантування прав споживачів, що сприяє формуванню інституту довіри в сфері кінцевого споживання в умовах ринкових відносин досліджувались багатьма зарубіжними вченими. Так, зокрема, теоретичні засади розвитку консюмеризму та основних складових і механізмів захисту прав населення щодо споживання якісних життєвих благ та послуг розглядали такі зарубіжні учені та фахівці як: А. Вяткіна, Дж. Гелбрейт, А. Долгоруков, Р. Карсон, В. Павлов, В. Паккард, Л. Роббінс, Л. Розенберг, Дж. Хірт, С. Чейз, Ф. Шлінк. Певний внесок у розробку проблем захисту прав споживачів зробили такі вітчизняні науковці як: В. Мандибура, М. Безпалко, С. Герасимова, С. Батажок, Н. Дочинець, С. Марцин, Н. Мережко, В. Селезнев.

Проте, незважаючи на це, багато науково-теоретичних та організаційно-економічних питань цієї теми потребують подальшого дослідження. Зокрема, потребують з'ясування найбільш характерні особливості та відмінності інституту довіри в сфері кінцевого споживання від інших системних складових ринкового інституту довіри

Немає необхідності доводити, що в умовах ринкових відносин високі споживчі властивості є основою конкурентоспроможності продукції і послуг як на внутрішньому та зовнішніх ринках, а гарантоване забезпечення споживання якісних товарів (життєвих благ) піднімає планку стандартів якості життя людей, забезпечує задоволення їх різноманітних потреб на основі яких відбувається всебічний та гармонійний розвиток особистості та розширене відтворення людського капіталу. Саме тому Конституцією України (ст. 50) гарантується захист прав споживачів, зокрема, право громадян на безпечне для життя і здоров'я довкілля та вільний доступ до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення.

Формування в Україні цивілізованої ринкової економіки зумовлює нагальну потребу узагальнення та максимального використання накопиченого позитивного світового досвіду стосовно забезпечення відповідної гармонізації відносин, що виникають між суб'єктами ринку до такого оптимального рівня

який дозволяє сформувавши інститут довіри у їхній взаємодії. Інститут довіри є важливим рушієм соціально-економічного розвитку, саме на цьому наголошує академік В.М. Геєць [1, с. 3-4].

В.О. Мандибур, розглядаючи інститут довіри як якісно складне й системне явище соціально-економічного життя суспільства, стверджує, «...що саме забезпечення функціонування інституту довіри в сфері підтримки необхідної якості задоволення потреб кінцевого споживання населення є базовою основою суспільного відтворення та найбільш пріоритетним і відповідальним напрямком діяльності бізнесу й держави» [2, с. 94]. Саме у цій царині будь-які спроби підприємців максимізувати особистий прибуток, шляхом порушення необхідних стандартів якості й безпеки реалізованих на ринку життєвих благ (насамперед харчових продуктів і товарів для дітей), прямо впливає на здоров'я й репродукцію людини, що у кінцевому рахунку призводить до масштабної депопуляції населення, яке має місце в Україні.

У сфері кінцевого споживання життєвих благ довіра населення неможлива без недовіри. Тобто, розвиток інституту довіри у цій царині полягає в діалектичній єдності і боротьбі з недовірою, що актуалізує основи довіри. У той же час обмеження споживчого вибору внаслідок монополістичного свавілля, обмеження інформації щодо реальних споживчих властивостей товарів та послуг, або кон'юнктурної невідповідності пропозиції рівню існуючого ринкового попиту, що проявляється в дефіциті життєвих благ необхідної якості, діють як своєрідний примус до споживання, тобто як специфічний економічний «примус до довіри».

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що у сфері кінцевого споживання життєвих благ інститут довіри населення має щонайменше три основні специфічні особливості, які докорінно відрізняють його дію від дії аналогічного інституту в сфері господарської й комерційної діяльності, а також в сфері відносин, пов'язаних із розміщенням організованих грошових заощаджень фізичних осіб у банківських і небанківських установах та операцій, пов'язаних із наданням їм широкого спектру страхових послуг. Саме розуміння змісту цих особливостей мають бути покладені в основу розробки сучасних програм та формування відповідних механізмів захисту населення на ринку споживчих благ.

Перша особливість полягає в тому, що якщо в сфері господарсько-комерційних відносин розвиток інституту довіри перебуває в діалектичній єдності й боротьбі з недовірою, що актуалізує основи довіри на основі мінімізації економічних ризиків, та довіра й недовіра кінцевого споживача щодо якості товарів і послуг пов'язана з абсолютно іншим рівнем ризику – ризику втрати здоров'я та самого життя.

Друга особливість проявляється в тому, що в сфері господарсько-комерційних відносин при посиленні недовіри, нарощування ступеня ризику й невизначеності суб'єкт може їх уникнути, шляхом певних обмежень своєї ділової активності (аж до її тимчасового припинення на певний, скажімо кризовий період), у сфері ж кінцевого споживання існує постійний фізіологічний примус до споживання, незалежно від того, вірить людина, що

продукти й інші товари кінцевого споживання по якості для неї корисні або шкідливі, чи ні – тобто тут має місце фізіологічне «примус до довіри».

Третя особливість пов'язана з тим, що має місце суттєве, обмеження споживчого вибору кінцевого споживача внаслідок: а) монополістичної сваволі виробника або продавця; б) обмеження достовірної інформації щодо реальних споживчих властивостей товарів і послуг; в) кон'юнктурної невідповідності пропозиції рівню існуючого ринкового попиту (який проявляється в дефіциті життєвих благ необхідної кількості і якості). Наведені причини діють як своєрідний економічний примус до споживання, тобто як специфічний економічний інститут, зміст якого може бути зрозумілий як «зовнішній примус до довіри» суб'єкта кінцевого споживання.

Таким чином, прогностично-практична функція дослідження особливостей розвитку інституту довіри в сфері кінцевого споживання полягає у закладенні основ формування даного інституту в Україні, що сприятиме набуттю вітчизняною економікою цивілізованого рівня відносин між її суб'єктами.

Список використаної літератури

1. Геєць В.М. Взаємодія довіри і розвитку / В.М. Геєць // Економічна теорія. – 2002. – № 3. – С. 3-16.
2. Мандибура В.О. Напрямки відновлення довіри суб'єктів кінцевого споживання як складова подолання наслідків економічної кризи в Україні / В.О. Мандибура // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 94-102.
3. Дочинець Н.М. Консюмеризм в Україні: соціально-економічні реалії та перспективи розвитку / Н.М. Дочинець; НАН України. Інститут регіональних досліджень; [наук. ред. У.Я. Садова]. – Львів, 2009. – 280 с.

Ю.В. Петленко, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

СУЧАСНИЙ НЕОКЛАСИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці кінця ХХ століття, що виконувалися в рамках неокласичного підходу до вертикальної інтеграції, розглядали її як елемент підвищення ефективності ринкової структури, завдяки нейтралізації негативних зовнішніх ефектів і посилення ринкової влади шляхом створення бар'єрів входу на ринок.

Підвищення ефективності від поєднання послідовних процесів виробництва характерне для ряду галузей виробництва – кольорової металургії, хімічної, нафтогазової, лісової тощо. Проте, технологічні взаємовідносини – найбільш просте та очевидне пояснення стимулів до вертикальної інтеграції. На цій підставі неможливо визначити основні мотиви інтеграції постачальників з підприємствами завершальної стадії виробництва, оскільки у цьому випадку економія виробничих витрат має зовсім іншу природу і виникає в силу дії низки інших факторів.

У своїй працях Дж. Спенглер [1], Ф. Зеуфен [2], А. Боулі [3], В. Феллнер [4] досліджували підприємства, які функціонують на послідовних стадіях виробництва кінцевої продукції та відносяться до ринку недосконалої конкуренції. Якщо на ринку виробництва сировини, матеріалів та іншої проміжної або кінцевої продукції існує монополія або олігополія, то це має наслідки для обсягів виробництва кінцевого продукту, цін, правил гри на ринку та конкуренції.

Вертикальна інтеграція спричиняє об'єднання монополій в одну компанію, внаслідок чого зникають монопольні надбавки попередніх стадій і досягається зниження витрат на виробництво кінцевого продукту. Разом з тим, у сучасних дослідженнях представники неокласичної школи більш схильються до думки, що джерелом вертикальної інтеграції є вертикальний контроль. Зокрема, Жан Тіроль не робить розмежування між вертикальною інтеграцією та вертикальним контролем [5]. Він відзначає «... вертикальні зв'язки між фірмами, як правило, більш різноманітні та більш складні, ніж зв'язки між фірмою та її покупцями. Звичайні покупці часто лише споживають товар, тоді як промислові обробляють товар та/або продають його..., через що у попередньої фірми виникає стимул контролювати процес реалізації» [6, с. 262].

При встановленні вертикального контролю одна компанія встановлює для іншої вертикальні обмеження на основі укладання договірних відносин, довгострокових або короткострокових контрактів, що дозволяє усунувати негативні зовнішні ефекти ринкового середовища.

У рамках неокласичного напрямку розглядаються також питання, пов'язані з витратами, що супроводжують сам процес вертикальної інтеграції, при

формуванні бар'єрів входу в галузь. Ці бар'єри сприяють зниженню ефективності ринку. Приміром, П. Рей і Ж. Тіроль [7], розглядають проблему «подвійної надбавки» з урахуванням стадії дистриб'юторської ланки без урахування ризику й фактору невизначеності та роблять висновок, що прибуток можливо отримати трьома альтернативними способами: 1) за рахунок маржі між високою оптовою ціною та середніми витратами виробника; 2) за рахунок вилучення прибутку у формі франшизи, отриманого дистриб'юторами на розподілених ринках (за системою «виняткових» територій); 3) за рахунок вилучення прибутку у формі франшизи, отриманого дистриб'юторами при реалізації товарів за ціною, встановленою виробниками.

Отже, вертикальні обмеження можуть виступати інструментом, нейтралізації негативних зовнішніх ефектів й дозволяє в кінцевому підсумку примножити суспільний добробут.

Серед робіт неокласичної школи, присвячених негативному впливу системи вертикальних обмежень на суспільний добробут слід зазначити дослідження таких економістів, як К. Стефандиса [8], у якій показано негативний вплив вертикальних обмежень, що створюють бар'єри входу на роздрібний ринок, на потенційний прибуток і, як наслідок, на стимули здійснення інвестицій, зокрема, у дослідження й інновації; П. Рея й Д. Стігліца [9], присвячену такому виду вертикальних обмежень як «виняткові території» на ринку недосконалої конкуренції, де в умовах недосконалого заміщення товарів система виключних територій впливає на цінову політику дистриб'юторів так, що еластичність роздрібних цін відносно оптових, знижується, а оптимальна надбавка роздрібною ціною щодо граничних витрат виробництва зростає.

Як особливий напрямок досліджень, виділений в рамках неокласичної теорії, - аналіз питань, пов'язаних з посиленням ринкової влади шляхом створення бар'єрів входу на ринок. Бар'єри для фактичних і потенційних конкурентів можуть створюватися вздовж усього вертикально-інтегрованого виробничого ланцюга: від видобутку сировини (етап *upstream*) до виробництва кінцевої продукції (етап *downstream*). Наслідком створення таких бар'єрів стає зростання витрат і, як результат - зниження ефективності. Такий висновок отримав М. Селінжер [10].

Аналізувати процес прийняття рішення про вертикальну інтеграцію між двома компаніями одночасно на двох стадіях вертикального ланцюга «вперед» (етап *upstream*) і «назад» (*downstream*), дозволяє модель «двостороннього закриття ринку», запропонована О. Хартом і Ж. Тіролем [11], що сприяє посиленню ринкової влади в об'єднаній компанії.

Загалом, неокласичний аналіз вертикальної інтеграції дозволяє не тільки одержати загальні нормативні оцінки використання вертикальних обмежень, але й сформулювати критерії ефективності вертикальної інтеграції. Так, В.Ян. Чжан та Ч. Йонгджун у статті «Вертикальні відносини в електроенергетиці Китаю: Прагнення до конкуренції?» [12] відзначають, що вертикальна інтеграція приводить до росту ефективності в умовах високої

концентрації виробників на одному або декількох етапах технологічного ланцюга, крім того, деякі види вертикальних обмежень сприяють зростанню доходності, стимулюючи збут в умовах невизначеного попиту.

Динамізм та стрімкий розвиток технологій деякою мірою послабили можливості росту монополізму через технологічні можливості зниження матеріаломісткості, енергомісткості і, як наслідок, скорочення масштабів ефективних підприємств. Хоча нові технології, як і раніше залишаються доступними компаніям з великим капіталом, проте суттєвий вклад в інноваційний розвиток вносять не тільки монополії, а й олігополістичні структури.

Дослідження олігополістичних структур при вертикальній інтеграції має свої особливості ціноутворення. Так, на відміну від монополій, олігополії враховують не тільки еластичність попиту, змін виробничих витрат, але й реакцію конкурентів на встановлення ціни. Тому на ринку олігополій досить часто відбувається зміна цін, перш ніж досягається необхідний рівень рентабельності компанії. Олігопольне ціноутворення компаній, виробників кінцевої продукції, спроможне впливати на ціни, як постачальників, так і покупців.

Намагання уникнути коливання цін на продукцію постачальників та покупців - не єдина мета вертикальної інтеграції олігополій, адже подібно до монополії, вони намагаються встановити ціну на свій продукт вище граничного рівня витрат, тому проблема «подвійної надбавки» виникатиме і у цьому випадку.

Отже, вертикальна інтеграція при олігополії дозволяє знизити витрати в рамках технологічної вертикалі, при цьому демонополізація виробництва у формі штучного подрібнення компаній, що утворюють послідовні стадії виробництва, неефективна, оскільки замість однієї монополії виникає декілька, що створюють ілюзію ефективності існування відокремлених суб'єктів.

Проаналізувавши праці сучасних неокласиків, приходимо до висновку, що переважна більшість з розглянутих нами досліджень, вивчає діяльність компанії за допомогою виробничої функції та спрямована, головним чином, на оптимізацію розміщення виробничих ресурсів.

Список використаної літератури

1. Spengler Joseph J. Vertical Integration and Antitrust Policy// Journal of Political Economy Vol. 58, No. 4 (Aug., 1950), pp. 347-352. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1828887?uid=3739232&uid=2134&uid=2&uid=70&uid=4&sid=21101134208971>.
2. Zeuthen Frederic. Problem of Monopoly and Economic Welfare. – London: George. Routledge and Sons, 1930, p. 91.
3. Bowley A.I. Note and Memoranda. Bilateral Monopoly // The Economic Journal, Vol. 38, No. 152 (Dec., 1928), pp. 651-659. – [Електронний ресурс]. – Режим он-лайн доступу: <http://www.jstor.org/stable/2224123>.

4. Fellner William. Prices and Wages Under Bilateral Monopoly // The Quarterly Journal of Economics, Vol. 61, No. 4 (Aug., 1947), pp. 503-532. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/1885048>.
5. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. в 2 тт. – СПб.: Экономическая школа, 2000 (Т. 1. - 334 с.; Т. 2. - 455 с.).
6. Тироль Жан. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности [Текст] : пер. с англ. / Ж. Тироль ; ред. В.М. Гальперин, Л.С. Тарасевич. - СПб. : Экономическая школа, 1996. – 745 с.
7. Rey P. And J.Tirole. The Logic of vertical restraints // American Economic Review, 1986, vol.76, pp. 921-939. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1816460?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101137239231>
8. Christodoulos Stefanadis. Downstream Vertical Foreclosure and Upstream Innovation//The Journal of Industrial Economics.-Vol. 45, Issue 4, pages 445–456, December 1997. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/joie.1997.45.issue-4/issuetoc>.
9. Rey Patrick, Stiglitz Joseph. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition.//The RAND Journal of Economics Vol. 26, No. 3 (Autumn, 1995), pp. 431-451. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/stable/2555997>.
10. Salinger Michael A.. Vertical Mergers and Market Foreclosure // The Quarterly Journal of Economics (1988). – Vol.103(2). – p. 345-356. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://qje.oxfordjournals.org/content/103/2/345.full.pdf+html>.
11. Hart Olivier, Tirole Jean. Vertical Integration and Market Foreclosure, Brookings Papers on Economic Activity, vol. 1990: "Microeconomics", Brookings Institution, Washington, 1990, p. 205-286. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2534783?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101137445281>.
12. Zhang Vanessa Yanhua, Chen Yongjun. Vertical relationships in China's electricity industry: The quest for competition? Utilities Policy, Volume 19, Issue 3, September 2011, Pages 142-151. Infrastructure Reform in China. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0957178711000038>.

А.П. Дука, канд. екон. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ТЕХНОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасний період суспільного розвитку характеризується фундаментальними відмінностями, які змінили сприйняття соціальних, політичних та економічних відносин. Йдеться, насамперед, про соціологічну та футурологічну концепцію нової форми розвитку суспільства, головним фактором якої стає виробництво та використання науково-технічної інформації, знанневих ресурсів та технологій. Теоретичну основу технологічної парадигми сучасності закладено у концепціях інформаційного суспільства (Гелбрейт, Д. Белл, О. Тофлер), постцивілізаційного (К. Боулдінг), постекономічного (Г. Кан), постіндустріального (А. Чухно). Суттєвий внесок у становлення концепції технологізації суспільства привнесли наукові здобутки багатьох дослідників, серед яких важливе місце посідають праці В. Базилевича, О. Жилінської, А. Ігнатюк, І. Одотюка, Б. Маліцького, І. Єгорова, Г. Филюк, Л. Федулової, Д. Черваньова та ін.

Без сумніву, зростання ролі сфери послуг, всебічний розвиток людини та її якісно новий стан у новому суспільстві як носія інформаційно-інтелектуальної технології, швидке проникнення нових знань у всі сфери суспільного відтворення є тими рисами, які характеризують сучасний етап розвитку суспільства. Правомірно у цьому контексті погодитися з позицією А.А. Чухно [5, с. 4], що сприйняття такої нової форми розвитку лише через швидкий розвиток інформації та зведення всієї глибини змін лише до інформації є вкрай звуженим розумінням природи таких перетворень. Аргументованішим є розуміння таких змін крізь призму визначення економічних систем на основі технологій. «.. хоча тип суспільства й визначається технологічним способом виробництва, все це нерозривно пов'язано з людиною, з тим, що вона стає і метою, і головним суб'єктом економіки, і критерієм її розвитку. Нове суспільство долає протистояння матеріально-речових та особистісних факторів виробництва», - зазначає Чухно А., оскільки «людина стає вільною особистістю, а її праця – творчою» [5, с. 5]. Саме тому сучасний етап об'єктивно відображає закономірність зміни стадій суспільно-економічного розвитку з точки зору нарощення інтелектуального потенціалу, інформаційно-інтелектуальні технології, що у свою чергу визначає розвиток економіки і суспільства.

О. Тофлер прогнозував, що «Третя хвиля» привнесе з собою докорінно новий спосіб життя, який базуватиметься на методах виробництва, що спричинять старіння більшості техніки, а сформована цивілізація привнесе

новий кодекс поведінки та виведе суспільство за межі концентрації енергії, грошових коштів та влади [4, с. 15].

Основні ознаки, важливі для розуміння та певною мірою пояснюють сучасні трансформаційні процеси надав Д. Белл [1, с. 330], при виділенні трьох аспектів постіндустріального суспільства: 1) перехід від індустріального до сервісного суспільства; 2) вирішальне значення кодифікованого теоретичного знання для здійснення технологічних інновацій; 3) перетворення нової інтелектуальної технології у інструмент системного аналізу та теорії прийняття рішень.

У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси, на думку Стоуньєра Г., стають головною економічною цінністю та потенційним джерелом багатства, збільшення якого будь-яка країна може забезпечити у три основні способи: 1) постійне накопичення капіталу; 2) збільшення територіальних меж; 3) використання нової технології, що перетворює «нересурси» в ресурси [3, с. 393]. Розвиток цивілізації він вбачає у суто економічному аспекті через зміщення основ економічного розвитку до технологій. «В інформаційній економіці господарська діяльність є головним чином виробництво та застосування інформації з метою зробити всі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства. Лімітуючим фактором у цьому є наявні знання» [3, с. 397].

Характеризуючи економічний поступ розвитку суспільства, вираз «економіка знань» дедалі більше набуває поширення у наукових та практичних колах. Насамперед, це пов'язується з рухом розвинених країн до значного усвідомлення важливості знань, інформації, наростанням потреби доступу до них з боку бізнесу та держави. Знання та технології з розвитком суспільства ускладнюються, у зв'язку з чим підвищується важливість зв'язків між підприємствами та іншими організаціями з метою отримання спеціальних знань, і паралельно призводить до зростання інноваційної активності у сфері послуг. Інноваційна активність як інтерактивний процес забезпечує одночасне створення й поширення знань всередині та ззовні підприємств та організацій. Тим самим забезпечується розвиток наукомістких виробництв, зокрема сфера бізнес-послуг, освітніх послуг, високотехнологічна обробна промисловість тощо. Крім того у галузях промисловості і у сфері послуг активніше використовуються наукомісткі технології у процесах виробництва та обслуговування.

Економічне зростання в сучасних умовах дедалі більше залежить від концентрації та ступеня розвитку інтелектуального потенціалу. Світова економіка все більше опирається на знання. Насамперед, сама глобалізація ринків, фінансів, виробництва стала можливою завдяки виникненню глобальної інформаційної інфраструктури. Глобалізація зв'язків у світовому просторі набуває ролі фактору економічного розвитку, оскільки практично відсутня жодна національна економіка, прийняття рішень щодо розвитку якої здійснювалося б без урахування зовнішнього середовища. Це зумовлює і зміни в технологізації розвитку суспільства в цілому. Саме цей критерій сьогодні є

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

визначальним при поділі світу у зв'язку з поширенням глобалізаційних процесів. Приблизно 15% населення становлять розвинуті країни з новим технологічним способом виробництва, приблизно 50% населення розміщено в країнах індустріальної системи, з можливістю впроваджувати новітні технології, і майже 35% населення знаходяться в технологічно відірваній економічній системі [5, с. 9].

Під впливом технологізації суспільного відтворення трансформується й інвестиційна діяльність, центр тяжіння якої поступово зміщується з виробництва засобів виробництва, до спроможності виробництва нової продукції, - науки та технологій. Так, у структурі інновацій розвинених країн світу майже 60% складають інновації, що належать до значних технологічних досягнень (в національній економіці аналогічний показник знаходиться на рівні 10-12%). Питома вага інновацій, пов'язаних лише з удосконаленням традиційних технологічних рішень та процесів у цих країнах не перевищує 12% і має тенденцію до зменшення. Економічне зростання забезпечується інвестиціями в дослідження і розробки, підвищенням інноваційної активності, якості освіти та кваліфікації кадрів, доступу до глобальних потоків знань. За оцінками експертів, як зазначено у [2, с. 95], зростання обсягу світового ринку наукомісткої продукції в 2015 р. досягне близько 6 трлн. дол. США, з яких 2 трлн. дол. США припадуть на інформаційні послуги. Україна має можливість зайняти на цьому ринку до 10 %, за умови реалізації інноваційного потенціалу та забезпечення технологічної модернізації економіки.

Поряд з цим загальний обсяг видатків на дослідження й розробки у ВВП протягом 2000-2009 рр. в Україні зменшився з 1,16% до 0,95% (у тому числі з держбюджету – 0,41%). У ЄС показник наукоємності ВВП у середньому складає 1,9%, зокрема у Фінляндії та Швеції – 3,7%, Німеччині – 2,7%.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що забезпечення економічного розвитку не зводиться лише до широкого застосування новітніх технологій, це, насамперед, усвідомлення визначальної ролі нового етапу розвитку всієї цивілізації, необхідності технологізації суспільного відтворення, здійснення технологічної модернізації на основі нової техніки та технології, широкого використання інформаційно-інтелектуальних технологій.

Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленій розробці наукових основ обґрунтування та ресурсного забезпечення стратегій соціально-економічного розвитку, орієнтованих на збалансування економіки у контексті розвитку технологій, які з одного боку забезпечують швидкий розвиток нових галузей економіки, а з іншого – через проникнення у традиційні галузі спонукають інноваційне оновлення матеріального виробництва.

Список використаної літератури

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества / Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 330-342.
2. Кіряков Д.І., Кірякова М.Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження / Д.І. Кіряков, М.Є. Кірякова // Реформування

економіки України: стан та перспективи. Зб. матер. VI Міжнародн. наук.-практ. конф. – К.: МІБО КНЕУ, 2011. - С. 94-97.

3. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 392-409.
4. Тофлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 1999. – 784 с.
5. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: ЛОГОС, 2003. – 631 с.

Т.Г. Затонацька, канд. фіз.-мат. наук, доц.,
КНУ імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЇ БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ В УКРАЇНІ

Бюджетне прогнозування є науково-аналітичною стадією розроблення бюджету, в рамках якої обґрунтовується концепція розвитку бюджетної сфери, визначаються раціональні шляхи її реалізації, формулюються основні завдання, що мають бути досягнуті.

Середньостроковому бюджетному прогнозу відводиться особлива роль: такий прогноз містить індикативні прогнозні показники зведеного та державного бюджетів за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування, державного боргу та гарантованого державою боргу, взаємовідносин державного та місцевих бюджетів, а також бюджетних програм, які забезпечують протягом кількох років виконання інвестиційних проектів. Саме від цих індикативних показників відштовхуються всі учасники процесу середньострокового бюджетного планування, а також бізнесові кола, які працюють в даному макроекономічному середовищі та взаємодіють з бюджетними установами. Для останніх індикативні прогнозні показники не є догмою, проте вони так чи інакше враховуються бізнесом при плануванні своєї майбутньої економічної діяльності.

Загалом, середньострокове бюджетне прогнозування покликане сприяти формуванню стійкого макроекономічного середовища, відновленню та підтриманню високих темпів економічного зростання на інноваційно-інвестиційній основі, забезпеченню оптимального податкового та боргового навантаження та, завдяки цьому, підвищити рівень гарантій виконання державою своїх соціальних зобов'язань.

Безпосередньою метою середньострокового бюджетного прогнозування є запровадження дієвого механізму управління бюджетним процесом як складової частини системи управління державними фінансами, встановлення взаємозв'язку між стратегічними цілями розвитку держави та можливостями бюджету у середньостроковій перспективі, забезпечення прозорості, передбачуваності та послідовності бюджетної політики. Основними завданнями такого прогнозування є зниження впливу політичного фактора на формування бюджетних пріоритетів, підвищення результативності та ефективності здійснення бюджетних видатків, посилення бюджетної дисципліни та контролю за витратами бюджету, забезпечення стійкого фінансування інвестиційних проектів строком реалізації більше одного року.

В Україні Прогноз Державного бюджету України на новій основі вперше розроблено Міністерством фінансів України на період 2013-2014 рр. Прогноз схвалений постановою Кабінету Міністрів України від 5 квітня 2012 р. №318.

Необхідно зазначити, що Прогноз Державного бюджету України на 2013-2014 рр. здійснювався в умовах відсутності затвердженої державної програми соціально – економічного розвитку України на середньострокову чи довготривалу перспективу (стратегії соціально – економічного розвитку). Це може впливати на точність прогнозування індикативних показників.

На сьогодні залишаються актуальними питання відпрацювання методик прогнозування, процедур взаємодії державних установ і інституцій, причетних до середньострокового бюджетного планування і прогнозування, з метою покращення якості середньострокового бюджетного прогнозування, підвищення його точності з врахуванням суттєвої волатильності українського економічного середовища, спричиненої становленням політичної взаємодії так і зумовленої чисто економічними причинами.

Найпоширенішими методами, які використовуються в бюджетному прогнозуванні, є екстраполяція наявних тенденцій на майбутні періоди, створення економіко-математичних моделей фінансових явищ і процесів та використання цих моделей для визначення показників бюджету при очікуваних значеннях спричинюючих змінних, а також експертні оцінки. Необхідно зазначити, що економіка України має свої особливості. В світовому господарстві Україна позиціонується як мала економіка, зорієнтована на експортне виробництво товарів переважно з малою доданою вартістю (тобто сировинних товарів). Висока інтеграція вітчизняної економіки в глобальну зумовлює високу чутливість стану української економіки до світових катаклізмів, збільшує волатильність макроекономічних та, відповідно, бюджетних параметрів. Це необхідно враховувати при прогнозуванні і саме ця обставина часто унеможлиблює механічне перенесення методів прогнозування, що добре себе зарекомендували в стабільних умовах інших економік, на ґрунт українських реалій. Не виключено, що саме ця обставина й зумовлює значні розбіжності між показниками середньострокових прогнозів доходів Зведеного бюджету України, які надавались урядом починаючи з 2005 р., з фактичними даними виконання доходної частини (рис. 1).

Зазначені розбіжності вказують, що в Україні й надалі має тривати процес вдосконалення методології середньострокового бюджетного прогнозування. Щодо наявності офіційних методик прогнозування доходів бюджету, то, на жаль, на сьогодні в Україні затверджена лише методика прогнозування податку на додану вартість (спільний наказ Міністерства фінансів України (МФУ), Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), Державної податкової служби України (ДПСУ) та Державної митної служби України “Про затвердження Методики прогнозування надходжень податку на додану вартість” від 31.08.2004 № 545/315/502/637).

При практичному прогнозуванні доходів бюджету на коротко- і середньострокову перспективу підрозділами Міністерства фінансів України використовується декілька підходів.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ XXI СТ.

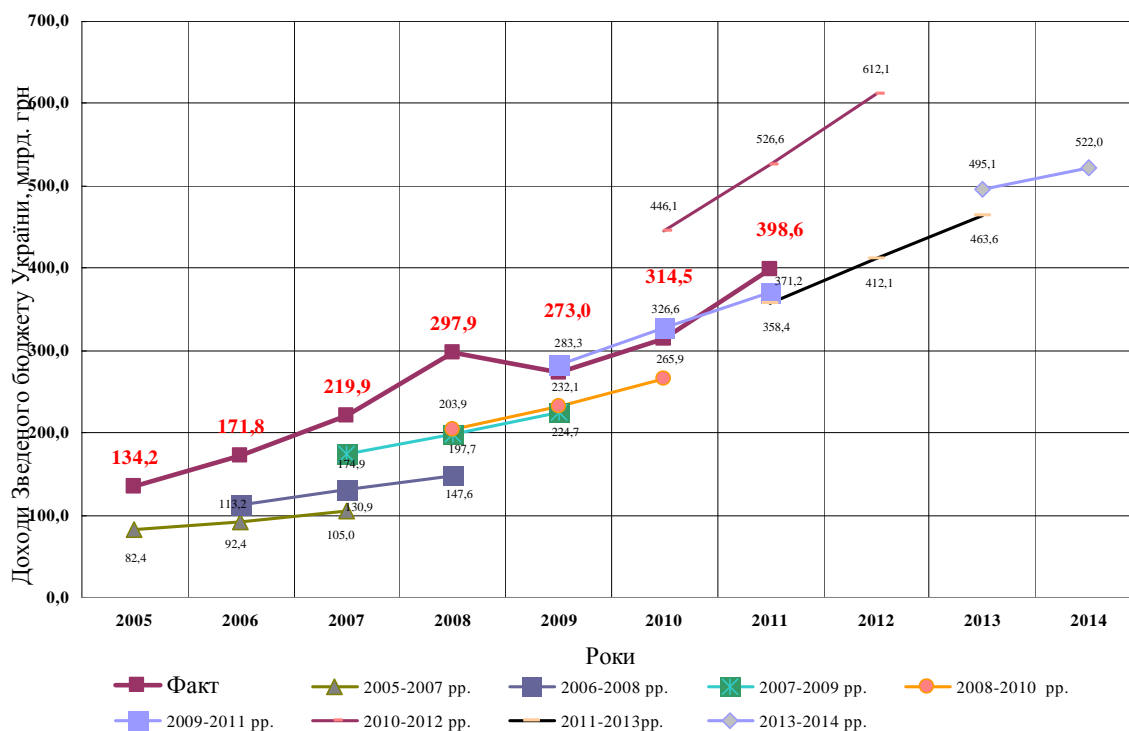


Рис. 1. Щорічний з 2005 р. середньостроковий урядовий прогноз доходів Зведеного бюджету України, та фактичне виконання доходів, млрд грн

С к л а д е н о за даними: постанов КМУ “Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на 2005-2007 pp.” від 9.09.2003 №1427, “Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2006-2008 роки та довгострокову перспективу” від 14.09.2004 № 1202, “Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2007-2009 роки” від 14.09.2005 № 913, “Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008-2010 роки” від 25.09.2006 № 1359, “Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2009-2011 роки” від 10.10.2007 № 1216, “Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2010-2012 роки” від 13.09.2008 № 828, “Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2011-2013 роки” від 12.09.2009 № 988, “Про схвалення Прогнозу Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки” від 5.04.2012 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

Метод прямого рахунку. Цей метод використовується, зокрема, при прогнозуванні надходжень від податку на прибуток. Основою інформаційного забезпечення є зведена декларація з податку на прибуток підприємств за даними ДПСУ та значення макроекономічних показників в майбутні періоди, які наводяться в середньостроковому прогнозі економічного і соціального розвитку України, затвердженому Кабінетом міністрів України. В процесі прогнозування при оцінці очікуваних надходжень враховується також вплив наявної податкової заборгованості, наданих розстрочок із податку, переплат та інших чинників. Інформація про ці показники отримується на основі звітних даних ДПСУ.

Загалом детальний аналіз методів, інформаційного забезпечення, процедури прогнозування цього та інших бюджетоформуючих податків дозволяє виявити ряд факторів, які ускладнюють процес здійснення прогнозування.

По-перше, прогнозування потребує залучення великої кількості економічних показників, в окремих випадках їх понад 40, вони надаються з різних джерел: ДПСУ, Державної казначейської служби України (ДКСУ), МЕРТ, Державної служби статистики України (ДССУ), Пенсійного фонду України. Таким чином, прогнозування стає доволі трудомістким та тривалим процесом.

По-друге, велика кількість економічних показників, що використовується, погіршує точність прогнозу, оскільки похибки передбачення прогнозних значень показників-складових при розрахунках інтегрується в похибці фінального розрахунку.

Експертний метод. При здійсненні прогнозів податкових надходжень на 2012-2014 рр. фахівцями МФУ враховується ряд факторів, пов'язаних із зміною податкового законодавства в майбутні періоди.

Метод прогнозування за питомими вагами у ВВП. Цей метод використовується достатньо тривалий час і передбачає прогнозування питомих ваг складових у ВВП за складовими надходжень у доходах щодо ВВП і обрахунок на основі цих складових відповідно до прогнозованого ВВП.

Використання цього методу прогнозування надає можливість отримувати розрахунки з достатньою точністю, але подібне прогнозування можливе лише у випадку стабільної динаміки розвитку економіки.

Враховуючи недосконалість існуючих підходів до середньострокового прогнозування доходів бюджету та виходячи з необхідності застосування передового зарубіжного досвіду у цій галузі, заслуговує на увагу підхід щодо створення методики середньострокового прогнозування доходів основних бюджетоформуючих податків на основі відомих розробок, що адаптовані в пострадянських країнах, зокрема Казахстані.

Особливістю розроблюваної методики прогнозування є використання оцінки окремих податкових надходжень до бюджету з використанням показника “ефективна ставка податку”, який є відношенням сумарних надходжень з певного податку до величини реальної податкової бази.

На відміну від ставки, обумовленої податковим законодавством, ефективна ставка відображає не величину податкових відрахувань щодо обсягу потенційної бази, а величину податкових надходжень щодо реальної податкової бази, яка є більш вузькою за потенційну внаслідок виключення деяких об'єктів з оподаткування. Ефективна ставка податку може відрізнитися від законодавчо встановленої ставки оподаткування внаслідок врахування податкових пільг, застосування декількох (відмінних від стандартної) податкових ставок, наявності податкової недоїмки, ухилянь від сплати податку тощо.

Порівняння можливостей прогнозування доходів бюджету на базі економіко-математичних моделей, що використовуються в Україні, емпіричної методики прогнозування основних бюджетоформуючих податків Міністерства фінансів України, затвердженої наказом Міністра фінансів “Про методики прогнозування показників надходжень до бюджету” від 24.12.2010 №1646, показало, що вони є дієвими при прогнозуванні показників дохідної частини в

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

короткостроковому, тобто річному періоді. Разом з тим емпіричні методики прогнозування ускладнені занадто широким набором економічних показників, урахування яких в окремих випадках важко забезпечити для цілей середньострокового прогнозування. Аналіз кращого міжнародного досвіду засвідчує, що середньострокове прогнозування дохідної частини бюджету здійснюється декількома незалежними методами, для кожного з них вибираються статистичні показники, економічна природа яких є різною. Це дає можливість нівелювати системні похибки та підвищити якість прогнозу. На основі практики середньострокового бюджетного прогнозування, яка підтримується Світовим банком та апробована в окремих країнах пострадянського простору, запропоновано методологічний підхід прогнозування основних бюджетоутворюючих податків в Україні.

О.В. Пичковская-Шевченко, старший преподаватель,
Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы
(Республика Беларусь)

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ

В эпоху глобализации необходимым условием институционального повышения эффективности общественного производства становится как учет фактора разноуровневой региональной интеграции, так и синергетический эффект от концентрации финансовых ресурсов и развития специализации государств как в производственной сфере, так и в сфере прикладных и фундаментальных научных исследований.

Анализ существующих взаимосвязей внешней и внутренней среды белорусских предприятий позволил сделать вывод о необходимости использования иерархического подхода к формированию стратегии интернационализации, учитывающего макро- и мезоокружение компании, а также интернациональной иерархической структуры. Выделение иерархических уровней и рассмотрение характера взаимосвязей этих уровней, в том числе характер включения предприятия в корпоративные структуры, позволяет значительно сократить время и издержки на разработку и принятие стратегии интернационализации, повысить ее эффективность, обеспечить конкурентоспособность предприятия и его продукции.

Одним из результатов исследования стал вывод о том, что белорусские компании в рамках разработки стратегии интернационализации вынуждены формировать собственные информационные базы, что значительно увеличивает издержки стратегического менеджмента [1]. При получении информации компании сталкиваются с рядом специфических для Республики Беларусь проблем, связанных с ограниченностью доступа, большим количеством искажений и с проблемами интерпретации информации.

Интеграция различных направлений бизнеса с созданием адекватного механизма корпоративного управления улучшает конкурентные позиции любой современной корпорации. Пути совершенствования законодательной базы в сфере корпоративного управления определяются экономическими интересами деловых кругов. Эти интересы лежат в сфере установления надежных партнерских взаимоотношений между основными поставщиками ресурсов, разделяются участниками (собственниками) и кредиторами. Основные проблемы заинтересованных участников корпоративных отношений разрешаются в ходе переговорного процесса. Разнообразие интересов участников или их групп по стимулам, отношению к риску, предпочтению

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

инвестиционных стратегий и источников финансирования обуславливает вариативность методов и способов управления имущественными комплексами.

Помимо специфики структуры капитала корпорации финансовый механизм управления имущественным комплексом в значительной степени определяется законодательством, системой государственного регулирования и сложившейся деловой практикой.

Эти условия задают институциональные границы корпоративного управления применительно к крупным интегрированным образованиям. Институциональной базой при управлении имущественными комплексами служат: – правила и нормативы формирования статусного права (титула собственности) и его последующей защиты; – добровольно принимаемые стандарты, национальные кодексы, регулирующие систему внутрикорпоративного управления имущественных комплексов; – культура деловых отношений, выработанная на основе социальных норм, религиозных убеждений и национальной специфики конкретных государств (территорий).

В процессе формирования финансового механизма, обеспечивающего эффективное управление имущественным комплексом, важно решить проблемы институционального характера, возникающие на законодательном уровне в процессе разделения права собственности и права корпоративного контроля. Для корпораций, котирующих свои акции, важным и необходимым аспектом является, помимо представления самой финансовой отчетности, детальное раскрытие учетной информации, т.к. при представлении отчетности на международные рынки капитала степень раскрытия информации играет существенную роль.

Анализ исследований в области оценки эффективности корпоративного управления позволяет сделать вывод о наличии различных методов, среди которых можно выделить качественные и количественные методы оценки [2], [3]. В группе качественных методик следует остановиться на двух максимально приближенных к использованию в современных условиях развития Республики Беларусь – это сравнительный метод и метод оценки риска корпоративного управления.

Сравнительный метод оценки эффективности корпоративного управления заключается в сравнении механизмов корпоративного управления, в различных условиях хозяйствования корпорации (как правило, различия в управлении, исходя из территориального разделения по странам). Данный подход является неформализованным и позволяет сравнивать условия развития корпоративного управления в различных странах [4].

В рамках методики рейтингового агентства Standard & Poor's эффективная система корпоративного управления может выражаться в таких показателях, как устойчивое увеличение капитализации организации, а также рост инвестиций. Давая качественный анализ системы корпоративного управления, методика рейтингового агентства представляет наибольший интерес для следующих категорий лиц: акционеров (миноритариев и мажоритариев); кредиторов; менеджмента организации; членов совета директоров; регулирующих органов и бирж; иных заинтересованных лиц. Для этих пользователей определен по данной методике корпоративный рейтинг

является инструментом размещения новых выпусков ценных бумаг, проведения инвестиционного анализа, определения стоимости бизнеса компаний и выявления путей улучшения её деятельности [5].

В процессе разработки методики оценки эффективности корпоративного управления (применительно к условиям функционирования акционерных обществ в Беларуси) характеристики (показатели) эффективности корпоративного управления ранжированы по уровню влияния факторов, учитываемых при оценке качества корпоративного управления на следующие группы: соблюдение баланса интересов (предполагающий анализ соответствия практики корпоративного управления АО положениям Свода правил корпоративного поведения), социальная ответственность АО, раскрытие информации и прозрачность АО, деятельность исполнительных органов АО, деятельность Совета директоров АО.

Группировка характеристик (показателей) осуществлена на основе анализа соответствия практики корпоративного управления АО положениям Свода правил корпоративного поведения в соответствии с экспертными оценками. Характеристики «дивидендная политика АО» и «уровень реализации прав акционерами» объединены в соответствии с низким уровнем влияния – первый, наличием показателя «права акционеров» в группе наиболее значимого фактора, что предполагает выполнение условий реализации прав акционерами. Характеристика (показатель) «обязанности правления (дирекции)» включен в 4 группу показателей.

Сущность методики оценки эффективности корпоративного управления состоит в начислении штрафных баллов за несоблюдение положений Свода правил корпоративного поведения [6], при этом невыполнение необходимых условий соблюдения принципов корпоративного управления, позволяющих проводить оценку эффективности корпоративного управления компании заинтересованным лицам, предполагает начисление максимального числа штрафных баллов – 100. Уровень эффективности практики корпоративного управления компании (АО) является: 1) высоким при наличии до 30 штрафных баллов; 2) средним – от 31 до 69 штрафных баллов; 3) низким – более 70 штрафных баллов. Исследование проведено на предприятиях Республики Беларусь, в качестве объектов изучения выбраны предприятия, принадлежащие к отраслям промышленности с наиболее высокой долей в общем объеме производства промышленной продукции [7, с. 69].

По результатам рейтинговой оценки тройку лидеров образовали предприятия ОАО «БелАЗ», ОАО «Нафтан» и ОАО «Белшина». Далее следует ОАО «Мозырский НПЗ», ОАО «Гродно Азот», ОАО «МАЗ», ОАО «Белкард». Замыкают рейтинг ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «Лидагропромаш».

Таким образом, в посткризисных условиях развития требуется доработка и внедрение единой методологической базы количественной оценки состояния корпоративного управления в отечественных компаниях с целью постоянного мониторинга практики корпоративного управления, т.к. надлежащее корпоративное управление – одна из основ эффективно работающей рыночной экономики.

Направлениями совершенствования применения предлагаемых подходов оценки качества корпоративного управления с целью повышения стратегической эффективности белорусских компаний в посткризисных условиях хозяйствования являются: внедрение в практику работы акционерных обществ Республики Беларусь внутренних кодексов корпоративного поведения; внутренних кодексов корпоративной этики, включая положение о противодействии проявлениям коррупции; публикация социальных отчетов, разработка программ по охране окружающей среды и ресурсосбережению, распространение экологически безопасных технологий, продвижение программ по развитию и сохранению работников; разработка локальных нормативных актов о политике раскрытия информации: о крупных акционерах АО; о менеджерах высшего звена управления АО; о следовании АО рекомендациям Свода правил корпоративного поведения; о невыполнении АО рекомендаций Свода правил корпоративного поведения и объяснения причин, обусловивших их невыполнение; о дополнительных способах предоставления информации акционерам; разработка АО локальных нормативных актов об информации, составляющей коммерческую тайну; об инсайдерской информации.

Уровень соответствия практики корпоративного управления компаний в региональном разрезе положениям Свода правил корпоративного поведения также может быть определен на основе анализа слоев информации, что позволит осуществлять мониторинг уровня развития корпоративного управления в регионе.

Список использованной литературы

1. Петровская Л.М. Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы развития белорусской экономики/ Л.М. Петровская, А.В. Данильченко // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – №3. – С. 19-25.
2. Drake, D. S. Are you ready for the ratings game? The corporate governance rating phenomenon // Georgeson, a world leader in proxy solicitation. 2002.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.georgeson.com/usa/download/articles/ratingsgame.pdf>. Дата доступа: 04.02.2012.
3. Кондратьев В.В., Лоренц В.Я. Проектируем корпоративную архитектуру/ В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц. – М.: Эксмо, 2006. – 208 с.
4. Chen, Y. Essays on voting power, corporate governance and capital structure / Yinghong Chen. - [Goteborg], 2004. – 155 p.
5. Официальный Интернет-сайт международной рейтинговой службы «Standard & Poor's» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.standartandpoors.ru>.
6. Свод правил корпоративного поведения// Фондовый рынок, 2007. – №8. – С. 11-55.
7. Устремленность в будущее. Делегату IV Всебелорусского народ. собрания / Белстат; редкол.: В.И. Зиновский (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Белорус. Дом печати, 2010. – 200 с.

О.М. Волкова, старший викладач,
Київський національний економічний
університету імені Вадима Гетьмана

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ В ГОСПОДАРСЬКІЙ СИСТЕМІ

Тривала дискусія стосовно місця і ролі держави в суспільстві та його господарській сфері поки не принесла результатів необхідних для оптимальної практичної організації суспільства, у зв'язку з чим актуалізується потреба в оновленні методологічних засад для ефективного розв'язання даного питання. Нагадаємо, що традиційні підходи спираються на ключові положення неокласичної економічної теорії, зокрема на фундаментальну роль принципу методологічного індивідуалізму. Альтернативою їм можуть стати нові підходи та методи, наприклад принципи економічних одиниць та організаційного центру, що розробляються такими науками, як синергетика, системний аналіз та ін. Про успішне використання зазначених підходів свідчать праці Л. Васильєва [1], С.В. Степаненка [2], І.Й. Малого [3] та інших учених. Ми ж спробуємо обґрунтувати доцільність і перспективність аналізу ролі держави як організаційного центру суспільства та його господарської системи.

Зазначимо, що нині домінантне визначення держави віддзеркалює її насильницьку сутність. Так, за Д. Нортон, держава — це організація, що володіє порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, кордони якого залежать від його здатності збирати податки з підданих [4, с. 21]. Наявні тепер моделі держави побудовані на принципі примусу і фактично відображають особисту залежність індивідів від «правителя», роль якого виконує держава. Ці моделі відрізняються лише тим, в чій інтересах — усього суспільства чи певної його частини — здійснюється насильство, та особливостями оподаткування.

Суперечливість такого підходу перш за все полягає в штучному перенесенні відносин «владарювання – підпорядкування», характерних для абсолютистських держав, у сучасну національну державу, яка виникла як засіб реалізації індивідуальних та спільних цілей особисто вільних людей. Крім того, насильницька природа держави не зовсім узгоджується з твердженням неокласичної економічної теорії про основоположну роль методологічного індивіда в господарському житті, з державою в ролі «нічного сторожа», з ліберальною ідеєю невтручання в діяльність суб'єктів господарювання.

Ми обстоюємо думку про те, що фундаментальна спільна мета всіх членів суспільства полягає у збереженні його як цілісності, і досягнення даної мети покладається на державу. Адже лише за такої умови кожен індивід має можливість діяти як суспільний суб'єкт, відтворюватися та розвиватися. Із

цього приводу Л.Є. Гринін зазначає, що реалізацію даної спільної мети історично найбільш ефективно виконує держава, що з часом довела свої переваги над аналогами та альтернативними способами організації суспільства [5].

Свою суспільну організаційну місію — збереження цілісності суспільства — держава виконує, спираючись на верховну владу, яка є засобом підпорядкування всіх членів суспільства спільним цілям та цінностям, що зосереджені в організаційному центрі суспільства. Згадаємо, що історично існували різні типи держав — від античного поліса до сучасної національної держави, які відрізнялися особливостями визначення спільних цілей та способом підпорядкування. Однак підґрунтям верховної влади завжди залишалась особливість наявного типу суспільної залежності (яка історично формувалась як особиста чи економічна).

В статті розкриваються напрямки організаційних дій держави зі збереження цілісності суспільства. Перш за все вони стосуються розбудови системи органів здійснення верховної влади. Така структура державних органів покликана забезпечити реалізацію головного (системотвірного) зв'язку — історичного типу суспільної залежності, що лежить в основі верховної влади.

Іншим напрямком дій держави в ролі організаційного центру є використання верховної влади щодо структуризації суспільства. Адже виникнення та функціонування відносно самостійних складових суспільства, що реалізують різні, але взаємодоповнювальні функції, є ключовою передумовою збереження його цілісності за умов постійних змін, що відбуваються в ньому та зовнішньому середовищі. Процес диференціації суспільства історично тривав повільно, а перші форми держав — античні поліси та територіальні імперії — являли собою слабо соціально диференційовані суспільства. Їх часто називають державами общинного типу, оскільки економічна, соціальна, духовна сфери життя ще не відокремилися від владного центру.

Критерії диференціації суспільств, які забезпечують цілісність останніх, уперше визначив Аристотель. Він обґрунтував ідею кінцевих причин, що ведуть до завершеності (цілісності) кожного об'єкта [6, с. 206]. Виняткову значущість кінцевих причин у дослідженні суспільств підкреслював І. Валлерстайн [7, с. 331]. Т. Парсонс, спираючись на ідею кінцевих причин, сформулював чотирирівневу структуру сучасного суспільства [8]. Методологічна важливість кінцевих причин полягає в тому, що вони дають змогу обґрунтувати структуру системних об'єктів. Так, для збереження цілісності будь-якого системного утворення потрібно сформувати структури, які визначають цілі його функціонування, забезпечують відтворення об'єкта, здійснюють інтеграцію складових, забезпечують адаптацію до постійних змін. Організація виконання кінцевих причин — цілевизначальної, відтворювальної, інтегративної та адаптивної — є прямою функцією держави.

Варто наголосити, що дії держави в господарській сфері суспільства також спрямовані на збереження її цілісності і є її економічними функціями. А в основі економічних функцій держави лежать названі раніше кінцеві причини.

Держава формує економічну політику та концентрує ресурси для досягнення спільних цілей (цілевизначальна кінцева причина); здійснює заходи щодо відтворення суспільних індивідів як основи суспільства в рамках соціально-економічної підсистеми (відтворювальна причина); формує умови для ринкової та інших форм взаємодії (інтегративна кінцева причина); з метою адаптації суспільства до постійно зростаючих потреб всіляко сприяє розвитку виробничої сфери господарської системи (адаптивна причина).

Практично дії держави в організації господарської системи виявляються у використанні верховної влади для *координації* цілей і акумуляції ресурсів, у *регулюванні* взаємодії економічних суб'єктів та *мотивуванні* їхньої активності.

Засобами впливу держави в суспільстві особисто вільних людей є розбудова економічних інститутів, які охоплюють економічних суб'єктів, котрі мають на меті власні цілі, сферу їхньої господарської діяльності та сукупність суспільних умов, що спрямовують їхню діяльність. Такі суспільні умови заведено називати інституціями, що являють собою обов'язкові для виконання норми та правила. Останні передбачають поєднання індивідуальних та спільних цілей, що має першорядне значення у збереженні цілісності господарської системи. Від якості та збалансованості інституцій, наявного статусу економічних суб'єктів, диференціації сфер господарської системи залежить ефективність її функціонування. Держава як організаційний центр суспільства, реалізуючи верховну владу, розбудовує систему економічних інститутів, що структурно відповідають сферам господарської системи (обумовлених кінцевими причинами).

Отже, підсумовуючи, можемо стверджувати, що організаційний підхід до дослідження ролі держави в господарській системі суспільства має серйозне методологічне обґрунтування, оскільки спирається на засадничі положення сучасних наукових напрямів. Евристичний потенціал даного підходу дає можливість не тільки однозначно позитивно відповісти на питання про участь держави в ринковій господарській системі, а й показати вектори державного впливу на неї. Організаційний підхід по-новому висвітлює значення економічних інститутів у функціонуванні господарських систем та підкреслює вирішальну роль держави в їх створенні.

Список використаної літератури

1. Васильев Л.С. История востока: в 2 т. / Л.С. Васильев. — М.: Высш. шк., 1994. — 495 с.
2. Степаненко С.В. Институциональный анализ экономических систем (проблеми методології): монографія / С.В. Степаненко. — К.: КНЕУ, 2008. — 312 с.
3. Малий І.Й. Держава і ринок: філософія взаємодії: монографія / І. Й. Малий, М.І. Дибя, М.К. Галабурда; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.Й. Малого. — К.: КНЕУ, 2005. — 358 с.
4. North D.C. Structure and Change in Economic History / D.C. North. — New York: Northon, 1981. — P. 21.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

5. Гринин Л.Е. Государство и исторический процесс. Эпоха формирования государства: Общий контекст социальной эволюции при образовании государства / Л.Е. Гринин. — М.: КомКнига, 2007. — 272 с.
6. Аристотель. Соч.: в 4 т. — М.: Мысль, 1978. — Т. 2. — 687 с.
7. Валлерстайн И. Конец знакомого мира / Иммануил Валлерстайн // Социология XXI века: [пер. с англ. под ред. В.И. Иноземцева]. — М.: Логос, 2004. — 368 с.
8. Парсонс Т. Система современных обществ / Толкотт Парсонс; пер. с англ. Л.А. Седова и А.Д. Ковалева; [под ред. М.С. Ковалевой]. — М.: Аспект Пресс, 1997. — 270 с.

В.В. Филюк, асист.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІДЕОЛОГІЇ НА ФОРМУВАННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ РИНКОВОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ

Ментальною основою економічної поведінки людей є певна система поглядів на господарську систему. Оцінка бізнес-середовища, визначення основних напрямів розвитку та будь-які інші дії передбачають наявність орієнтира, яким виступає економічна ідеологія. Не є виключенням і антимонопольна політика, в рамках якої і здійснюється контроль за рівнем ринкової концентрації.

Перш ніж перейти до аналізу взаємозв'язку між антимонопольним регулюванням процесів консолідації підприємств на ринку та пануючою економічною ідеологією, необхідно з'ясувати сутність самого поняття.

Економічна ідеологія як феномен соціальної свідомості почала привертати увагу економістів починаючи з середини 20 ст. Одне з перших визначень дав представник австрійської школи політичної економії Л. фон Мізес, який розглядав її як вчення про цілі, яких необхідно досягти в земному житті; сукупність теорій відносно індивідуальної поведінки та суспільних відносин [3, с. 154-156]. Варто зазначити, що такий підхід до розуміння цього явища зберігся і до наших днів. Так, наприклад, В. Базилевич та В. Ільїн підходять до пояснення цього поняття з філософської точки зору. Їх заслугою в цьому аспекті є акцент на тому, що будь-яка ідеологія, у тому числі й економічна, відображає інтереси певних класів або соціальних груп [1, с. 678].

На нашу думку, будь-яка економічна теорія чи система поглядів може претендувати на звання ідеології з таких причин: 1) кожне вчення завжди має соціально-класову основу; 2) воно розвивається у певній країні, а тому прямо чи опосередковано відображає специфіку її розвитку; 3) економічна теорія захищає відповідні інтереси та вигоди тих держав та соціальних груп, до яких тяжіють її представники [2, с. 6].

У сучасному суспільстві економічна ідеологія відіграє дуже важливу роль, оскільки на її основі розробляється будь-яка державна політика. На цьому наголошував ще Дж.М. Кейнс, який зазначав що «ідеї економістів та політичних філософів, як вірні, так і невірні, відіграють набагато більшу роль, аніж прийнято вважати. Практики, які вважають себе такими, що не піддаються ніякому інтелектуальному впливу, зазвичай, є рабами теорій померлих економістів». Не зважаючи на те, що ця теза була проголошена ще на початку 20 ст., вона й досі знаходить своє підтвердження при здійсненні будь-якої економічної політики, в тому числі й антимонопольної.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Необхідно зазначити, що на розвиток антимонопольного контролю істотно вплинула еволюція ліберальної економічної ідеології, теоретичне підґрунтя якої було закладене у наукових працях представників класичної та неокласичної школи політичної економії, зокрема в аспекті дослідження монополії та конкуренції. Недарма прийняття закону Шермана, в якому вперше регулювання рівня ринкової концентрації було задекларовано у вигляді спеціальної норми, співпадає з виходом у світ книги А. Маршалла «Принципи економічної науки» (1890). У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне продемонструвати вплив економічної ідеології на розвиток контролю за рівнем ринкової концентрації на прикладі антитрестівського законодавства США.

На нашу думку, залежно від того, яка економічна теорія задавала ідеологічний орієнтир господарського розвитку, в американській антимонопольній політиці можна виділити такі періоди (див. рис. 1).

ЕТАПИ РОЗВИТКУ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ КОНТРОЛЮ ЗА РІВНЕМ РИНКОВОЇ КОНЦЕНТРАЦІЇ В США				
Період	Кінець 19 – початок 20 ст.	Середина 20 ст.	60-70-ті роки 20 ст.	Друга половина 20 ст.
Ідейно-теоретичні витоки пануючої економічної ідеології	Неокласична школа політекономії, зокрема праця А. Маршалла «принципи економічної науки»	Структуралізм (Гарвардська школа), розробка парадигми «структура – поведінка – результат» (Дж. Бейн)	Неоліберальна доктрина (А. Директор, М. Фрідмен, Дж. Стіглер, С. Пельцман, Л. Теслер)	Структуралізм, дослідження взаємозв'язку між прибутковістю галузі та рівнем її концентрації
Особливості контролю за рівнем ринкової концентрації	Жорстке регулювання процесів злиття та об'єднання підприємств, прийняття закону Шермана та закону Клейтона	Структурна деконцентрація олігопольних ринків шляхом примусового поділу підприємств (алюмінієва, тютюнова промисловість, кінематографія)	Пом'якшення антимонопольного контролю за вертикальними злиттями	Прийняття «Керівництва щодо аналізу злиттів» (Merger Guidelines), встановлення порогових значень показників концентрації

Рис. 1. Вплив економічної ідеології на розвиток контролю за рівнем ринкової концентрації в США

* Джерело: складено автором

Як видно з рисунку, на антимонопольну політику у сфері контролю за рівнем ринкової концентрації в США значний вплив мали дві основні течії

економічної теорії – класична (ліберальна) та структуралістська. На нашу думку, обидва напрями мають одне й те ж ідеологічне підґрунтя (наприклад, їхні прихильники відстоювали інтереси тогочасної буржуазії, пропагували необхідність обмеження економічної влади монополій та жорстке регулювання процесів ринкової концентрації як основного джерела її досягнення) і відрізняються лише своїми підходами до оцінки впливу рівня консолідації на ефективність функціонування ринків. Так, класична школа та її послідовники вважають будь-яке об'єднання підприємств таким, що призводить до монополізації, а тому пропонує проводити антимонопольну політику, спрямовану на його упередження. Представники структуралізму вважають за необхідне оцінювати наслідки злиття та поглинання компаній, використовуючи парадигму «структура – поведінка – результат» і базуючись на її результатах приймати рішення щодо застосування певних заходів у кожному конкретному випадку.

У сучасних умовах антимонопольна політика США у сфері ринкової концентрації формується на основі теоретичного доробку представників Чиказької школи політичної економії, яка більшою мірою відстоює інтереси великих підприємств. Вони вважають, що висока рентабельність компанії, яка займає значну частку на ринку, не свідчить про її монопольне становище а є результатом високої ефективності та ефекту масштабу. У зв'язку з цим, пропонується застосування антимонопольних заходів лише в тих випадках, коли домінуюча позиція компанії зберігається протягом тривалого часу. Як наслідок, сучасне регулювання рівня концентрації в США характеризується «м'якшим» ставленням до різноманітних об'єднань компаній та домінуванням при їх оцінці критерію економічної ефективності.

Антикартельна політика Німеччини також зазнала впливу економічної ідеології, теоретичним підґрунтям якої стала концепція «соціального і вільного ринкового господарства», запропонована представниками неокласичної школи. Особливо вагому роль відіграли погляди Л. Ерхарда, В. Ойкена, В. Рьопке, Ф. Бьома та А. Мюллер-Армяка. Вони наголошували на необхідності забезпечення вільної економічної конкуренції між господарюючими суб'єктами та нівелювання впливу всіх тих факторів, які перешкоджають її розвитку, зокрема й ринкової концентрації. У німецькій антикартельній політиці це призвело до запровадження відносно жорсткого контролю (порівняно з США) за процесами злиття та поглинання підприємств.

Що стосується України, то варто відзначити, що на її теренах до 1991 р. антимонопольна політика в цілому, та контроль за процесами ринкової концентрації зокрема, не здійснювалися. Це можна пояснити тим, що адміністративно-командна економіка СРСР, в якій пропагувалися цінності, задекларовані в марксистській ідеології, характеризувалася існуванням державної монополії в усіх сферах господарського життя.

При здобутті Україною незалежності було проголошено курс на перехід до ринкової економіки, а тому вся економічна політика (в тому числі і антимонопольна) базувалася на постулатах ліберальної економічної ідеології.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

На жаль, це не призвело до очікуваних позитивних наслідків. Примусовий поділ підприємств та їх приватизація, метою яких було знищення монополізму та зниження рівня ринкової концентрації, призвели до криміналізації господарського життя, стрімкої монополізації стратегічно важливих галузей промисловості та активного розвитку рейдерства, з яким держава і до сьогодні веде активну боротьбу.

Таким чином, можна зробити висновок, що економічна ідеологія є основою для антимонопольного контролю за рівнем ринкової концентрації, оскільки вона виступає не лише спрямовуючим вектором господарського світогляду, але й пропонує засоби формування та досягнення оптимального рівня концентрації та інтенсивності конкуренції, який би відповідав задекларованим цілям антимонопольної політики.

Список використаної літератури

1. Базилевич В., Ільїн В. Метафізика економіки. – К., Знання, 2007. – 718 с.
2. Горшков А., Заделенов В. Экономическая теория – наука или идеология // Вестник Челябинского государственного университета. Серия Экономика. – №6 (221). – 2011. – С. 5-10.
3. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. – М., Социум, 2005. – 878 с.

О.Я. Доліновська, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІЙНО-ОРГАНІЗАЦІЙНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розвиток світової економіки за останні десятиліття зазнав істотних змін. При цьому, боргові важелі макроекономічної політики по-суті мало змінилися за формою чи за змістом, а нові явища світового розвитку, формують нові виклики політиці дефіцитного фінансування як в країнах зі зрілими ринками, так і в країнах де ринкова система перебуває на стадії встановлення. Фундаментальними площинами, на фоні яких здійснюється кредитна політика у світі, стала глобалізація економіки, зближення та інтеграція фінансових ринків, трансформація дискретних у часі операцій на них у єдину систему диверсифікації активів, розміщення пасивів, мінімізації ризиків та максимізації прибутку. В таких умовах суб'єкти макроекономічної політики мають можливість підвищити ефективність боргових фінансів, потенціал котрих базується на підвищенні мобільності міжнародного капіталу.

Однак, така ситуація, як свідчить світова практика, згодом призвела до посилення фінансової кризи, що мали місце на пострадянському просторі, в південноазіатському та латиноамериканському регіонах поставили питання кардинальних змін в системі регулювання і нагляду за фінансовими установами і ринками. Для багатьох нових ринкових економік та економік країн, що знаходяться у стадії трансформації, ці кризи, стали причиною загострення негативних тенденцій та втрати доступу до міжнародних (а в ряді випадків – і внутрішніх) фінансових ринків.

Уряди країн, уражених цією кризою, були змушені, одночасно із терміновим запровадженням стабілізаційних програм, особливу увагу приділяти проблемі відновлення доступу до фінансових ринків. Їхня діяльність у цьому напрямку характеризувалась активним використанням позитивного досвіду управління фінансовими зобов'язаннями і активами суверенних держав, набутого корпоративним світом.

Пом'якшення проблеми тягаря зовнішнього боргу країн, що розвиваються, не могли би мати місце поза появою інституційних механізмів врегулювання відносин між боржниками та кредиторами. Перенесення питань з врегулювання проблеми зовнішньої заборгованості, як суверенної, так і приватної, на міжнародний рівень, на якому з'явилися стійкі інституційні утворення, що спеціалізуються на цьому, говорить про перехід розвитку боргової ситуації на якісно новий щабель.

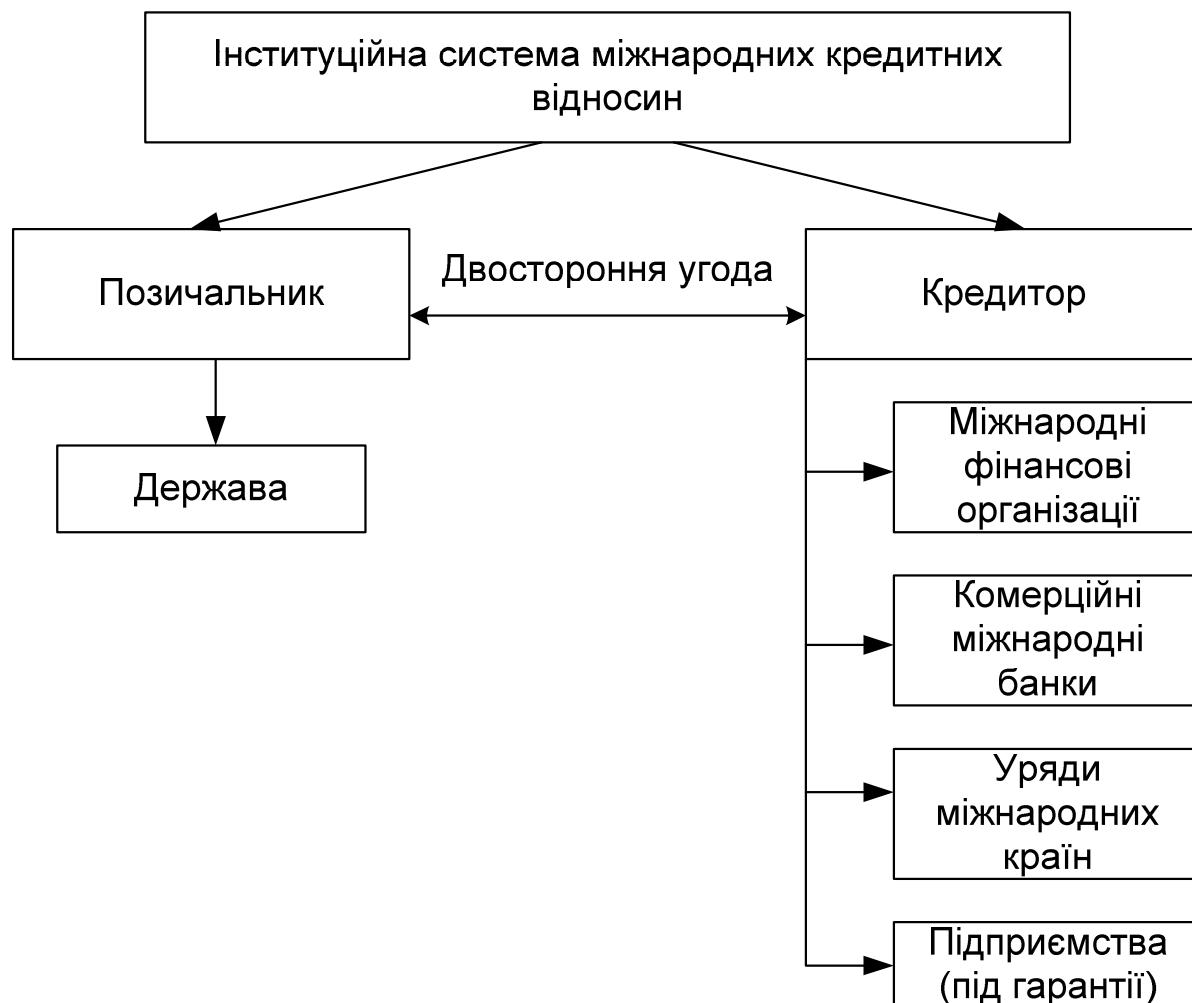


Рис. 1. Інституційна система міжнародних кредитних відносин
Джерело: розроблено автором

Інституційна система міжнародних кредитних відносин глобальної економіки являє собою двосторонні угоди між державою-позичальником та її кредитором. В число кредиторів, що в праві надавати позики урядові входять: міжнародні фінансові організації, комерційні міжнародні банки, уряди іноземних країн, глобальні підприємства в рамках гарантійних угод (див. рис. 1.).

Важливе місце в інституційно-організаційному забезпеченні кредитних відносин посідають міжнародні фінансові організації. Це пояснюється тим, що саме через канали цих організацій проходить значна частка світових інвестицій, купівля та продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Особливо важливою є діяльність цих організацій для країн, що здійснюють перехід до ринкових відносин і готові використати як управлінський досвід міжнародних фінансових організацій, так і власні реальні можливості.

Міжнародні валютно-кредитні відносини мають три головні виміри і проявляються в трьох головних площинах. З одного боку, вони являють собою певну теоретичну систему, сукупність принципів і форм міжнародних валютно-кредитних відносин. З іншого боку, валютно-кредитні та фінансові інструменти є важливими засобами здійснення економічної політики та її координації у міжнародному масштабі. І нарешті, валютно-кредитна сфера виступає важливим каналом залучення додаткових фінансових коштів до національної економіки, сприяє прискореному обміну між країнами та регіонами товарів і послуг, поліпшенню системи розрахунків між суб'єктами світогосподарських зв'язків.

Таким чином, країна, беручи безпосередню участь у діяльності провідних міжнародних валютно-кредитних та фінансових організацій (МВФ, МБРР, МАР, ЄБРР), отримує ряд переваг: кращі умови розвитку зовнішньої торгівлі і міжнародного та регіонального валютно-фінансового співробітництва, допомога у підтриманні рівноваги платіжного балансу та у регулюванні валютних курсів, надання кредитів та гарантування приватних позик за кордоном [1].

Одним із найважливіших кредиторів у світі є Міжнародний валютний фонд (МВФ). Він представляє собою міждержавну багатосторонню організацію, яка має статус спеціалізованого закладу Організації Об'єднаних Націй (ООН). МВФ стежить, головним чином, за функціонуванням міжнародної валютної системи, валютною політикою і політикою міжнародних курсів країн-членів, а також за дотриманням ними кодексу поведінки поводження в міжнародних валютних відносинах, включаючи надання допомоги країнам-членам шляхом короткострокового кредитування у випадках ускладнень, пов'язаних з платіжним балансом [5].

Наступним по значущості в глобальному світі є Світовий Банк, що надає допомогу з метою розвитку. Банк розробляє стратегії допомоги для кожної зі своїх країн-клієнтів у співробітництві з державними органами, неурядовими організаціями й приватним сектором. Представництва Банку в різних країнах світу займаються реалізацією його програм, підтримують зв'язок з урядом і цивільним суспільством і сприяють більше глибокому розумінню проблем розвитку [4].

З вище зазначеного випливає неоціненна роль глобальної фінансової архітектури, що побудована на інституційному механізмі світових фінансових організаціях. Враховуючи це, можна констатувати, що процес глобалізації суттєво модернізував систему боргових фінансів як окремих країн, так і світової фінансової системи в цілому. Інституціоналізація їхнього функціонування, інтернаціоналізація боргових проблем окремих країн і цілого світу відображає суттєві зміни у процесах циркуляції позичкового капіталу та управління фінансовими потоками.

Список використаної літератури

1. Антоненко І. Співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями – шлях до стабільності та розвитку в період кризи. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_13/Antonenko.pdf
2. Бідник Н.Б. Співпраця України з міжнародними фінансовими організаціями як чинник економічного розвитку держави / Бідник Н.Б. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 153-157.
3. Вахненко Т. Міжнародний кредит у світовій валютно-фінансовій системі // Фінанси України. – 2006, №11 – С. 143-154.
4. Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Міжнародна фінансова корпорація: стратегія партнерства з Україною на період 2008 – 2011 фінансових років // [Електронний ресурс]. – www.worldbank.org.ua – офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/CPS_20071206_ukr.pdf
5. Матриця результатів стратегії партнерства Світового банку з Україною на 2012-2016 фінансові роки // [Електронний ресурс]. – www.worldbank.org.ua – офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/UKRAINE/INUKRAINIANNEXTN/Resources/455680-1320050093141/UACPSResultsMatrixOct28ConsultationsUKR.pdf>

І.В. Коваленко, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах формування глобалізації конкурентні відносини отримують специфічні риси, головними серед яких є: більш поширений характер міжгалузевої конкуренції; переважання цінових методів конкуренції внаслідок посилення тенденцій стандартизації продукції, а також специфічних нецінових як то можливість, терміни доставки, умови продажу та оплати товару тощо; посилюється інноваційна складова; конкуренція може отримувати агресивний характер; розширюються форми антимонопольної поведінки, методи уникнення покарання; знижується роль держави як регулятора конкурентних відносин і посилюється роль міжнародних інститутів [1, с. 5].

Загострення конкурентних відносин під впливом глобалізаційних процесів вимагає визначення стратегічного курсу для компанії. Необхідність модернізації механізмів забезпечення стабільності на фірми ринку, пошук нових методів організації виробництва постають головними завданнями компаній в контексті сучасних умов розвитку економіки.

Фірма, розробляючи конкурентну стратегію, прагне знайти, реалізувати спосіб вигідно і довгостроково конкурувати в своїй галузі. Універсальної конкурентної стратегії не існує. Тільки стратегія, узгоджена з умовами конкуренції на ринку, навичками і капіталом, якими володіє конкретна фірма, може принести успіх [3]. Будь-яка фірма, яка починає свою діяльність або що вже діє на початку нового проекту, зобов'язана чітко представити потребу у фінансових, матеріальних, трудових і інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання, а також уміти точно виконувати розрахунки ефективності використання ресурсів, що є в наявності в процесі діяльності фірми.

Стратегія конкуренції є планом дій, що спрямований на досягнення успіху в конкурентній боротьбі на даному ринку. Цей план, який безперервно адаптується у відповідь на зміну ринкових і конкурентних умов, містить заходи, що передбачають реалізацію наступальних або оборонних заходів з метою подолання п'яти сил конкуренції. Фірма має конкурентну перевагу, коли вона краще за своїх суперників долає сили конкуренції і виконує роботу по залученню споживачів. Знання цілей і намірів конкурентів дозволяє визначити ступінь їх задоволеності поточною позицією на ринку, а також передбачати можливі дії із зміни існуючої розстановки сил. Це надає можливість обкреслити напрями зміни конкурентній ситуації, що склалася [5].

Конкурентні стратегії визначають засоби конкурентної боротьби фірми на цільових ринках і виступають як: своєчасна реакція на зміни в галузі, в

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

економіці в цілому, в політиці й інших значущих сферах; розробка конкурентноздатних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть забезпечити міцну перевагу перед конкурентами; об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів; вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних в даний момент.

Проте в економічній літературі немає єдиного підходу до класифікації конкурентних стратегій та їх різновидів. Це говорить нам про багатогранність та різносторонність трактування конкурентної стратегії. Кожна компанія повинна визначити, яка стратегія краще всього спрацює, враховуючи її положення в галузі, цілі, можливості і ресурси. Фірми часто об'єднують два-три принципи в одну стратегію, але кожна з них має передумови, особливості, обмеження, пов'язані з певним ризиком.

Існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства – сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Серед них виділяють стратегії за трьома головними ознаками:

1. Стратегії формування конкурентних переваг – стратегія контролю над витратами, стратегія диференціації та стратегія фокусування.

2. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності компанії – товарно-ринкова стратегія, технологічна стратегія, інтеграційна стратегія, управлінська стратегія.

3. Стратегії конкурентної поведінки – наступальні, оборонні та коопераційні стратегії [2, с. 3].

Вищевикладені види конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють один одну. Найбільш логічною являється наступна послідовність розробки та реалізації системи конкурентних стратегій:

1. Визначення прийнятної стратегії формування конкурентних переваг.

2. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямками його діяльності. Реалізація зазначених програм дій повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.

3. Використання різних різновидів стратегій конкурентної поведінки, залежно від ситуації на ринку та з врахуванням визначених на попередніх етапах стратегії формування конкурентних переваг і стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

4. Реалізація системи конкурентних стратегій, яка повинна супроводжуватись систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні й внутрішні зміни [4].

Таким чином, розробляючи конкурентну стратегію, компанії прагнуть знайти і втілити спосіб довготривалої конкуренції у всій галузі. Конкурентна стратегія, являючись базою для обґрунтування можливостей загальної стратегії, задає параметри стратегічного напрямку розвитку компанії, що є головним фактором успіху в умовах інтенсивної глобалізації.

Список використаної літератури

1. Ігнатюк А.І. Стратегії набуття та підтримки монопольної влади фірми на ринку / А.І. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка. – 2012. – № 132. – С. 9-12.
2. Ансофф И., Макдоннелл Э.Дж. Новая корпоративная стратегия [пер. с англ.] – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер [пер. с англ. под ред. В.Д. Щетинина]. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
4. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкуренто-спроможністю підприємства: Навч. посіб. / За ред. проф. І.О. Піддубного. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 264 с.
5. Реверчук С.К. Основи теорії економічної конкуренції: Навч. посіб. / С.К. Реверчук, Т.В. Сива, Л.С. Реверчук. – К.: Знання, 2007 – 271с.

І.Ю. Григор'єва, асп.,
Національний університет
Державної податкової служби України

ЩОДО ОНОВЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО КООРДИНАЦІЇ МОНЕТАРНОЇ І ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Остання валютно-фінансова криза продемонструвала нестачу ефективних інструментів для швидкого та ефективного вирішення гострих фінансових проблем, що мають системний характер. В цій ситуації лише одночасне застосування фіскальних і монетарних інструментів на національному та наднаціональному рівні мало позитивний ефект. При цьому розширилася сфера перехресного застосування інструментів різних політик: фіскальні інструменти активно застосовувалися для вирішення монетарних проблем, а монетарні – для збалансування фіскальної сфери. Нові реалії, що змінюють принципи і пріоритети координованого застосування монетарних і фіскальних інструментів, актуалізують завдання їх осмислення.

Огляд низки праць, присвячених передавальному впливу фіскальної політики на реальні змінні у розвинених економіках США та ЄС, показує, що у передкризовий період 2000-2007-х років багато дослідників дотримувалися думки, що в умовах економічного піднесення стабілізаційна політика має спиратися на правило як монетарної, так і фіскальної політики. Мова йде про реалізацію монетарної політики на основі правила Тейлора, а фіскальної – на основі використання вбудованих стабілізаторів. Саме за такою схемою і проводилася економічна політика в США та країнах ЄС у 2000-х роках [1; 2]. Однак така політика, як показали кризові події, лише створювала ілюзію стабільності й формувала приховані дисбаланси, що проявилися з настанням кризових процесів [3].

Крім того, існування у ЄС монетарного режиму в формі валютного союзу накладало низку особливостей на реалізацію монетарної і фіскальної політик. В ЄС проводилася єдина (спільна для всіх країн – членів ЄС) монетарна політика на основі використання єдиних значень процентних ставок для підтримання інфляції на стало низькому рівні. У цей же час фіскальна політика виконувала стабілізаційну роль через вплив на державний сектор економіки та державні витрати [4] та здійснювалася на рівні окремої країни відповідно до її національних особливостей шляхом вибору національним урядом відповідних напрямів і обсягів державних витрат та бюджетних надходжень. Така ситуація і стала одним з факторів кризи в Єврозоні, що засвідчує не розробленість проблем існування валютного союзу у глобалізованому світі.

Ідеї розвитку міжнародної політичної економії отримали найбільше поширення в англосаксонських країнах. Її представниками є впливові критики неоліберальної моделі глобалізації та сучасні економ-екологи Р. Андергілл,

Л. Вейс, Д. Гелд, Е. Геллайнер, П. Евенс, П. Канцельштайн, Т. Пемпел, Т. Скопол, С. Стрендж, Ф. Черні та інші [5, с. 75]. Вони наполягають на кардинальному перегляді економічної теорії в умовах глобалізації. За результатами аналізу результатів цих праць можна дійти висновку, що правила проведення оптимальної політики є різними для закритої та відкритої економік, відкритість якої вимірюється часткою торговельних товарів у сукупному споживанні. Низка праць зарубіжних вчених присвячена пошуку оптимального правила фіскальної та монетарної політики, протягом різних фаз бізнес циклу за ситуації номінальних жорсткостей [6, 7, 8].

Дослідження рівноваги в стандартній моделі відкритій дво-секторній моделі економіки, де монетарна політика проводиться у формі активного правила Тейлора, показало, що вища ступінь відкритості економіки, робить реалізацію політики більш чутливою до зовнішніх дисбалансів. Таким чином, до підходи до координації монетарної і фіскальної політик зазнали своєї трансформації під впливом теорії глобалізації та міжнародної економіки.

З одного боку, відкритість економіки значно розширює діапазон ризиків і підвищує вірогідність економічних і фінансових втрат, та розширює перелік ситуацій, за яких настає криза. Відтак відкрита економічна система більш підвладна панічним настроям та дестабілізаційним тенденціям, що викликаються негативними очікуваннями. З іншого боку, якщо правила монетарної і фіскальної політик у закритій економіці досить точно відбивають макроекономічні зв'язки і залежності, то у відкритій економіці ці тенденції порушуються під впливом глобалізаційних процесів, а наслідки застосування інструментів втрачають свою передбачуваність. Ключовим параметром, що відрізняє відкриту і закриту економіку, є гнучкість цін та обмежені можливості використання монетарної політики як економічного інструмента. Тому що ЦБ певною мірою втрачає свою самостійність у проведенні незалежної монетарної політики під впливом транскордонних потоків капіталу. Так у відкритій економіці у торговельному секторі ціни більш гнучкі, у неторговельному – жорсткі. Тому для стабілізації цін доцільнішим є режим фіксації валютного курсу і контролю та темпами приросту грошової маси. Таким чином, авторське дослідження переконує про ефективність трансформованого у напрямі врахування курсових коливань правила Тейлора за хаотичних змін в економіці, які викликаються глобалізацією [9].

З'ясування економічних законів функціонування глобальної реальної економіки та пошук нових механізмів забезпечення цього процесу має дати відповідь на питання, яким чином мають координуватися важелі різник складових економічної політики в умовах глобалізації. Для наукового обґрунтування принципів такої координації постає необхідність у з'ясуванні ролі нелінійності новітніх процесів на глобальному ринку, особливо в аспектах відсутності законів подібності в часових рядах економічних змінних. Адже економічній науці, як свідчать дослідження фінансового ринку, належить знайти методи управління в умовах високої ймовірності значних та непередбачуваних коливань ринкових змінних.

Одним із аспектів досліджень міжнародної політичної економії має стати міжнародна податкова система як певна структура майбутньої інтегрованої наднаціональної системи економічного регулювання. Потреба в таких рішеннях стала очевидною в процесі подолання наслідків кризи 2008 р., а ще більшою мірою – необхідністю упередження руйнівних наслідків криз майбутнього. Так, у грудні 2009 р. лідери Євросоюзу звернулися до Міжнародного валютного фонду з проханням вивчити можливість введення всесвітнього податку на міжнародні фінансові трансакції або «податку Тобіна», який вперше запропонував цей збір на підтримку країн, що розвиваються. Ідея полягає в забезпеченні захисту суспільства від фінансових ризиків.

Під час останньої кризи 2007-2008 років у науковому суспільстві та урядових колах посилилася увага до концепції пруденційної політики, що характеризується яскраво вираженим упереджувальним і системним характером. Саме в межах концепції пруденційної політики відбулося органічне поєднання заходів монетарної і фінансової політики для мінімізації системних ризиків та підвищення стійкості фінансових установ та організацій до внутрішніх і зовнішніх шоків. Оскільки ця теорія ще активно розвивається і ще немає стрункої логічної концепції, то виникає завдання приділення уваги упереджувальним можливостям і пруденційним принципам координації монетарних і фінансових важелів для недопущення криз.

Підсумовуючи, при розробці принципів ефективної координації фінансової і монетарної політики в глобалізованому світі необхідно враховувати:

макроекономічні механізми поширення фінансових наслідків монетарної політики та монетарних – фінансової;

вплив руху капіталів та товарів на ефективність монетарної та фінансової політики;

необхідність розробки єдиних для всіх країн правил реалізації фінансової політики;

доцільність обґрунтування правила забезпечення цінової стабільності на основі фінансової дисципліни;

вплив боргової політики держави на курсову стабільність;

необхідність оновлення фінансового інструментарію для стимулювання розвитку фінансового сектора.

Список використаної літератури

1. Motta G., Tirelli P. Optimal Simple Monetary and Fiscal Rules under Limited Asset Market Participation // University of Milano-Bicocca, Department of Economics. – Working Papers. – № 204. – 2011.
2. Chadha, J.S. Nolan, C. Optimal Simple Rules for the Conduct of Monetary and Fiscal Policy // Journal of Macroeconomics. – № 29. – 2007. – PP. 665-689.
3. Muscatelli V. Anton, Tirelli P. Analyzing the Interaction of Monetary and Fiscal Policy: Does Fiscal Policy Play a Valuable Role in Stabilisation? // Business School Economics, University of Glasgow // Working Papers. – 2005. – №17.

4. Gali, J. and Monacelli, T. Optimal Monetary and Fiscal Policy in a Currency Union // *Journal of International Economics*. –2008. –76. – PP. 116-132.
5. Сиденко С. Проблемы развития глобальных институтов: глобальное управление / С. Сиденко. – Институційне облаштування глобальної економіки: цивілізаційний вимір: Матер. міжвід. наук.-теорет. конф. / Відп. ред. О.О. Шморгун / К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2007.
6. Schmitt-Grohe S., Uribe M. Optimal Simple and Implementable Monetary and Fiscal Rules // *Journal of Monetary Economics*. – № 54. – 2007. – PP. 170-172.
7. Bi H., Kumhof M. Jointly Optimal Monetary and Fiscal Policy Rules under Borrowing Constraints // *IMF WP/09/286*. – December, 2009. – PP.1-40
8. Patra M., Kapur M. Alternative Monetary Policy Rules for India // *IMF WP/12/118*. – April 2012.
9. Airaudo M., Zanna Interest L.-F. Rate Rules, Endogenous Cycles, and Chaotic Dynamics in Open Economies // *IMF WP/12/121*. – May, 2012.

А.О. Саранчук, асп.,
КНУ імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК ЗЕРНОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЗАГРОЗИ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ КРИЗИ

Ринок зерна як одна з найбільших галузей в структурі агропромислового комплексу виступає основою у формуванні пропозиції основних видів продовольчих продуктів для населення держави та їхньої вартості. В результаті агропромисловий комплекс базується на зерновій галузі, яка є фундаментом та джерелом розвитку більшості галузей агропромислового комплексу та основною масою аграрного експорту. Поширення глобалізації, розвиток інтеграційних процесів між державами спонукають до дослідження питання світового продовольчого забезпечення, тенденцій розвитку та умов вирішення світової продовольчої кризи.

Світові економіки перебувають на етапі глобальних змін. Зростання за останнє десятиріччя майже удвічі цін на продовольчі продукти є причиною дослідження причин функціонування таких об'єктивних процесів та пошуку можливих шляхів розв'язання цієї проблеми світовою спільнотою. Саме зерновий ринок є одним з найбільших сегментів світового аграрного ринку, на частку якого припадає близько 25 % всього товарообігу продовольства й сировини для його виробництва [2]. Ринок зерна треба віднести до кола основних комплексів народного господарства, що формують фактори забезпечення життєдіяльності суспільства.

Функціонування ринку зерна в сучасних умовах економічної нестабільності характеризується такими ознаками: продовольчою кризою, яка набирає обертів, та фінансово-економічною кризою, що поглибила першу й вплинула на розподіл сил на світовому ринку, на умови функціонування ринку та рівень цін. Думки експертів розходяться в тому, чи існує продовольча криза загалом, чи це тільки нагнітання ситуації, роздуванням проблеми, наприклад, подібно до проблеми фармацевтичного ринку. Ми вважаємо, що продовольча криза поглиблюється, про що свідчать наступні факти:

- зростання населення на планеті (щороку на 70 млн. людей; приміром, якщо в 1990 р. чисельність складала 5,26 млрд., то в 2009 р. – 6,6 млрд. людей, де 90% приросту припадає на слаборозвинуті країни);
- глобальні зміни в структурі попиту на продовольчі товари, підвищення цін на продовольчі товари;
- зміни клімату;
- скорочення кількості прісної води (2,7% - прісної води на планеті, з яких 70% використовує Агропромисловий комплекс);
- зменшення посівних площ;
- скорочення пропозиції аграрної сировини як результат несприятливих погодних умов та стихійних лих у країнах-виробниках;

- розвиток ринку біопалива (підтримка даного напрямку урядом США, а саме, надання субсидій фермерам та сільськогосподарським компаніям на виробництво пшениці, кукурудзи, ріпаку; директива ЄС 2003/30 просуває біопаливо, яке має складати 5,75% від сумарної кількості бензину та дизеля, що використовується для транспортних потреб;

- зростання витрат аграріїв на виробництво продукції (зростання цін на нафту, транспортні тарифи, ціни добрива) [3, с. 4].

За даними Організації з питань продовольства й сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли майже удвічі. І ця тенденція продовжується. Якщо в 2009 р. загальний індекс цін на продовольчі продукти складав 172,4 % (на цукор – 334,0 %, масла й жири – 169,3 %, зернові – 171,1 %, молоко – 215,6 %, м'ясо – 120,1 %), то в 2010 р. він зріс до 214,7 %, при цьому індекс цін на зернові – 237,6 [3]. Зростання цінових індексів для представлених вище основних видів продуктів харчування створило умови для прогнозування експертами загострення світової продовольчої кризи й формування негативних для споживачів прогнозів щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропромислової продукції.

Більше чверті століття запаси продовольства виснажуються. До того ж несприятливі погодні умови, які негативно вплинули на процес виробництва продуктів харчування в основних країнах-виробниках, призвели до того, що в 2006 році кількість зернових у світі скоротилася на 2,1 %, а в 2007 р. різке зростання цін на нафту сприяло збільшенню цін на добрива й зростанню інших витрат, пов'язаних із виробництвом продуктів харчування [5].

Світовий ринок зерна, його діяльність та розвиток, крім ефективності економічного, правового та політичного його управління, залежить від природних факторів. Іронія функціонування зернового ринку полягає в тому, що виробництво основних зернових зосереджено в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. Натомість країни третього світу з нерозвинутою економікою та низьким рівнем життя не мають природних можливостей для вирощування такої кількості зернових культур, яка б підтримувала продовольчу безпеку країни, й змушені імпортувати зернові культури для внутрішнього споживання. Таким чином, в умовах організації продовольчої безпеки країнами третього світу питання забезпечення зерном буде особливо гострим через брак фінансових коштів для імпорту зернових. Дана особливість світового ринку зерна робить проблему голоду, яка набирає обертів, особливо складною та нагальною.

У ході того, як світові ціни на продовольство сягали безпрецедентного рівня, країни шукали шляхи захисту від потенційної нестачі продовольства й цінових шоків. Багато країн-експортерів продовольчої продукції ввели обмеження на експорт. Деякі ключові імпортери почали купувати зерно за будь-яку ціну, щоб зберегти потенціал внутрішніх поставок. Це призвело до паніки й волатильності на міжнародних ринках зерна, що відразу привело спекулятивні інвестиції на ринки зернових ф'ючерсів і опціонів.

Основними причинами високої волатильності цін є: історично низькі запаси продовольства; погодні умови – засухи та повені; зростання попиту на продукти харчування (серед іншого за рахунок росту доходів); торгівельні

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

обмеження; біопаливо; ціни на паливо; фінансові ринки. Можливими заходами для зниження впливу цінової волатильності можуть стати:

- інвестиції в збільшення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- збільшення прозорості ринку та покращення ринкової інформації;
- координація продовольчої політики на міжнародному рівні;
- зниження ефекту цінової волатильності для найбільш незахищених шарів населення, що зменшить мультиплікативний ефект;
- покращення управління ризиками;
- продовольчі резерви [6].

Зростання світових цін на продовольство ставить під загрозу глобальну продовольчу безпеку й повноцінне харчування. До підвищення цін на продукти харчування в світі недоїдало приблизно 854 мільйонів чоловік [7]. В результаті кризи до загального числа незаможних і голодуючих може додатися ще 100 мільйонів чоловік. Зокрема, в якості найбільш постраждалого від голоду регіону виділяють Азіатсько-Тихоокеанський (642 млн. голодуючих). Далі йдуть країни Субсахарської Африки (265 млн.), Латинської Америки (53 млн.), Близького Сходу і Північної Африки (42 млн.), розвинені держави (15 млн.). Найбільш несприятлива економічна ситуація, на думку ФАО, склалася в Сомалі, Афганістані, Ефіопії, Іраку, Еритреї, Судані, Гаїті, Бурунді, ДРК, Ліберії, Анголі, Монголії, Північній Кореї, Уганді, Таджикистані та Грузії [7]. Експерти вважають, що збільшення числа голодуючих як у період низьких цін й економічного благополуччя, так і в період різкого стрибка цін й економічних спадів, свідчить про слабкість системи управління всесвітньою продовольчою безпекою.

Співпраця між міжнародними організаціями, зокрема, між Продовольчою і сільськогосподарською організацією Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародним фондом сільськогосподарського розвитку (МФСР) і Всесвітньою продовольчою програмою (ВПП) відіграє ключову, стратегічно важливу роль у визначенні напрямків спільних зусиль щодо досягнення першої мети: ліквідації злиднів та голоду. Так, в Декларації, проголошеній в 2009 році на саміті з продовольчої безпеки, «Саміт проти голоду», йдеться про збільшення внутрішнього й міжнародного фінансування сільського господарства, пошук нових інвестицій в сільськогосподарський сектор, поліпшення загальної координації дій та управління у вирішенні глобальних проблем продовольчої безпеки у взаємному партнерстві з відповідними зацікавленими сторонами державного і приватного сектору, які беруть активну участь у розв'язанні проблем продовольчої кризи, що виникають внаслідок змін клімату, збільшення популяції населення світу, фінансово-економічних потрясінь та зростання цін на ресурси й продовольчі продукти.

Глобальна фінансова криза ще більше посилила проблеми, пов'язані зі зростанням цін на продовольство і паливо, а в результаті всіх цих потрясінь армія голодних і жебраків поповнилася ще 75 мільйонами людей [7].

Експерти ФАО вважають, що інвестиції в сільське господарство в країнах, що розвиваються, є ключем до вирішення цієї проблеми. Відзначають, що здоровий аграрний сектор допоможе не лише подолати голод і злидні, а й

сприятиме загальному економічному зростанню, миру й стабільності на планеті [7].

Таким чином, поглиблення світової продовольчої кризи, яка впливає, зокрема, на функціонування світового ринку зерна, змушує об'єднуватися політичні, громадські та комерційні організації країн світу задля подолання голоду та вирішення питання продовольчого забезпечення держав. Перспективи подальших досліджень даного кола проблемних питань полягають у розробці наукової методології та практичних рекомендацій задля створення умов ефективного функціонування агропромислового комплексу загалом та ринку зерна, задля зменшення впливу загрозливих тенденцій існуючої продовольчої кризи та вирішення питання продовольчого забезпечення.

Список використаної літератури

1. Боднар О.В. Зерно – основна складова продовольчої безпеки держави // Агроінком. – 2004. – №11-12. – С. 81–82
2. Довгенко Я.О. Статистична оцінка та прогноз світового балансу зерна [Електронний ресурс] / Я. Довгенко. – Режим доступу: www.nbuuv.gov.ua/-portal/soc_gum/biznes/2010_2/2010/02/100221.pdf. - Назва з екрану.
3. Ризики світової продовольчої кризи та виклики для України. Аналітична записка. Аналітичну записку підготували Я. Жаліло, О. Собкевич, В. Русан, А. Юрченко, І. Клименко, В. Скороход [Електронний ресурс]// Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України: [сайт]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/401/> - Назва з екрану.
4. Директива 2003/30/ЕС Европейского парламента и совета. [Електронний ресурс] Официальный вестник Европейского союза - 15.07.2003. - Режим доступу: <http://download.inogate.org/MAIN%20EU%20DIRECTIVES/EU%20Directives%20Russian/EC%20Directive%20Biofuels%202003-30-EC.rus.pdf> – Назва з екрану.
5. Всеобъемлющая рамочная программа действий [Електронний ресурс] / Целевая группа Генерального секретаря ООН по проблеме глобального продовольственного кризиса. – Режим доступу: http://www.un.org/russian/issues/food/taskforce/framework_a1.shtml - Назва з екрану.
6. Приходько Д., Серова Е. Продовольственный кризис: волатильность цен на продовольствие и инвестиции в сельское хозяйство. [Електронний ресурс] / Д. Приходько, Е. Серова// Матеріали Міжнародної конференції «Black Sea Grain-12» Зерно Чорного моря: точка опори, 18-19 квітня 2012 року. – Режим доступу: <http://www.eastagri.org/meetings/docs/meeting70/Prihodko.Serova.Black.Sea.Grain.Kiev.2012v.2.pdf>. - Назва з екрану.
7. Глобальные вопросы повестки дня в ООН. Питание [Електронний ресурс] // Організація Об'єднаних Націй: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/globalissues/food/index.shtml>. - Назва з екрану.

О.А. Кристюк, здобувач,
Європейський університет

ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РИНКУ ІКТ В УКРАЇНИ

В умовах глобалізації та інформатизації суспільства створення сприятливого середовища та забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на ринку інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ) мають стати головними орієнтирами державної політики. Ефективність процесу забезпечення КСП підприємств на ринку ІКТ залежить як від фінансово-економічних, так і інтелектуальних чинників. Однією з найважливіших складових діяльності держави у галузі інноваційно-інвестиційної політики є законодавче регулювання та створення сприятливого середовища для розвитку ринку ІКТ.

Серед провідних українських та російських фахівців, що займаються проблемами конкурентоспроможності можна виділити: С. Авдишева, Г. Азоєва, В. Точіліна, А. Філіпенко, А. Чухно, О. Шниркова, Н. Тарнавську, І. Акимову тощо. Проте проблема формування КСП підприємств ринку ІКТ залишається відкритою і потребує ретельного вивчення. Метою нашого дослідження є розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ в Україні.

Аналіз ринку продемонстрував погіршення рейтингу України за Індексом технологій, який є складовим Загального індексу конкурентоспроможності (GCI). Це досить тривожний сигнал, оскільки сфера інформаційно-комунікаційних технологій є однією з трьох важливих складових сучасної економіки знань. В сучасних умовах для багатьох видів продукції сектору ІКТ більша частина вартості формується не на стадії матеріального виробництва, а завдяки ефективному маркетингу, обслуговуванню та НДДКР. Тому не дивно, що більшість розвинутих країн та окремі країни, що розвиваються, пішли шляхом додаткового фінансування НДДКР, що принесло значні інновації у високотехнологічних галузях їх економік, та в цілому стало визначальним фактором зростання світового ринку високотехнологічної продукції та послуг.

Зокрема у 2010 році витрати на НДДКР у країнах ОЕСР сягнули 3% їх ВВП, а в Україні становили менше 1%. Слід зазначити, що для забезпечення КСП важливе не тільки кількісна складова витрат, але їх структура. Оскільки саме галузева структура витрат на НДДКР визначає спеціалізацію країн на високо-технологічному ринку товарів та послуг. Так, близько 50 % усіх витрат на НДДКР Фінляндії та Південної Кореї припадають на телекомунікаційний сектор; спеціалізацією Нідерландів у сфері НДДКР є виробництво офісного та комп'ютерного обладнання; Ірландія та Данія значну частку витрат на НДДКР

спрямовують на виробництво точних приладів та оптичних інструментів [1, с. 8]. Хоча в нашій країні є значний науковий потенціал: Україна посідає 26-те місце з 29-ти країн за кількістю дослідників на 1000 працівників, для повноцінного забезпечення конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ явно не вистачає адекватного фінансування, як приватного, так і державного [2, с. 21-25].

До державного фінансування можна віднести бюджетні кошти, що виділяються підприємствам ІКТ, майно, що перебуває у державній власності, державні позики, кошти позабюджетних фондів. Відповідно, приватні джерела формуються за рахунок коштів приватних суб'єктів господарювання, інноваційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та пенсійних фондів, банківських позик, венчурного фінансування, коштів фізичних осіб і громадських організацій.

Чому на практиці для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку ІКТ так важливо саме державний вид фінансування? Тому що підприємства, намагаючись мінімізувати ризик втрати власних коштів чи отримання фінансових збитків від проведення НДДКР, схильються до фінансування прикладних досліджень і проектно-конструкторських рішень із великими шансами на реалізацію, уникаючи фундаментальних досліджень. Але як показує досвід саме фундаментальні дослідження є рушійною силою прогресу й запорукою технологічного лідерства держави в певній галузі.

В Україні, як і в більшості країн постсоціалістичного простору, зокрема Росії, домінує так звана „дирижистська” модель, що передбачає традиційну промислову політику з виокремленням галузевих пріоритетів та їх державною підтримкою. Така модель має ряд недоліків, серед основних можна визначити наступні: не завжди об'єктивно на державному рівні визначаються галузеві пріоритети та формується стратегія промислового зростання, особливо в довгостроковій перспективі; з'являється поле для корупції, неефективного розподілу та використання бюджетних коштів, створюються нерівні можливості для конкуренції окремих підприємств на ринку ІКТ.

Аналіз сучасних досліджень показує, що на сьогодні виділяють три групи бар'єрів, що стримують впровадження нових технологій та гальмують ефективний розвиток підприємств на ринку ІКТ: несформована реальна інституційна база для стимулювання динамічної незалежної ризикової підприємницької конкуренції; скорочення кількості підприємців, у яких виникає бажання (мотивація) працювати на ринку високих технологій; низький рівень доходу на душу населення, що не створює стимулів і фінансових можливостей працювати на довгострокову перспективу [3, с. 305]. Ми додали б ще четверту групу бар'єрів, а саме низький рівень диверсифікованості української економіки, відсутність необхідних для інноваційного процесу інститутів, зокрема інвестиційних і венчурних фондів, банків розвитку, загальнодержавних науково-дослідних мегапроектів, інших інструментів державно-приватного партнерства.

ПАРАДИГМАЛЬНІ ЗРУШЕННЯ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ХХІ СТ.

Державна політика щодо посилення КСП підприємств на ринку ІКТ буде успішною, лише коли буде реалізовано на практиці ті концепції та стратегії, які в багатьох випадках діють лише формально. Нова Концепція забезпечення КСП підприємств ринку ІКТ має бути максимально реалістичною, відповідати новому динамізму розвитку суспільних інституцій. Цікавим для української влади в цьому аспекті є європейський досвід впровадження системної та послідовної співпраці промислових та соціальних систем, реалізації спеціальних рамкових програм у сфері нових інформаційно-телекомунікаційних технологій. В ЄС розпочинаючи з 2007 року діє Сьома Рамкова програма (2007-2012 рр.), яка передбачає створення Європейської дослідницької сфери, що, на нашу думку є одним з вирішальних факторів посилення конкурентоспроможності європейських підприємств в майбутньому. Проте слід зазначити, що для Європи, як і для України на сьогодні гостро стоїть питання нагромадження та ефективного використання свого потужного наукового потенціалу для збільшення економічних та соціальних зисків, ніж припустимо в США чи Японії. На сучасному етапі глобалізації для забезпечення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і країни в цілому важливо не тільки продукування та передача інформації, знань, а насамперед їх комерційне використання.

Крім того, формування конкурентоспроможності підприємств ринку ІКТ має узгоджуватися із структурними основами глобальної конкурентоспроможності. Трансформуючись від індустріальної економіки до постіндустріальної, як окреме підприємство, так і країна в цілому стикаються з бюджетними обмеженнями, тому вірно мають визначити пріоритети як стратегії поведінки на ринку підприємства, так і національної політики. Традиційно, серед факторів низької конкурентоспроможності національних підприємств ринку ІКТ виділяють наступні: неспроможність швидкого переходу виробництва на більш новітню інноваційну продукцію, пов'язану з високою вартістю і ризикованістю такої переорієнтації, бюрократизм і непрозорість економіки тощо.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства ринку ІКТ може бути швидко досягнуто завдяки адаптації глобальних технологій в сфері ІКТ до національних умов та виробництв. Українська держава може активно впливати на процес забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств на ринку ІКТ за допомогою бюджетних і приватних інвестицій, сприяти появі державно-приватних високотехнологічних підприємств, створювати регіональні інноваційні кластери, так звані точки росту.

Отже, в сучасних умовах головна роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств на ринку ІКТ полягає не стільки в безпосередньому фінансуванні проектів в цій сфері за рахунок державних коштів, а, насамперед:

➤ у забезпеченні неухильне дотримання всіма суб'єктами ринку чинного законодавства, модифікації нормативно-правового забезпечення у відповідності до державних пріоритетів та тенденцій розвитку світової економіки,

- у створенні державного попиту на продукцію сектору ІКТ, використання його як опосередкованого інструменту управління КСП підприємств, що працюють на даному ринку (зокрема у формі державних замовлень на їх продукцію);
- у формуванні такого інституційного середовища, створення таких умов, які б стимулювали б фінансові інститути інвестувати гроші у інноваційні проекти ринку ІКТ. Держава має активно розбудовувати інфраструктуру ринку ІКТ у відповідності до обраної стратегії та програми розвитку економіки.

Список використаної літератури

1. Федулова Л.І., Корнєєва Т.М. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії // Фінанси України. - №10. – 2009. – С. 8.
2. Спільний аналітичний звіт Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України та Національного банку України "Потенціал України та його реалізація". – К, 2010. – С. 21-25.
3. Стратегічні виклики ХХІ ст. Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – 305 с.

Наукове видання

Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.

**Матеріали міжнародної науково-практичної конференції
(15-16 листопада 2012 р.)**

Формування та комп'ютерна верстка Плешакова О.А., Філюк В.В.

*Кафедра економічної теорії
Економічний факультет
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
м. Київ, вул. Васильківська 90-а*