
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 330.341.4 (477)

А. В. ГРИМАЛЮК,
доцент, кандидат економічних наук,
завкафедрою економічних теорій
Одеського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

НЕВИЗНАЧЕНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Показано, що врахування фактора невизначеності може стати теоретичною основою розробки нових практичних рекомендацій для економічної політики. Для стимулювання приватних інвестицій запропоновано модель перерозподілу невизначеності з одного рівня інвестиційної системи на інший.

Ключові слова: невизначеність, ризик, неокласика, кейнсіанство, надприбуток, інвестиційна система, перерозподіл невизначеності, глобалізація, рівноважна парадигма, нерівноважний підхід.

A. V. GRIMALYUK,
Assoc. Professor, Cand. of Econ. Sci.,
Head of the Chair of Economic Theories,
Odesa Institute of Trade and Economics, KNTEU

UNCERTAINTY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

It is shown that the consideration of the uncertainty factor can become a theoretical basis for the development of new practical recommendations for the economic policy. In order to stimulate private investments, a model of redistribution of the uncertainty from one level of the investment system onto another one is proposed.

Keywords: uncertainty, risk, neoclassics, Keynesianism, superprofit, investment system, redistribution of an uncertainty, globalization, equilibrium paradigm, nonequilibrium approach.

Навряд чи буде перебільшенням сказати, що невизначеність сьогодні стає найважливішим фактором, який гальмує інвестиції та економічний розвиток України. Опитування керівників 1115 підприємств у 24 регіонах країни, проведене НБУ у травні – червні 2014 р., показало, що серед факторів, які стримують розширення виробництва, респонденти найчастіше назвали нестабільність ситуації (58,9% опитаних). Про значення фактора невизначеності свідчить і та обставина, що 38,7% респондентів найважливішим стримуючим фактором вважають коливання курсу гривні [1, с. 12]. Нині посилення невизначеності є характерним не тільки для вітчизняної, але й для глобальної економіки, включаючи Китай, який протягом десятиліть слугував еталоном сталого розвитку. Тому актуальність теоретичної розробки проблем економічного розвитку в умовах невизначеності не викликає сумнівів.

Проблематика невизначеності широко представлена в різних напрямках сучасної економічної думки. Врахування фактора невизначеності відіграє ключову роль у розвитку неінституціональної теорії, починаючи з її вихідного пункту – знаме-

© Грималюк Андрій Вікторович (Grymalyuk Andrii Victorovych), 2016; e-mail: andregrim@yandex.ru.

нитої статті Р. Коуза “Природа фірми” [2, с. 41–44]. Це й не дивно, оскільки за відсутності невизначеності трансакційні витрати стають нульовими. Особливу ефективність неоінституціональна методологія продемонструвала при дослідженні перехідної економіки, оскільки тут проблеми інститутів та їх зміни виходять на перший план економічного розвитку. Проблематика невизначеності у вітчизняній економічній науці розглядається, насамперед, у працях В.М. Гейця, А.А. Гриценка, М.І. Зверякова, А.С. Гальчинського, Г.В. Задорожного, С.І. Архієреєва, В.В. Дементьєва, В.М. Тарасевича, В.Д. Якубенка та інших авторів, які розробляють питання інституціональної теорії.

Фактор невизначеності відіграє істотну роль і в розвитку неоавстрійської школи. Найяскравіші приклади – теорія ринкового процесу Ф. фон Хайека, яка виходить з принципу розпорощення знань, і концепція конкуренції та підприємництва І. Кірцнера [3], яка робить наголос на пильності підприємця. Певне місце тема очікувань та їх невизначеності посідає і в неоконсервативній макроекономіці. Насамперед, це стосується моделі адаптивних очікувань М. Фрідмена і теорії раціональних очікувань Р. Лукаса.

З неокласичною теорією справа є дещо складнішою. З одного боку, вона активно розробляє проблеми економічного вибору в умовах невизначеності. При цьому інформація розглядається як такий самий рідкісний ресурс, як і інші фактори виробництва [4]. Ці проблеми вивчають так звану “економічну теорію інформації”, або “теорію пошуку”, що розробляється в рамках неокласичного напрямку, починаючи з Дж. Стіглера [5], а також “теорію асиметрії інформації” Дж. Акерлофа [6]. Крім того, інтенсивно розвивається неокардиналістська теорія очікуваної корисності.

Проте вся ця численна неокласична література створює стійке враження, що тут відбувається свідомо підміна понять, оскільки невимірنا невизначеність непомітно підміняється вимірним ризиком. Як відомо, таке розмежування ризику і невизначеності (яке йде ще від І. Тюнена) найбільш послідовно здійснив американський економіст Ф. Найт у своїй відомій книзі “Ризик, невизначеність і прибуток”. Він показав, що в економіці вирішальну роль відіграє саме невимірна невизначеність, а вимірний ризик зустрічається досить рідко. Ф. Найт вважав, що ймовірність різних наслідків, як правило, не відома економічному суб’єктові, який щодня стикається з вибором в умовах невизначеності [7, с. 215]. Ця фундаментальна праця викликала широкий резонанс і зберегла свій вплив дотепер, але її ідеї не дістали практично жодного продовження в рамках неокласичного напрямку.

Неокласика наполегливо продовжує підмінювати невимірну невизначеність вимірним ризиком, попри те, що це різко відриває її від реального життя і перетворює, за влучним виразом Р. Коуза, на “економіку класної дошки”. Небезпечні наслідки такого відриву від життя пов’язані, насамперед, з тим, що “непотоплювана” неокласична школа, всупереч будь-якій критиці, як і раніше, залишається мейнстрімом сучасної економічної думки і тому визначає загальну спрямованість практичних заходів у сфері економічної політики, здійснюваної у багатьох державах, включаючи і нашу [8, с. 5–7]. Таким чином, повніше врахування фактора невизначеності, який здатний подолати цей відрив від життя, може стати теоретичною основою розробки абсолютно інших практичних рекомендацій для економічної політики на національному і регіональному рівнях. Отже, **мета статті** –

розкрити можливості повнішого врахування фактора невизначеності в економічній теорії та обґрунтувати з цих теоретичних позицій альтернативний підхід до управління процесом економічного розвитку.

Нині в науці утвердилось і стало загально визнаним розуміння невизначеності як міри інформації. Невизначеність розглядається як ситуація, за якої повністю або частково відсутня інформація про ймовірні майбутні події; інакше кажучи, невизначеність – це нестача інформації.

На відміну від невизначеності, ризик, як відомо, вимірюється розподілом імовірностей між різними наслідками. У такому разі проблема економічного вибору вирішується за допомогою простого порівняння математичних очікувань. Це стосується вимірного ризику, яким неокласики підміняють невимірну невизначеність, припускаючи знання ймовірностей. Але як бути, якщо ймовірність є невідомою?

У цьому відношенні становить інтерес позиція Дж.М. Кейнса, який відкидав знання ймовірностей при інвестиційних очікуваннях. Він прагне до максимально повного врахування фактора невизначеності не тільки у зв'язку з наданням переваги ліквідності, але й щодо реальних інвестицій. Безумовно, величезна роль відводиться невизначеності інвестицій, і насамперед – інвестицій в основний капітал, або, за його словами, “невизначеності довгострокових очікувань”. Він виходить з того, що ця невизначеність гальмує інвестиції, і їх може не вистачити для забезпечення повної зайнятості. Саме тому приватні інвестиції виступають як найбільш нестійкий елемент сукупного попиту, який “розгойдує” всю ринкову систему. Звідси випливає необхідність державного регулювання, покликаного компенсувати таку макроекономічну нестабільність. У цьому – магістральна логічна лінія його моделі, і невизначеність інвестицій стає її відправним пунктом. Таким чином, для розробки проблематики невизначеності в економічній теорії Дж.М. Кейнс зробив не менше, ніж Ф. Найт.

Проте тут є одна дивна річ. У розділі 12 “Загальної теорії” Дж.М. Кейнс детально розглядає невизначеність довгострокових очікувань. Перед цим у розділі 11 він показує, як встановлюється обсяг інвестицій на основі порівняння очікуваної норми дохідності із ставкою процента. Для граничного, замикаючого, варіанта інвестицій очікувана дохідність має дорівнювати ставці процента. Якщо вона є меншою, то інвестувати немає сенсу, оскільки вигідніше просто покласти гроші в банк і отримувати процент або купити надійні державні облігації з фіксованими виплатами. Але чи достатньо цієї рівності очікуваної дохідності і ставки процента для інвестування капіталу, якщо брати до уваги абсолютно різний “інформаційний” і правовий статус цих доходів? Чи не виявиться тоді, що порівнювати очікувану дохідність з процентом – все одно, що складати яблука з апельсинами?

Візьмемо економічного суб'єкта, який розпоряджається грошовим капіталом. З одного боку, банк пропонує укласти депозитний договір, який обіцяє процент на рівні 10% річних, з іншого – він очікує на дохід від інвестицій на рівні тих самих 10%, але ймовірність отримання такого доходу йому невідома (Дж.М. Кейнс заперечує знання ймовірностей), причому доходу від інвестицій йому ніхто не обіцяє і жодних договорів не укладає. Це не більш як конструкція, яка існує в його уяві і не має, зрозуміло, жодного правового статусу. У першому випадку невизначеність є мінімальною і за сприятливих інституціональних умов може наближа-

тися до нуля, а в разі інвестицій вона взагалі не піддається виміру. Що ж він вибере? Очевидно, банківський процент. Якщо так само зроблять і інші підприємці, то це означатиме, що даний інвестиційний проект не є замикаючим, він узагалі не реалізується. Отже, насправді сукупний обсяг інвестицій буде набагато меншим, ніж за відсутності фактора невизначеності.

Щоб підприємець віддав перевагу інвестиціям, треба, щоб очікувана дохідність була на рівні 12, 15, а то і 20%. Тоді буде якийсь сенс інвестувати грошовий капітал, а не тримати його у банку або в облігаціях. Отже, потрібен чималий надприбуток, досить високий для того, щоб психологічно компенсувати невизначеність інвестицій. Тільки за умови такої очікуваної компенсації інвестиційний проект спроможний стати граничним, замикаючим, а отже, і таким, який визначає загальний обсяг інвестицій. Якщо ніхто з підприємців не очікує такого компенсуючого надприбутку, то, очевидно, проект залишиться без інвестування.

Як відомо, Дж.М. Кейнс спеціально займався проблематикою невизначеності та навіть написав "Трактат про ймовірність". Він глибоко розбирався в цій тематиці, і навіть дивно, що він оминув увагою питання про очікуваний надприбуток. Його послідовники — неокейнсіанці та посткейнсіанці — також не досліджували її. Не звернули на неї увагу Дж. Тобін, Дж. Шекл, Дж. Стігліц і П. Кругман. А тим часом очевидно, що вона відіграє ключову роль у розвитку економіки, і її значення важко переоцінити. Адже компенсуючий надприбуток не може не слугувати найважливішим регулятором економічного зростання, оскільки інвестування в бізнес-проект відбувається тільки тоді, коли хоча б один підприємець очікує від нього такий надприбуток. Без нього грошовий капітал так і залишиться в банках, і економічний розвиток може зупинитися.

Механізм утворення компенсуючого надприбутку також є самоочевидним. Невизначеність гальмує інвестиції, виробництво і пропозиція продуктів виявляються меншими за рівень загальної економічної рівноваги, а ціни, відповідно, більшими. У результаті постійно відбувається перевищення цін над витратами, що зумовлює тенденцію до такого самого закономірного відтворення компенсуючого надприбутку. Таким чином, очікуваний надприбуток виражає хронічний відрив реальної системи від стану загальної економічної рівноваги, який передбачає рівність цін і витрат. Загальна економічна рівновага виявляється відірваною від реальності ідеальною конструкцією.

Проте в цілому теорія компенсації невизначеності є нерозробленою в економічній науці. Виникають труднощі і з кількісною емпіричною оцінкою цього компенсуючого надприбутку. Грубим наближенням до її виміру, за відсутності кращого, може слугувати, насамперед, порівняння дивідендів з процентом, що дозволяє судити про розміри фундаторського прибутку [9, с. 147–155]. Компенсуючий надприбуток виступає в ролі своєї економічної примари — примари "додаткової вартості", породженої іманентним капіталістичному розвитку перевищенням цін над витратами. Можливо, це одна з тих "примар Маркса", які, за словами філософа-постмодерніста Ж. Дерріди, є невидимими, як і належить примарам, але при цьому діють на нас, і ми постійно відчуваємо їх невидиму присутність [10, с. 135–138].

Таким чином, через недостатню розробленість даної тематики в економічній теорії, може йтися тільки про постановку проблеми компенсуючого надприбутку.

ку, суть якого полягає в тому, що для інвестицій потрібний надприбуток, покликаний компенсувати невизначеність інвестиційних очікувань. Про практичне значення цієї теоретичної проблеми свідчить вже та обставина, що сама її постановка примушує по-новому поглянути на деякі найважливіші питання економічної політики. Як зазначив Ж. Дерріда, “потрібно вчитися жити з примарами” [10, с. 143].

Наприклад, підприємці можуть не очікувати надприбутку, достатньо високого для того, щоб компенсувати невизначеність інвестицій. Здавалося б, така система приречена на стагнацію. Проте може виявитися, що це не так. Якщо інвестори не досить упевнені в надприбутку, то для стимулювання приватних інвестицій можна піти іншим шляхом і спробувати зменшити саму невизначеність за допомогою її свідомого, раціонально організованого перерозподілу між різними рівнями інвестиційної системи.

Такий свідомий перерозподіл невизначеності припускає інвестиційну систему нового типу, в центрі якої перебуває інститут розвитку, який фактично виконує роль центрального інвестиційного банку. Він не видає кредитів, а купує акції нових підприємств, фінансуючи тим самим їх створення, а потім, коли вони почнуть працювати, продає підприємства в приватні руки. Надалі ці підприємства можуть функціонувати на приватній основі та конкурувати на ринку з іншими підприємствами.

Таким чином, центральний інвестиційний банк бере на себе левову частку невизначеності та звільняє від цього тягаря приватних інвесторів. Відбувається перерозподіл невизначеності з першого рівня системи, пов'язаного з приватними інвестиціями, на другий рівень, який передбачає системне фінансування процесу створення нових підприємств. Це дозволяє приватному інвесторові купити таке підприємство, яке він сам не наважився б створити. Він може (цілком раціонально) відмовитися від інвестицій у створення даного підприємства, повною мірою враховуючи свою невпевненість і невизначеність, для компенсації яких йому потрібен надприбуток, не менший від 10%.

Припустимо, що це підприємство створюється за рахунок системного фінансування і виставляється на продаж. Коли воно починає функціонувати, його очікувана дохідність стає набагато зрозумілішою. Невизначеність слабшає, і, відповідно, знижується рівень надприбутку, який здатний її компенсувати, наприклад, з 10 до 5%. У результаті може виявитися, що інвестору вигідно купити таке підприємство, яке йому не вигідно було створювати самому.

Підприємства продаються, коли вони вже почали працювати і демонструвати свою ефективність або неефективність. Тим самим інститут розвитку, виступаючи в ролі головного фундатора, бере на себе левову частку невизначеності інвестицій у створення нових підприємств, звільняючи від неї приватних інвесторів. Це дозволяє розширяти коло як внутрішніх, так і іноземних приватних інвесторів для вторинних інвестицій у нові, але вже діючі підприємства. Створюються не просто сприятливі “кліматичні” умови, але й абсолютно нові, цілком сучасні об'єкти для залучення приватних інвестицій, у тому числі й зарубіжних. В умовах, коли найпривабливіші для інвестицій традиційні галузі промисловості в основному вже поділені великим бізнесом, масоване створення принципово нових об'єктів для інвестування може набути критично важливого значення для залучення в країну іноземного капіталу. Таким чином, у дворівневій інвес-

тиційній системі інвестиції, що фінансуються центральним інститутом розвитку, виступають як інструмент стимулювання приватних вкладень, причому не тільки внутрішніх, але й зовнішніх.

Отримані від продажу підприємства кошти знову направляються на створення нових підприємств. Формується замкнутий цикл кругового руху капіталу. Така інвестиційна система здатна забезпечити енергійну модернізацію економіки за допомогою багаторазового використання одного і того самого початкового капіталу. При цьому замкнутий цикл руху капіталу різко зменшує необхідність у додаткових фінансових вливаннях, що істотно заощаджує капітал.

Але де взяти цей початковий капітал? На даному етапі розвитку України головні надії у створенні стартового капіталу центрального інвестиційного банку можуть покладатися тільки на міжнародні фінансові організації: Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк та інші міжнародні фінансові інститути. Якщо економіка таким шляхом стане на ноги, то країна дедалі менше потребуватиме зовнішньої підтримки і зможе сама заробляти гроші. У результаті сумарні затрати міжнародного співтовариства на модернізацію української економіки можуть виявитися на порядок меншими, ніж потоки щорічної фінансової допомоги у вигляді міжнародних кредитів.

Така система дозволить забезпечити міжнародному співтовариству величезну економію капіталу. Слід визнати, що кредити йдуть на непродуктивні цілі, і над Україною, як дамоклів меч, нависає постійна загроза дефолту. Пропонована ж система не збільшує державний борг ні на копійку. Водночас стають можливими реальна технологічна модернізація економіки, перетворення України на "другу Польщу". І не потрібно потім нікому нічого повертати. У міру того, як під контролем міжнародного співтовариства процес модернізації наближатиметься до завершення, держава зможе поступово викуповувати акції центрального інвестиційного банку у міжнародних інститутах. Поки що ж для обмеження корупції управляти банком можуть іноземні менеджери під безпосереднім наглядом міжнародних організацій — його акціонерів.

Не менш важливим є те, що у саму систему перерозподілу невизначеності вбудовано потужний фактор, який об'єктивно обмежує корупцію. Ціна продажу нового підприємства — це своєрідний "лакмусовий папірець". Порівняно із затратами на його створення вона являє собою чіткий ринковий критерій ефективності витрачання коштів, адже перевіряє калькуляцію витрат не чиновник, якого можна підкупити, а покупець, тобто потенціальний інвестор, який платить свої гроші. Тому всі зловживання і помилки висвітлюються тут як на моніторі.

Цей ринковий критерій пов'язаний із самою ідеєю безперервного створення підприємств як товарів для продажу на ринку. Йдеться фактично про товарне виробництво товарного виробництва. Дана модель дозволяє реалізувати той новий методологічний підхід, який, на думку А.А. Гриценка, повинен прийти на зміну старій постановці питання про співвідношення держави і ринку [11, с. 9-10]. Неоконсервативне мислення розглядає це співвідношення як гру з нульовою сумою за принципом: чим менше держави, тим більше ринку, і чим більше держави, тим менше ринку. На відміну від цієї застарілої методології, А.А. Гриценко формулює альтернативний підхід: більше держави і більше ринку [11, с. 9].

Даний методологічний принцип покладено в основу моделі перерозподілу невизначеності між рівнями інвестиційної системи, яка передбачає системне фінансування процесу створення нових підприємств як особливого роду складних товарів для продажу на ринку. Очевидно, що в такій системі товарного виробництва співвідношення централізованого управління і товарно-ринкових відносин перестає бути просто “грою з нульовою сумою”.

Усе це підводить до досить ризикованого, але надзвичайно цікавого питання про можливість пов'язати розглядувану систему перерозподілу невизначеності з процесом історичного розвитку товарного виробництва. Така постановка питання впливає з класичного визначення капіталізму як вищого щабля розвитку товарного виробництва, на якому товарами стають не тільки продукти праці, але й сама робоча сила, яка їх створює. Тим часом у розглядуваній системі товаром у масовому масштабі стає вже не тільки робоча сила, але й саме виробництво, в якому вона зайнята. Охоплюючи не тільки робочу силу, а й нові підприємства, товарна форма досягає своєї історичної межі і стає дійсно загальною, всеохоплюючою формою економічного зв'язку між людьми. Товарна форма робочої сили доповнюється товарним виробництвом самого товарного виробництва.

Таким чином, напрошується спірна, але дуже приваблива постановка питання про перспективи такого ступеня розвитку капіталізму і товарного виробництва, який водночас виступає і як новий щабель державного регулювання ринкової економіки. Його найважливіша особливість полягає в органічній єдності таких протилежностей, як системне фінансування процесу створення нових підприємств і децентралізований, конкурентний характер їх подальшого ринкового функціонування.

Модель перерозподілу невизначеності між двома різними рівнями інвестиційної системи – це один з напрямів практичного застосування концепції сумісно-розділеної діяльності, яка у сфері економічної теорії набуває вигляду теорії сумісно-розділеної праці, категоріально розробленої А.А. Гриценком [12, с. 35–47]. Концепцію сумісно-розділеної праці можна розглядати як найважливішу методологічну основу аналізу сучасного розвитку [13, с. 12]. Новаторський характер теорії сумісно-розділеної праці стимулює пошук можливостей розширити сферу застосування цього надзвичайно перспективного методологічного підходу.

Виникає, зокрема, питання про застосування такого підходу не тільки до праці, а й до підприємництва. Йдеться, насамперед, про те, щоб розглядати створення і розвиток підприємства за аналогією з процесом становлення мислення дорослої людини. Справа в тому, що психолого-педагогічна теорія сумісно-розділеної діяльності бере свій початок від гегелівської концепції формування мислення. Сумісно-розділена діяльність передбачає поєднання зусиль дитини і дорослого. При цьому елементи розділеності вводяться послідовно: на самому початку, на ранніх стадіях розвитку дитини, абсолютно переважає сумісність, але потім у її діях посилюються елементи незалежності, і вона стає самостійним суб'єктом діяльності. Таким чином, на різних щаблях становлення співвідношення сумісності й розділеності не просто є неоднаковим, воно змінюється у чітко визначеній послідовності.

Аналогічна послідовність застосовується і в процесі становлення нових підприємств у дворівневій інвестиційній системі. При цьому верхній рівень інвес-

тиційної системи, пов'язаний із створенням нових підприємств, виражає сумісність, тоді як нижній, пов'язаний з їх подальшим конкурентним функціонуванням, — розділеність та економічну відокремленість. Тим самим економічно відокремлене функціонування приватних підприємств органічно поєднується із системно організованим процесом їх створення.

Однак, на відміну від теорії сумісно-розділеної праці, яка міцно утвердилася в економічній науці та дістала широке визнання в науковому співтоваристві, концепція перерозподілу невизначеності виступає поки що як гіпотеза, хоча й досить приваблива. І тільки міжнародна практика може показати, наскільки ця захоплююча гіпотеза є науковою. Сьогодні ж це не більш як постановка питання, викликана тим, що в умовах глобалізації класичний механізм утворення компенсуючого надприбутку в багатьох галузях високорозвинутої економіки вже не спрацьовує.

Цей механізм передбачає тенденцію до обмеження пропозиції продуктів унаслідок викликаного невизначеністю недостатнього інвестування їх виробництва. Завдяки цьому підтримується перевищення цін над витратами, яке утворює джерело компенсуючого надприбутку. Проте в умовах глобалізації високорозвинуті країни імпортують багато промислових товарів з менш розвинутих держав. Тому недостатнє інвестування промислового виробництва в розвинутих країнах уже не обмежує пропозиції цих продуктів. У результаті тут не виникає те стійке перевищення цін над витратами, яке є джерелом відтворення компенсуючого надприбутку. Наприклад, середньорічна віддача від вкладень в основний капітал становить у США 10,9%, а в Китаї — 26,3% [14, р. 153]. Завдяки відносно низькому рівню зарплати і, відповідно, витрат виробництва, в Азії утворюється надприбуток, який з лишком компенсує невизначеність зарубіжних інвестицій. Не дивно, що в цих умовах промислове виробництво переноситься з високорозвинутих до менш розвинутих країн, викликаючи "тектонічні зрушення" у структурі світової економіки.

Стихійний механізм утворення компенсуючого надприбутку в розвинутих країнах виявляється в більшості випадків заблокованим, і виникає необхідність заміни його свідомим регулюванням. Проте таке регулювання вже може бути спрямоване не тільки на забезпечення надприбутку (за допомогою, наприклад, податкової політики), але й на зменшення тієї невизначеності приватних інвестицій, яку він покликаний компенсувати. Надання різних податкових пільг новим підприємствам, яке давно застосовується в усьому світі, можна успішно доповнити системою ефективного перерозподілу невизначеності. Зменшення невизначеності приватних інвестицій може бути досягнуто шляхом її перерозподілу з одного рівня інвестиційної системи на інший, у ході якого лівова частка невизначеності концентрується на рівні системних інвестицій.

Таким чином, у принципі не виключено, що система перерозподілу інвестиційної невизначеності буде ефективною і для західних країн. Однак, на нашу думку, її апробація в Україні є більш актуальною. Статистика показує, що норма нагромадження протягом останнього десятиліття неухильно знижується. У 2004 р. вона становила 31% ВВП, у 2008 р., незважаючи на зростання ВВП, скоротилася до 21%, а за підсумками 2013 р. впала до 6% ВВП. Це істотно менше за світову середню норму нагромадження (25,7%), набагато нижче за показники країн Західної Європи (17–19%), зокрема Польщі та Румунії (21–22% ВВП). У 2013 р. в Україні

на душу населення інвестувалося приблизно 600 дол. проти 2,5 тис. дол. у Польщі або 2,1 тис. дол. у Румунії [15, с. 7–8].

Як відомо, сьогодні найбільш сприятливою для інвестицій вважається сфера АПК України. Тут краще за все й апробувати дану систему. Наприклад, уже тривалий час обговорюється питання про те, чому із збільшенням обсягів виробництва зернових паралельно не зайнятися б їх переробкою, тобто створенням доданої вартості. Адже із зерна, крім борошна та крупів, можна отримувати велику кількість цінних компонентів, які використовуються в багатьох галузях. У даний час Україна експортує зерно, а імпортує продукти його переробки – модифікований крохмаль, глютен, органічні кислоти, кормові добавки тощо. Тим часом переробка сільськогосподарської продукції – це не тільки створення доданої вартості, але й диверсифікація ризиків, пов'язаних із збутом продукції та коливаннями світових цін на зернові, впровадження нових технологій і “ноу-хау” в економіку країни тощо.

У майбутньому нова інвестиційна система дозволить послідовно переходити від відносно простих до більш складних проектів. Її нові можливості відкриваються у зв'язку з перспективами Четвертої промислової революції, які в січні 2016 р. опинилися в центрі уваги Давоського форуму. Слова відомого топ-менеджера про те, що кожній країні потрібен міністр майбутнього, стали головним гаслом Давосу-2016. Четверта промислова революція – це вже не просто інформатизація суспільства та автоматизація виробництва, які на Заході дістали назву “Третя промислова революція”. Вона передбачає синтез, безпосереднє поєднання інформаційних технологій і матеріального виробництва. Такий синтез досягається, насамперед, шляхом підключення автоматизованого обладнання до Інтернету, в результаті якого виробництво стає практично повністю самоналагоджуваним.

Як відомо, Україна має чималі ІТ-можливості, які дозволяють при купівлі імпортного обладнання підключати його до Інтернету і продавати вже у вигляді самоналагоджуваних виробничих підприємств нового типу. Таким чином, завдяки новій інвестиційній системі Україна зможе брати активну участь у Четвертій промисловій революції, попри те, що вона фактично пропустила Третю, пов'язану з автоматизацією безпосереднього процесу виробництва. І хоча нині ще важко передбачити всі технологічні, економічні, соціальні та політичні наслідки Четвертої промислової революції, все ж можна очікувати, що у поєднанні з новою інвестиційною системою вона дасть Україні, з її досить розвинутим ІТ-сектором, ще один шанс кардинально змінити економічну і технологічну парадигму свого подальшого розвитку.

Одним з достоїнств інвестиційної системи, запропонованої для вирішення цих проблем, є те, що вона може бути задіяна не тільки на загальнонаціональному, але й на регіональному або навіть міському рівнях. Ця модель добре узгоджується з іншими варіантами інституціональних перетворень, пропонуваними в літературі, наприклад, з пропозицією про створення агентств регіонального розвитку [8, с. 19–20]. Таке агентство функціонувало в Одесі за підтримки ЄС з 2003 по 2006 р., метою якого було інвестування європейського капіталу в проекти реального сектору економіки. Безумовно, сьогодні на регіональному рівні потрібні такі інституціональні посередники, які забезпечуватимуть взаємодію між місцевою владою, бізнесом, наукою і суспільними інститутами, будуть здатні

організувати публічне обговорення бізнес-проектів за участю наукового співтовариства і тим самим налагодити систему підготовки проектів, які можна було б уже в готовому, ретельно розробленому вигляді запропонувати для реалізації. Іншими словами, ініціатива "згори" повинна органічно поєднуватися з ініціативою "знизу" для забезпечення успіху розглядуваної інвестиційної системи. Таким чином, у контексті нової інвестиційної системи агентства регіонального розвитку здатні стати ефективними інституціональними посередниками між регіональною громадськістю та міжнародною спільнотою.

Висновки

Головний методологічний висновок полягає в тому, що пануюча в сучасній економічній теорії рівноважна парадигма повинна бути доповнена нерівноважним підходом до аналізу економіки, який дозволяє повніше враховувати фактор невизначеності не тільки в теорії, але й на практиці. Це означає, що економічній теорії не слід уникати проблеми "додаткової вартості" і всіма силами "ховати" її, як це робить неокласика. Її потрібно об'єктивно та неупереджено дослідити, визнавши її існування у вигляді не тільки зникаючої у тривалому періоді неокласичної "квазіренти", але й стійко відтворюваного надприбутку, покликаного компенсувати невизначеність інвестицій. При цьому слід враховувати, що такий компенсуючий надприбуток не просто існує — він виступає як найважливіша ринкова підойма економічного зростання, оскільки розвиток триває доти, доки надприбуток компенсує невизначеність інвестицій.

Не менш важливий висновок пов'язаний з тією обставиною, що у розвинутих країнах у сучасних умовах дія даного ринкового регулятора є підірваною. Компенсуючий надприбуток існує, доки діє стихійний механізм його утворення, який передбачає обмеження товарної пропозиції, але в епоху глобалізації він перестає діяти. Розвинуті країни вступають у смугу нестабільності та низьких темпів зростання. Невпевненість і невизначеність наростають, тоді як компенсуючий надприбуток зменшується і зникає. У цій ситуації стає теоретично виправданою постановка питання про нову інвестиційну систему, здатну перерозподіляти невизначеність між своїми різними рівнями таким чином, щоб послабити потребу в компенсуючому надприбутку для економічного розвитку.

Головний практичний висновок полягає в можливості використання системи перерозподілу невизначеності у специфічних умовах сучасної української економіки. Проте доведення цієї пропозиції до рівня впровадження в господарську практику і економічну політику вимагає більш детальної прикладної розробки. У цілому постановка даної проблеми відкриває широкі можливості для подальших досліджень, орієнтованих на повніше врахування фактора невизначеності не тільки в теорії, але й на практиці, і спрямованих на наукове обґрунтування нових способів управління економічним розвитком суспільства.

Список використаної літератури

1. Ділові очікування підприємств України : аналіт. звіт. — II квартал 2014 р. — Вип. 2 (34). — К. : Генеральний економічний департамент НБУ. — 39 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8804911>.
2. Коуз Р. Природа фірми / Природа фірми: к 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза ; [под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера]. — М. : Дело, 2001. — С. 33—52.

3. *Кирицнер И.* Конкуренция и предпринимательство. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 239 с.
4. *Эрроу К.Дж.* Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 97–105.
5. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации / Теория фирмы ; [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 507–529.
6. *Акерлоф Дж.* Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 91–104.
7. *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
8. *Зверяков М.И.* У пошуках виходу з кризи // Економіка України. – 2013. – № 8. – С. 4–21.
9. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. – М. : Соцэкгиз, 1959. – 485 с.
10. *Деррида Ж.* Призраки Маркса. – М. : Логос, 2006. – 256 с.
11. *Гриценко А.А.* Методологічні основи модернізації України // Економіка України. – 2011. – № 2. – С. 4–13.
12. *Гриценко А.А.* Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К. : Основа, 2005. – 192 с.
13. *Геєць В.М., Гриценко А.А.* Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) // Економіка України. – 2013. – № 6. – С. 4–19.
14. *The Economic Report of the President.* – Washington : U.S. Government Printing Office, 2014. – 573 p.
15. *Геєць В.М.* Якісні зміни в економіці України є нагальними? // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4 (218). – С. 5–9.

References

1. *Dilovi ochikovannya pidpnyemstv Ukrainy, II kvartal 2014 r.* [Business expectations of Ukraine's enterprises, II quarter of 2014]. Kyiv, General Econ. Departm. of NBU, 2014, Iss. 2 (34), available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8804911> [in Ukrainian].
2. *Coase R. Priroda firmy, v: Priroda Firmy: k 50-letiyu vykhoda v svet raboty R. Kouza, pod red. O.I. Uil'yamsona i S.Dzh. Uintera* [The nature of the firm, in: The Nature of the Firm: to the 50-th anniversary of the publication of R. Coase's work], edited by O.E. Williamson, S.G. Winter. Moscow, Delo, 2001, pp. 33–52 [in Russian].
3. *Kirzner I. Konkurentsiya i Predprinimatel'stvo* [Competition and Entrepreneurship]. Moscow, YuNITI, 2001 [in Russian].
4. *Arrow K.J. Informatsiya i ekonomicheskoe povedenie* [Information and economic behavior]. Vopr. Ekon. – Quest. of Econ., 1995, No. 5, pp. 97–105 [in Russian].
5. *Stigler G. Ekonomicheskaya teoriya informatsii, v: Teoriya Firmy, pod red. V.M. Gal'perina* [Economics of information, in: Theory of Firm], edited by V.M. Gal'perin. St.-Petersburg, Ekonom. Shkola, 1995, pp. 507–529 [in Russian].
6. *Akerlof G. Rynok "limonov": neopredelennost' kachestva i rynochnyi mekhanizm* [The market of “lemons”: uncertainty of the quality and the market mechanism]. Thesis, 1994, Iss. 5, pp. 91–104 [in Russian].
7. *Knight F. Risk, Neopredelennost' i Pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow, Delo, 2003 [in Russian].
8. *Zveryakov M.I. U poshukakh vykhodu z kryzy* [In seeking the exit from the crisis]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 8, pp. 4–21 [in Ukrainian].

9. Hilferding R. *Finansovyi Kapital* [Financial Capital]. Moscow, Sotsekgiz, 1959 [in Russian].
10. Derrida J. *Prizraki Marksa* [Spectres de Marx]. Moscow, Logos, 2006 [in Russian].
11. Grytsenko A.A. *Metodologichni osnovy modernizatsii Ukrainy* [Methodological bases of the modernization of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2011, No. 2, pp. 4–13 [in Ukrainian].
12. Gritsenko A.A. *Razvitie Form Obmena, Stoimosti i Deneg* [Development of the Forms of Exchange, Cost, and Money]. Kiev, Osnova, 2005 [in Russian].
13. Heyets V.M., Grytsenko A.A. *Vykhid z kruzy (Rozdumy nad aktual'nym u zv'yazku z prochytanym)* [The way out from a crisis (Reflections about actual things after the reading)]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 6, pp. 4–19 [in Ukrainian].
14. The Economic Report of the President. Washington, U.S. Government Printing Office, 2014.
15. Heyets V.M. *Yakisni zminy v ekonomitsi Ukrainy e nagal'nymy?* [Are qualitative changes in Ukraine's economy urgent?]. *Visn. Nats. Banku Ukrainy – Bull. of Nat. Bank of Ukraine*, 2014, No. 4 (218), pp. 5–9 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 16 грудня 2015 р.
