

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеська національна академія харчових технологій
Кафедра економіки промисловості

Соціальна, поведінкова, адаптивна економіка: теорія та практика

Монографія

За редакцією
доктора економічних наук,
професора **О. І. Павлова**

Одеса
«Астропринт»
2016

УДК 33:[101+159.9]
ББК 65.0.[85+88.4]
С692

Колектив авторів:

*О. І. Павлов, Т. А. Кулаковська, В. А. Самофатова, Т. А. Берегова,
С. М. Дідух, Ж. В. Косва, О. Л. Ліпова, Л. Л. Лобоцька, С. О. Магденко,
В. С. Мартиновський, О. Л. Фрум, С. С. Шекера, Н. В. Яблонська*

Рецензенти:

О. М. Котлубай, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

І. І. Савенко, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і логістики Одеської національної академії харчових технологій;

М. В. Смоквін, начальник відділу харчової промисловості та продовольчого ринку Департаменту екології та природних ресурсів Одеської обласної державної адміністрації

Рекомендовано до друку вченою радою Одеської національної академії харчових технологій (*протокол № 12 від 1 липня 2016 р.*)

Соціальна, поведінкова, адаптивна економіка: теорія та практика : монографія / кол. авт.: О. І. Павлов, Т. А. Кулаковська, В. А. Самофатова [та ін.] ; за ред. О. І. Павлова. — Одеса : Астропринт, 2016. — 172 с.

ISBN 978–966–927–183–9

У монографії проаналізовано розвиток філософії та методології економіки, охарактеризовано її статус як соціальної та поведінкової галузі знань, розкрито адаптивність як функціональну характеристику економічних систем, висвітлено трансформацію економіки як навчальної дисципліни, визначено прикладне значення економічних знань в сучасних умовах господарювання.

Видання розраховано на наукових працівників, викладачів, докторантів, аспірантів та студентів.

УДК33:[101+159.9]
ББК 65.0.[85+88.4]

ISBN 978–966–927–183–9

© Одеська національна академія харчових технологій, 2016

ЗМІСТ

<i>Передмова</i> (О. І. Павлов)	4
<i>Глава 1</i> ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ (О. І. Павлов)	8
<i>Глава 2</i> МЕТОДОЛОГІЯ ЕКОНОМІКИ (О. І. Павлов)	32
<i>Глава 3</i> СТАТУС ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНОЇ НАУКИ (В. А. Самофатова, Н. В. Яблонська)	62
<i>Глава 4</i> ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІКИ ЯК ПОВЕДІНКОВОЇ НАУКИ (Т. А. Берегова, Ж. В. Коева, С. О. Магденко)	88
<i>Глава 5</i> АДАПТИВНІСТЬ ЯК ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІКИ (Л. Л. Лобоцька, О. Л. Фрум, С. С. Шекера)	108
<i>Глава 6</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА МЕТОДИКА ЇЇ ВИКЛАДАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ (Т. А. Кулаковська, О. Л. Ліпова, В. С. Мартиновський)	124
<i>Глава 7</i> ПРИКЛАДНЕ ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ (С. М. Дідух)	147
<i>Післямова</i> (О. І. Павлов)	162
<i>Відомості про авторів</i>	171

ПЕРЕДМОВА (О. І. Павлов)

Розвиток світової історії відбувається внаслідок еволюційних і революційних змін, а також реформаційних перетворень. З переходом людської спільноти до ноосферної цивілізації все більш помітну роль в зазначених перетвореннях відіграє наука. Ця тенденція була вдало підмічена Аркадієм та Борисом Стругацькими. У своєму відомому творі «Бридки лебеді» вони зазначили, що суспільство змінюють не літературою, а реформами, або кулеметами, зараз ще й наукою.

За таким своїм суспільним призначенням наука перетворюється на творчу рушійну силу суспільного прогресу, що відповідно підвищує до неї певні вимоги.

Особливе місце у виконанні зазначеної соціальної місії належить економічній науці, на яку в усі часи покладалася відповідальність за стан суспільного буття.

Економічна наука сучасної України переживає складний етап свого розвитку, пов'язаний з пошуком адекватних відгуків на виклики часу. З одного боку, отримавши довіру від суспільства, вона має запропонувати йому науково обгрунтовані шляхи виходу зі стану системної перманентної кризи, в якій перебуває наша країна, за рахунок задіяння економічних механізмів зростання та сталого розвитку вітчизняної економіки. З іншого боку, сама економічна наука, що перебуває в постійному русі динамічних змін щодо свого предмету та змісту на засадах універсалізації та спеціалізації одночасно, не є досконалою. Більше того, останнім часом вона перебуває під тиском адміністративно-організаційних рішень, що надають їй певну спрямованість розвитку, які оцінюються неоднозначно економічною спільнотою, а головне — не повною мірою є корисними для самої науки.

Прикладом такого підходу до економіки є Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» від 29 квітня 2015 р. Згідно з цією постановою, економіку разом з політологією, соціологією, психологією, міжнародними економічними відносинами і міжнародними відносинами віднесено до соціальної та поведінкової галузі знань. Зроблено дану ідентифікацію та класифікацію без будь-якого концептуального обгрунтування, що створює

ситуацію теоретичного та методологічного анархізму щодо розуміння сутності та предмету економіки як навчальної та наукової дисципліни. Залишаються без відповіді питання про її фундаментальне та прикладне значення, рівневу, галузеву та функціональну приналежність економічних знань.

Час, що минув після оприлюднення даного документу, не виявив в професійному економічному середовищі підвищеного інтересу до його змісту. Викладацький корпус вищих навчальних закладів вимушений займатися організаційними та методичними питаннями, пов'язаними з переходом до навчання студентів за спеціальністю 051 — «Економіка», відклавши на майбутнє з'ясування її сутнісного змісту. Академічна економічна наука поки що не відчула наслідків урядової постанови для себе й більше занурена у проблематику власного «виживання» в умовах значного скорочення бюджетних витрат на наукові дослідження. Показовим в цьому відношенні є зміст журналу «Економіка України» (2016. — № 8), в якому відомі вітчизняні економісти, що представляють академічну і «вузівську» науку, підсумовують результати економічного розвитку України за 25 незалежних років. Ними поставлено точний діагноз «хворобі» української економіки, проте серед її «ліків» відсутня навіть згадка про «нову» урядову класифікацію економіки.

На наш погляд, така «тиша» навколо теоретичних та прикладних проблем, породжених класифікацією економіки як виключно соціальної та поведінкової галузі знань, є не виправданою й потребує професійного обговорення, конкретизації та уточнення деяких позицій уряду, що задекларовані в його постанові. Серед інших проблем найбільший інтерес не стільки теоретиків, скільки практиків представляє проблема відповідності зазначеної постанови уряду вимозі сучасного буття людства: «думати повільно і глобально, а діяти швидко і локально».

В цьому контексті позиціонування економіки як соціальної галузі знань не викликає заперечень. Такий дискурс свідчить про її нове старе політекономічне значення. Мова йде про складну природу відтворення як суспільного процесу виробництва, розподілу, обміну та споживання. За канонами класичної економічної теорії, перша фаза цього процесу підпадає під закони логіки, друга частково перебуває у сфері моральних принципів, а третя і четверта інтегровані в систему духовних цінностей, соціальних і політичних відносин. Інший економічний дискурс пов'язаний з володінням, розпорядженням і ко-

ристуванням матеріальними і нематеріальними речами, які за своїм походженням не завжди є результатом процесу виробництва (земля, вода та інші природні ресурси), але залучені у процесі суспільного відтворення. У цьому сенсі економічні відносини перебувають в зоні впливу не тільки суто економічних, але й природних, морально-етичних, соціокультурних, політичних мотивів.

Отже, економіка за сферою охоплення соціальної проблематики цілком виправдано претендує на статус базисної наукової дисципліни в системі міждисциплінарних зв'язків, яка не обмежується переліком дисциплін, віднесених до соціальної галузі знань. Серед них — етика, соціальна філософія, естетика, культурологія, історія, географія.

Характеристика економіки як поведінкової галузі знань виходить за межі її тандему з психологією й тому не може бути зведеною до поведінкової економіки, однак ігнорувати в поведінковій парадигмі присутність поведінкової теорії не варто.

В даному випадку економічна поведінкова теорія позиціонується як альтернатива мейнстріму — неокласичному підходу. Неокласична модель поведінки ґрунтується на концепції «*homo economicus*» як індивідуаліста, раціоналіста й егоїста. Відмінністю поведінкової теорії від неокласики є концентрація дослідження не на результаті, а на самому процесі прийняття рішення, яке не задане наперед. Звідси відмова від презумпції економічної раціональності, переміщення акцентів на прийнятті в суспільстві цінності, правила та умовності. Тобто йдеться про рішення прогнозовані, обернені до цінності як певні регулятори поведінки, політику як засіб їх вироблення та цільових установок суб'єкта господарювання.

В цьому сенсі економіка як поведінкова галузь знань постає як управлінська дисципліна, а не така, що зосереджує свою увагу на розкритті механізмів господарювання. На противагу неокласичній теорії, яка намагалася зазирнути в «чорний ящик», економіка як поведінкова галузь знань обмежується поверхневим рівнем аналізу економічної реальності — рівнем прийняття рішень й розкриттям їх мотивів. Вона демонструє на противагу неокласичному підходу не максимізуючу модель поведінки, а раціональну модель. Наскільки така модель не є математично обчислюваною та формалізованою та придатною для макроекономіки — це велике питання.

Враховуючи, що вчинки економічних агентів не є завжди раціональними, а їх поведінкова лінія часто піддається впливу опортунізму, залишається сподіватися, що рано чи пізно на зміну «*homo*

економісус» прийде людина з ноосферним світоглядом та мисленням.

Головною вадою парадигмального сприйняття економіки як виключно соціальної та поведінкової галузі знань є її віддалення від «материнського начала» — системи господарювання. Орієнтація на образ економічного знання та постать економіста як таких, що відсторонені та відособлені від процесу господарювання, «секретів» створення прибутку, доданої вартості, формування рентабельності та економічної ефективності виробництва, факторів встановлення та порушення економічної рівноваги, сталого розвитку економічних систем, умов її адаптації до мінливого внутрішнього стану та непередбачуваності зовнішнього середовища, є такими, що суперечать сутності економічної науки та її предмету.

Ці та інші проблеми, що породжені прийняттям урядової постанови, що певним чином спотворює місію та суспільне призначення економічної науки, не тільки спонукають до певних роздумів з цього приводу, а й вимагають їх публічного обговорення.

Не випадково, що ця пізнавальна проблема є актуальною та наболілою для вищої школи, представники якої перебувають на перетині науки, освітнього процесу та практики господарювання.

Структура монографії, авторами якої є викладачі, докторанти та аспіранти кафедри економіки промисловості Одеської національної академії харчових технологій, відповідає її меті та завданням. Сподіваємося, що презентоване в ній авторське бачення досліджуваних проблем зацікавить економічне співтовариство.

ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ
(О. І. Павлов)

**СУТНІСТЬ ТА ДОСЛІДНИЦЬКЕ ПОЛЕ
ФІЛОСОФІЇ ЕКОНОМІКИ**

В історії науки введення в науковий обіг терміну «філософія економіки» пов'язується з іменем італійського філософа-неогегельянця Б. Кроче (1866–1952). Філософію економіки Б. Кроче розглядав поряд з естетикою та етикою в якості складової філософії духу. При цьому дух проявляється в теоретичній (логічній та естетичній) і практичній (етичній та економічній) формах. Якщо логічне та естетичне спрямовані на загальне, то етичне та економічне на часткове. Економічна активність як практична діяльність існує не ізольовано й є духовною, хоча й безпосередньо належить до економічної сфери соціальної діяльності. Сутнісний вимір філософського дослідження економічної сфери соціального буття Б. Кроче визначав через поняття «корисність», що сприяло становленню утилітаризму як принципу розподілу економічних благ. Отже, у світлі філософських поглядів Б. Кроче, філософія економіки постає як соціальне знання.

Філософський підхід до пізнання економіки як сфери людського буття був притаманний багатьом відомим економістам, починаючи з А. Сміта. Виключення хіба що складають адепти математичної економіки та представники сучасного «економікс», якщо не брати до уваги їх власне концептуальне кредо у якості певної філософії.

Проте не слід плутати філософську складову тих чи інших економічних течій з власне філософією економіки як самостійним напрямом знання, що поєднує економічну теорію та філософію.

Труднощі ідентифікації цього наукового напрямку, пов'язані з тим, що він поки що є недостатньо сформованим ні в організаційному, ні в методолого-гносеологічному відношенні. Складнощі набуття філософією економіки власних наукових засад значною мірою пояснюються її появою на тому місці, яке раніше займала марксистська соціально-економічна теорія, в межах якої економіка розглядалася як універсальна детермінанта суспільних процесів [1]. На думку при-

бічників цієї точки зору, однією з актуальних проблем сучасної соціальної філософії є не пошук повноцінної альтернативи марксистської теорії як цілісного вчення про суспільство, що синтезує у собі філософські, соціальні, історичні та економічні аспекти (такої єдиної універсальної детермінанти не існує в принципі), а локалізація філософії економіки в системі філософського знання шляхом визначення її предмету — практичної діяльності, яка розглядається переважно в соціальному та антропологічному розрізах. В якості орієнтирів такої практичної діяльності пропонується розглядати користь та ефективність. В цьому сенсі філософія економіки постає як різновид прикладного філософського знання про сутність економіки як сфери практичної життєдіяльності.

Подібних поглядів дотримується й В. Цитльонок [2, с. 214], який визначає зміст домінуючої функції філософії економіки як формування принципів наукового економічного пізнання, меж способів його застосування в практиці господарювання, у розробці критеріїв ступеня автономності розвитку практичної економіки, принципів оцінки соціальної корисності наукового економічного знання, умов та заходів його використання суб'єктами практичної економіки, у визначенні умов їх ефективної практичної діяльності.

На противагу представленій точці зору на сутність філософії економіки, в науковій літературі більш поширеним є її визначення як фундаментальної наукової дисципліни. Так, В. Базилевич та В. Ільїн зазначають, що «філософія» економіки — це сфера досліджень, спрямованих на осмислення і розуміння основ економічного життя як однієї з найважливіших сфер людського життя і суспільства. Спираючись на філософські категорії і принципи, вона виявляє сутнісні аспекти економічних явищ і процесів. Філософський підхід до економічного життя передбачає висвітлення фундаментальних тенденцій і закономірностей відношень людини з природою, а також відношення людини до людини в процесі трудової діяльності» [3, с. 85]. Саме тому, на переконання А. Приятельчука, філософія економіки, як галузь філософського знання, набуває виняткового, фундаментального значення в контексті динамічних соціальних змін. Фундаментальність філософії економіки окреслена, насамперед, розкриттям сутності, сенсу і цінності процесів виробництва, обміну, розподілу і споживання [4, с. 149].

Виходячи з сутності філософії економіки як міждисциплінарного напрямку у дослідженні фундаментальних, базисних, метафізичних

питань розвитку господарства та науки про господарства, А. Орехов [5, с. 10, 11] вказує на одночасну присутність філософії економіки в системах економічного та філософського знання, що потребує визначення сфер відповідальності: для економічної теорії — когнітивний аспект, філософії — осмислення ролі господарства у суспільстві, наслідком чого стане отримання синтетичного знання про перспективи розвитку економіки та роль цього значення для розуміння суспільних явищ.

У представлених баченнях сутності філософії економіки як прикладної і фундаментальної галузей знань є свої раціональні зерна: погляд на сенс та значення економічного буття з практичної точки зору, а саме його корисності та ефективності, в соціальному та антропологічному розрізах; аналіз суспільних відносин у системі «природа—людина—виробництво».

Для з'ясування сутності філософії економіки слід звернутися до розгляду феномена економіки як її базової складової й «подивитися» на неї як з середини, так й з зовні. Інше, не менш важливе питання — це кут зору, погляду: суто економічний, філософський чи інтегрований у його суб'єктному вимірі. Підхід до ідентифікації філософії економіки в зазначеному контексті потребує структурного аналізу філософії економіки. Як зазначає В. Канке, будь-яка наукова дисципліна представляє собою системне утворення, в якому виділяються три його частини: базова наука як така, її філософія та методика. Стосовно даного випадку мова йде про економіку, філософію економіки та методика економіки [6, с. 3].

Знання базової частини наукової дисципліни, на переконання цього автора, не позбавляє необхідності як придання їй зрозумілої для інших форми, а для цього потрібна відповідна методика, так і чіткого формулювання її підстав, які осмислюються у філософії цієї науки. Предметом філософії економіки В. Канке визначає економічну науку, а точніше — критику, проблематизацію та тематизацію економічної науки [6, с. 60, 61].

Представлена В. Канке структуризація філософії економіки дещо віддаляє від розуміння її сутності, а визначення її предмету є помилковим. Оманливість його наукової позиції полягає у наділенні філософії економіки пізнавальними функціями філософії науки. Завданням філософії економіки як сфери філософського знання є відповідна інтерпретація, осмислення, світоглядне обґрунтування економічного буття та практики господарювання. Проблематика економічної на-

уки належить до її методології. Ці зауваження доречні й з огляду на те, що економіка як базова частина філософії економіки історично складалася раніше інших її складових. Та й сама історія економічної думки свідчить про те, що економічна наука не була філософськи безпорадною. Тут можна згадати й Дж. М. Кейнса, який вважав, що справжній економіст має бути не тільки економістом, а й філософом, істориком, математиком. На це економісти просто приречені. Ми повністю поділяємо з цього приводу наступну думку сучасного польського економіста Гжегожа В. Колодко: «економісти, які не зможуть поглянути на речі крізь призму різних наук, бачать не все. А якщо не все побачать, то не все і зрозуміють» [7, с. 77]. Ця місія, що покладена на економістів, впливає з класифікації економіки як соціальної та поведінкової галузі знань.

Економіка, як і філософія, є онтологічною науковою галуззю. Економічна онтологія займається вивченням того, які об'єкти визнаються існуючими в економічній науці, якими є основні модули їх існування (чи існують вони як речі, процеси або казуальні механізми) та чи є у понять цієї науки реальні референти, іншими словами, чи відповідає наука чому-небудь реальному в світі [8, с. 83].

Якщо дотримуватися етимології, то термін «економіка» означає спосіб життєдіяльності, пов'язаний з веденням господарства, й відповідну науку. З філософських позицій, як вважає Ю. Осіпов, економіка — це складний, такий, що самореалізується, суспільний обмінно-оціночний процес. В економіці немає нічого просто фактичного, просто ясного, просто безпосереднього. Що-небудь зрозуміти в економіці (не в економічному взагалі господарстві, а саме в економіці, в чистій, так би мовити, економіці) неможливо. Економіці як процесу притаманна трансцендентальність. Дослідник, як і економічний агент, має справу з ірраціональним результатом взаємодії економіки з усім світом. Економіка — це «чорний ящик», стихія, тобто вона є достатньо закритою для розуміння сферою життєдіяльності. Економічний агент опиняється в стихії економічного життя, яке є ірраціональним, як і його дії. Економіка має справу з тим, що перебуває на поверхні (купівля—продаж, обмін через ринок). Економіка через вартість стає обмінною (посередником виступають гроші). Вартість накопичується та прирощується в процесі господарювання. Вимірювачем вартості є капітал. Тому економічні відносини є передусім вартісними відносинами [9, с. 90—91, 94—95, 100, 105]. Отже, з'ясування природи економічних відносин, розуміння економічного та мораль-

ного в суспільних відносинах вимагає розкриття «чорного ящика». А це в свою чергу вимагає звернення до філософії економіки.

Філософія економіки, на думку О. Субетто, крім економічної онтології, яка досліджує економічну складову соціального буття, виробничу діяльність людини, співвідношення процесів господарювання та природокористування, включає також:

- економічну гносеологію (розкриває особливості методології пізнання економічної реальності, визначає інструментарій та принципи економічного пізнання);

- економічну аксіологію (вивчає економічні цінності — вартість, споживчу вартість, корисність, ефективність, рентабельність та ін., проблеми суспільної та прагматичної корисностей, відображення економічних інтересів в економіко-ціннісних відносинах);

- економічну праксеологію (розкриває статусність та особливості процедурного знання в економіці, проблеми, пов'язані з організаційними формами, організацією праці, її стимулюванням, т. п.);

- економічну феноменологію (філософська рефлексія щодо особливостей організації сучасного економічного знання) [10].

На заваді визначення дослідницького поля філософії економіки стоять спроби розширення її предмета за рахунок включення до наукового аналізу суміжних наукових дисциплін — економічної соціології, економічної психології, політології. В дійсності такою суміжною науковою дисципліною є лише філософія господарства.

Інша крайність у позиціонуванні дослідницького поля філософії економіки — його ототожнення з проблемною сферою економічної науки. Зокрема І. Чернов зазначає, що філософія економіки як підрозділ соціальної філософії досліджує економічну сферу життєдіяльності суспільства [12, с. 115]. Тоді що досліджує економічна наука?

Насправді поява філософії економіки як синтезу філософського й економічного знання стала наслідком певних інтелектуальних утруднень в осягненні проблем економічного життя, економічного світу, який вийшов за звичні суто економічні, господарські межі. Тому для їх пояснення виникла необхідність, з одного боку, у застосуванні пізнавального інструментарію філософської науки та наповненні ключових категорій економічної науки філософським змістом — з іншого. Завдяки цьому філософський вимір економічної проблематики розширює та збагачує її новим баченням.

Однією з ключових проблем, що входить до дослідницького поля філософії економіки, є проблема співвідношення економіки та гос-

подарства. В науковій літературі існують два підходи до розуміння характеру цього співвідношення. Перший з них [3, с. 25] пов'язаний з апелюванням до аристотелівської дихотомії господарства та з виділенням наступних типів тотожностей:

– економіка \equiv ведення домогосподарства, яке не обов'язково сполучено з рухом грошей;

– економіка \equiv хрематистика, що націлена на накопичення багатства.

Більш переконливим, на наш погляд, є підхід В. Іноземцева [14, с. 17] та Ю. Осіпова [13, с. 15–19], які пов'язують економіку лише з товарно-ринковим господарством (товарно-грошовою формою господарювання), в якому діє закон вартості, а економіка експлікується наступною системою тотожностей:

– економіка \equiv вартість;

– економіка \equiv вартісне господарювання;

– економіка \equiv ринкова економіка;

– економіка \equiv конкуруюче господарство.

Згідно з цією точкою зору, економіка є окремих випадок господарства, а саме вартісного господарства. Це ненатуральне господарство, що улаштоване по-економічному, на основі обміну та товарно-грошових відносин. В економіці все має вартісне вираження. Накопичення та зростання вартості відбувається в процесі господарювання. Саме в процесі господарювання виявляється феномен капіталу як зростаючої вартості. В процесі своєї еволюції капітал перетікає зі сфери господарювання в банківську сферу, набуваючи ознак спекулятивного капіталу, а економіка трансформується в неоекономіку, яка характеризується загальною економізацією господарства та суспільного життя, їх віртуалізацією, дематеріалізацією, заміщенням ринку товарів та послуг ринком брендів, товарних марок, прав, посиленням ролі неекономічних факторів (розумових, технологічних, інженерних) в економічному житті.

Інша актуальна проблема, що перебуває в площині дослідницького поля філософії економіки, — взаємозв'язок економіки та природи. З розвитком науково-технічного прогресу економіка перетворюється з «економіки усередині себе» у відкриту й ресурсно-енергетичну, екологічно залежну економіку. В цих умовах загострюється проблема сполучення темпів економічного зростання та досягнення сталого суспільного розвитку. Її розв'язання має ґрунтуватися на тому, що економіка як певна підсистема суспільства не може ні розширюва-

тися до розмірів цілого (природи), ні зменшуватися до нуля, а тому сьогодні найактуальнішим завданням, як вважає Г. Дейлі, є припинення експоненційного розширення меж підсистем до нинішнього режиму економічного імперіалізму, але так, щоб не позбутися принад економічного редукаціонізму [15, с. 14]. Отже, коригування сталого розвитку має відбуватися шляхом удосконалення якісних параметрів, а не кількісного зростання. За рахунок цього сталий розвиток буде відбуватися без виходу ресурсопотоку за межі регенеративних і поглинаючих можливостей довкілля.

На сучасному етапі розвитку глобалізації як процесу встановлення повного господарського контролю над людиною та всесвітом, проявом якої є економізація усіх сфер суспільного життя, світоглядного значення набуває питання про співвідношення матеріального (буття) та ідеального (свідомості). В цьому сенсі філософія економіки є проєкцією основного питання філософії на економічні процеси. В історії науки існують дві точки зору на це питання. Прибічники матеріалізму виходили з визначальної ролі матеріального, а представники західно-європейської соціально-історичної та філософської думки (М. Вебер, Е. Дюркгейм, В. Зомбарт, Е. Фромм) підкреслювали основоположне значення морально-релігійних факторів у розвитку економіки.

Дискусія на користь матеріального чи ідеального має й інший аспект, який стосується сенсу господарської діяльності. Наполягаючи на духовних основах цілеспрямованості господарсько-економічного буття, С. Булгаков пояснював це тим, що ідеальне, духовне (внутрішнє) господарської діяльності «вище» матеріального (зовнішнього) в ній. Солідарним з цим вченням був І. Ільїн, який вважав, що духовність проявляється в актах економічної діяльності людини. Е. Фромм, представники філософії життя розглядали проблему сенсу господарювання крізь призму категорій «мати» (матеріальне) та «бути» (ідеальне, духовне). Тобто мова йде про первинність та вторинність матеріальних та духовних благ, які є виражниками людських потреб. Економіка розглядає благо як те, що проходить стадію обміну, перетворюючись на товар, реалізація якого приносить прибуток. Проте у вимірі філософії економіки — не все, що приносить прибуток, є суспільним благом. Отже, мають бути враховані етичні та естетичні смисли господарювання, які стосуються питань: що виробляти, для кого, у який спосіб й для чого?

Відповіді на означені питання перебувають у площині ціннісних орієнтацій людини як господарюючого суб'єкта, що належать

до сфери відповідальності економіки як поведінкової галузі знань. Проте мотивація рішень суб'єктів господарювання не обмежується маржиналістською моделлю «*homo economicus*» як «раціонального максимізатора корисності», тим більше, що економічну поведінку такої людини не можна визнати раціональною. В умовах, коли людська праця є товаром, вибір економічного агента не є вільним. Він залежить від економічної системи, в якій функціонує, та зовнішніх обставин, які складаються стихійно. До того ж людина при прийнятті господарських рішень дотримується не тільки матеріальних мотивів. Нехтування обумовленістю економічної поведінки, а також людською свідомістю призводить до помилок, пов'язаних з намаганням пояснення ідеальних явищ матеріальними факторами. Ще Г. Гегель зазначав, що свідомість є причиною, а не наслідком розвитку матеріального світу. Матеріальний спосіб виробництва, за М. Вебером [16], сягає корінням у релігію та культуру, а людина «від природи» не прагне лише заробляти гроші, вона хоче жити так, як вона звикла, і заробляти стільки, скільки потрібно для такого життя, що є наслідком тривалого процесу виховання.

В умовах становлення нооцивілізаційної (планетарної і ноосферної) альтернативи сучасній інформаційно-техногенній системі людського буття, яке відбувається під знаком, з одного боку, зростання ролі нематеріальних цінностей та екологізації господарського життя — з іншого, виникає об'єктивна потреба у формуванні антропоцентричної моделі «*homo sapiens faber*» як гармонізатора відносин у системі «природа — людина — виробництво». З урахуванням цього перед філософією економіки стоїть завдання — «працювати» на людину як на розумну істоту, а не тільки як на виробника та споживача матеріальних благ. Така «переробка» людини, котра ще не стала приборкувачем своїх тваринних потреб, не подолає сама себе, вимагає переформатування її світогляду на ноосферних принципах. Не применшуючи роль економічних детермінант та моралі в житті людини, слід змістити акценти на життєформуюче значення віталістичних цінностей — цінностей судження, необхідних для збереження та підтримання повсякденного життя, безпеки та комфорту.

Стрижнева дослідницька проблема філософії економіки — ринок, що з'явився з зародженням товарно-грошових відносин в умовах капіталізму. З цієї причини економіка отримала назву ринкової, хоча більш точна її назва — капіталістична економіка. За цією назвою крилися й ідеологічні причини, пов'язані з протиборством капіта-

лістичної та соціалістичної (планової) систем господарювання. Здалося, що з поразкою соціалізму зникне й сама потреба в абсолютизації ринкової системи господарювання. Але цього не відбулося. Ринок і зараз ідеалізується як регулятор економічних відносин, який нібито створює умови для реалізації економічної свободи суб'єктів господарювання. Проте на практиці далеко не всі економічні агенти є власниками засобів виробництва й вимушені здійснювати свою економічну діяльність на умовах найму. До того ж, крім ринку, регуляторами економічних відносин виступають держава та фірми як трансакційні інститути. Слід також врахувати, що еволюціонує й сам ринок під впливом системи суспільних відносин та економічних інтересів економічних агентів. Що стосується самого ринку, то за цим феноменом прихована сукупність ринків — товарний, ринок праці, інвестиційний, валютний, фондовий, позикового капіталу тощо. Отже ринок — це складний соціально-господарський інститут, який не існує сам по собі, є недосконалим й таким, що не контролює усю систему економічних відносин. Тому щоб уникнути поверхового аналізу економічної дійсності, доречно зазирнути за лаштунки ринку.

Філософізація економіки відбувається в межах її різновидів, рівнів, напрямів, розділів, наукових спеціальностей, а також за такими елементами, як власність, гроші, праця тощо. До основних напрямів філософсько-економічного знання слід віднести філософію бізнесу, філософію глобальної економіки, філософію виробництва, розподілу, обміну та споживання, моральні аспекти економічної діяльності, етику господарювання, економічні потреби й інтереси, економічну свідомість, цінність економічних благ, телеологічність господарського життя, апокаліптичність економіки, спокусливість та ризикованість господарювання.

Рівневий вимір філософії господарювання представлений домогосподарством, підприємством (фірмою, компанією), мікро- та макроекономікою, регіональною, національною, світовою економікою. Тут філософська рефлексія «працює» на більш високих рівнях економіки, базові рівні потребують індивідуалізації дослідження, що позначається на більш прикладному характері знань про ці процеси.

Серед різновидів економіки — теоретичного та прикладного саме перший більш філософізований, оскільки ґрунтується на фундаментальних положеннях економічної теорії, філософії науки та соціальної філософії. Прикладний різновид економічної науки концентрується

на вивчені можливостей застосування фундаментальних наукових розробок теоретичної економіки в практиці господарювання та на науковому описі емпіричних даних, отриманих за результатами господарської діяльності окремих підприємств або галузей.

Галузева економіка хоча й не є предметом спеціального дослідження філософії економіки, але її проблематика, що пов'язана зі специфікою функціонування окремих галузей економіки, постійно перебуває в полі зору цієї наукової галузі.

В межах наукових спеціальностей економічних наук філософська інтерпретація досліджуваних проблем є їх іманентною характеристикою й відбувається у відповідності до паспорту спеціальності. Найбільш філософськи насиченими є такі наукові спеціальності, як «Економічна теорія та історія економічної думки» та «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика». Перша з них за своїм змістом дотична до теоретичної економіки, а друга до такого елемента економіки як праця. Наукові спеціальності «Економіка та управління національним господарством», «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)», «Розвиток продуктивних сил та регіональна економіка» адекватні відповідним рівням економіки. Проте, враховуючи нову класифікацію економіки як соціальної та поведінкової галузі знань, з наступного року диференціація економіки на певні спеціальності втрачає актуальність в дослідницькому полі філософії економіки.

Поелементний філософський аналіз економіки розпочнемо з філософії власності. Власність є економічною владою, основою свободи людини й комплексом суспільних відносин, ядро яких складають відносини щодо володіння, розпорядження та користування власністю. Філософське осмислення власності пов'язане з типологією та тлумаченням її форм.

В центрі уваги не тільки економістів, а й філософів завжди були гроші, про що зокрема свідчить праця німецького філософа і соціолога Г. Зіммеля «Філософія грошей» (1900). І з множини стихій і сил Г. Зіммель у якості особливо значущих поряд з соціалізованим інтелектом (раціональність) виділяє гроші. Він визначає ці стихії як об'єктивні та суб'єктивні, конструктивні та деструктивні, змістовні та формальні в один і той ж час. Однак гроші — не тільки незалежна від волі та розуму стихія. Це — «вічний двигун» «соціальної машини», що дозволяє погортати її в різних напрямках. Обіг грошей подібний обігу знань, інформації. Гроші — у феноменальному плані — це винагоро-

да за працю, загальноовизнана вартість, інструмент розподілу благ, що приймає вид податків, мита, відсотків, засобів культури, науки, освіти — у вигляді інвестицій. Гроші є чиста функція, засіб обміну — чого завгодно на що завгодно [17]. Що стосується саме економіки, слід зазначити, що через гроші здійснюється уречевлення господарського процесу, а власне економіка реалізується у грошовому виразі. В економіці все має вартісну природу, а її загальним виразником є гроші. Предметне коло філософії грошей складають:

- походження, природа та функції грошей;
- гроші як знак і як річ, яку означають (вираз К. Маркса);
- гроші як цінність;
- гроші як свобода та влада.

Філософське бачення праці розширює її економічне тлумачення як товару, способу експлуатації людини в процесі здійснення нею господарської діяльності, джерела отримання прибутку. У філософії праці на перший план виходять специфіка й зміст, природа праці, її зв'язок з історичним розвитком суспільства, що складає її соціальне значення. Філософське осмислення процесу праці в антропосоціальному контексті дає можливість розкрити не тільки її предметну сферу, що отожднюється з речовинністю, а й як самотворення людини.

НАУКОВИЙ СТАТУС ФІЛОСОФІЇ ЕКОНОМІКИ

Виклад матеріалу щодо сутності та дослідницького поля філософії економіки за логікою потребує визначення статусу цієї галузі знань. З огляду на те, що однією з її складових є економіка, а також беручи до уваги, що за новою класифікацією економіка належить до соціальної та поведінкової галузі знань, виникає необхідність передусім визначення участі економічної науки в процесах міждисциплінарного синтезу, включаючи філософсько-економічний.

В теорії та на практиці відомі три способи міждисциплінарного стику економічної науки з іншими науками.

Перший спосіб міждисциплінарної взаємодії в соціальних науках заснований на економічному імперіалізмі, під яким розуміється «інтервенція» економічної науки у дослідження негосподарських сфер суспільного життя. Його проявом є визнання домінуючої ролі методики економічної науки при реалізації дослідницьких цілей суміжних наук — політичної, соціології, демографії, історії, психології. Такий

тип взаємодії був обумовлений кількома причинами. По-перше, ще з часів класичної економічної теорії економіка позиціонувалася як наука, що пояснювала причини багатства, а це суспільне явище та наукова категорія мали визначальне значення для соціуму та наук, що займалися його вивченням. По-друге, згідно з матеріалістичною доктриною, яка була основоположною для соціалізму, буття визначає свідомість. Економіка як сфера життєдіяльності вважалася базисом суспільства, а економічна наука займалася саме обґрунтуванням такої системи суспільних відносин. По-третє, спрацьовувало намагання представників соціальних наук заради об'єктивності наукових досліджень формалізувати свій понятійний апарат та методологічний інструментарій й наблизити їх до природничих наук — математики та фізики. Економіка, як найбільш математизована наукова галузь серед інших соціальних наук, займала проміжне становище.

Оскільки економічний імперіалізм був концептуально споріднений з маржиналістською науковою школою, наслідком його впливу на інші соціальні науки стала трактовка людини як суб'єкта соціальної взаємодії, що здійснює раціональний вибір на користь певного рішення. Відповідно центр уваги дослідників переміщувався зі сфери матеріальної до сфери інституціональної. Така практика з формальної точки зору розширювала предметне поле економічної науки. Ціною такої тематичної та предметної «експансії» було видалення економічної науки від господарської діяльності як такої. Такий спосіб міждисциплінарності призвів до певної предметної невизначеності як економічної, так й інших соціальних наук, що в цілому негативно позначилося на їх розвитку.

Другий спосіб, який можна умовно визначити як «економічну васальність», є протилежним першому. Його сутність полягає в здійсненні економічних досліджень під методологічним та теоретичним пріоритетом інших (іншої) наук. З початку економіка виступала в ролі «васала» історичної науки за часів розквіту німецької історичної школи (друга половина XIX — перша третина XX ст.). За радянських часів економічна наука перебувала в «ідеологічному полоні» марксистсько-ленінської філософії та наукового комунізму. В сучасних умовах методологія економічної науки перебуває під значним впливом соціологічного редукціонізму, що проявляється в намаганні підмінити економічні методи дослідження господарських процесів соціологічними методами. Наявні також ознаки спроби «розчинити» економічну науку в психології (економічній, соціальній) під впливом

маржиналістської течії. Відгоміном цього є ідентифікація економіки як поведінкової галузі знань, що є скоріше виправданим відносно менеджменту. Такий підхід стоїть на заваді розкриттю «чорного ящика» — квінтесенції економіки як практики господарювання та науки.

Третій спосіб — реальне співробітництво — є справжнім шляхом до міждисциплінарного синтезу, коли кожна з наукових дисциплін одночасно сприймає та здійснює зворотний вплив на розв'язання «стикових» наукових проблем за рахунок взаємного теоретичного та методологічного збагачення. Цей спосіб є найбільш природним і реалізується в умовах універсалізації та спеціалізації знань, коли наукові дисципліни інтегруються навколо спільних проблем й диференціюються завдяки наявності власного пізнавального інструментарію. Наслідком такого синтезу стала поява таких наукових напрямів, як економічна соціологія, соціальна економіка, економічна психологія, господарське право, економічна історія, філософія економіки тощо.

Така трансформація наукових дисциплін на засадах міждисциплінарного синтезу підтвердила правоту Р. Хейлбронера [18, с. 54], який вважав, що не існує ніякої універсальної науки про суспільство, тому слід розжалувати економічну теорію з першої дами суспільних наук у валети. Саме таким є офіційний статус економіки серед інших соціальних та поведінкових наук. Іншими валетами серед них є соціологія, політологія та психологія.

Сучасні дослідники [19, с. 8] не виключають, що в майбутньому споріднені з економікою соціальні науки перетворяться на більш впливові з точки зору вивчення економічних явищ, ніж сама економічна теорія. Однак виявитися це може лише в процесі еволюції науки. З огляду на сьогодення для цього необхідно подолати інституціональні бар'єри. М. Блауг [20], спираючись на емпіричні дослідження структури цитування, доводить, що економіка значно менше звертається до досягнень інших соціальних дисциплін, ніж ці дисципліни до висновків економіки. В першу чергу, на його переконання, передумови існують щодо інтеграції економічної науки та політології, свідченням чого є нова політична економія як самостійний напрям досліджень. Це переконує у доцільності активізації неекономічних досліджень економічних процесів, прикладом чого є динамічний розвиток економічної соціології та економічної психології.

Одним з перспективних напрямів інтеграції соціальних наук є взаємозв'язок теорії та практики. Так, Дж. Гальтунг підкреслює, що

емпіричні дослідження дозволяють на базі конкретних даних побудувати робочу гіпотезу, яка завдяки ціннісним настановам дослідника перетворюється на теорію. Теорія дозволяє не тільки зрозуміти емпіричний світ у його конкретному прояві, але й передбачити можливості його майбутнього розвитку. Цей взаємозв'язок теорії та практики представлено в інтегральній схемі соціальних наук за Дж. Гальтунгом (рис. 1.1).

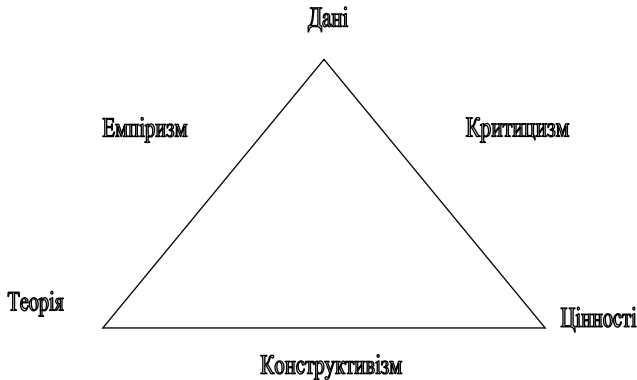


Рис. 1.1. Інтегральна схема соціальних наук

Як вважає Дж. Гальтунг, взаємодія та перехід трьох аспектів наукової діяльності (емпіризм, критицизм, конструктивізм) забезпечують розвиток науки. Тобто вони дозволяють не тільки описувати існуючі явища та процеси, а й створювати передумови для удосконалення діяльності.

Розширення предмету економічної теорії та охоплення нею кола проблематики інших наукових дисциплін пов'язано з еволюцією інституціональної теорії. Визначення інститутів як регуляторів суспільної діяльності породжує вибір між двома шляхами розвитку, за Д. Расковим [22, с. 32] — або використовувати інструменти економічної теорії для вивчення змін інститутів, або вивчати вплив інститутів на економічний розвиток. В першому випадку предметне поле економічної теорії розширюється за рахунок права, менеджменту, історії, що демонструє розвиток нової інституціональної теорії. В другому випадку при посиленні залежності економічних процесів від традицій, звичок, ментальності зростає залежність економічної теорії від інститутів. Тут має місце прояв традиційного інституціоналізму.

Поряд із прикордонними сферами знання, за висловом А. Грищенка [23, с. 43], на стику з економічною теорією виникає економіфізика, яка досліджує динаміку прибутковості цінних паперів, розподіл багатства і доходів у суспільстві за допомогою методів статистичної фізики, а також застосування моделей квантової механіки для вивчення взаємодії економічних агентів.

Розгляд економіки як соціальної та поведінкової галузі знань, враховуючи синтез наукових дисциплін, що входять до цієї галузі, не є підставою для висновків щодо послаблення ролі математики в економічних дослідженнях. Справа в іншому: чи потрібно йти цим шляхом? Очевидно, що посилення математизації економіки веде до надмірної формалізації економічних явищ і процесів та послаблення сутнісних зв'язків із самим предметом дослідження. Проте обійтися без наукового апарату математичної науки при вивченні господарської діяльності неможливо.

Співставлення способів участі економічної науки у міждисциплінарному синтезі свідчить про різні типи її взаємодії на шляху генерації нового знання. Незалежно від того в який спосіб економічна наука взаємодіє з іншими науковими дисциплінами, головною умовою цієї взаємодії є перетинання наукових інтересів суміжних соціальних наук за ключовими дослідницькими проблемами. Їх коло у різних вимірах було окреслено при розгляді сутності та дослідницького поля філософії економіки, що дає підстави для визначення цієї галузі знань як міждисциплінарної. За своїм походженням та природою, об'єктністю наукова проблематика філософії економіки має економіко-господарське коріння. Разом з тим основоположна роль економічної сфери в системі суспільних відносин, її органічний зв'язок з природою, техно- та ноосферою — все це разом потребує метанаукового підходу, спільного застосування економіко-філософського теоретичного та методологічного арсеналу. Такого роду метазнання, що отримане в результаті здійснення міждисциплінарного дослідження, є економічним за формою, соціальним за змістом та філософським за інтерпретацією.

ЗВ'ЯЗОК ФІЛОСОФІЇ ЕКОНОМІКИ З МЕТОДОЛОГІЄЮ ЕКОНОМІКИ

В процесі міждисциплінарного синтезу не тільки відбувається інтеграція наукових дисциплін, їх пізнавального арсеналу, а й формується єдина система знань. У зв'язку з цим актуалізується питання щодо участі в цьому процесі крім філософії економіки також і методології економіки, їх взаємовідносин на шляху творення нового знання.

Питання зв'язку філософії економіки та методології економіки є недостатньо розробленим в науковій літературі. Тому не випадково філософію економіки часто ототожнюють з методологією економіки. З цього приводу цікавою є думка В. Канке [6, с. 44] про неправомірність такого підходу, оскільки методологія як така — це лише складова філософії науки.

Проте, крім зв'язку методології економіки з філософією науки, існує зв'язок методології економіки з методологіями інших наук, що потрібно враховувати при розгляді даного контексту філософсько-методологічної взаємодії. Так історично на розвиток економічної науки, її методології свій вплив здійснила методологія природознавства.

З точки зору методів природничих наук метою розвитку науки є отримання чистого від моральних цінностей, етично нейтрального знання. Ідеї природного права і природного порядку, існування закономірностей соціально-економічного розвитку, згадка про об'єктивність економічних законів є наслідком застосування до аналізу економічних явищ методів природничих наук [24, с. 279]. Перебування під впливом подібних поглядів загрожує економічним дослідженням ігноруванням ролі суб'єктивних факторів розвитку економічних систем, який не тільки має цілеспрямованість, а й залежить від людських інтересів, якими керуються економічні агенти в процесі господарської та комерційної діяльності.

Методологія економіки як галузь економічної науки розвивається за своєю власною логікою, яка є за висловом О. Ананьїна [25, с. 44] полем гострих дискусій та об'єктом критики з боку дослідників-практиків. Їх головний аргумент проти методології заснований на неприйнятті розподілу праці між методологами та дослідниками-практиками. До того ж, з точки зору опонентів методологів, останні не є фахівцями в конкретних галузях економічних знань. Цей аргумент стосується традиційної нормативної методології. Однак є зрозумілою обмеженість наукового дослідження, яке ґрунтується на принци-

пі дотримання фактів і тільки фактів. Для здійснення економічних досліджень вкрай важливим є вміння інтерпретувати факти, що досягається за рахунок використання теорій. Інша справа, що жодна з теорій не має претендувати на роль універсальної.

Уникнути крайнощів у здійсненні наукових досліджень щодо сфери економічної діяльності, пов'язаних, з одного боку, зі схильністю до «фактологічності» та абстрактного теоретизування — з іншого, можна, надаючи пріоритету філософсько-методологічному синтезу.

Отже, методологія економіки потребує окремого розгляду. Термін «методологія» перекладається з грецької як вчення про шляхи пізнання. З філософських позицій методологія аналізується на предмет відповідності методів пізнання предмету дослідження. Методологія є частиною наукознавства, що досліджує структуру наукового знання, засоби та методи наукового пізнання, способи обґрунтування та розвитку знання. Красномовно щодо зв'язку філософії економіки та методології економіки висловився М. Блауг: «методологія це не просто яскрава назва для «методів дослідження», а вивчення зв'язку між теоретичними концептами та обґрунтованими висновками про реальний світ» [20]. В наведеному визначенні методологія постає як філософська основа науки, що відіграє важливу роль в теоретичному пізнанні дійсності. Недарма єдність загальнонаукового та філософського рівнів пізнання лежить в основі методології наукового пізнання, яка тлумачиться як філософське вчення про систему апробованих принципів, норм та методів науково-пізнавальної діяльності, про форми, структуру та функції наукового значення [26, с. 226].

Щоб уникнути пасток на шляху пізнання, методологія має спиратися на певні принципи, що складають, за висловом В. Канке [6, с. 201–204], кредо сучасної філософської науки:

- принцип єдності науки та філософії науки;
- принцип теоретичної відносності знання;
- принцип необхідності оцінки знання в контексті науково-теоретичного ладу;
- принцип концептуальності;
- принцип плюралізму наук;
- принцип своєрідності прагматичних наук;
- принцип істинності.

Перераховані принципи є не що інше як методологічні засади сучасної філософії науки, дотримання яких гарантує отримання

достовірного знання. Традиційно в літературі розрізняються два основних значення поняття «знання» [26, с. 232]. Перше — «знання як стан свідомості» суб'єкта, тобто сукупність образів, що містяться в індивідуальній свідомості, які мають відношення до певних об'єктів і процесів й сприймаються за знання. Друге — знання як «об'єктивний зміст мислення» (К. Поппер), що представлене в об'єктивованих «позасуб'єктних» формах поняття, ідеї, гіпотези, проблеми, теорії. Методологія науки переважно має справу з другим розумінням знання.

Проте такий підхід поділу знання не є продуктивним для наукового пізнання. Він проводить межу між знанням як індивідуальною свідомістю (область філософської рефлексії) та знанням як результатом пізнання, об'єктивним змістом мислення (методологія науки). Насправді процес творення знання є більш складним й включає систему відносин не тільки між об'єктом та суб'єктами пізнання, а також відносини між суб'єктом-творцем знання та його адресатом (наукове співтовариство, широке коло споживачів знання, що не належать до нього) та внутрішньосуб'єктні відносини.

З точки зору риторичного підходу, що склався в методології економічної науки в 1980-ті роки, наукове знання емпірично існує у вигляді сукупності певних наукових текстів, або дискурсу. Дискурс — це не просто набір текстів, а їх значення. Тому завдання полягає не тільки у з'ясуванні способів передачі та сприйняття наукових текстів, а й у пізнанні авторської мотивації. Таким чином, на перший план виходить свідомість вченого, світ його думок. Отже адресатом філософської рефлексії економічних явищ і процесів виступає наукове співтовариство економістів, а його адресатами є не обов'язково філософи, а й самі економісти. В будь-якому випадку на перший план виходить адекватність осягнення й осмислення об'єкта наукового пізнання, в якому активну роль відіграють певні ідеали та норми, що є продуктом індивідуальної та колективної свідомості, світогляду дослідника. При цьому важливо, щоб в цьому процесі «не розчинився» об'єкт пізнання — економічні явища та процеси, на яких більше розуміються економісти, ніж філософи. Справа в тому, що філософи аналізують не емпіричні дані, а безпосередньо концептуально-теоретичну складову економічної науки.

Виходу за традиційне розуміння знання сприяє концепція трьох світів К. Поппера [27, с. 40], який розрізняв такі сфери життя:

— фізичний світ (світ фізичних об'єктів або станів);

- світ свідомості (світ людської суб'єктивності, духовний світ людини, світ ментальності та емоцій);
- світ об'єктивного змісту мислення (світ ідей, теорій, аргументів, смислів, логічних відношень).

Третій світ (світ ідей) не зводиться ані до першого світу, оскільки в ньому йдеться не про фізичні об'єкти, а про смисли, ані до другого світу, оскільки ці смисли існують поза будь-якою свідомістю. Третій світ — це світ колективного знання, в якому зближуються й взаємно спілкуються суб'єктивні (індивідуальні) світи. Цей світ є відносно автономним, розвивається за своєю внутрішньою логікою, є творінням філософів, економістів, представників інших наукових дисциплін й таким, що має зворотний вплив на його творців.

Методологи-економісти існують в світі ідей, є його творінням та самодостатньою частиною. Вони мають для власного саморозвитку три джерела інформації [28]:

- власне наукові результати (теоретичні концепції, що підлягають аналізу, оцінці та співставляються з іншими напрямками досліджень);
- методологічну рефлексію самих економістів (здатність до самооцінки, дискусій щодо стану та перспектив власної науки);
- емпіричні дослідження (контент-аналіз наукових публікацій, соціологічні опитування, інтерв'ю тощо).

Світ ідей та теорій за своїм об'єктивним змістом не завжди співпадають з їх розумінням суб'єктами процесу пізнання. Як зазначав Й. Шумпетер, економістів відрізняють не тільки аналітичні інструменти, але й початковий погляд на проблему. Перед тим, як поставити перед собою яку-небудь проблему, треба мати певний набір зв'язаних явищ, що представляють собою об'єкт для дослідження. Іншими словами, за Й. Шумпетером, аналітичній роботі має передувати переданалітичний акт, що поставляє матеріал для аналізу. Цей акт він називав «баченням» [29, с. 49]. Початкова інтуїція вбирається в слова і поняття, потім збираються факти, а вже потім створюються наукові моделі [29, с. 1176–1177].

В методології економіки при визначенні початкового образу економіки значна увага надається онтологічним критеріям. Якщо раніше в його якості розглядався емпіричний критерій (перевірка теорії емпіричними даними практики господарювання), то зараз чимала увага приділяється різним соціальним концепціям вибору, пов'язаним з соціальним конструюванням, риторикою, «бесідою». Головне, щоб

онтологічні критерії погоджувалися з уявленням про те, якою є структура економіки й як вона функціонує в реальності [30].

Проте у кожній теорії є власні метафізичні передумови, які не завжди співпадають з передумовами, які використовує той чи інший дослідник. Тому завданням економічної онтології є не стільки виявлення базових передумов, скільки піддання їх критиці, оскільки вони приймаються без відкритого обговорення. У. М'які, при визначенні «онтологічного вікна» Дж. Б'юкенена, в якості базових передумов називав автономність індивіда, раціональність вибору та спонтанну організацію ринкового порядку. З таким самим успіхом науковець, що притримується протилежних поглядів на економіку, запропонував би замість перелічених базових передумов протилежні їм — колективізм, ірраціональність та раціональний устрій господарства.

При визначенні структури економічного знання О. Ананьїн [31, с. 140] виділяє такі три різні образи (бачення) економічної реальності як:

- світ діяльності (поведінки) господарюючих суб'єктів;
- кругообіг багатства;
- сукупність економічних інститутів.

Очевидно, що переданалітичне бачення економіста-дослідника знає впливу ідеології (світогляду). При цьому аналітичні інструменти, що є незалежними й підкорюються своїй внутрішній логіці розвитку, проходять перевірку на ідеологічну стриманість [32, с. 16]. Таким чином, переданалітичне знання (філософсько-світоглядні, загальнонаукові методологічні погляди та концептуальний апарат) разом з ідеологічними, соціокультурними уподобаннями та буденним знанням співіснують зі спеціальним науковим знанням як філософсько-методологічним інструментарієм пізнання економічних явищ та процесів.

Отже, економічна наука за своєю природою приречена на тематичний та методологічний плюралізм. В цьому сенсі вона є більше соціальною, ніж поведінковою науковою галуззю. Як соціальна наукова галузь вона підпадає під опис різних теорій, які не є універсальними й ефективніше працюють на макро-, ніж на мікроекономічному рівні. Людина як суб'єкт економічної поведінки, керуючись власними інтересами, діє скоріше ірраціонально, ніж раціонально через свою обмеженість та дію зовнішніх факторів. Внаслідок цього виникають труднощі щодо точного та неупередженого її наукового опису. Така поведінка є більш-менш передбачуваною на рівні окремих суб'єктів господарювання. А головне — перенесення акцентів на лінію поведінки еконо-

мічних агентів залишає поза увагою процес господарювання у його відтворювальному вимірі. Тому не випадково в центрі методологічного аналізу перебуває дослідження конкретних моделей, що розглядаються як зв'язуюча ланка між домінуючими економічними теоріями та реаліями господарського життя. М. Алле [33] виділяє чотири типи моделей, що використовує економічна теорія: описові, пояснювальні, прогностичні та моделі прийняття рішень. Економічні моделі, як відмічає М. Алле, проходять в процесі своєї розробки три стадії:

- формулювання вихідної гіпотези;
- логічного виведення наслідків з гіпотез;
- співставлення виведених наслідків з даними спостереження.

Представлена стадіальність побудови економічних моделей відповідає методологічним основам наукового пізнання.

Проведений аналіз розвитку методології економіки свідчить про відсутність в цій галузі економічних знань як загальноновизнаних теорій, що займаються описом структури та функцій наукового знання, обґрунтуванням його відповідності економічній реальності і єдиних онтологічних критеріїв. Це в свою чергу пред'являє підвищені вимоги до рівня спеціальної підготовки економістів та потребує подолання недооцінки ролі методологічних досліджень економічних явищ і процесів. Економіст-методолог крім фахових знань з економіки, філософії науки та соціальної філософії має досконало володіти методологією та методикою економічних досліджень.

Філософія економіки та методологія економіки є близькими між собою галузями наукових знань за предметом дослідження, які частково співпадають між собою за формою — теоретичним обґрунтуванням певних процесів. Філософія економіки виконує функцію опису економіки як способу господарювання та формування певних наукових теорій на етику філософії науки, соціальної філософії та економіки, які розкривають механізми функціонування економіки як сфери суспільного життя. Методологія економіки — це наукова галузь про інструментарій наукового пізнання, його адекватність реальним економічним процесам. Між ними не тільки неможливо, а й недоцільно проводити демаркаційну лінію. Дійсно, важко обійтися без певного методологічного інструментарію при побудові філософсько-економічних теорій, так само як і неможливо науково обґрунтувати шлях побудови методології економіки без філософського аналізу економічної реальності та наявності певних економічних теорій.

Список використаних джерел

1. Кизилова Н. М. Философия экономики: методологическое обоснование экономической рациональности [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... д-ра филос. наук: спец. 09.00.11 «Экономико-философ. вопросы экон. наук» / Н. М. Кизилова. — Режим доступа: cheloveknauka.com/v/207199/@#?page=1
2. Цитленок В. С. О значении курса «Философия экономики» для теоретической подготовки магистра экономики / В. С. Цитленок // Вест. Томского гос. ун-та. — 2012. — № 4 (20). — С. 212–216.
3. Базилевич В. Д. Метафізика економіки / В. Д. Базилевич, В. В. Ільїн. — К.: Знання, 2007. — 718 с.
4. Приятельчук А. О. Особливості філософського забезпечення розвитку змісту економічних категорій / А. О. Приятельчук // Філософські проблеми гуманітарних наук: альманах. — 2005. — № 5. — С. 148–155.
5. Орехов А. М. Философия экономики в России: рождение традиции / А. М. Орехов. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 139 с.
6. Канке В. А. Философия экономической науки: учеб. пособие / В. А. Канке. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 384 с.
7. Колодко Г. В. Мир в движении / Гжегож В. Колодко; [пер. с польского Ю. Чайникова]. — М.: Магистр, 2009. — 575 с.
8. The Economic World View : Studies in the Ontology of Economics / Ed. by Uskali Maki. — Cambridge: Cambridge University Press, 2001. — 398 p.
9. Отрешко Н. Б. Трансформация эпистемологических оснований социологии: субъект, метод познания, картина социального мира / Н. Б. Отрешко. — К.: Випол, 2009. — 268 с.
10. Осипов Ю. М. Курс философии хозяйства / Ю. М. Осипов. — М.: Экономистъ, 2005. — 320 с.
11. Субетто А. И. Введение в философию экономики и экономической науки. На базе какой философии формировать философию экономики и экономической науки? / А. И. Субетто // Академия Тринитаризма. — М., Эл. № 77–6567, публ. 11781, 28.01.2005.
12. Чернов И. А. Философия экономики: проблемы и подходы к осмыслению / И. А. Чернов // Гуманітарний вісн. ЗДІА. — 2007. — Вип. 29. — С. 113–118.
13. Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю. М. Осипова, В. Т. Пуляева. — СПб.: Петрополис, 1996. — 416 с.
14. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. — М.: Academia: Наука, 1998. — 640 с.
15. Дейлі Г. Поза зростанням: економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. — К.: Інтелсфера, 2002. — 478 с.

16. Вебер М. Протестантська етика та дух капіталізму [Електронний ресурс] / М. Вебер. — Режим доступу: <http://www.management.com.ua/vision/vis016-2.html>
17. Зиммель Г. Філософія денег [Електронний ресурс] / Г. Зиммель. — Режим доступу: http://www.srines.com/book_897_chapter_13_Georg_Zimmel_FILOSOFIA_DENEG.html
18. Хейлбронер Р. Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р. Л. Хейлбронер // Thesis. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. — 1993. — Вып. 1. — С. 41–55.
19. Голованов А. И. Методология современной экономической науки: определение общего вектора / А. И. Голованов // Вест. Томского гос. ун-та. Сер.: Экономика. — 2012. — № 3 (19). — С. 5–10.
20. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют [Электронный ресурс] / М. Блауг. — Режим доступу: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/499380/dl.shtml>
21. Galtung J. Essays in Methodology / J. Galtung. — Copengagen, 1977. — Vol. I: Methodology and Ideology. — P. 41–71.
22. Расков Д. Е. Образ экономики в институционализме / Д. Е. Расков // Вест. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 5. — 2010. — Вып. 3. — С. 32–41.
23. Грищенко А. Економічна теорія в сучасному світі / А. Грищенко // Економіка України. — 2008. — № 10 (563). — С. 40–54.
24. Ігнатович Н. І. Еволюція методології економічних досліджень і сучасна соціокультурна парадигма [Електронний ресурс] / Н. І. Ігнатович. — Режим доступу: http://tpre.econom.univ/kiiev.ua/data/2009_19/zb19_39.pdf
25. Ананьин О. И. Філософія і методологія економічної науки [Електронний ресурс] / О. И. Ананьин. — Режим доступу: [http://www.hse.ru/data/2011/01/25/1208941744/Фи МЭН.doc](http://www.hse.ru/data/2011/01/25/1208941744/Фи%20МЭН.doc)
26. Микешина Л. А. Філософія науки: сучасна епістемологія. Научні знання в динаміці культури. Методологія наукового дослідження: учеб. посібник / Л. А. Микешина. — М.: Прогресс-Традиція: МПСИ: Флінта, 2005. — 464 с.
27. Popper K. Self and Its Brain / K. Popper. J. Eccles. — Springer International, 1977. — 596 p.
28. Болдырев И. А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений [Электронный ресурс] / И. А. Болдырев. — Режим доступу: <http://econogus.org/geres/journal/2011-9-47-70r.pdf>
29. Шумпетер Й. История экономического анализа. Т. 1–3 / Й. Шумпетер. — СПб.: Экономическая школа, 2001. — 1744 с.
30. Mäki V. The Way the World Works (www): Towards an Ontology of Theory Choice / V. Mäki // The Economic World View. Studies in the Ontology of Economics. — Cambridge: Vmyersity Press, 2001. — P. 369–389.
31. Ананьин О. И. Структура економіко-теоретического знання: методологічний аналіз / О. И. Ананьин. — М.: Наука, 2005. — 244 с.

32. Политика институциональных преобразований: от теории к практическим рекомендациям / под ред. С. А. Афонцева. — М.: ИМЭМО РАН, 2013. — 198 с.
33. Алле М. Экономика как наука / М. Алле; пер. с франц. И. А. Егорова. — М.: Наука для общества: РГГУ, 1995. — 168 с.

МЕТОДОЛОГІЯ ЕКОНОМІКИ
(О. І. Павлов)

ЕВОЛЮЦІЯ УЯВЛЕНЬ ПРО ЕКОНОМІКУ
ЯК ОБ'ЄКТ ПІЗНАННЯ

Дослідженням економіки як об'єкта пізнання займається відповідна наукова дисципліна, яка склалася в Західній Європі у XVIII ст. Йдеться про різновид економічної науки — економічну теорію, яка визначається як систематизоване знання про сталі, повторювані зв'язки в економічних явищах і процесах, їх структурних характеристиках, закономірностях функціонування та тенденціях розвитку [25]. Але питання про те, якими засобами це досягається, є предметом гострих наукових дискусій протягом понад двох століть.

Враховуючи, що економічна наука досліджує складні явища господарського життя, яке перебуває під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів, серед науковців існує традиція її поділу та позитивну та нормативну. Зокрема Р. Нуреев стверджує, що економічна наука вирішує подвійне завдання — об'єктивне (позитивне) та суб'єктивне (нормативне) (рис. 2.1) [1, с. 143].



Рис. 2.1. Позитивний та нормативний аспекти економічної науки

Іншими словами, економічна наука носить як позитивний, так і нормативний характер. Оскільки економічна наука аналізує поведінку учасників економічних процесів, вона, на думку цього автора, має позитивний, відображаючий об'єктивну реальність, характер. Враховуючи, що економічна наука проявляє й нормативний характер,

тобто намагається знайти найкращі форми організації виробництва, вона створює свого роду ідеальну модель людської діяльності у сфері економіки.

Більш досконалу аргументацію щодо класифікації економічної науки наводить М. Балтовські [2, с. 5–6]. Він поділяє економічну наукову спільноту на дві категорії щодо тлумачення ними мети економіки. Ті з економістів, що зводять мету економічної науки до утворення її універсальності, до відкриття взаємної залежності та співвідношення між елементами господарської системи, до оперування лише встановленими фактами, визначаються як представники позитивної (описової) економіки. Економісти, які трактують пізнавальні цілі та зміст економічної науки ширше, вводячи в аналіз різні оціночні судження, що стирають межі між економікою і господарською політикою, є прибічниками «нормативного трактування». Вони досліджують господарську реальність в категоріях «кращий — гірший». Однак М. Балтовські переконаний, що такий поділ економіки є штучним, оскільки специфічні та іманентні ознаки господарської системи й власне предмет економічних досліджень свідчать про особливий онтологічний статус економіки порівняно з іншими соціальними науками — соціологією та політологією. В даному випадку маються на увазі наступні ознаки господарських систем:

- різnorodність і мінливість;
- телеологічний характер.

З приводу першої особливості інший дослідник — Гжегож В. Колодко зауважив, що «Матерія, якою займається економіка... змінюється невинно. Економіка повинна за цими змінами прямувати. Але, на жаль, залишається позаду» [3, с. 17].

Така різnorodність та мінливість економіки вже на рівні наукового опису породжує принципові методологічні проблеми. Спробою їх вирішення є застосування так званого «deskриптивного підходу», який пов'язаний з економічними дослідженнями в Японії, що спирається на такі найважливіші дослідницькі засади:

- світ господарських явищ є унікальним і неповторним;
- предметом економічних досліджень може бути лише конкретне явище у визначених місці та часі.

Тут важко не помітити, що використаний термін «deskриптивний» є синонімом позитивного (описового) підходу, який використовується при здійсненні економічних досліджень. Можливо в даному ви-

падку дескриптивність несе дещо інше змістовне навантаження, а саме розуміється як метод опису неповторних економічних явищ.

На переконання М. Балтовські [2, с. 6–7], пошук універсальних прав та істин, що піднімаються через описову економіку, повинні завершитися формулюванням дуже загальних пропозицій, оскільки це є скоріше виміром праксеологічним, ніж економічним, який до того ж не полегшує розуміння поширених економічних реальностей.

Розкриваючи телеологічний характер господарських систем, М. Балтовські стверджує: «люди творять економіку (економіка виникає як результат людських взаємодій) для того, щоб існували виробництво й обмін майном. На рівні метацій можна констатувати: економіка існує для того, щоб зростав добробут, покращувався матеріальний вимір якості людської екзистенції, яка реалізується через генерацію благ» [2, с. 7]. Пізнання і розуміння господарювання, які є завданнями описової економіки, за дослідницькою логікою М. Балтовські, не можуть обмежуватися лише розкриттям принципів її структури та зв'язку між її елементами, а також поясненням правил її функціонування. Необхідно визначити ту ключову характеристику (зв'язок між витратами і результатами), яка в операційному трактуванні може набути різних видів і міри — ефективності, продуктивності, дієвості або підготовленості. Отже, якщо економічна наука здатна розрізняти кращі та гірші види господарювання, то при цьому не тільки стирається традиційна межа між позитивною і нормативною економіками, але й виникає єдина платформа між пізнавальними та утилітарними цілями економіки, які зводяться до наукових рекомендацій і настанов щодо господарської політики, що покликані забезпечити кращий вид господарювання. Наведений контекст економіки дає підстави М. Балтовські трактувати її як науку дискриптивно-телеологічну.

Значно далі, ніж М. Балтовські, у науковій критиці протиставлення позитивної та нормативної економічних теорій пішов В. Канке [4, с. 48–54]. Для доказу своєї аргументації він використовує еквівалентні антоніми або «гільйотину Юма» (рис. 2.2).

Гіпотеза, яка ґрунтується на критиці «гільйотини Юма», заперечує, що будь-які з характерних ознак позитивної та нормативної теорій є антономічними, а значить не є такими й самі вказані економічні теорії.

«Позитивне/нормативне» не є термінами-антонімами. Згідно з теорією позитивізму позитивне — це відповідне наукове знання, що заперечує філософське (непозитивне), а значить ненаукове знання. Нормативне протистоїть ненормативному.

Антоніми	
Позитивна економічна теорія	Нормативна економічна теорія
позитивний	нормативний
є	має бути
факти	цінності
об'єктивний	суб'єктивний
описовий	розпорядчий
наука	мистецтво
істинний/помилковий	гарний/поганий

Рис. 2.2. «Гільйотина Юма»: еквівалентні антоніми

Щодо антоніму «є/має бути» сам Д. Юм стверджував, що в етичних науках, до яких він відносив й економічну науку, неправомірно переходити від «є-речень» до «має бути-речень». «Є» — це не більш ніж звична зв'язка, якій в реченнях протиставляється зв'язка «не є». Але в жодному з речень не використовуються у якості зв'язки «має бути» або «не має бути» [5, с. 229]. З точки зору аналітики, існування як таке не може бути ознакою речей. Якщо ж «є» — це теперішнє, то воно має співвідноситися не з належним, а з минулим чи майбутнім.

«Факти/цінності» теж не є антонімами, оскільки факти мають ціннісний характер. Цінності фактуальні.

Антонім «об'єктивний/суб'єктивний» взагалі перебуває за межею протиставлення. Наука як творіння людського розуму апріорі є суб'єктивною, тому економіка — суб'єктивна так само, як й інші науки.

Антонім «описовий/розпорядчий» — тільки на перший погляд постає як несуперечливий. Опис — це процедура будь-якої науки, якій передують експеримент, спостереження, аналіз, пояснення факту, явища або процесу. Тобто опис не є не тільки початковою науковою процедурою, але й самостійною, незалежною від процедури інтерпретації. Припису ж передують вибір із наявних можливостей (альтернатив). Дослідник, а тим більше економіст, не може бути вільним від прийняття рішення. Він має надати практичні рекомендації, описуючи явище, процес і співставляючи нерівнозначні альтернативи. Вибір однієї з альтернатив ще на стадії опису, інтерпретації у їх речовій формі містить ціннісну оцінку, не кажучи вже про пропозиції науковця, які носять рекомендаційний характер. Господарські рішення приймає економічний суб'єкт, представник певної державної установи,

але економіст-дослідник через свою позицію опосередковано є дієюю особою такого рішення.

«Наука/мистецтво» — це теж уявна опозиція. Світу науки проти-стоїть світ ненауки, а мистецтво — в даному разі є теж наукою (культуро-логія, естетика, мистецтвознавство тощо).

Антонім «істинний/помилковий» проти «гарний/поганий» теж не є дійсним. Те, що економічній науці властива прагматична істина на противагу семантичній, що притаманна природничим наукам, не означає, що вона має бути пов'язана не з функцією «істинний/помилковий», а з оцінкою «гарний/поганий». Визнання чого-небудь ви-гідним не суперечить його істинності, скоріше навпаки, помилкові думки не на користь прагматичних рішень та дій.

Отже, «гільйотина Юма» — це сфера риторики, а не практики, яка не розкриває сутність економіки як прагматичної науки. Її осно-ву складають цінності, проте це не означає, що економічна наука ігнорує результати спостережень і вимірювань. Тобто економічна наука не має користуватися мовою опозицій, тим більше помилко-вих, її поняття є цінностями. Економічна наука не є й нормативною через те, що вона оперує цінностями. Вона є аксіологічною наукою. Проте для неї нормативними є економічні стандарти та законодавчо встановлені правила. Відмінність економічної науки від інших со-ціальних наук — у її зв'язку з господарською діяльністю. Саме вона досліджує динаміку виробництва, ціни, інвестиції, прибуток — все, що пов'язано з процесом виробництва, розподілу, обміну, споживання.

Тому статус економіки як прагматичної науки, на переконання В. Канке, не менш бездоганний, ніж математики чи фізики [4, с. 54]. Проте В. Канке залишив без відповіді питання про те, чи є цінність результатом процесу виробництва, або навпаки, виробництво — результат процесу оцінювання. Свого часу Т. Веблен з цього приводу порівнював А. Сміта з його поглядом на цінність з точки зору виробництва та утилітаристів, які дивилися на виробництво з точки зору цінності. Отже, «позитивістський», «нормативний», «ціннісний» — це не що інше як підходи, точки зору, які не тільки змінюють одна одну, піддають критиці, доповнюють й тим самим збагачують еконо-мічну науку.

Враховуючи зазначене постає питання щодо зв'язку економічної науки та етики, відповідь на яке є важливою для розуміння методоло-гії економіки. Ключовим, як вважає О. Ананьїн [8], у взаємоді-

носінах економіки та етики є статус останньої. Вважається, й безпідставно, що етика — філософська дисципліна. Але в наш час філософія в цілому й окремі її розділи певним чином є проблематизацією інших наук. З іншого боку, етика містить у собі елементи гуманітарних наук. У зв'язку з цим є всі підстави вважати етику складовою частиною філософії гуманітарних (і соціальних) наук. Тому економічна етика відноситься до філософії науки. Однак такий статус етики не є загальноприйнятим. Багато економістів — прибічників нормативної теорії не користуються послугами етики. Друга чимала їх частина ототожнює нормативну економіку та етику. Є й такі економісти, більш відомий серед яких — М. Блауг, що зближують економічну етику з теорією благополуччя. Філософи ж долучають етику до економіки ззовні. Виходячи з цього, О. Ананьїн пропонує при оцінці взаємовідносин економічної науки та етики виходити з наступних положень. По-перше, економічна етика належить економічному знанню й є ендогенною відносно до нього. По-друге, економічна етика знаходиться в певних співвідносинах з політичною, соціологічною, правовою етикою. По-третє, усі етичні системи співвідносяться з тими чи іншими конкретними науками. Тому сучасна економічна етика — це етика відповідальності. Максимізація прибутку, збереження природного рівня безробіття, структурування економічних ризиків — все дає результат за умови взаємної зацікавленості усіх учасників економічного процесу.

З нашої точки зору, саме економічна етика виступає з'єднуючою ланкою між економікою та іншими соціальними та поведінковими науками. Ставлення ж представників економічних наукових течій до етики залежить від їх науки, ступеня розмежування позитивного та нормативного в економічному пізнанні: чим жорсткішим воно є, тим більш етично нейтральною вважається економічна теорія.

Для розуміння методології економіки важливим є з'ясування не тільки природи наукової онтології, а й сам процес її творення у часі.

Економічна онтологія — це особливий тип наукового знання про образ або картину економічної реальності. Стандартне уявлення щодо місця онтологічного знання в процесі пізнання має вираз у вигляді наступної схеми (рис. 2.3) [6, с. 24].

Проте для пізнання економічної реальності недостатньо мати уявлення про стадіальність пізнавального процесу. Представлена на рисунку 2.3 схема має бути співставлена з певною послідовністю економічної діяльності (рис. 2.4).

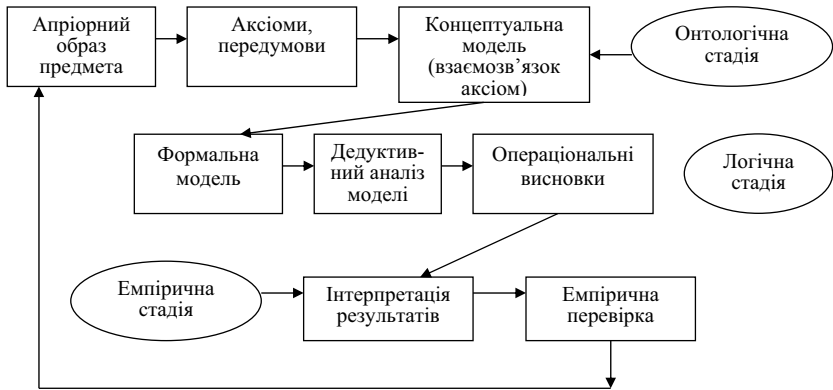


Рис. 2.3. Стадії пізнавального процесу

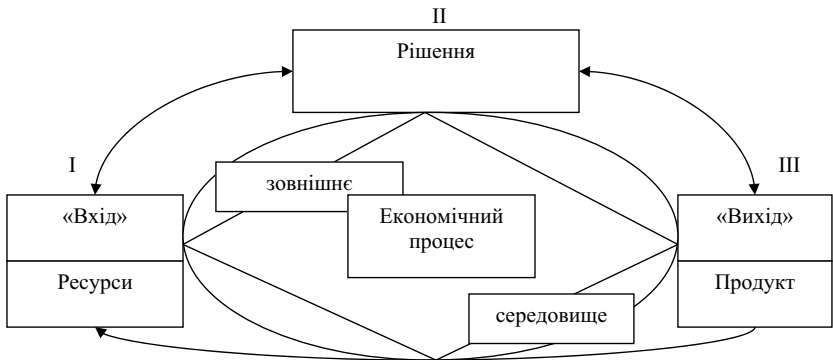


Рис. 2.4. Послідовність економічної діяльності

На рисунку 2.4 економічна реальність представлена як економічна діяльність, сутність якої складає економічний процес як результат використання наявних ресурсів, прийняття суб'єктом економічної діяльності адекватних рішень в умовах зовнішнього середовища, наслідком чого є отримання певного результату (продукт як суспільне благо). Ефективність економічної діяльності залежить від успішності її здійснення при використанні ресурсів (фаза I), прийнятті адекватних рішень при регулюванні економічного процесу на стадії виробництва, розподілу, обміну та споживання (фази II, III). На «виході» підбиваються підсумки економічної діяльності в межах досліджува-

ного циклу та вносяться відповідні корективи в стратегію суб'єкта господарювання.

У поданому вигляді картина економічної реальності постає як певна модель умовної економічної діяльності.

Онтологічне знання є залежним від рівня та стадіальності розвитку економічної теорії та методології. В сучасній літературі відсутня єдність думок серед науковців щодо кількості стадій розвитку економічних теорій. Так, І. Розмаїнський [7] виділяє три таких стадії. На першій стадії (з давніх часів до середини XVIII ст.) економічна теорія розглядалася з нормативної точки зору й була частиною етики. На другій стадії (друга половина XVIII — перші дві третини XIX ст.) економіка почала трактуватися як наука про матеріальну сферу господарства та про матеріальне багатство. Третя стадія почалася з маржиналістської революції (1870-х років) й продовжується в наші дні. Ця революція, з вислову І. Розмаїнського, сприяла перетворенню економічної науки в науку про раціональну поведінку людини.

О. Ананьїн [8] вважає, що еволюція поглядів на економіку як об'єкт пізнання відбувалася за двома лініями. Одна з них вибудовувалася навколо матеріального багатства, друга — поведінки людей, що були вмотивовані приватними інтересами. На їх базі склалися дві картини економічної реальності або онтології — продуктова та поведінкова. При цьому він акцентує увагу на важливих історичних подіях, пов'язаних з масштабними зрушеннями в розвитку економічної науки.

Слід відзначити діалектичність наукового підходу О. Ананьїна, який, з одного боку, дотримується певної хронології при аналізі еволюції поглядів на природу і сутність економічної онтології, та розкриває дуалізм картини економічної реальності, притаманний різним економічним течіям — з іншого.

Перша проблема когнітивного характеру, з якою зіштовхується дослідник на шляху формування економічної онтології, — це визначення точки відліку у виділенні економіки як об'єкта пізнання. О. Ананьїн дотримується тут загальноприйнятої думки, вказуючи на якості такої точки — зародження ринкових відносин (Новий час).

Цьому періоду, за К. Поланї [9, с. 18], передував період, що характеризувався «анонімічністю економіки», тому термін «економічне життя» не мав очевидного значення. Те, що з часом отримало назву економічного процесу, в ранніх суспільствах здійснювалося за допомогою відносин спорідненості, шлюбу, тотемних асоціацій тощо.

Дуалізм картини економічної реальності, як небезпідставно доводить О. Ананьїн, мав місце в теорії класичної школи політичної економії. Розкриваючи природу і причини багатства народів, А. Сміт вказує на дію «невидимої руки» (ринкова конкуренція), що є досягненням безпосередньо класичної школи, та процес безперервного кругообігу суспільного продукту.

Саме образ кругообігу суспільного продукту, а не аналіз ринкової конкуренції, став першою науковою картиною економічної реальності — спочатку в фізіократів, а потім в А. Сміта. «Батько економіки» був переконаний в тому, що саме ринкова економіка є гарантією побудови багатого світу, оскільки вона є сферою господарської свободи і невимушеної конкуренції. Через це господарська система є ефективною і досконалою й тому творить багатства. Тому завдання економіки — відкривати принципи і способи господарювання, а також використовувати обмежені запаси. Економічним показником функціонування господарства був обсяг споживаного внутрішнього продукту.

Таким чином, класична політекономія як теорія багатства займалася дослідженням економічного процесу на «виході» (фаза III — продуктова, рисунок 2.4). З метою аналізу виробництва, кругообігу та розподілу продукту було створено відповідний категоріальний апарат, який складався з факторів виробництва (земля, праця, капітал) та відповідних видів економічних агентів (землевласники, робітники, капіталісти) та типів доходів (земельна рента, зарплата, прибуток). За таких умов, коли економічний процес позиціонувався як об'єктивний, не було потреби приділяти увагу поведінці його учасників. Тим більше, що класики відносили економіку до моральних наук, яка дійсно мала справу з поведінкою людей, що залежала від умов суспільства. До того ж саме конкурентне ринкове середовище надавало значення усередненим агрегованим показникам попиту та пропозиції. Тим самим створювалися рівноважні умови для створення продукту, який був для класичної політичної економії предметом дослідження, а сама економічна онтологія отримала назву продуктової.

За таких умов, коли економіка уявляла свій предмет як об'єктивну і матеріальну реальність, позитивне та нормативне знання співіснували, розвиваючись паралельними курсами. Власне знання про багатство як створений продукт мало ознаки позитивного, нормативне ж знання асоціювалося з певними стандартними завданнями, що ви-

робляла економічна політика, або з уявою про майбутні економічні явища. Отже нормативне знання не отримало розвитку в класичній теорії.

Так сталося, що розповсюдження маржиналістських ідей (К. Менгер, У. Джевонс, Л. Вальрас) викликало до життя нормативне знання, яке перебувало на економічному узбіччі за часів домінування класичної політичної економії. Справа в тому, що маржиналісти підійшли до економічної діяльності з іншого боку, ніж класики, а саме з боку процедури прийняття рішень щодо продукту, який має створюватися (фаза II, рисунок 2.4). Фаза прийняття рішення передбачала інверсію до першої фази («вхід»: ресурси), врахування кругообігу суспільного продукту, аналіз ринкової конкуренції, поведінку постачальників, конкурентів, споживачів тощо. При цьому головна увага приділялася прийняттю економічних рішень щодо перерозподілу та використанню ресурсів.

Маржиналістська революція не тільки сприяла просуванню поведінкової економічної онтології, а й привела до розуміння того, що поведінка економічних агентів має ґрунтуватися на знанні законів суспільного розвитку й є залежною від певних норм, правил, традицій, що склалися в суспільстві історично. Тим самим була викликана до життя ще одну економічну онтологію — інституціональну, поява якої співпала у часі з маржиналістською революцією (XIX–XX ст.).

Інституціональна онтологія є логічним продовженням і доповненням поведінкової онтології. З позицій прагматичної філософії, як ідейної основи інституціоналізму, інститути розглядаються як певний образ думок, що співпадають у різних представників людської спільноти. В цьому сенсі людська поведінка має ознаки індивідуальної та колективної одночасно.

Спочатку інституціональна онтологія розвивалася за ситуаційно-корпоративістським напрямом й мала на меті здійснення порівняльного дослідження планових та ринкових економік. Більшого значення набув історично-еволюційний напрям інституціональної онтології, який безпосередньо пов'язаний з Т. Вебленом. Він розглядав еволюційний підхід як протипагу науці, що бачила свої предмет і задачу у вивченні рівноважних станів, вирівняних трендів розвитку. Т. Веблен намагався створити теорію процесу, що «кумулятивно розгортається». Проте вона виявилася теорією не самого процесу змін, а правил, що спрямовують процес цих змін. На його думку, саме інститути забезпечують спадкоємність в економічних процесах, а через

еволюцію інституціонального середовища відбувається пристосування економіки до змін її матеріальної бази. Наблизитися до реалізації завдання поєднання еволюційної методології з інституціональним аналізом економічного розвитку стало можливим лише через століття, коли було удосконалено понятійно-категоріальний апарат інституціоналізму, а механізм конкурентного ринку продемонстрував свою обмеженість та недосконалість.

Розширення кола економічних онтологій відбувалося шляхом їх співставлення та доповнення, а не заміщення одне одним. Кожна з них має свою емпіричну базу. Зокрема продуктова онтологія орієнтується на макроекономічний рівень, поведінкова онтологія — на мікрорівень, інституціональна онтологія займається науковим описом певних історично-обумовлених стереотипів і норм поведінки, організаційно-управлінських структур економічної діяльності, характеру їх еволюційних змін.

Комплексне використання різних онтологій пов'язане з контекстно-обумовленим тлумаченням економічних явищ і процесів. Вибір онтології є вибором ракурсу розгляду економічної системи.

О. Ананьїн [8] виділяє три основних вектори розвитку онтологічних уявлень про економіку в посткласичний період:

- короткострокова модифікація продуктової онтології;
- кристалізація альтернативної поведінкової картини економічної реальності;
- спроби висування специфічно соціальної онтології для економічної науки.

На фоні кейнсіанської критики класичної продуктової онтології, яка залишила поза увагою економічного дослідження грошові кризи та кризи надвиробництва, особливе місце займають погляди Г. Торнтона. Ще на початку XIX ст. цей англійський комерсант та суспільний діяч довів, що в економіці поряд з об'ємними та структурними характеристиками суспільного продукту діє такий фактор як довіра, який суттєво впливає на господарську активність. Існування кредитного ринку засвідчує, що на практиці товари та послуги часто обмінюються на зобов'язання (обіцянки майбутніх платежів), що надає економіці додатковий імпульс розвитку. Таким чином, кредит виступає активним посередником обміну. Чим більшою є довіра економічних агентів один до одного, тим більша швидкість обігу платіжних засобів. Все це дає підстави, на наш погляд, розглядати лінію Г. Торнтонна в якості додаткової — кредитно-грошової онтології.

Порівнюючи економічні онтології, можна погодитися з думкою більшості сучасних дослідників про те, що найбільш масштабний зсув у розвитку економічної теорії здійснила маржиналістська революція. Вже в середині ХХ ст. під її впливом сформувалося уявлення про економіку як сукупність економічних агентів, які координують свої дії в ринковому середовищі. Ринок втрачає образ «невидимої руки» завдяки застосуванню математичного апарату, за допомогою якого доводилась можливість розрахунку рівноваги в конкурентній економіці. Мова йде про її мікрорівень. Те, що раніше перебувало в центрі уваги макроекономіки — питання розподілу суспільного продукту та забезпечення економічного зростання, відійшло на другий план й стало сприйматися як властивості, що притаманні рівноважному стану майже за визначенням. Під економічною поведінкою стали розуміти діяльність, що пов'язана з цілереалізацією. Економіка як наука про багатство з її цілепокладанням відходить в тінь. На озброєння маржиналістів була взята ідея Дж. С. Мілля про людину економічну як таку, що бажає володіти багатством. Таким чином, багатство виводилося з раціональної поведінки людини через її бажання.

Проте логіка маржиналізму не вирішувала усі проблеми як пізнавального, так і практичного характеру. Передусім логіка раціональної поведінки окремого індивіда потребувала виведення узагальненого й усередненого образу економічної людини як раціональної істоти. Його створення наштовхується на проблему отримання необмеженого доступу економічного агента до інформації. При прийнятті рішень в умовах обмеженого часу слід рахуватися з наявністю недосконалого ринку. Внаслідок цього наприкінці ХХ ст. мікроекономіка віддалилася від свого теоретичного ядра — теорії загальної рівноваги, розпавшись на безліч фрагментарних теорій, що описують стратегії взаємодії економічних агентів. Таке знання, на наше переконання, більше тяжіє до галузі менеджменту, ніж власне економіки. Воно ґрунтується скоріше не на спільності предмету, а на схожості методів його отримання.

Таким чином, наявність різних економічних онтологій є наслідком еволюції поглядів на економіку як об'єкт пізнання, що в свою чергу відбиває багатовимірний характер економічних явищ. В цьому сенсі економіка постає як «медицина — згусток погано скоординованих та пересічних галузей знання» [10]. До початку ХХ ст. цей «згусток» мав назву «політична економія» (загальна назва науки про економіку). Зі зверненням дослідників до англомовної літератури по-

ширення набув термін «економікс». Його україномовним аналогом, починаючи з 2015 року, став термін «економіка», а галузь відповідних знань класифікується як соціальна та поведінкова.

ТРАНСФОРМАЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЯВИЩ

В методології економіко-теоретичного пізнання відбиваються об'єктивний світ (економічна дійсність) та предмет економічної теорії. Економічна дійсність розглядається як певна господарська та соціокультурна взаємодія в досліджуваному соціальному просторі. Предметна реальність економіки постає як сфера знання, в якій дослідники для опису економічної дійсності використовують певний пізнавальний інструментарій, передусім наукові методи.

З самого початку існування економіки як системи знань виникла проблема співвідношення в ній теоретичного та прикладного компонентів та їх ролі у поясненні економічної дійсності.

Вперше розмежування політичної економії на «науку» та «мистецтво» було здійснено Дж. С. Міллем [11]. Мистецтво було охарактеризовано ним як набір правил поведінки, керівництво до дії, тобто як майстерність, ремесло, спосіб господарювання. Причому Дж. С. Мілль розрізняв абстрактну політекономію (термін належить Д. Рікардо) та ремесло економістів-практиків, що мало значення для реабілітації політичної економії як еталону економічної теорії.

З часом класифікація науки як сфери знання про економічну дійсність значно розширилась за рахунок залучення інших наукових галузей [12].

К. Менгер ділив науку про господарство на:

– політичну економію, яка в свою чергу складалася з теоретичної національної економії («точний напрям» і «емпіричний напрям») та практичні науки (народногосподарська політика і вчення про окреме господарство, що включає в себе фінансову науку і вчення про приватне господарство);

– історичні науки (статистика народного господарства та історія народного господарства).

Л. Вальрас класифікував політичну економію на:

– чисту політичну економію (теорія суспільного багатства) та соціальну економію (теорія розподілу багатства);

– прикладну політичну економію (теорія організації індустрії в рамках розподілу праці).

Дж. Н. Кейнс диференціював політичну економію на:

– науку політекономії (нормативна та позитивна, яка в свою чергу ділиться на абстрактну і конкретну теорії);

– мистецтво політекономії (прикладна економіка).

Віднесення історичної науки поряд з політичною економією до таких, що досліджують господарство, є цілком виправданим. Господарська діяльність має не тільки просторовий вимір у господарсько-географічному і соціальному смислах, а й відбувається в локальному часі.

Оскільки економічна діяльність ідентифікується як синтез господарських і соціальних взаємодій, важливе значення для розуміння еволюції наукових поглядів на господарське життя має методологія Г. Ріккerta [13, с. 83–84], який розмежовував науки не за предметом, а за методом, розділивши їх на номотетичні та ідеографічні. Результатом використання номотетичного (генералізуючого) методу, що використовується в природничих науках, є отримання уявлення про упорядковане емпіричне різноманіття дійсності на основі загального закону. Спрямованість ідеографічного (індивідуального) метода витікає з головної мети історичної науки — пізнання індивідуального в його однократності й унікальності. При цьому Г. Ріккерт підкреслював прагматичність обох методів, а значить і можливість їх використання в природознавстві та в науках про суспільство.

Значну роль в осягненні економічного розвитку історичною наукою надавав Й. Шумпетер. Невипадково у своїй фундаментальній праці «Теорія економічного розвитку» він використовує термін «економічний історик», обґрунтовуючи його походження тим, що часткове оволодіння істориком економічним полем не було унікальним, оскільки усі суспільні науки частково підпадали під його вплив. Проте, підкреслював Й. Шумпетер, історія має зворотний вплив і на економіку. Якщо економіст віддає перевагу історичному підходу до економічного середовища, він може — виходячи зі знання про те, які ціннісні судження асоціюються з даним середовищем, — запропонувати історично прийнятну пораду, не виходячи за межі своєї професійної компетенції. Це є кроком в підтримку виправданості ціннісних суджень економістів. З іншого боку, це розвінчує міф про те, що економісти ставилися з презирством до дослідження історичних чи сучасних фактів, а економічна теорія в цілому була чисто спеку-

лятивною чи втратила опору на факти. Економіст повинен передусім оволодіти історичним методом. Озброївшись цим методом, він занурюється в океан економічної історії, щоб досліджувати певні структури чи процеси в усіх їх життєвих деталях, місцевих та часових особливостях. Позиція та програма, що випливають звідси, є тим, що економісти різних переконань називали «історизмом».

Додамо, що для економіста науковий інтерес представляє не стільки «індивідуальне у минулому», скільки наслідки минулого в сучасному. Тобто мова має йти не про інтерпретацію історичних подій, а про включення до аналізу сутнісного, що знаходить свій прояв в індивідуальних та колективних діях суб'єктів господарської діяльності.

Звернення до історії наукової думки засвідчує той факт, що вже в ХІХ–ХХ ст. становлення економічної теорії та методології економіки відбувалося у тісній взаємодії з суміжними науками шляхом обміну методами дослідження. Ця тенденція сприяла стиранню меж між економікою, історією, соціологією, психологією та іншими науками. Як зазначав свого часу В. Вернадський [15, с. 370], науковці все більше спеціалізуються не за науками, а за проблемами. В результаті, з одного боку, відбудеться поглиблення досліджуваних явищ, та їх охоплення з усіх точок зору — з іншого.

Здійснений екскурс в історію взаємовідносин між економікою та суміжними науками в контексті їхніх предметних полів створює певний фон для відстеження еволюції наукових методів пізнання, що розкривають сутність господарського життя.

Трансформація наукових поглядів на методи дослідження господарських явищ відбиває суперництво двох філософсько-епістемологічних установок: раціоналізму та емпіризму.

Класична політична економія, керуючись раціоналістичною методологічною установкою, своє завдання бачила у пізнанні економічних законів, які складають основи світоустрою. Посилаючись на раціональні засади устрою світу, класики намагалися звести багатоманітність реального світу до єдиної теоретичної схеми за допомогою логічного методу, оскільки метод експериментування був непридатним для пояснення економічних процесів на макрорівні. Для цього використовувалася розроблена ними система базових наукових абстракцій — принципів і умов функціонування «гарної економіки» (А. Сміт). Пізніше Т. Мальтус поставив під сумнів можливість формування досконалого світу, ґрунтуючись на законі зменшення доходів і неможливості подолання пастки перенаселення Земної кулі. В свою

чергу Д. Рікардо не поділяв оптимізм А. Сміта щодо економічного зростання через зменшення природних ресурсів. Свою місію він вбачав у формуванні універсальних правил регулюючого функціонування економіки з використанням дедуктивного методу та математичного апарату. Ця течія дала поштовх для розвитку «головної економічної сфери», що пізніше отримала назву «мейнстріму» — концепції, яка трактувала економічну поведінку людей з точки зору оптимізації. Проте модель економіки, побудована на основі «чистої теорії», хоча й звільнила економічну науку від полону емпіричного знання, але не давала змістовних пояснень, а тим більше не сприяла розв'язанню практичних проблем господарського життя. Певні спроби в цьому напрямі намагався здійснити Дж. С. Мілль. Науку як «зібрання істин» він наділяв функцією формулювання законів-тенденцій через її абстрактний характер. Стосовно політичної економії як мистецтва він вважав за необхідне враховувати конкретні умови кожного індивідуального випадку. Зв'язок між наукою та мистецтвом полягає, на його думку, в тому, що останнє формує мету розвитку, а наука обґрунтовує можливість її досягнення як бажаної. На підставі цього формуються певні універсальні правила та приписи.

Теоретична конструкція Дж. С. Мілля була піддана критиці з боку історичної школи, її нової версії (Г. Шмоллер, Ф. Брентано, К. Бюхер, Г. Ф. Кнапп). Наприкінці XIX ст. ця дискусія набула статусу «суперечки про методи», яка знайшла своє продовження завдяки працям представників «новітньої історичної школи» (А. Шпітгофф, В. Зомбарт, М. Вебер).

Баталії між «теоретиками» та «істориками» (термінологія Й. Шумпетера) [14, с. 1072–1079] досягли свого апогея після публікації праці К. Менгера з методології (1883), якій в період розквіту «історизму» на перше місце поставив теоретичний аналіз, вказавши на другорядну роль школи Г. Шмоллера. «Історики» відкидали ідею «теоретиків» щодо універсальності економічних законів, які позиціонувалися як незалежні від часу та простору. Вони запропонували своє бачення економічної науки як емпіричної та описової галузі знань, націленої на вивчення конкретного досвіду господарювання в його культурно-історичному різноманітті. Зокрема Г. Шмоллер наполягав на пріоритеті історичного, дедуктивного методу та нормативному характері економічної науки, наявності в ній етичної складової. Цей підхід було закріплено в низці праць М. Вебера, зокрема у книжці «Протестантська етика та дух капіталізму». В свою чергу маржиналісти (К. Менгер,

У. Джевонс) доводили ідею універсальності «природи людини» та, відповідно, її економічної поведінки, яка базувалася на принципах максимізації вигоди та мінімізації витрат. Л. Вальрас підкріплював це положенням тезою про схожість між «чистою теорією» (політекономія) з природничими науками (фізика та математика) [16, с. 23].

«Суперечка про методи» на практиці виявила підміну логіки наукових абстракцій логікою самого економічного життя.

Простежуючи логіку розвитку методології економіки, слід зазначити, що К. Менгер, за сутністю своєї наукової концепції, виявився послідовником «чистої теорії» Д. Рікардо, наполягаючи на пріоритеті дедуктивного (логічного) методу та позитивного підходу, та прибічником незалежного від етики характеру економічного знання.

«Суперечка про методи» не виявила переможення, але досягла прагматичної мети — висвітила слабкі сторони в позиціях її учасників. Крім того, вона стала певним каталізатором висування нових думок та ідей щодо методів економічної науки, головним виразником яких став А. Маршалл — теоретик неокласичного мейнстріму. Підйом цієї течії підтвердив зниження «наукової ваги» обох наукових шкіл, що перебували в центрі «суперечки про методи».

За визначенням О. Ананьїна [8], з філософської точки зору, методологічна доктрина А. Маршалла, що представлена в його «Принципах економічної науки», стала найбільш впливовим провідником позитивістських тенденцій в економічній науці. Згідно з ними ніякі дві економічні події не є повністю ідентичними, а теорія — це не саме знання, а лише спосіб його отримання [17, с. 214]. На відміну від досліджень, пов'язаних з розробкою пізнавального інструментарію, прикладні дослідження мають вирішувати практичні питання. Свою дослідницьку стратегію А. Маршалл пояснював образом «ланцюжків логічного висновку: «...функція аналізу та дедукції в економічній науці полягає не у створенні кількох довгих ланцюгів логічних міркувань, а в правильному створенні багатьох коротких ланцюжків та окремих об'єднувальних ланок» [17, с. 208]. Цей погляд співпадає з оцінкою Дж. Робінсоном [18] економічної теорії як «ящика з інструментами». Вибір потрібного інструменту з такого «ящика», на думку А. Маршалла, не є компетенцією науки: відповідальність за це перебуває у сфері здорового глузду. Цю маршалліанську традицію продовжив його учень — Дж. М. Кейнс, який вважав економічну науку «гілкою логіки», наукою мислення в термінах моделей у поєднанні з мистецтвом вибирати релевантні моделі [19].

З розвитком у 1930-х роках ідей неопозитивізму посилилися вимоги до процедури емпіричної перевірки економічного знання. Теорія перетворилася на засіб отримання нового знання на підставі емпіричних узагальнень з використанням методу індукції. Таким чином, об'єктивно існуюча проблема демаркації знання посилила розрив між теоретичним і емпіричним знанням. Раціоналізм знайшов свій прояв у сфері «чистої теорії», місце області досліджень, що відповідають нормам емпіризму, зайняла економетрика. Послідовники Дж. С. Мілля (Ф. Найт, Л. Робінс, Й. Клант) зводили роль економічної теорії виключно до узагальнень практичного досвіду. На раціоналістичних позиціях залишався лише Л. Мізес, який заперечував необхідність верифікації передумов економічної теорії.

З переходом в середині ХХ ст. економічної теорії на мову математики було зроблено крок до стандартів формалізованого знання у вигляді побудови математичних моделей, головним критерієм яких виступала логіка обґрунтування висновків. Прикладом втілення такого типу теоретизування слугувала праця П. Самуельсона «Підвалини економічного аналізу» (1947) [20], в якій проголошувалося «введення операціонально значущих теорій» (емпірично перевіряємих). За таких умов підвищувалася роль теоретичного рівня економіста. Ця вальрасіанська у своїй основі лінія отримала логічне продовження у працях М. Фрідмена, який прямо пов'язував якість теоретичних моделей не з реалістичністю передумов, а зі здатністю теорії до передбачуваності. На користь таких переконань М. Фрідмена слугували результати емпіричних досліджень 1930–1940-х років щодо невідповідності принципу максимізації прибутку як стандартної передумови мікроекономічної теорії. Пояснюючи причини такої невідповідності, цей вчений дотримувався погляду щодо неможливості повного опису економічної дійсності за допомогою будь-якої теорії. Тим самим М. Фрідмен довів значимість аналізу економічних онтологій за допомогою методу «від зворотного». Насправді, як вважає О. Ананьїн [6, с. 16], фрідменівське обґрунтування незначущості стандартних передумов неокласичної економічної теорії щодо її висновків відбувалося на основі їх підміни, тобто на маніпулюванні з онтологічними передумовами з метою відведення критики опонентів. Така стратегія захисту неокласичної теорії будувалася на утрудненні процедури тестування гіпотези максимізації. Звідси випливає необхідність орієнтування на механізм «природного відбору» [21, с. 196]. Тим самим, за оцінкою М. Блауга [19], М. Фрідмен відмовився від методологічного

індивідуалізму та ввів новий тип причинного механізму (динамічний процес відбору), взявши на озброєння еволюційну теорію. Таким чином, в намаганні довести незначущість питання щодо реалістичності передумов економічної теорії він, не думаючи про це, перейшов у площину дискусії про роль економічних агентів в діяльності фірм як економічного інституту.

В другій половині ХХ ст. тенденція фрагментації економічних теорій набрала нових обертів. Зміст економічного аналізу складала дослідження не загальної економічної рівноваги, а економічної поведінки агентів, що характерна для галузей та фірм з певним типом виробничої функції або для товарів з певним типом еластичності попиту за ціною [8].

Відтак «великі теорії», що складала головний зміст економічної науки ХІХ ст., відійшли у минуле, а економічна наука, за визначенням Й. Кланта [22, с. 186], перетворилася на «аспектну» науку.

Узагальнюючи аналіз трансформації наукових поглядів на методи дослідження господарських явищ, визначимо її основні напрями:

- посилення в методології економіки її позитивного змісту та дескриптивних методів;
- розростання дослідницького поля методології за рахунок постановки епістемологічних та онтологічних проблем;
- посилення плюралістичної картини економічного світу та фрагментація економічного знання.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ МЕТОДОЛОГІЇ ЕКОНОМІКИ

Суперечливий характер розвитку неокласичного мейнстріму, який супроводжувався активізацією конкуруючих наукових течій, привернув підвищену увагу дослідників до проблем методології економіки. Такий інтерес у 1980-х роках набув характеру справжнього методологічного буму, який став однією з ознак формування методології економіки в самостійну субдисципліну.

В цей час існувала об'єктивна потреба в аналізі стану економічної теорії, виявленні домінуючих тенденцій її розвитку. Помітну роль в цьому відіграв Н. Г. Менк'ю, який здійснив спробу подолання плюралізму думок неокласиків та кейнсіанців, представлених трьома основними напрямками [23, с. 67, 76–77].

Перший з них знайшов прояв у широкому визнанні аксіоми раціональних очікувань, що є одним з суттєвих зсувів в макроекономіці за останні десятиліття.

Другий напрям пов'язаний зі спробами пояснення макроекономічних явищ і процесів з використанням неокласичної моделі ринкової рівноваги.

Третій напрям відбиває посилення ролі кейнсіанської аксіоми (принципу) раціональних очікувань як важливого економічного інструментарію, який пояснює явища економічного життя не з меншим успіхом, ніж аксіоми, що доводять важливість для фірми мети максимізації прибутку, а для домогосподарства — корисності.

Отже Н. Г. Менк'ю тим самим продемонстрував, на тлі орієнтації переважно на неокласику, своє некритичне ставлення до «мейнстріму».

Дещо іншої позиції дотримувався У. Баумоль, який дистанціювався у своїх наукових уподобаннях від теорії, наполягаючи на тому, що справжній науковий прогрес створюють не теоретичні новації як такі, а їх прикладна роль у розв'язанні практичних проблем та емпіричні дослідження. Тому справжній поворот в економічній теорії він бачив в наступному [24, с. 80]:

- формалізації макроекономічних досліджень;
- створенні нових дієвих інструментів для емпіричних досліджень і для верифікації та підвищення змістовності самої теорії;
- здійснення теоретичного та економічного аналізу в прикладних цілях.

Намагаючись подолати «розрив» між економічною теорією та практикою, У. Баумоль здійснив це ціною формалізації теорії, щоб таким чином подолати грань між теоретичним рівнем та емпіричними й прикладними аспектами економічної науки. В цьому проявився парадокс коеволюції наукових дисциплін, в даному випадку економічної: зростання внутрішньої суперечливості економічної науки між її теоретичною та емпіричною складовими, посилення конкуренції між різними дослідницькими напрямками, течіями та школами, що відбувалося на тлі міждисциплінарного синтезу різних наукових дисциплін, серед яких не всі були суміжними.

Такий стан економічної науки В. Леонтьєв кваліфікував як прояв «симптому фундаментальної незбалансованості», коли слабкий і повільний розвиток емпіричного фундаменту не може витримати ваги бурхливо зростаючої надбудови «чистої» умоглядної економічної теорії [25, с. 303].

За таких умов на порядок денний постало питання щодо розроблення концепції науково-теоретичного ладу, покликаної інтегрувати економічні теорії в певну систему знань, в якій за рахунок більш розвиненої теорії пояснювався б зміст менш розвиненої, а кожна наступна теорія не мала б містити утруднень попередньої теорії. Це в свою чергу потребувало підвищення рівня наукової критики, якій має піддаватися будь-яка теорія.

Ця проблематика за своїм змістом та значенням виходить за межі економічної науки й потребує залучення до основоположних ідей філософії науки. Отже не випадково, що серед економістів широкого поширення набули теорії філософів-постпозитивістів К. Поппера, Т. Куна, І. Лакатоса та ін.

Проникнення постпозитивістських ідей в методологію економіки спочатку було пов'язано зі сприйняттям та критичним аналізом принципу фальсифікованості К. Поппера. На його думку, важлива частина роботи вченого полягає у постійній критиці та спробах спростування існуючих теорій, що сприятиме укріпленню їх наукового статусу. Проте в середовищі економістів принцип фальсифіционізму було сприйнято як «методологічну норму», оскільки вимога фальсифікованості була справою важко застосовною в економічній науці [26]. З одного боку, спростування теорії передбачає «ізолюваність» теоретичних тверджень та наявність точних відомостей про економічну реальність — з іншого. Прибічники точки зору К. Поппера вважали, що неокласична теорія в цілому є абстрактною та спекулятивною й виходить з принципів однозначної та статичної картини економічної дійсності та віддалена від її «емпіричного базису».

Виявленню причинно-наслідкової структури руху економічної теорії, виділенню ланок та елементів зсувів у науці слугує концепція дослідницької парадигми Т. Куна [27], в світлі якої розвиток науки описується за допомогою певної моделі. Парадигмальний підхід до виявлення і дослідження проблем розвитку економічної теорії було взято на озброєння опонентами мейнстріму. Ця концепція доводить, що прийняття нових ідей не завжди обумовлено раціоналізмом, активну роль в цьому відіграють переконання, світогляд, традиції, прямивання до успіху та визнання. Важливим для розвитку методології є те, що мислення категоріями Т. Куна сприяє обговоренню таких важливих проблем, як криза науки, революції в науці, зміна наукових парадигм. Однак, як і будь-яка модель, парадигма Т. Куна є не більше ніж образ, який не відображає повною мірою ті динамічні зміни,

що відбуваються при переході від одного етапу розвитку економічної теорії до іншого, й деякою мірою заперечує спадкоємність між парадигмальними зсувами.

Більш впливовою для методології економіки виявилася модель конкуруючих науково-дослідних програм І. Лакатоса. О. Ананьїн [8] пояснює це рядом обставин. По-перше, цей філософ пішов далі Т. Куна у зближенні власне наукового знання та метафізики «фонового» філософського знання, що лежить в його основі. Якщо у Т. Куна роль парадигми в поточній науковій діяльності була скоріше пасивною, то у І. Лакатоса еквівалент парадигми — тверде ядро науково-дослідницької програми (цілісна система незмінних і визначальних теорій-постулатів) — зайняв місце головної одиниці аналізу наукових знань. По-друге, І. Лакатос — на відміну від Т. Куна — виходив з припущення, що в одній науковій дисципліні можуть співіснувати різні конкуруючі між собою теорії. По-третє, І. Лакатос не відмовлявся від звичайної для методолога нормативної функції.

За І. Лакатосом [28, с. 19], фундаментальною одиницею оцінки мають бути не ізольована теорія або їх сукупність, а дослідницькі програми, які можна оцінювати на основі прогресивного чи регресивного зсуву проблем. Вирішальною рушійною силою еволюції наукового знання є конкуренція дослідницьких програм. У цій конкуренції важливим виступає розвиток правил «позитивної» евристики (правила, які визначають порядок розв'язання пізнавальних завдань і окреслюють перспективи) і «негативної» евристики (правила, які застерігають проти прийняття до розгляду фактів поза межами компетенції цієї програми), що удосконалює спростовуваний «захисний пояс» (допоміжні теорії і гіпотези, які пристосовуючись до нових дослідницьких умов, оберігають «тверде ядро» від спростувань). Програма, що пояснює все менше і менше, зрештою усувається на узбіччя пізнання разом зі своїм «ядром», зберігаючи можливі позитивні оцінки щодо її евристичної сили.

Обмеженість застосування концепції науково-дослідних програм в економічній науці обумовлена абстрактним характером її наукових категорій та їх надмірною «твердістю», щоб вважатися адекватними структурі економічного знання.

Значення концепції І. Лакатоса для розвитку методології економіки полягає у висуванні на перший план дослідження не операційності і верифікації методу, а переосмисленні теорій та наукових шкіл у якості науково-дослідних програм [8].

Пошук шляхів розв'язання дослідницьких проблем в зазначеному напрямі відбиває методологія дослідницьких традицій Л. Лаудана [29], що виявилася однією з останніх постпозитивістських спроб побудови загальної моделі розвитку науки. Проте уразливість методології Л. Лаудана виявилися в обмеженні багатства економіки інтелектуальними традиціями — марксистською та ліберальною. Тут скоріше спрацювала логіка раціоналізму «розвести» за ідеологічною ознакою дві конкуруючі економічні онтології.

Слід зазначити, що проаналізовані концепції філософів-постпозитивістів виявилися важливими інструментами для осмислення проблем, пов'язаних з еволюцією економічної теорії, децю менше значення вони мали для розвитку методології економіки як нової субдисципліни. Тобто вони не є універсальним методологічним інструментом дослідження розвитку економічної науки.

Вузькість постпозитивістських концепцій, як каркасу науково-теоретичного ладу, стала очевидною на тлі розгортання радикальних філософсько-методологічних поглядів постмодерністів.

Постмодернізм, що приходить на зміну модернізму, є продуктом постіндустріальної епохи як епохи розпаду цілісного погляду на світ, руйнування світоглядно-філософських, економічних, політичних систем. Відповідно відкриваються нові можливості для пошуково-творчої діяльності, висування креативних ідей, ствердження нових смислів життєдіяльності. Це дало привід деяким авторам [30, с. 84] для визначення постмодернізму як «духу часу» радикального плюралізму, який поєднує все, що відбулося після класичної епохи в різних сферах людської діяльності — мистецтві, політиці, економіці, логіці наукового пізнання.

Зокрема місце матеріальних об'єктів в економічних відносинах займає те, що Ж. Бодріяр [31] назвав «симуляром» (копія, що не має оригіналу) — атрибутом нової реальності, яка не містить субстанціональної основи і сприймається як текст. Переміщення товару зі світу матеріального буття в текст наділяє його властивостями знаку, що являє певну цінність сам по собі. Незважаючи на те, що споживча вартість товару-симулякра створюється не на виробництві, а в процесі маркетингової діяльності, цей різновид товару на ринку постмодерну володіє певними перевагами перед деякими реальними товарами.

Ідея самоцінності знаків, сукупність яких складає літературний текст без їх прив'язки до певного матеріального втілення, отримала концептуальне вираження в поглядах Д. Макклоськи, для якого

економічна наука — насамперед риторика, тобто мистецтво переконувати. Навіть тоді, коли економісти використовують математичні моделі, статистичні тексти і «ринкову» аргументацію — вважає Д. Макклоськи [32, с. 1, 26] — все одно вони не є не зрозумілими. Їх можна розглядати як тропи — метафору, аналогію і звернення до авторитету. Для науки потрібні більш широкі мовні ресурси — підсумовує Д. Макклоськи. Для того, щоб їх задіяти, науці потрібен «риторичний зошит», в якому факти та історії — протилежні точки зору однієї діагоналі, а логіка і метафори — крайні точки другої (рис. 2.5).

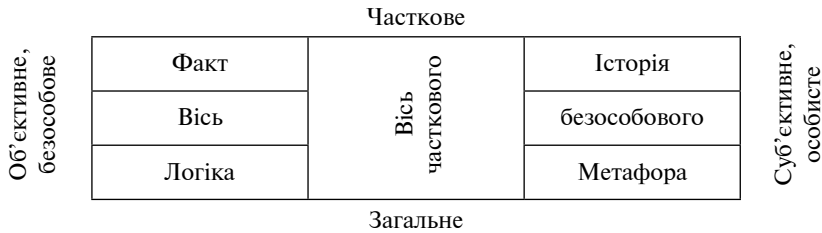


Рис. 2.5. Риторичний зошит за Д. Макклоськи

Отже, використовуючи «риторичний зошит», Д. Макклоськи прагне довести, що економічна наука в числі інших є також літературною. Економісти намагаються переконати один одного, коли підтверджують той чи інший закон. «Спосіб переконання інших, — стверджує Д. Макклоськи, — застосовується здебільшого на традиційних аргументах, які можна зустріти у всій класичній філософії та літературі [32, с. 33].

Проте значна частина вчених, серед яких і прибічник філософського плюралізму — В. Колдуел, критично ставилася до тлумачення економіки як риторики, оскільки вона не має змістовного характеру й не відбиває концептуальність економічних явищ [33]. В такому ж ключі мислить й Д. Хаусман [34, с. 109, 110], який вважає, що засади теорії утворюють не істинні речення, а правдоподібні принципи. Призначення теорії — давати пояснення причин явищ, що відбуваються, приділяти належну увагу результатам експериментів.

Незважаючи на певну обмеженість риторичного постмодерністського підходу в економічному пізнанні він значно посилив позиції теоретичного релятивізму в методології науки в цілому й економічної зокрема. Свій вираз це знайшло, як доводить О. Ананьїн [8], в удосконаленні парадигмальної концепції Т. Куна. Здійснивши рекон-

струкцію його дослідницької «лінзи», постмодерністи запропонували систему «фільтрів», що корегують та конструюють образ об'єкта, що вивчається (рис. 2.6).

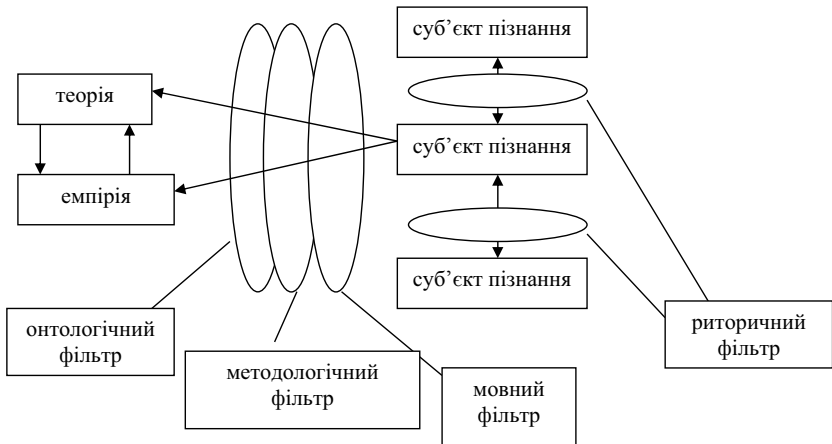


Рис. 2.6. Епістемологічні фільтри в економічному пізнанні

Мовний фільтр складається з трьох частин:

- власне мовного фільтру (загальнокультурна мова);
- термінології економічної науки як інструменту опису економічних явищ та процесів, якій відповідає онтологічний фільтр;
- літературного стилю оформлення економічних текстів (власне риторичний фільтр).

Онтологічний фільтр включає професійну термінологію у формі вираження наукових онтологій (педагогічні, евристичні, конститутивні метафори).

Риторичний фільтр виступає як спосіб фіксації думок дослідника, які підлягають дешифровці. В такому контексті наукове знання емпірично існує як сукупність текстів (дискурс). Відповідно зміщується акцент від постпозитивістського (суб'єктно-об'єктні відносини) на постмодерністський (виробник знання і його користувач) підходу. Саме цією відмінністю обумовлено розмежування онтологічного та риторичного фільтрів.

Методологічний фільтр відбиває метод економічної науки (методологічний стандарт). Через методологію як певний канал поширюються наукові тенденції.

З огляду на діапазон проблематики економічної теорії, загострення конкуренції домінуючих наукових парадигм, науково-дослідних програм, що представлені не тільки різними економічними школами і течіями, а й окремими науковими дисциплінами, можна стверджувати, що сучасною домінуючою тенденцією в розвитку методології економіки, є посилення міждисциплінарних зв'язків економічної науки з іншими науковими дисциплінами у формуванні економічних онтологій та загальнонаукових парадигм.

Як і за часів класичної теорії, сьогодні важко уявити економічну теорію без її зв'язку з математикою, зокрема з математичним аналізом та математичним програмуванням. Цей міждисциплінарний зв'язок має векторний характер, а саме спрямованість від оригіналу (економічна реальність) до моделі (математичне моделювання). В процесі моделювання кожна із наук має свій інтерес, що створює проблеми, пов'язані зі спотвореною математизацією економічної теорії. На практиці часто відбувається підміна змісту процедури дослідження реальних проблем її формалізацією. Як резонно зауважував Е. Балацький [35, с. 151–152], слід пам'ятати, що математичні моделі мають підпорядковане значення — вони як би вбудовані в загальну теорію. Самі ж господарські механізми, процеси, теорії, які їх описують, постійно еволюціонують, що вимагає відповідної адаптованості математичного інструментарію.

Актуальним залишається значення обчислювальної математики для використання комп'ютерів при розв'язанні економіко-математичних задач, пов'язаних з розробкою відповідного алгоритму, побудовою програми, її реалізацією на ЕОМ та інтерпретацією отриманих даних.

Підвищується роль інформатики, економетрики та економіко-математичної статистики у зростанні експериментального рівня економічної науки.

У світлі позиціонування економіки як поведінкової галузі знань постає не тільки теоретична, а й практична проблема щодо імплементації досягнень психологічної науки в економіку, передусім в області суджень і прийняття рішень в умовах мінливості та невизначеності. Поки що не до кінця з'ясованим залишається статус психології в її синтезі з економічною теорією, зокрема у вивченні ментальності економічних агентів. В. Канке [4, с. 299–300] вважає, що завданням психології, як різновиду метанауки, є не вивчення особливого класу психологічних явищ, а порівняльний аналіз переваг та недоліків ментальних рівнів — економічних, соціологічних, політологічних,

правових, педагогічних, й реалізація широкого спектру міждисциплінарних зв'язків.

Нового імпульсу у другій половині ХХ ст. набув союз економіки та політології, що сприяло зростанню авторитету політичної економії (теорія суспільного вибору). Так, Дж. М. Б'юкенен [36, с. 30] вказує на три основоположних принципи теорії суспільного вибору:

- методологічний плюралізм;
- концепція «homo economicus»;
- концепція «політики як обміну».

Прояв інтеграції економіки та політичної науки свідчить про формування цілісної соціальної науки, в межах якої кожна з наукових дисциплін керується власними цінностями та використовує специфічні методи дослідження.

Як засвідчує практика господарювання, економічні агенти проявляють незмінну зацікавленість в необхідності чітких правових норм, що регламентують їх діяльність. Тобто притаманність економічній науці нормативізму є її природною характеристикою.

Принцип економічної ефективності не виключає принципу справедливості та відповідає принципу правової відповідальності.

Свідченням укріплення тісного зв'язку економічної науки з історією є поширення тематики історико-економічних досліджень. Історична наука досліджує економічну дійсність у часовому вимірі так само, як й зміну рядів економічних теорій, а економічна наука вивчає мотивацію людських вчинків людей, що належать до різних історичних епох та народів.

В контексті міждисциплінарних зв'язків методологія економіки еволюціонує в бік когнітивно-соціологічного синтезу, методологічного плюралізму, на тлі чого пріоритету набувають синтез над аналізом, індукція над дедукцією, відповідно зростає роль діалектичної логіки, підвищуються вимоги до її внутрішньої несуперечності економічної теорії.

Серед функцій методології економіки на перший план виходять критично-онтологічна та професійно-етична, що певною мірою обумовлено виникненням риторичного підходу, як філософсько-методологічного напрямку, та введенням в науковий аналіз поняття «суб'єкт наукової діяльності». Позиціонування економічної теорії не як безсуб'єктного знання (вираз К. Поппера), а як дослідницького поля суперництва різних методів та світоглядів свідчить про зростаючу роль методології економіки в системі економічних знань та філософії науки.

Список використаних джерел

1. Нуреев Р. М. Старая и новая экономическая компаративистика. Предмет и метод компаративистики / Р. М. Нуреев // TERRA ECONOMICUS. — 2010. — Т. 8, № 3. — С. 143–154.
2. Балтовські М. Еволюція економічної думки та Новий Прагматизм Гжегожа В. Колодко / М. Балтовські // Економіка України. — 2016. — № 1 (650). — С. 4–17.
3. Kołodko G. W. Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości / G. W. Kołodko. — Warszawa: Prószyński i S-ka, 2013. — 342 s.
4. Канке В. А. Философия экономической науки: учеб. пособие / В. А. Канке. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 384 с.
5. Юм Д. Трактат о человеческой природе: в 3 кн. Кн. 3: О морали / Д. Юм. — М.: Канон + ОИ «Реабилитация», 2009. — 448 с.
6. Ананьин О. И. Онтологические предпосылки экономических теорий / О. И. Ананьин. — М.: Институт экономики РАН, 2013. — 50 с.
7. Розмаинский И. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX — начала XXI века / И. Розмаинский // Вопросы экономики. — 2008. — № 7. — С. 89–99.
8. Ананьин О. И. Философия и методология экономической науки [Электронный ресурс] / О. И. Ананьин. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2011/01/25/1208941744/ФиМЭН.doc>
9. Поланьи К. Аристотель открывает экономикую / К. Поланьи // Истоки. Экономика в контексте истории и культуры. — М.: ГУ-ВШЭ, 2004. — 584 с.
10. Schumpeter J. A. History of Economic Analysis / J. A. Schmpeter. — NY: Oxford University Press, 1954. — 1245 p.
11. Милье Дж. С. Основания политической экономии / Д. С. Милье. — М.: Прогресс, 1980. — 448 с.
12. Фролов И. Э. Размышления о применении экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях [Электронный ресурс] / И. Э. Фролов. — Режим доступа: <http://ector.ru/pdf.pdf?id=pub/frol05>
13. Идиографический метод // Новая философская энциклопедия: в 4 т. / [под ред. В. С. Степина]. — М.: Мысль, 2001. — Т. 2. — 634 с.
14. Шумпетер Й. История экономического анализа. Т. 1–3 / Й. Шумпетер. — СПб.: Экономическая школа, 2001. — 1744 с.
15. Вернадский В. И. Размышления натуралиста / В. И. Вернадский. Библиотека журнала «ORGANIC UA». — 2013. — Кн. 12, т. 3. — 532 с. — (Серия «Отечественная мысль»; кн. 6).
16. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии, или Теория общественного богатства / Л. Вальрас. — М.: Изограф, 2000. — 448 с.
17. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 3 / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — 351 с.

18. Робинсон Дж. Теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. — М.: Прогресс, 1980. — 469 с.
19. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют [Электронный ресурс] / М. Блауг. — Режим доступа: <http://www.universalinternetlibrary.ru/book/49939/ogl.shtml>
20. Самуэльсон П. Основания экономического анализа / П. Самуэльсон. — СПб.: Экономическая школа, 2002. — 604 с.
21. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // Философия экономики: антология / [под ред. Д. Хаусмана]. — М.: Изд-во Инта Гайдара, 2012. — 520 с.
22. Klant J. J. The Rules of the Game: The Logical Structure of Economic Theories / J. J. Klant. — Cambridge: Cambridge University Press, 1984. — 209 p.
23. Менкью Н. Г. Освежим наши познания макроэкономики / Н. Г. Менкью // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 8. — С. 64–77.
24. Баумоль У. Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию / У. Баумоль // Вопросы экономики. — 2001. — № 2. — С. 73–107.
25. Леонтьев В. Теоретические предпосылки и ненаблюдаемые явления / В. Леонтьев // Экономическое эссе. — М.: Политиздат, 1990. — С. 301–317.
26. Филатов И. В. Методология экономической теории: постпозитивистский этап: автореф. дис. ... канд. экон. наук по спец.: 08.00.01 — Политическая экономия [Электронный ресурс] / И. В. Филатов. — Режим доступа: <http://economy-lib.com/metodologiya-ekonomicheskoy-teorii-postpozitivistskiy-etap>
27. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. — М.: Прогресс, 1977. — 300 с.
28. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатос. — М.: Медиум, 1995. — 364 с.
29. Лаудан Л. Наука и ценности / Л. Лаудан // Современная философия науки. — М.: Прогресс, 1994. — С. 197–230.
30. Комаха Л. Г. Концепт «риторики економіки» в аргументах логічного аналізу / Л. Г. Комаха // Гуманітарний вісн. ЗДІА. — 2016. — № 65. — С. 84–91.
31. Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр. — М.: Академический проспект, 2007. — 335 с.
32. Макклоськи Д. Риторика экономической науки / Д. Макклоськи. — М.: СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2015. — 328 с.
33. Caldwell B. Beyond Positivism: Economic Metodology in the Twentieth Century / B. Caldwell. — NY: Colambia University Press, 1982. — 342 p.

34. Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах / Д. Хаусман // Мировая экономика и международные отношения. — 1994. — № 2. — С. 105–110.
35. Балацкий Е. В. Антропологический фактор «регресса» экономической науки / Е. В. Балацкий // Науковедение. — 2003. — № 4. — С. 141–163.
36. Бьюкенен Дж. М.: пер. с англ. — М.: Таурис Альфа, 1997. — Т. 1. — 556 с. (Серия. Сочинения «Нобелевские лауреаты по экономике»).

СТАТУС ЕКОНОМІКИ ЯК СОЦІАЛЬНОЇ НАУКИ
(В. А. Самофатова, Н. В. Яблонська)

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ
ЯК СОЦІАЛЬНОЇ НАУКИ (В. А. Самофатова)**

Економічним відносинам завжди властиві соціальні наслідки, тобто вони соціальні за своєю природою, тому цілком зрозуміле посилення соціальної орієнтації економіки на людину для забезпечення сталого розвитку економіки. За традицією, соціальний чинник розглядається як похідний від економічного, що надає соціальному розвитку рис вторинності щодо економічного поступу. Такий підхід був характерний переважно для індустріального суспільства і не міг враховувати того, що НТР відкрила нову постіндустріальну епоху побудови суспільства, в якій економічна могутність примножується завдяки впровадженню високих технологій, управлінню інформаційними потоками і, значною мірою, забезпечується за рахунок цілеспрямованого задоволення зростаючого рівня людських цінностей і потреб.

Соціальний підхід до економіки характерний і для методології К. Маркса. Він розглядав закономірності економічного розвитку з позиції інтересів, діяльності та відносин між класами, які займають різне (в тому числі протилежне) становище в системі виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту. Стрижнем соціального механізму розвитку капіталістичної економіки К. Маркс вважав класову боротьбу пролетаріату і буржуазії, в основі якої лежить протилежність класових інтересів щодо власності на засоби виробництва і відповідно — до політичної влади. Велику увагу К. Маркс і Ф. Енгельс приділяли вивченню конкретного становища робітничого класу, з'ясуванню політичного фактора розвитку економіки, ролі в цьому процесі правлячого класу та, зокрема, держави в регулюванні становища робітничого класу та використанні його праці.

К. Маркс повторював думку А. Сміта про те, що метою господарювання і, як результат, науково-дослідною сферою економічної науки, має бути зростання суспільного добробуту. Він стверджував, що не тільки суспільний продукт та його величина визначають багатство

народів, але й спосіб його розподілу. Тобто, К. Маркс трактував економіку в ширшому розумінні — як суспільно-господарську систему [1, с. 94].

Якщо для А. Сміта якість і досконалість господарської системи визначалися за критерієм «ВВП на душу населення», то у К. Маркса з'явився інший, рівноцінний, а можливо, навіть важливіший критерій — коефіцієнт Джині. Коефіцієнт Джині відображає міру нерівності доходів домогосподарств визначеної країни чи регіону. Надмірна нерівномірність створює певну небезпеку для соціально-економічної стабільності в країні. Хороша економіка, на думку К. Маркса, — та, що забезпечує задоволення потреб усіх громадян на відповідному рівні, ефективна, коли йдеться про створення майна, і справедлива, коли йдеться про принципи його розподілу [1, с. 68].

Марксизм для свого часу був найповнішою теорією, яка пояснювала взаємодію економіки та суспільства. Але згодом суспільству та світовому господарству стали притаманні нові риси: капіталізм став більш гнучким у соціальному плані, змінилися відносини праці та капіталу, активно використовувалося державне регулювання. Постали нові ідеї, певною мірою відмінні від марксизму, а навіть і протилежні йому. Найвидатнішими представниками цього етапу розвитку економічної соціології були Е. Дюркгейм, М. Вебер, Т. Веблен [2, с. 146–148].

Французький соціолог Е. Дюркгейм розглядав еволюцію суспільства як результат поглибленого поділу праці, що має моральний характер у силу органічної залежності індивідів один від одного. Е. Дюркгейм вважав, що людина в процесі поділу праці усвідомлює свою залежність від суспільства і тому знаходить ряд моральних якостей, що дозволяють їй працювати не лише на своє благо, але і на благо інших людей. До цих якостей він відносив те, що зараз розглядається як найважливіші компоненти корпоративної культури: лояльність, ідеали, свідомість. Е. Дюркгейм вважав, що професійні корпорації й організації покликані виконувати не лише виробничі, але і морально-культурні функції, виробляти та упроваджувати в життя нові форми, які регулювали б відносини між людьми і сприяли розвитку особистості. Е. Дюркгейм підкреслював, що будь-яке суспільство прагне сформувати людину відповідно до наявних у неї певних універсальних, моральних, інтелектуальних і навіть фізичних ідеалів, але при цьому ці ідеали змінюються залежно від історичних традицій, особливостей розвитку та соціального устрою суспільства [3, с. 185].

М. Вебер — видатний вчений німецької соціально-гуманітарної думки ХХ сторіччя. М. Вебер вважав, що абстрагуватися від того, що людина є свідомою істотою, не може ні історик, ні соціолог, ні економіст. Досліджуючи проблеми поділу і спеціалізації праці, мотивації економічної поведінки, він зауважував, що в поділі праці переплітаються чотири фундаментальні чинники: технічний, економічний, соціальний та історичний; що поділ праці — це не просто поділ індивідів і розподіл завдань, це — спосіб соціально-економічної взаємодії суб'єктів. Така взаємодія, за М. Вебером, є раціональною (свідома, планується, доцільна). Поділ праці як спосіб взаємодії має різні форми і проходить у своєму розвитку різні етапи, а суб'єктом поділу праці є не окремий індивід, а організовані групи [3, с. 216].

Т. Веблен основою розвитку суспільства вважав психологію колективу. Спираючись на це положення, він сформулював психологічну теорію економічного розвитку, де стверджував, що трактувати економічні явища треба із соціологічної та історичної позицій. Т. Веблен виступав проти панівного серед економістів із часів А. Сміта уявлення про те, що вся господарська діяльність зумовлена прагненням кожного її суб'єкта до найбільшої вигоди, тобто до максимізації особистої користі від наявних ресурсів. Т. Веблен проголосив, що «homo economicus» діє як розрахункова машина, яка безупинно зіставляє корисність благ і тягарі з їх придбання, — це безнадійно спрощена модель. Поведінка людей у сфері економіки визначається численними і нерідко суперечливими мотивами. Тут, поряд із природженими схильностями, такими як інстинкт чи наслідування, прагнення до суперництва, діють соціальні інститути: звичаї, традиції, норми поведінки тощо. Із загальноприйнятого переконання, що кожен індивід прагне тільки до найбільшої вигоди, не можна пояснити такі незаперечні явища, як схильність до престижного споживання чи заощадження на шкоду задоволенню від безпосереднього споживання [3, с. 285].

У перше повоєнне десятиліття з'явилась теорія «соціального ринкового господарства», основу якої розробив В. Ойкен, а деталізували його однодумці В. Рьопке, Л. Ерхард, А. Рюстов, А. Мюллер-Армак [4, с. 224–230]. У ній знайшла продовження теза соціалізації економіки як узгодження приватних і суспільних інтересів, однак запропоновано механізм рівноваги в одній системі двох взаємопов'язаних підсистем, які підпорядковуються дії різних закономірностей: виробництва, що розвивається за економічними законами, і розподілу,

який має здійснюватися суспільством за законами моралі. Обсяг ринку і ступінь його соціалізації є об'єктивним процесом, що визначається розвинутістю ринкових відносин, параметрами економічного росту, рівнем потреб і підлягає дії принципу субсидарності (доповнення) соціального порядку у відношенні до ринкового і підпорядкуванню щодо його критеріїв раціональності та ефективності [4, с. 322].

Інституційне забезпечення розвитку соціоекономіки розпочалось у 1989 р. у Гарвардській школі бізнесу, де в той час було створено Міжнародне товариство розвитку соціоекономіки (SASE) [5], яке очолив А. Етціоні. Це товариство об'єднало вчених, які працювали на стику економіки з іншими суспільними науками. Перш за все, це — соціологія, психологія, політологія, право, філософія, історія тощо. Саме діяльність товариства сприяла залученню до нього значного кола прихильників, багато з яких працюють у понад 50 країнах світу. Вони щорічно проводять конференції та видають журнали із соціоекономіки [6]. Соціоекономіка за версією SASE співвідноситься з економічною соціологією як ціле з його частиною. Саме з економічної соціології теоретики соціоекономіки почерпнули основні змістовні передумови своєї парадигми [7].

Незважаючи на те, що соціоекономіка є затребуваною і знаходить своє застосування переважно в розвинених країнах, де є для реалізації її принципів відповідні умови та можливості, її інноваційні підходи дозволяють виявити і знайти шляхи надання адекватних відповідей на виклики часу як для стабільних високорозвинених соціально-економічних систем, так і для тих, які перебувають на стадії змін і нестабільності [8, с. 234]. Світовий досвід вказує на те, що до економічного успіху веде не одна, а велика кількість ринкових моделей. Причому багатьом країнам (Японії, Франції, США, Південній Кореї, Тайваню й ін.) вдалося перетворити помітні особливості власної соціальної організації та культури у важливі переваги своїх економік [8, с. 265].

Серед країн пострадянського простору велику зацікавленість у пізнанні теоретико-методологічних та науково-практичних засад соціоекономіки виявили представники російської науки. Слід відзначити особливу роль М. Шабанової при дослідженні даного напрямку. М. Шабанова констатує, що соціоекономіка — це новітній міждисциплінарний науковий напрям, який органічно поєднує потенціал економічного підходу з підходами інших соціальних наук і сприяє на цій основі підвищенню ефективності управлінських рішень на різних рівнях (макро-, мезо-, мікро-) функціонування соціальних і госпо-

дарських систем [9, с. 18]. Цей напрям перебуває у стадії становлення і пошуку свого концептуального ядра, дозволяє осмислити двосторонні зв'язки між економічними і соціальними процесами відтворення господарських систем різних рівнів і типів (від підприємства, домогосподарства до національної господарської системи в цілому).

В Україні також зростають актуальність і потреби в розробці та застосуванні теоретичних засад економіки як соціальної науки. Деякі українські економісти наголошують на людиноцентричній концепції соціалізації вітчизняної економіки. Так, В. Гришкін вважає, що соціалізація економіки проявляється у наступних напрямках:

- соціальна орієнтація економічних основ та матеріальних стандартів існування працівника, що знаходить своє вираження у збільшенні частки сукупного працівника у національному доході, отже змінах у розподілі, організації оплати праці, обсязі фонду споживання;
- соціальна орієнтація ринкового законодавства;
- зміна місця та ролі працівника у системі прийняття рішень через інститути соціального партнерства, соціальної конкуренції;
- поява та розвиток середнього класу, його структури, якості, ваги в економічному та політичному середовищі, у системі відносин власності [10, с. 294].

Інший дослідник, Ю. Салюта, трактує соціалізацію економіки в широкому розумінні як «спрямованість економічного розвитку на забезпечення потреб людини». Прояв сутності соціалізації економіки автор бачає через її функції:

- сприяння гармонії в системі економічних інтересів;
- забезпечення вирішення найголовнішої мети економічної системи — зростання добробуту суспільства;
- створення фундаменту та забезпечення реальних можливостей для реалізації людиною своїх здібностей;
- вплив на трансформацію «економічної людини» та формування «соціальної людини»;
- формування соціальної основи для зростання ефективності виробництва та ефективності праці;
- забезпечення соціального партнерства; формування соціального мислення; пом'якшення та усунення суперечностей між різними класами та групами суспільства [11, с. 115–116].

Н. Деева розглядає соціалізацію економіки як процес «забезпечення гідного життя, діяльності та всебічного розвитку спільноти людей загалом і кожної людини зокрема», пропонуючи її реалізацію че-

рез формування і підтримання «потенціалу соціалізації суспільства» [12, с. 45].

І. Стеблякно відзначає, що «можна тлумачити категорію «соціалізація економіки» як «соціальну економіку» або «надання економіці соціальності» [13, с. 27], ототожнюючи процес соціалізації з побудовою соціально орієнтованої економіки.

На сучасному етапі більшість дослідників вважають соціоекономіку новою парадигмою розвитку економічної науки, яка сформувалася внаслідок зміни економічної реальності та розвитку економічної теорії. Її виникнення обумовлено: зростаючою роллю людини в економічному процесі, підвищенням її освітнього і культурного рівня; появою нових нематеріальних форм капіталу (людського, інтелектуального, соціального) та зростанням їх впливу на економічний розвиток; динамічним розвитком соціальних та духовних потреб людини (потреби у творчості, самореалізації, розвитку тощо), що безпосередньо впливає на економічну діяльність; динамічним розвитком соціуму внаслідок зростання соціальних зв'язків і мереж, культурного обміну, мобільності тощо; усвідомленням того, що саме людина з її складною фізіо-соціоекономічною природою може бути кінцевою метою суспільного розвитку [14, с. 96].

Проблема суспільного розвитку, і зокрема проблема майбутнього, складна і багатогранна. Окрім теорій, що виникають у межах так званих ортодоксальних напрямів, з'явилися альтернативні теорії, в яких увага все більше переноситься зі стосунків між людьми та багатством на стосунки між людьми у найширшому розумінні. Це концепції «якості життя», «етики розвитку», «екорозвитку», «соціального розвитку». Вони містять не тільки економічні, але й соціальні, політичні, психологічні та інші аспекти [15, с. 58].

Зокрема Т. Заславська виділила три «чистих типи» соціальної економіки: охлократичний, демократичний і олігархічний. Перший тип характеризується тим, що така економіка, головним чином, працює на нижчі прошарки суспільства. Олігархічний тип пов'язаний з орієнтацією на задоволення інтересів вищих прошарків. Нарешті демократична орієнтація пов'язана з підтримкою середніх прошарків. Найпрогресивнішою є демократична орієнтація економіки, за якої підтримується середній клас. Це пояснюється тим, що він (коли цілком сформувався) володіє значним інноваційним потенціалом великої маси, що дозволяє впливати на напрям суспільного розвитку, демонструє зразки поведінки нижнім прошаркам і веде їх за собою.

Саме середній клас концентрує найбільш цінний трудовий та інтелектуальний капітал суспільства, його знання, культуру, кваліфікацію, творчість, енергію і т. ін. Демократична орієнтація соціальної економіки, як така, розвиває і зміцнює середній клас з одночасною турботою про малозабезпечені прошарки [15, с. 165].

Середній клас об'єднує людей, що володіють середнім для конкретного суспільства рівнем поточних прибутків, за найпростішим економічним критерієм. У розвинених західних суспільствах вважається, що основна маса населення (60–70 %) має прибуток, близький до середнього рівня, а число бідних і багатих відносно мале. Для менш розвинених країн характерні інші схеми: основна маса населення знаходиться на межі або за межею бідності, а розрив з невеликою верхівкою, що досягла успіху, набагато значніший.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

(В. А. Самофатова)

Економіка, в широкому сенсі, є однією з підсистем соціальної системи, яка виконує функцію адаптації суспільства до навколишнього середовища.

У фаховій літературі економічна система визначається як економіка, як тип господарства, сукупність виробничих відносин, сукупність видів господарської діяльності або як спосіб виробництва. Економічна система інтегрує в собі сукупність усіх компонентів економіки — індивідуальні господарства, підприємства, галузі, виробничі відносини та природне середовище. Таким чином, економічна система — це сукупність об'єктів, умов та процесів, що забезпечують задоволення потреб людей в межах суспільного виробництва та розподілу товарів та послуг. У кожному суспільстві, під впливом різних факторів, складається своя система координації господарської діяльності. Визначальною основою її формування є відносини власності та їх структура. Вони в різних країнах різні. Відповідно складаються і розвиваються різні економічні системи. Характер економічної системи визначається також співвідношенням ринкового та державного регулювання. Ринок і держава — це дві головні сили, які виконують регулюючі функції в економіці. У різних країнах співвідношення між ними складається по-іншому, що справляє певний вплив на характер економічних систем [16, с. 216]. Видатний еконо-

міст Дж. М. Кейнс, як зазначає дослідник його творчості І. Танчин, не ототожнював процес соціалізації з процесом державного регулювання. Якраз державне регулювання економіки представлено в його роботах як окремий випадок соціалізації економіки, що являє собою більш глибокий процес координації індивідуальних і суспільних інтересів [16, с. 219].

Сама економіка поділяється на такі підсистеми: виробництво, капіталовкладення, природні та людські ресурси, підприємництво, яке виконує головну функцію інтеграції.

Психологи трактують економіку як систему, в якій поведінка людини має бути адаптивною. Вони стверджують, що інтенсивність економічного зростання залежить від кількості енергії та ініціативи, яку члени суспільства вкладають в економічну активність. Економічне зростання прямо залежить від динаміки підприємницької активності, яка в, свою чергу, залежить від рівня «мотивації на досягнення». Таким чином, двигуном процесу соціалізації визначається мотивація [17, с. 38].

Загалом економічну категорію «соціалізація» пов'язують із формуванням людиноцентричних концепцій. Лише у 30-х роках ХХ ст., після світової кризи капіталізму 1928–1932 рр. зі зростанням інтересу до людини, а також з початком розробки систематичних досліджень щодо соціальної орієнтації економіки цей термін починає широко вживатися в економічній теорії та практиці.

Тлумачення терміну «соціалізація» відображає прояв тенденції олюднення економічної діяльності через демократизацію процесу управління, гуманізацію техніки і технології, екологізацію виробництва, інтелектуалізацію розумової та фізичної праці, підвищення культури економічної діяльності, проникнення естетики і дизайну у виробничі процеси [18, с. 5].

Серед проблем, які постали перед цивілізацією, на шляху розвитку чітко виявилися: невідповідність між темпами економічного зростання та темпами скорочення бідності, руйнація соціальних зв'язків, криза міст-мегаполісів, поступове «зnelюднення» села, деградація культури та моралі, дезорієнтація загальнолюдських ідеалів та цінностей. Абсолютизація чинників економічного зростання та елімінація інших важливих факторів, що визначають життя суспільства (держави), визнані однією з причин сучасної кризи. Таким чином, переорієнтація засад розвитку з теорії, що ґрунтується виключно на законах економічного зростання та максимізації власних прибутків,

на теорію, що враховує якнайбільше факторів людського розвитку, включає все більше факторів якісного характеру (з особливою увагою до соціального, екологічного, суспільного, духовного, антропологічного та інших вимірів), є вкрай важливою [19, с. 12].

«Соціоекономічна модернізація — це таке осучаснення суспільно-виробничої системи, яке, поряд з оновленням матеріально-речових елементів і розподільчих відносин, супроводжується реалізацією та нарощуванням творчого потенціалу кожної людини, формує її як особистість, завдяки чому збільшується загальна результативність функціонування економіки» [19, с. 4]. Тобто кількісні фактори росту в комплементарному зв'язку з якістю життя поєднуються в соціоекономіці та повинні «підходити один до одного, як ключ до замка» [20, с. 15].

Економічний прогрес тісно пов'язаний з прогресом соціальним, без цього взаємозв'язку неможливий ані соціальний, ані економічний розвиток. Взаємозалежність і взаємодоповнюваність соціальної та економічної складових — характерна риса органічного системного розвитку суспільства, в якому економічна якість прогресу поєднується з соціальною якістю.

Першочерговим завданням соціоекономіки, таким чином, є забезпечення комплементарного соціального та економічного розвитку через забезпечення економічного зростання, збільшення рівня зайнятості та освіченості населення, зростання тривалості життя та покращення його якості, забезпечення чистоти навколишнього середовища і т. ін.

Сьогодні в більшості розвинених країн світу панує соціально орієнтована ринкова економіка, яка представляє собою найвищу стадію розвитку класичної ринкової економіки. В ній захист конкуренції та ринкові методи господарювання ефективно поєднуються з державним регулюванням національної економіки, її соціальною спрямованістю.

Соціальна економіка вивчає взаємозв'язки економіки і соціального життя суспільства, механізм впливу економіки на розвиток соціальних процесів та зворотного впливу соціального фактора на економіку. ЦентRALЬною ланкою в такому взаємозв'язку виступає людина з її неухильно зростаючими потребами. В свою чергу людський фактор виступає однією з основних умов розвитку економіки. Соціальна економіка являє собою сукупність соціально-економічних стосунків між людьми, які виникають в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та послуг у світі обмежених ресур-

сів. Вона створює визначену економічну систему (господарство), яка свідомо орієнтована на розвиток особистості, економічне зростання та соціальний прогрес, підвищення добробуту та рівня життя в країні.

Прикладом для наслідування і запозичення досвіду для України нині можуть слугувати Австрія, Німеччина, Норвегія, Швейцарія, Швеція, а також Польща — наш найближчий сусід. Це країни, для яких характерне гармонійне поєднання політичної свободи (коли йдеться про прозорість і відкритість влади), мінімальний рівень економічного добробуту для всього населення, соціальна справедливість, зокрема у сферах освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, турбота про збереження довкілля [21, с. 12].

Концепцію соціальної ринкової економіки було розроблено вперше в Німеччині, а в економіку запроваджено завдяки політиці уряду Л. Ерхарда. Соціальне ринкове господарство постало у формі організації економіки, що спирається на соціалізоване товарне виробництво, забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням за допомогою ринку, державного регулювання економіки, суспільних інститутів та гарантує соціально-економічну стабільність суспільства [22].

Соціальна ринкова економіка — це вирішення соціальних проблем на основі економічного зростання, а не шляхом централізованого перерозподілу благ. Для прикладу, провідні компанії агропродовольчої сфери реалізують значні соціальні проекти. Зокрема агропромислова група (АПГ) «Пан Курчак» безкоштовно надає м'ясну та ковбасну продукцію дитячим будинкам та будинкам престарілих на Волині та виділяє кошти на розвиток навколишніх сіл. Компанія «Миронівський хлібопродукт» концентрує свої зусилля на чотирьох пріоритетних напрямках: розвиток місцевої інфраструктури, благодійна допомога колишнім і нинішнім співробітникам, покращення добробуту окремих мешканців і територіальних громад, підтримка розвитку культури і спорту. Аграрна компанія «Зоря», що є одним з найбільших виробників та експортерів льону та лікарських трав, проводить у Коростенському районі Житомирської області Фестиваль льону. Фестиваль льону — це соціальний проект, що спрямований на відродження історичної української культури, її вирощування та переробку. Бізнес повинен будуватися на спільних цінностях і створювати додану вартість, створюючи блага для народу [22].

У цьому сенсі принциповим є усвідомлення того, що еволюціонуюча, ефективна ринкова економіка вже за своїм визначенням не може не бути соціальною. Хоча б тому, що економічне зростан-

ня тягне за собою зростання обсягів виробництва та прибутковості компаній, відтак автоматично сприяє збільшенню заробітної плати та відрахувань на соціальні потреби в суспільному масштабі. Крім того, відкрита конкуренція, яка є невід'ємним атрибутом соціальної ринкової економіки, забезпечує домінування на ринку виключно тих підприємств, котрі використовують суспільні ресурси найкраще, а значить з найбільшою соціальною віддачею.

ПРОБЛЕМИ АДАПТАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ДО НОВИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВ

(В. А. Самофатова)

Формування засад ринкової економіки створило в Україні принципово нову соціальну та економічну ситуацію, зумовило й певні зміни в соціально-психологічній сфері, у багатьох суспільних та економічних інститутах: формах власності, механізмах розподілу доходів, забезпечення основних соціальних гарантій, соціального страхування та мотивації трудової діяльності, структурній перебудові економіки і формуванні ринкової інфраструктури.

Узагальненим критерієм соціальної економіки є рівень життя населення. Тут важливо зрозуміти, що він не зводиться до меж доходів і рівня споживання, а й включає умови праці та побуту, обсяг і структуру робочого й вільного часу, характеристики культурного, освітнього рівня населення, здоров'я, демографії та економічної ситуації. ООН рекомендує рівень життя визначати за системою, що включає наступні складові: здоров'я, у тому числі демографічні умови відтворення населення; умови праці, зайнятості, організації праці; освіту, у тому числі грамотність; житло, включаючи його благоустрій; соціальне забезпечення, людські свободи.

Так, індекс людського розвитку (ІЛР), містить такі показники як валовий національний дохід на душу населення, рівень освіченості населення країни, очікувана тривалість життя. Станом на 2014 р. Україна посідала 83-тє місце серед 187 країн світу і характеризувалась середнім рівнем ІЛР. Водночас за середньою тривалістю життя Україна зайняла 122 місце.

За індексом рівня економічної свободи наша держава посідає 163 місце і знаходиться у групі країн з найнижчою регресивною економікою [23].

Український народ відноситься до однієї з найбідніших європейських націй. Рівень погодинної оплати праці в Україні (0,65 євро) значно нижчий у порівнянні з країнами ЄС (14–22 євро). Споживання населенням продуктів харчування (м'ясопродуктів, молокопродуктів, рибопродуктів, яєць) в 1,6–2,6 рази менше раціональних норм. За наявності перелічених проблем в країні залишається значним розшарування населення за доходами. Співвідношення грошових витрат 10 % найбільш та найменш забезпеченого населення у 2014 р. становило приблизно 12,5 рази. Ще більшим було розшарування населення за майновим станом. Це є свідченням наявності гострої соціальної проблеми [18]. Динаміка ВВП протягом 2014–2015 рр. залишається позитивною, проте нестійкою. За офіційними статистичними даними, 47 % економіки України від офіційного ВВП знаходиться в тіні [24]. Хоча номінальні грошові доходи населення України зростали протягом останніх років, проте їх висока поляризація, здешевлення національної валюти та зростання рівня інфляції нівелювали зазначену тенденцію. Рівень безробіття, за методологією Міжнародної організації праці (МОП), становив 9,0 % економічно активного населення, а серед осіб працездатного віку — 9,4 %, у тому числі серед осіб віком 25–29 років — 10,8 %, а серед молоді до 25 років — 21,8 % економічно активного населення відповідного віку [24]. Це свідчить, що ситуація на ринку праці досить складна. Необхідно адаптувати пропозицію на ринку праці до структури попиту на неї, особливо в контексті розвитку вітчизняної освітньої системи.

Ще однією з найгостріших проблем України є проблема відтворення людського потенціалу. Процеси депопуляції та зниження якісних параметрів людських ресурсів України пов'язані з демографічною кризою, поширеністю хвороб, високою смертністю, низькою тривалістю життя.

Сировинний ухил структури виробництва, розрахований переважно на потреби експорту, зробив промисловість та економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішніх ринків, стримуючи при цьому розвиток внутрішнього ринку.

Внутрішні суперечності соціально-економічного розвитку України і глобальні кризові явища є лише проявами фундаментальної суперечності між подальшою капіталізацією економіки, що реалізується через тенденцію перетворення будь-якого ресурсу в капітал, тобто у вартість, здатну збільшувати свою вартість (звідси примноження різних видів капіталу: людського, соціального, інституційного, інте-

лектуального тощо), — з одного боку, і соціалізацією та гуманізацією економіки, що виявляється в необхідності її підпорядкування інтересам розвитку людини і суспільства, — з іншого.

Українське суспільство втомлене негативними очікуваннями. Сучасні характерні особливості, притаманні українському соціуму, пов'язані з поляризацією суспільства, поглибленням майнової, політичної та культурної диференціації суспільства і зростанням економічної нестабільності. Експортоорієнтована сировинна модель економіки дедалі більше дає збої через нестабільність і фактичне згортання зовнішніх ринків. Водночас використання можливостей розвитку внутрішнього ринку не повинно зберігати характер нині діючої економічної моделі. Потрібні нові стимули для внутрішнього реінвестування в галузі з високою часткою доданої вартості, активне впровадження політики імпортозаміщення, зміни в структурі експорту на користь продукції з глибокою переробкою та застосування нових технологічних рішень. За цих умов посилюються роль і значення міждисциплінарних підходів до вивчення економічних процесів і явищ.

Сьогодні в Україні необхідні великі інфраструктурні проекти, які дадуть кумулятивний ефект для ряду галузей, підживлення реального сектора, і простимулюють зростання.

В своїй роботі «Як багаті країни забагатіли, і чому бідні країни залишаються бідними», норвезький економіст Е. Райнерт відзначив, що економічна політика, яка відповідає національним інтересам, повинна бути спрямована на розвиток наукоємних галузей промисловості. Саме розвиток таких галузей є основою модернізації економіки в цілому, підвищення добробуту й інтелектуального розвитку нації [25, с. 125].

На сучасному етапі соціально-економічний розвиток економіки України неможливий без урахування територіальних особливостей, зокрема сильних та слабких сторін функціонування регіональних економічних систем, сприятливих і негативних тенденцій розвитку регіонів. Це зумовлено наявністю значної диференціації у забезпеченні необхідними економічними та соціальними ресурсами. Для прикладу, соціально-економічний розвиток адміністративних районів Полісся значною мірою пов'язаний з ефективним використанням місцевого природно-ресурсного потенціалу, який виступає сировинною базою розвитку сільськогосподарського виробництва, лісогосподарського, рекреаційного та водогосподарського підприємництва. Значні резерви для прискорення соціально-економічного піднесення

сільських депресивних територій пов'язані з налагодженням виробу бурштину.

Стратегічний підхід до управління розвитком господарських комплексів регіонів спрямований на вирівнювання умов економічної діяльності в межах усіх регіонів, раціональне використання виробничо-ресурсного потенціалу регіонів, досягнення сталого економічного зростання, підвищення соціально-економічних показників рівня життя населення України.

СОЦІАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА (В. А. Самофатова)

Економічний і соціальний підходи передбачають існування різних моделей людини і, відповідно, різні механізми координації її поведінки. «Homo economicus» — раціональна, винахідлива, максимізуюча людина, взаємодіє з іншими людьми через ринки та ціни. Соціальна людина (соціалізована, та, яка грає ролі) взаємодіє з іншими людьми через соціальні норми, соціальне партнерство, соціальні традиції. Її особистий добробут залежить від умов політичного середовища, соціальних умов життя та особливо від соціальної захищеності і самореалізації особистості незалежно від її внеску у результат виробництва [26, с. 129]. Соціалізація економічних відносин — це процес якісних змін у суспільстві, що характеризується його поступовим самовдосконаленням на основі підвищення ролі людини у виробництві, усебічному використанні здібностей та знань.

На сучасному етапі однією з відповідей у пошуку сенсу життя може стати ідея навчання впродовж життя, яка полягає у тому, що протягом всього життя людина має засвоювати нові форми практичного і теоретичного досвіду. Результатом духовного виробництва може бути також і формування соціально-конструктивного мислення особистості.

Соціально-конструктивне мислення, на погляд деяких науковців [27, с. 95], — це спосіб міркувань, які дозволяють людині досягти поставлених цілей, він базується на конструктивній взаємодії як із суспільством, так і з його нормами, цінностями та соціальними інститутами. Важливою складовою такого типу мислення є гармонійне поєднання прагнень та бажань особистості та можливостей суспільства щодо реалізації сутнісних сил людини. Конструктивно мисляча

особистість, спираючись на свої світоглядні орієнтації, завжди прагне самореалізуватися у соціумі, має активну життєву позицію та здатна формувати власну стратегію життя. Оптимізація стратегії життя допомагає особистості реалізувати свій творчий потенціал та намічені цілі в особистісному, професійному та соціальному житті.

Економіка майбутнього, наполягає польський дослідник Гжегож В. Колодко, «має бути гетеродоксійною», також «інтердисциплінарною» і, очевидно, «прагматичною». Вона буде «дедалі меншою мірою математизована і формалізована, а відносно зростаючою мірою буде розташована в культурному контексті». Ця економіка має бути «економікою змін, а не станів» [20, с. 14–16].

Гжегож В. Колодко настійно підкреслює глобальний контекст хорошого управління. Він переконує, що проблеми певних господарських систем не вдасться розв'язати на традиційно зрозумілому макроекономічному рівні; що роль сучасного економіста-інтелектуала полягає у визначенні глобальної взаємозалежності та економічних ризиків; що ключ до хорошого народного господарства — це великою мірою вміння використовувати шанси, надані глобалізацією, адаптуючи місцеві умови (нерідко історично-культурного характеру) до вимог мінливого світу [20, с. 17].

Слід надати керованості економічним реформам та створенню соціально орієнтованої ринкової економіки на базі відродження та прискореного розвитку перспективних секторів власного вітчизняного виробництва.

Визначальною основою модернізації країни і, тим більше, її соціально-економічної складової виступає соціальний ресурс — людина, її індивідуально-особистісні якості, інтелект, знання, професійні навички, стимули до творчої діяльності. Усвідомлення цього набуває особливого значення в умовах, коли на чільне місце вийшло формування не просто благополучного середнього класу, а істинного «класу розвитку», який формує економіку, що базується на знаннях [28, с. 66–72].

Подальший успішний розвиток людства безпосередньо пов'язаний з його трудовою діяльністю: кожна людина повинна мати можливість працювати та отримувати достойну винагороду за свою працю. У сучасному світі інноваційний потенціал є ключовим чинником соціального та економічного оновлення країни.

Важливим є питання про умови соціалізації економіки. Домінантою щодо соціалізації економіки є оптимальне розв'язання «вічної

проблеми» щодо співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості. Їх узгодження залежить від духовних орієнтирів і моральних цінностей, моделі соціально-економічного устрою суспільства, наявності політичного досвіду узгодження суспільних інтересів і політичної та ділової культури суспільства. Економічна ефективність і соціальна справедливість не можуть розглядатися як альтернативи: чимало соціальних факторів — розвиток науки, освіти, культури, створення належних житлових умов, охорона здоров'я, забезпечення раціональної зайнятості населення та багато інших — сприяють як зростанню економічної ефективності, так і утвердженню соціальної справедливості.

Провідні країни світу виходять на нову траєкторію соціально-економічного зростання. Це стосується темпів та факторів зростання та його якості. Нові технології, що впроваджуються, в короткі терміни значно перетворюють галузі економіки. Це по-новому визначає поведінку підприємств і компаній на ринку, змінює підходи до реалізації інвестиційних проектів. Україна за багатьма показниками соціально-економічного розвитку залишається досить розвиненою країною і має великі геополітичні переваги. Ми повинні їх використати як для подолання поточної кризи, так і для адаптації у довгостроковому періоді розвитку. Слід забезпечити динамічний і сталий розвиток вітчизняної економіки, який би супроводжувався якісними структурними змінами. Найважливішу роль у глобальному світі відіграватиме людський капітал, який є найдинамічнішим фактором сучасного виробництва. Епоха глобалізації — це час значної конкуренції у світі. Тому лідируючі позиції будуть займати ті країни, в яких проживають освічені та енергійні люди, які створюють і впроваджують нові технології.

Важливо відзначити, що успішна економічна політика є одночасно хорошою соціальною політикою. Зважаючи на взаємозалежність економічного та суспільного порядку можна стверджувати, що економічна політика, яка спроможна забезпечити стабільність грошей, економічне зростання та повну зайнятість, є одночасно найкращою соціальною політикою в найширшому розумінні слова. Адже успішна економічна політика не тільки створює необхідну матеріальну базу для соціально зумовленого трансферу доходів, але й розвантажує соціальну систему, наприклад, від необхідності сплачувати допомогу по безробіттю, соціальну допомогу тощо. Крім того, зростання реальних доходів громадян дозволяє їм вживати заходів для індивідуального

соціального забезпечення і брати, таким чином, на себе відповідальність за своє майбутнє.

Оскільки економічні ресурси за своєю природою є обмеженими, тобто їх завжди не вистачає для задоволення усіх можливих потреб, їхній розподіл завжди відбувається в умовах конкуренції. Вона ж, у свою чергу, орієнтує кожного індивіда на максимальне виявлення власного потенціалу, де особливе місце займають його знання, навички та вміння. Ринкові ціни при цьому відіграють сигнальну функцію, інформуючи учасників ринкового процесу про можливі варіанти прикладання індивідуальних зусиль. Так, зростаючі ціни на певні продукти свідчать про їх дефіцит на ринку і сигналізують виробникам про те, що варто збільшувати їх випуск. Прагнучи максимально раціоналізувати використання наявних ресурсів, люди вступають між собою в економічні відносини. Якщо кожен з них діє в умовах вибору та конкуренції, то немає підстав вважати, що економічні угоди встановлюються без взаємної вигоди згідно з існуючим рівнем поінформованості всіх сторін. В результаті відбувається децентралізоване максимально ефективне використання економічного потенціалу суспільства — діє загальновідоме правило «невидимої руки» [28, с. 173]. Слід відзначити, що соціальною ринковою економікою стає зовсім не за рахунок реалізації чисельних соціальних програм, а насамперед тому, що в ній реалізується конкурентний порядок, як першооснова ефективного функціонування. Фундаментом соціально орієнтованої ринкової економіки має бути перехід національного господарства до нової (постіндустріальної) стадії розвитку — інноваційної економіки сталого розвитку.

Для здійснення прогресивних перетворень в Україні слід подолати відчуження працівників від економічної власності (в тому числі інтелектуальної), результатів процесу праці, управління виробництвом та власністю. Народу України потрібно цікавитись власною історією та культурою, підтримувати свою самобутність. Історики М. Грушевський, І. Крип'якевич та інші наголошували на таких рисах української нації, як здоровий глузд, здатність до самоаналізу і самокритики, оптимізм, духовний, моральний та культурний потенціали, інтелігентність, енергія і підприємливість, надзвичайне свободолюбство і т. ін. Без їх відродження неможливо мобілізувати енергію нації, дух патріотизму тощо, а отже побудувати могутню національну економіку і державу [28, с. 191].

Отже саме в цьому і криється сенс розвитку економіки — усе заради достойного життя окремої людини і суспільства загалом.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ: КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ (Н. В. Яблонська)

Аксіоматичним є факт, що будь-які економічні процеси завжди мають соціальний ефект. Задоволення соціальних потреб виступає передумовою економічного прогресу. Посилення соціальної спрямованості діяльності стає найважливішим індикатором розвитку. Коли досягається поєднання соціальної та економічної ефективності, забезпечується розширене відтворення інтенсивним шляхом, тобто за рахунок науково-технічного прогресу, зростання кваліфікації працівників, застосування ресурсо- та трудозберігаючих технологій і т. д.

Це так звана політика «подвійного виграшу», коли рішення економічних проблем дає соціальний ефект. І навпаки, рішення соціальних проблем повинно приносити суспільству економічні результати. Виходячи з цього при аналізі категорії ефективності діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні доцільно ввести поняття, що враховує економічну та соціальну складову одночасно.

Тим самим для оцінки ефективності діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні доцільні соціально-економічні індикатори, які мають ясний економічний сенс і використання яких дає можливість зрозуміти й оцінити тенденції в розвитку економічної та соціальної сфери держави, регіону і підприємства.

Для оцінки результативності діяльності на різних рівнях господарювання зазвичай використовуються два показника: «ефект» і «ефективність». «Ефект» виступає як абсолютний показник, а «ефективність» — як відносний.

Серед численних визначень поняття «ефективність», які найбільшою мірою розкривають суть даної соціально-економічної категорії, становлять інтерес наступні, що характеризують її як:

– взаємозв'язок між результатами і цілями, ступінь відповідності результатів цілям [29];

– здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [30];

– відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що обумовили й забезпечили його отримання [31];

– ступінь порівняння результатів з витратами; система показників, що характеризують рівень використання виробничих потужнос-

тей системи; в управлінні — досягнення цілей управління при мінімальних небажаних наслідках або витратах.

Виходячи із закону розвитку ринкової економіки це максимізація прибутку або як еквівалент — мінімізація витрат; визначається як максимальний результат при даному рівні витрат або мінімальні витрати при даному результаті [32].

Наведені визначення свідчать, що ефективність є відношенням корисності результату до витрат на його отримання. Це так званий ефект з позитивним результатом, але може бути ефект і з негативним результатом, тобто ефективність діяльності — це не тільки кількісна, а перш за все, якісна категорія, пов'язана з результативністю вкладення інвестицій, яка відображає глибинні процеси вдосконалення, що відбуваються на всіх етапах розвитку суб'єкта господарювання.

Ефективність діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні вимірюється як відношення отриманого результату, ефекту до витрат, що забезпечили отримання даного результату. Отже, коли оцінюють ефективність, необхідно зіставляти результат (ефект), досягнутий за рахунок вкладень в проект, програму або в господарство в цілому, і величину самих витрат, завдяки яким отримано той чи інший результат.

Що стосується економічної ефективності, то вона визначається як:

- досягнення найбільших результатів з найменшими витратами живої і матеріалізованої праці [30, с. 755];

- результативність економічної діяльності, економічних програм і заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту, результату до витрат факторів, ресурсів, який зумовив отримання цього результату, досягнення найбільшого обсягу виробництва із застосуванням ресурсів певної вартості [33, с. 810].

Під ефективністю економічної діяльності розуміють максимізацію прибутку або як еквівалент — мінімізацію витрат, яка визначається як максимальний результат при даному рівні витрат або мінімальні витрати при даному результаті [32, с. 389].

При цьому в економічній літературі існують визначення соціальної ефективності, наприклад, такі як:

- відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства. Інтегруючим показником соціальної ефективності є підвищення народного добробуту, якості життя [30, с. 776];

– зіставлення витрат на проведення соціальних заходів при реалізації проекту або програми (наприклад, будівництво вахтового селища для роботи вугільного родовища) і відшкодування збитків в разі ігнорування даних заходів (в даному випадку — втрат часу і коштів в разі доставки працівників з довколишніх населених пунктів) [32, с. 389].

Соціально-економічна ефективність діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні — це співвідношення соціально-економічного ефекту і витрат, що забезпечили цей результат.

Соціально-економічну ефективність діяльності необхідно розглядати як складну і багатоаспектну категорію, яка відображає ефективність розвитку: економічного та інноваційного, інвестиційної інфраструктури, фінансової діяльності, соціально-трудоного розвитку, рівня політичних, економічних, криміногенних, екологічних та інших ризиків.

Соціально-економічна ефективність діяльності являє собою результативність залучення і використання інвестицій з позицій забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону, підвищення рівня і якості життя його населення.

Для визначення ефекту від впровадження інвестиційних заходів у вартісному вираженні рекомендують [35] порівняння показників, що відображають наслідки від інвестиційних вкладень, скорегувати на вартісну оцінку одиниці показника. Соціально-економічний ефект у вартісному вираженні можна визначити з використанням такої формули:

$$E_c = (P_1 - P_0) * C_n,$$

де C_n — вартісна оцінка одиниці показника; P_0, P_1 — соціально-економічні показники до впровадження і після проведення заходу, виражені в натуральному вимірі.

При цьому передбачається, що соціально-економічні параметри після впровадження інвестицій будуть вищі за попередні, тобто $P_1 > P_0$.

Окремі компоненти соціально-економічної ефективності інвестицій можуть мати вартісну оцінку і повинні бути відображені в розрахунках ефективності. До таких відносять наступні [36]:

- збільшення кількості робочих місць;
- збільшення доходів на душу населення;
- поліпшення стану фізкультури і спорту (відкриття спортивних комплексів, отримання грамот на змаганнях);

- забезпечення матеріально-технічної бази закладів культури;
- поліпшення житлових і культурно-побутових умов працівників;
- поліпшення умов праці працівників;
- зміна структури виробничого персоналу;
- зміна надійності постачання населення країни, регіонів або населених пунктів окремими видами товарів (паливом і енергією — для проектів паливно-енергетичного комплексу; продовольством — для проектів в аграрному секторі та харчовій промисловості тощо);
- зміна рівня здоров'я працівників підприємств і всього населення;
- економія вільного часу населення.

Однак, як уже зазначалося, вартісній оцінці піддаються не всі показники. Тому важливим завданням є розробка системи показників і методів оцінки ефективності, які дозволять дати комплексну оцінку соціально-економічної ефективності на макро-, мезо- і мікрорівні.

Формування системи показників оцінки соціально-економічної ефективності має проводитися за двома напрямками, як «знизу вгору», тобто від окремого проекту (мікрорівня) до комплексної оцінки ефективності діяльності в державі, так і «зверху вниз», тобто від показників оцінки ефективності діяльності в державі до точки сполучення з окремими інвестиційними проектами з урахуванням зовнішнього середовища (підприємницького клімату, ресурсів) (рис. 3.1).

При оцінці ефективності діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні доцільно використовувати групи показників, наведені на рисунку 3.2.

За способом представлення узагальнюючого показника, який виступає в якості критерію ефективності, показники ділять на абсолютні та відносні.

Абсолютні показники визначаються як різниця між результатами і витратами, пов'язаними з досягненням ефекту у вартісному вираженні (приріст валового продукту, інвестицій в основний капітал, прямих іноземних інвестицій, інноваційно активних підприємств тощо).

Відносні показники розраховуються як відношення між результатами і витратами, пов'язаними з досягненням ефекту, тобто як відношення вартісних оцінок результатів до сукупних витрат на їх отримання, і вимірюються у відсотках. Наприклад, віддача на вкладений капітал.

За формою вимірювання показників використовують кількісні та якісні показники, що характеризують соціально-економічний розвиток.



Рис. 3.1. Вертикаль оцінки ефективності діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні

Кількісні показники припускають наявність таких параметрів, які можуть бути коректно виражені сукупністю числових значень і (або) їх інтегральним значенням.

Наприклад, якісні показники, засновані на даних соціологічних та експертних опитувань, дозволяють значно доповнити кількісні характеристики і глибше оцінити тенденції діяльності в державі, регіоні, підприємстві та її вплив на його соціально-економічний розвиток.

За методом зіставлення різночасових результатів і витрат з урахуванням фактора часу показники ділять на статичні (традиційні) і динамічні (дисконтні).

У статичних методах грошові потоки, що виникають в різні моменти часу, оцінюють як рівноцінні. Ці методи відносять до простих, їх використовують в основному для отримання швидкої, прогнозної оцінки ефективності інвестиційної діяльності в разі відсутності можливості отримання чітко виражених вартісних результатів.

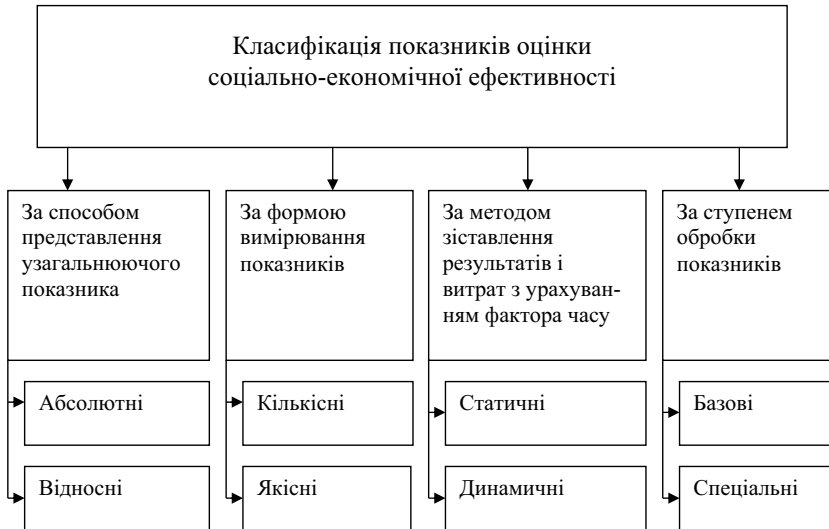


Рис. 3.2. Класифікація показників оцінки соціально-економічної ефективності

Найбільш часто використовуваними показниками статичного методу є: сумарний прибуток, який розраховують як просту суму прибутку, що отримується в результаті реалізації інвестицій; рентабельність інвестицій, яка представляє собою відношення середньорічного прибутку до загального обсягу інвестицій; період окупності обчислюють як відношення інвестицій до середньорічних надходжень.

Недоліки статичного підходу в порівнянні з динамічними полягають в тому, що при їх розрахунку:

- не враховується фактор часу, тобто обсяг інвестованих коштів і отриманий прибуток не приводяться до теперішньої вартості; фактично в основі підходу лежить ідея безкоштовності ресурсів;

- не знаходить відображення економічна сутність інвестицій та їх альтернативна дохідність у разі вкладання інвестицій в інший вид діяльності (проект);

- не враховується фактор інфляції і ризику при порівнянні вкладень;

- ігноруються доходи від можливого реінвестування капіталу.

За ступенем обробки показники ділять на базові та спеціальні.

До базових відносяться показники ефективності діяльності, які є загальними при проведенні оцінки. До них відносяться: кількість створених робочих місць; питома вага працівників з вищою освітою; питома вага працівників, які пройшли курси підвищення кваліфікації; кількість зареєстрованих економічних злочинів на 10 тис. осіб (дестимулятори); інвестиції в екологію й охорону навколишнього середовища, тис. грн.

До спеціальних належать показники, які розраховують для більш точної оцінки базових показників. Вони дозволяють визначити взаємозв'язок між окремими складовими діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні. Наприклад: питома вага інвестицій в основний капітал у ВВП; обсяг реалізованої інноваційної продукції (послуг) в загальному обсязі інноваційної продукції (послуг); віддача на вкладений капітал і т. д.

Постановка завдання оцінки соціально-економічної ефективності діяльності на макро-, мезо- і мікрорівні та її рішення будуть сприяти підвищенню динаміки соціального розвитку, підвищенню якості відтворюваних процесів, зростанню його конкурентоспроможності в умовах глобалізації світової економіки.

Список використаних джерел

1. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки / О. Г. Головніна. — К.: ЦУЛ, 2013. — 355 с.
2. Теремко В. Г. Соціологія: підручник / В. Г. Теремко. — К.: Академія, 2005. — 432 с.
3. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / П. П. Мазурок. — 2-ге вид. — К.: Знання, 2006. — 477 с.
4. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій — К.: Знання, 2008. — 465 с.
5. Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE) [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.sase.org>
6. Журнал социэкономике (Journal of Socio Economics), Социэкономическое обозрение (Socio Economic Review) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sase.org>
7. Этциони А. Социээкономика: дальнейшие шаги [Электронный ресурс] / А. Этциони // Экономическая социология. — 2002. — Т. 3, № 1. — С. 65–71. — Режим доступа: http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t3_nl.pdf
8. Залознова Ю. С. Соціоекономічний розвиток України в контексті глобальних і національних викликів: монографія / Ю. С. Залознова. — К.: Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2014. — 336 с.

9. Шабанова М. А. Социэкономика и экономическая социология: точки размежевания и интеграции / М. А. Шабанова // Экономическая социология. — 2005. — Т. 6. № 5. — С. 12–26.
10. Гришкін В. О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства: дис. ... д-ра екон. наук / В. О. Гришкін. — Дніпропетровськ, 2005. — 428 с.
11. Салюта Ю. М. Соціалізація економіки: об'єктивна необхідність та основні напрями в Україні: дис. ... канд. екон. наук / Ю. М. Салюта. — Київ, 2004. — 223 с.
12. Деева Н. М. Науково-методологічні основи формування, оцінки і управління потенціалом соціалізації економіки України: дис. ... д-ра. екон. наук / Н. М. Деева. — Дніпропетровськ, 2007. — 432 с.
13. Стеблянка І. О. Удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання комплексу соціалізації національної економіки: дис. ... канд. екон. наук / І. О. Стеблянка. — Дніпропетровськ, 2008. — 234 с.
14. Бородіна О. С. Комплементарність економічного та соціального розвитку: науково-прикладний аспект України / О. С. Бородіна // Український соціум. — 2014. — № 12. — С. 96–120.
15. Соціальна економіка: навч. посіб. / О. О. Беляєв, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 196 с.
16. Танчин І. З. Соціологія / І. З. Танчин — К.: Знання, 2007. — 645 с.
17. Ерохіна Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е. А. Ерохіна. — Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1999. — 160 с.
18. Луценко І. А. Соціалізація економіки як механізм розвитку суспільства / І. А. Луценко // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. — 2009. — Вип. 23. — С. 3–9.
19. Балтовські М. Еволюція економічної науки та новий прагматизм Гжегожа В. Колодко // Економіка України. — 2016. — № 2 (651).. — С. 4–18.
20. Колодко Гжегож В. Новий Прагматизм, або Економіка помірності / Гжегож В. Колодко // Економіка України. — 2013. — № 11 (616). — С. 13–28.
21. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. — 2010. — № 3 (572). — С. 4–20.
22. Національний агропортал «Латифундист» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.latifundist.com
23. Список країн за ІЛР. Україномовна версія енциклопедії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: uk.wikipedia.org
24. Основні показники соціально-економічного розвитку України / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www/ ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

25. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. Райнерт. — М.: Высшая школа экономики, 2011. — 246 с.
26. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / за ред. Л. І. Федулової. — К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2007. — 259 с.
27. Ящишина І. В. Соціалізація інноваційного розвитку економіки як об'єкт наукового дослідження України /І. В. Ящишина // Наука та наукознавство. — 2010. — № 2. — С. 90–102.
28. Мочерний С. В. Економічна теорія /С. В. Мочерний, М. В. Довбенко — К.: Академія, 2004. — 468 с.
29. Галушкіна Т. П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т. П. Галушкіна. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2000. — 280 с.
30. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Академія, 2002. — 952 с.
31. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., исправ. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 479 с.
32. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева — М.: ИНФРА-М, 2005. — 724 с.
33. Большой экономический словарь / под ред. А. М. Азрилияна. — 3-е изд., стереотип. — М.: Институт новой экономики, 1998. — 864 с.
34. Марцин В. С. Економічне регулювання інноваційної діяльності / В. С. Марцин // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 44–53.
35. Абрамова А. Методи і критерії оцінки інвестиційних рішень на регіональному рівні / А. Абрамова, С. Мацедонський // Управління сучасним містом. — 2001. — № 7–9 (3). — С. 48–53.
36. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www. znaytovar.ru/gost/2/Metodicheskie_rekomendaciiMeto.html](http://www.znaytovar.ru/gost/2/Metodicheskie_rekomendaciiMeto.html)

**ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІКИ
ЯК ПОВЕДІНКОВОЇ НАУКИ**
(Т. А. Берегова, Ж. В. Коєва, С. О. Магденко)

**ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА, СУТНІСТЬ І МЕТОДОЛОГІЯ
ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ (Ж. В. Коєва)**

За останню чверть століття предмет і метод економічної теорії суттєво змінилися. У своїх дослідженнях вчені аргументовано доводять, що економіка покликана бути наукою про людську поведінку в реальному житті та про людину у взаємодії із собі подібними. Тому емпіричне вивчення такої поведінки є не лише одним із способів тестування існуючих теорій, а й важливим методом збирання конкретного матеріалу про поведінку людей, яку вчені покликані описувати та пояснювати. В останні роки теоретики все частіше пропонують нові концепції і розширення класичних моделей, виходячи не зі зручності математичних конструкцій, а з емпіричних свідчень про людську поведінку, що виявлені в тому числі й експериментальним шляхом.

Психологія сприйняття та психологія поведінки неминуче беруть участь в економічному та фінансовому житті суспільства, створюючи систематичні відхилення від раціональної поведінки. Такі відхилення необхідно досліджувати та враховувати в економічних моделях.

Саме цим і займається поведінкова економіка (behavioral economics): вона вказує на регулярні збої в раціональній поведінці, систематичні помилки економічних агентів при прийнятті рішень [1].

Поведінкова економіка — це галузь економічних знань, яка вивчає те, як соціальні, когнітивні й емоційні чинники впливають на прийняття економічних рішень людьми й організаціями, а також як прийняті рішення впливають на ринок.

Поведінкова економіка як наукова дисципліна намагається знайти межі раціонального вибору та вивчає моделі поведінки, тому найбільш тісними є її зв'язки з психологією та біхевіоризмом (наукою про поведінку).

Народження нового аналітичного напрямку, за яким закріпилася назва поведінкової (біхевіористської) економіки, по праву вважа-

ється однією з найбільш цікавих і визначних подій в розвитку економічної науки останніх десятиліть [2]. Його становлення в якості самостійної субдисципліни, яка сформувалася на стику економічних і психологічних досліджень, відбулося відносно недавно — в 1970-х роках. З самого початку поведінкова економіка поставала як прямий виклик неокласичній економічній теорії. З точки зору методології, її головною відмінною рисою стало активне використання експериментальних методів.

З точки зору змісту, найважливіша посилка поведінкової економіки полягала у відмові від загальноприйнятої моделі раціонального вибору — поведінкового фундаменту, на якому традиційно була побудована та продовжує будуватися чи не більша частина сучасного економічного аналізу. Численні експерименти, що проводилися економістами-біхевіористами, показали, що реальна поведінка людей має не надто багато спільного з тим, як веде себе головний герой неокласичної теорії — гіперраціональний homo economicus, що володіє впорядкованим набором переваг, розпоряджається досконалою інформацією та наділений безмежними рахунковими здібностями. У багатьох найрізноманітніших ситуаціях поведінка реальних економічних агентів виявляється в кращому випадку обмежено раціональною, а в гіршому — цілковито ірраціональною.

Ідеї та підходи, вироблені в рамках поведінкової теорії, досить швидко отримали академічне визнання, проникли в мейнстрім економічної науки та призвели до радикальної перебудови багатьох її розділів. Якщо не на рівні реальної дослідницької практики то принаймні на рівні загальних концептуальних уявлень на сьогоднішній день їх приймає переважна більшість економістів. Про безсумнівну популярність цих ідей говорить навіть неповний перелік тих галузей, куди вони проникли та де активно використовуються, — це й теорія споживчого вибору, й фінансова теорія, й економіка права, й макро-економіка, й теорія економічного розвитку, й теорія ігор, і теорія державних фінансів і багато інших [3].

Поведінкова економічна теорія є симбіозом економіки та психології.

Попередницею «нової» поведінкової економіки можна вважати «стару» поведінкову економіку 1950–1960-х років, пов'язану з іменами таких дослідників як Г. Саймон і Дж. Катона [4–6].

Г. Саймон одним із перших довів нереалістичність психологічних передумов, з яких виходять стандартні неокласичні моделі [4]. Йому

належить заслуга введення в лексикон економістів поняття «обмеженої раціональності» для позначення всього спектра обмежень, що стосуються знань і обчислювальних здібностей людей, що не дозволяють їм вести себе в реальному світі так, як пророкує неокласична теорія.

Він виділяв три головних завдання, на вирішення яких має бути націлений поведінковий аналіз. По-перше, це емпірична перевірка припущень неокласичної теорії про людську поведінку і в тих випадках, коли вони виявляються неадекватними, формулювання емпіричних закономірностей, що відображають те, як вони будуються в реальному житті. По-друге, виведення звідси практичних наслідків для функціонування альтернативних економічних систем, різних громадських інститутів, політики держави. По-третє, емпіричний аналіз форми та змісту фактично наявних в індивідів функцій корисності, що дозволяв би робити точніші прогнози про їх економічну поведінку, ніж це вдається неокласичній теорії.

Дж. Катона був першим, хто ввів у науковий обіг термін «поведінкова економіка» [6]. Як і Г. Саймон, він вважав неокласичну апіорістську модель раціональної поведінки явно нереалістичною. Психологічні змінні — мотиви, установки, очікування — повинні, на думку Дж. Катона, розглядатися в якості «посередників» між об'єктивними умовами, в яких перебувають економічні агенти, і кінцевими рішеннями, які вони приймають в цих умовах. При визначенні людьми своїх витрат, заощаджень та інвестицій таким «проміжним» змінним належить величезна роль і без їх урахування наше розуміння економічної поведінки приречене залишатися неповним і ущербним.

Хоча ідеї «старої» поведінкової економіки отримали гучний резонанс (в 1978 р. Г. Саймон був удостоєний Нобелівської премії з економіки за їх розробку), все ж для переважної більшості економістів вони пройшли практично безслідно та не привели до створення будь-якої нової самостійної субдисципліни.

Вважається, що початок біхевіористському повороту в економічній теорії було покладено публікацією в 1970-х роках двох статей відомих психологів А. Тверські та Д. Канемана [6; 7]. У них було піддано критиці «ортодоксальну» теорію очікуваної корисності й запропоновано альтернативну концепцію прийняття рішень в умовах невизначеності, що отримала назву «теорія перспектив». Не меншого значення, з точки зору популяризації біхевіористських ідей, мали роботи економіста Р. Талера, які з'явилися приблизно в той самий час. В них наводилося безліч емпіричних свідчень «субоптимальності» прийнятих економіч-

ними агентами рішень — таких як: недооцінка ними альтернативних витрат (opportunitycosts), нездатність абстрагуватися від неповернутих витрат (sunkcosts), недостатній самоконтроль та ін. [7].

Як А. Тверські та Д. Канеман, так і Р. Талер вважали своїм головним завданням розробку емпірично адекватної теорії вибору, яка описувала б реально спостережувані процеси прийняття рішень економічними агентами. Серед активних прихильників поведінкової економіки можна назвати таких відомих дослідників, як Дж. Акерлоф, Д. Аріелі, К. Камерер, Дж. Ловенштейн, Д. Лейбсон, Т. О'Донох'ю, М. Рабін, К. Санштейн, А. Шляйфер і багатьох інших. «Офіційним» визнанням досягнень поведінкової економіки стало присудження Нобелівської премії з економіки за 2002 р. одному з першопроходців поведінкового аналізу Д. Канеману, який застосував психологічну методичку в економічній науці, особливо це відбилося при дослідженні формування суджень та прийнятті рішень в умовах невизначеності.

Стандартний підхід, прийнятий в економічній теорії, передбачає повну раціональність економічних агентів. Коли економісти говорять про «повну раціональність», то мають на увазі кілька речей. По-перше, в індивідів є чітко структуровані уподобання (цілі), приймаючи рішення, вони прагнуть до їх максимально повного задоволення. По-друге, вони не роблять помилок (у будь-якому разі — систематичних) при підрахунку вигід і витрат, пов'язаних з різними варіантами вибору. По-третє, в ситуаціях, які характеризуються невизначеністю, вони виявляються здатними будувати ймовірнісні оцінки можливих результатів, використовуючи для цього всю доступну інформацію, і перегляд цих оцінок здійснюється ними відразу в міру надходження нових даних.

Для неокласичної теорії принцип раціональності має не тільки аналітичне, але також нормативне значення та використовується нею не тільки при описі й поясненні спостережуваних економічних феноменів, але також при оцінці альтернативних станів світу в термінах краще / гірше. По суті саме цей принцип виступає відправною точкою для традиційної економіки добробуту, нормативний підхід якої Р. Сагден так і назвав — «велферістським» (від англ. welfare — добробут). В рамках цього підходу вподобання трактуються як дані, а повнота їх задоволення служить нормативним стандартом, в термінах якого оцінюється добробут будь-якого індивіда. У свою чергу, добробут суспільства розуміється як агрегат добробуту складових його індивідів.

У поведінковій економіці всі складові стандартної моделі раціонального вибору (як позитивні, так і нормативні) зазнали фронтальної атаки. По-перше, емпіричні дослідження, що проводилися в рамках поведінкової економіки, показали, що в реальному житті уявлення, на яких базується ця модель, регулярно порушуються: «... відхилення фактичної поведінки від нормативної моделі [раціонального вибору] є занадто численними, щоб їх ігнорувати, занадто систематичними, щоб відкидати їх як випадкові помилки, і занадто фундаментальними, щоб намагатися вписати їх у нормативну систему шляхом ослаблення її вихідних передумов» [2].

Найбільш загальний висновок, до якого приходять теоретики поведінкової економіки, полягає в тому, що люди часто розуміють та інтерпретують ситуації, в які вони потрапляють, не так, як це пропонує стандартна модель раціонального вибору. Вони приймають рішення під впливом інформації, яка не має ніякого значення; страждають від зайвої самовпевненості; цінують предмети, якими володіють самі, вище, ніж такі самі предмети, якими володіють інші; помилково вбачають закономірності там, де ніяких закономірностей немає; тягнуть час з виконанням запланованих рішень; діють за інерцією; невірно оцінюють ймовірності настання майбутніх подій; поводяться імпульсивно, під впливом емоційних станів, які швидко змінюють один одного. Велика кількість та різноманітність когнітивних і поведінкових помилок, що фіксуються біхевіористською літературою, такі, що при знайомстві з нею, як зауважив Д. Левін, може «скласти враження, що раціональний homo economicus помер сумною смертю і що економічна професія перейшла до визнання глибинної ірраціональності людського роду» [7].

Дуже важливо (і біхевіористи на цьому наполягають), що поведінкові помилки, які здійснюють індивіди, є передбачуваними. При певних обставинах навіть компетентні, функціонально успішні люди починають діяти ірраціонально, на шкоду власним довгостроковим інтересам. Іноді буває достатньо змін ситуації в найдрібніших деталях, щоб поведінка людини стала зовсім іншою.

Різноманітні відхилення від конвенціональної моделі раціонального вибору зручно розділити на два великі класи — когнітивних помилок і дефектів волі. Втім досить цікаво, що багато які з них можуть розглядатися як прояви одночасно й інтелектуальної обмеженості, й недостатнього самоконтролю. Список когнітивних і поведінкових помилок, які зафіксовані та описані дослідниками-біхевіористами, є

великим і безперервно поповнюється. Аналіз обмежується лише невеликою вибіркою з найбільш важливих психологічних дисфункцій, які активно обговорюються в літературі з поведінкової економіки [8], що буде розглянуто далі.

При гіперболічному дисконтуванні традиційний економічний аналіз міжчасового вибору виходить з того, що індивіди надають перевагу справжнім благам замість майбутніх та готові жертвувати великою кількістю останніх заради отримання меншої кількості перших. Пропорції такого «обміну» задаються суб'єктивними нормами переваг часу.

Приклад. Аномалії в міжчасових перевагах.

1. Що б Ви обрали, 1000 грн сьогодні або 1100 грн завтра?
2. А що краще, 1000 грн через 30 днів або 1100 через 31 день?

Типові відповіді на ці питання:

1. 1000 грн сьогодні;
2. 1100 грн через 31 день [8].

Такі переваги не узгоджуються зі стандартним (експоненціальним) дисконтуванням.

При психологічному (ментальному) бюджетуванні (mentalbudgeting) раціональні економічні агенти не проводять відмінностей між різними частинами своїх грошових коштів в залежності від їх походження або призначення. Для них не має значення, чи була дана сума грошей отримана ними у вигляді заробітної плати, доходу від акцій або виграшу від участі в лотереї. Однак дослідження економістів-біхевіористів продемонстрували, що для реальних людей це виявляється не так, і що багато хто з них займаються «психологічним бюджетуванням», закріплюючи за певними типами доходів строго певні типи витрат. Це — очевидне порушення принципу раціональності: при тому самому бюджетному обмеженні людина починає закуповувати різні набори товарів і послуг в залежності від того, з яких джерел фінансуються її витрати.

Емоційний стан, в якому знаходиться людина, може суттєво впливати на здійснювані нею акти вибору. Виокремлюють «холодні» та «гарячі» психологічні стани. У біологічно «гарячих» станах (гніву, страху, захоплення, збудження та ін.) індивіди схильні приймати непередумані, тоді як в «холодних» (спокою, холоднокривності, тверезого роздуму тощо) — зважені рішення.

Розрізняють помилки оптимізму та песимізму. Помилка оптимізму робить людей при прийнятті рішень надмірно самовпевненими. Її суть

полягає в недооцінці ймовірності настання небажаних подій, здатних завдати людині серйозної, часто непоправної шкоди. Так, відомо, що автомобілісти схильні в середньому недооцінювати ймовірність попадання в аварії особисто для них. Під впливом подібної помилки люди починають приймати рішення, що накладають на них не виправдано великі ризики (наприклад, вкладати кошти в надризикові фінансові активи). Існує й протилежна помилка — песимізму, яка робить людей, навпаки, невпевненими в собі, примушуючи їх перебільшувати ймовірності настання небажаних подій. Наслідком цього стає не виправдано сильна схильність до уникнення ризику.

Ефект присутності (availability bias) полягає в схильності людей переоцінювати ймовірності настання подій, безпосередніми учасниками або свідками яких вони стають. Під впливом ефекту присутності індивіди можуть відмовлятися від проектів навіть з дуже помірними, розумними рівнями ризику, завдаючи цим шкоди своєму добробуту (в цьому сенсі його дія протилежна дії помилки оптимізму).

Стандартна економічна теорія визнає, що для раціональних економічних агентів значення мають не тільки грошові, але також і негрошові аспекти винагороди, що є їхньою внутрішньою мотивацією. Чим більше психологічне задоволення, яке людина отримує безпосередньо від самого процесу праці, тим менше грошова плата, за яку вона буде згодна працювати. Перевернувши це твердження, можна було б сказати, що при рівній грошовій оплаті внутрішньо вмотивовані люди будуть готові працювати довше і з більшою віддачею, ніж ті, для яких сам процес праці ніякої внутрішньої цінності не має. Втім у всьому цьому немає нічого несумісного зі стандартною моделлю раціонального вибору.

Однак дослідники-біхевіористи виявили, що в багатьох випадках грошова винагорода витісняє внутрішню мотивацію. Якщо почати доплачувати людині за роботу, яку вона досі виконувала безкоштовно на добровільних засадах, то вона перестає отримувати від неї внутрішнє задоволення і, як наслідок, починає вимагати за неї ринкову компенсацію. Але це означає відсутність у неї в подібних ситуаціях екзогенних, чітко структурованих переваг: виходить, що вони змінюються в залежності від характеристик економічного середовища, в якому протікає її діяльність, зокрема від складної структури цін і особливостей механізмів винагороди.

Виділяють дві основні форми, в яких може бути виражена залежність від контексту.

По-перше, це ефект фреймування (від англ. frame — рамка), коли вибір, здійснюваний людьми, виявляється похідним від малозначущих аспектів опису ситуації, в якій він робиться. У цьому випадку ми маємо справу з прямим порушенням принципу «незалежності від незначущих альтернатив». Мова йде про ситуації, коли результат вибору визначається не його змістовним наповненням, а формальними характеристиками рамки (фрейму), в яку він поміщений. Скажімо, якщо опції пред'являються в черговості спочатку А, а потім В, то люди вибирають А, а коли в черговості В, а потім А, то В. (Хрестоматійний приклад з медичної практики: коли індивідам повідомляють, що при певному типі лікування частка тих пацієнтів, хто вижив, становить 90 %, то більшість погоджуються його пройти, але коли замість цього їм повідомляють, що при даному типі лікування частка летальних випадків становить 10 %, більшість від нього відмовляються).

Приклад. Ефект фреймінгу.

Уявіть, що в місті спалах незвичайної хвороби, в разі бездіяльності влади очікується 600 жертв. Пропонується вибрати стратегію боротьби:

Програма А: 200 чоловік будуть врятовані;

Програма В: з ймовірністю 1/3 — 600 чоловік будуть врятовані, з ймовірністю 2/3 — ніхто не буде врятований.

Більшість (72 %) респондентів вирішили не ризикувати і обрали варіант А.

При тих же початкових умовах пропонуються на вибір наступні стратегії:

Програма С: 400 осіб помруть;

Програма D: з ймовірністю 1/3 ніхто не помре, з ймовірністю 2/3 — 600 осіб помруть.

При певній зміні формулювання більшість (78 %) тут вибрало варіант D, хоча формально опис ситуацій тотожній попередньому [8].

По-друге, це оцінка доступних альтернатив, виходячи з порівнянь із якимось референтним рівнем. Стандарт, відповідно до якого проводиться порівняння, може задаватися або минулим досвідом самої людини, або її оточенням. Так, оцінка індивідом свого добробуту може залежати не тільки від абсолютного, але також від відносного рівня одержуваних ним доходів — вона буде тим нижче, чим вище доходи тієї групи, з якою він себе порівнює, і, навпаки, тим вище, чим вони нижче.

Особливо цікавими в поведінковій економіці є систематичні помилки, такі як нерегресивні передбачення. Наприклад, люди не вра-

ховують, що після екстремальних значень зазвичай вірогідні менш екстремальні значення випадкової величини (у досить високого батька син, швидше за все, буде високим, але дещо нижчим).

Поведінкова економіка вивчає різноманітні моделі (модель з точкою відліку, з мінливими смаками; модель, що враховує корисність передчуття, та ін.) і звертається до безлічі психологічних явищ, яким немає місця в раціональній економіці. Моделі в поведінковій економіці досліджують певні ринкові аномалії і по-своєму трактують та змінюють моделі мейнстрімової неокласичної теорії економіки.

Поведінкова економіка пояснює будь-які економічні явища в будь-якому масштабі через призму психології, раціональності/іраціональності та поведінкових механізмів.

Наприклад, тимчасова неузгодженість уподобань вводить поняття самоконтролю, безглузде в раціональній моделі. А на понятті самоконтролю будуються теорії, пов'язані з самооцінкою та мотивацією. У суспільства є попит на позитивне мислення не тільки тому, що воно приємно підвищує самооцінку та допомагає переконати оточуючих у своїй значимості, — це ще й інструмент самоконтролю та самомотивації. Люди з високою самооцінкою краще справляються з труднощами та невдачами, але при цьому більш схильні до ризику й надмірної завзятості. Поведінкова економіка виявила, що потреба людей в самоконтролі втілюється в роботі, бізнесі та економіці у вигляді парі, обіцянок, особистих цілей, вступу до клубів й груп, вибору передоплати, установки дедлайнів тощо.

Аномалії, досліджувані в моделях, — одна з основних спеціалізацій поведінкової економіки. Аномалії в економічній поведінці — це ефект переваг, ефект наділення/володіння (люди хочуть значно більше грошей за те, щоб розпрощатися з тим, що у них є, ніж самі готові заплатити за те, чого у них ще немає), неприйняття несправедливості, взаємна вигода, міжчасове споживання, уподобання поточного споживання, імпульсне інвестування, жадібність і страх, стадна поведінка та пастка втоплених витрат. Аномалії в ринкових цінах і доходах — це загадка прибутковості акцій, гіпотеза ефективного рівня оплати праці, жорсткість цін, ліміт на арбітражні операції, пастка дивідендів, схильність до крайнощів, календарний ефект (такі аномалії поведінки акцій, як «ефект місяця року», «ефект дня тижня», «ефект свята», «січневий ефект»).

У макромасштабі фахівця з поведінкової економіки цікавлять не стільки самі події на ринку, скільки зв'язок подій з колективним

вибором. Встановлено, що колективний вибір також може бути обумовлений когнітивними помилками та егоїстичними мотивами економічних агентів. Поведінкова економіка вивчає також вплив на економіку через суспільне сприйняття чуток, медіа-матеріалів, публічних висловлювань експертів і політиків. Наприклад, є точка зору, що економічна криза та скорочення штату в компаніях настає швидше, якщо про це починають говорити, причому на різних рівнях: спочатку політик зронив фразу, оповиту недомовленістю й півтонами, далі формується чутка, яка розноситься по кухнях і офісах. Топ-менеджмент і підприємці психологічно налаштовуються на кризовий режим, що негайно виявляється в їх реальних фінансово-економічних та кадрових рішеннях.

Поведінкова економіка та поведінкові фінанси спираються й на психологію великих груп і на індивідуальну психологію [1]. Зокрема дослідження показали, що навіть невелика девіантна група здатна вплинути на весь ринок.

Для того, щоб поведінковій економіці займатися явищами глобального масштабу, необхідно вивчити, що насправді являють собою навіть такі, здавалося б, прості поняття як «чесність»: як люди трактують її та оперують нею, як подібні прості цеглинки економічного конструктора складаються воедино та формують фінансово-економічні відносини та ситуації. Зокрема дослідники Е. Фер, М. Рабін і А. Фальк вивчали поняття «чесність», «неприйняття нерівності» й «взаємний альтруїзм», Д. Гнізі й А. Рустічіні займалися явищем «внутрішньої мотивації», а економісти Дж. Керлоф і Р. Крантон — «ідентичністю» [6; 7]. Результати їх роботи, знову ж таки, похитнули один із стовпів неокласичної економічної теорії — егоїзм раціонального економічного агента. Виявилось, що людина економічна отримує користь, співвідносячи свої дії і з особистими установками, очікуваними й вигодами, і з суспільними нормами.

В рамках поведінкової економіки також активно вивчається нейроекноміка, яка цікавиться тим, які процеси протікають в мозку при прийнятті економічних і фінансових рішень.

Поведінкова економіка досліджує й такі феномени, як «стадна поведінка», «зараження ідеями», «групове мислення», «колективна ейфорія» та «колективний страх».

Поведінкова економіка пояснює будь-які економічні явища в будь-якому масштабі крізь призму психології, раціональності/іраціональності та поведінкових механізмів. Ось як це відбувається.

Наприклад, економічні дослідники А. Шліфер, Д. Барберіс, Г. Деніель, Р. Вішні, А. Субраманіам і Д. Хіршліфер спробували пояснити волатильність ринку цінних паперів [6; 7; 11]. Волатильність — це статистичний фінансовий показник, що характеризує мінливість ціни. Їх моделі засновані на самовпевненості та екстраполяції: всі економічні агенти мають однакові упередження та всі роблять однакові помилки, тому вони й не розмиваються на рівні ринку, а утворюють якісь тренди. Тобто всі люди більш-менш однаково реагують на думку аналітиків, і упередження теж є подібними. Відкриття в галузі економічної психології дозволяють маніпулювати свідомістю людини економічної і на глобальному рівні провокувати/посилювати негативні економічні явища, якщо великим гравцям ринку вони обіцяють прибуток. Втім новітня історія знає й приклади позитивних психологічних маніпуляцій в економіці. Однак набагато краще, якщо нами ніхто не маніпулює, оскільки елементарні знання в галузі поведінкової економіки озброюють звичайну людину критичним підходом до чуток і паніки, допомагають краще розуміти свої фінансово-економічні мотиви та більш успішно будувати поведінку.

ТЕОРІЇ, МОДЕЛІ Й ПАРАДОКСИ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ **(Т. А. Берегова, С. О. Магденко)**

До поведінкової економічної теорії можна віднести сукупність теорій, що описують процес прийняття рішень в різних сферах економіки. Цим вона принципово відрізняється від неокласичної парадигми, а також від австрійської школи, для якої важливим і цікавим є не процес прийняття рішення, а його результат. Поведінкова теорія намагається дослідити реальну поведінку економічних суб'єктів, вона не обмежується чисто описовими методами, а прагне побудувати узагальнену модель прийняття рішень, з'ясувати закономірності.

Поведінкова економіка активно використовує такі методи, як теорія, метод спостереження та експериментальний (опитування, експерименти, польові дослідження) [3]. Частіш за все дані отримують, імітуючи в експериментах ринкові операції (наприклад, продаж акцій). В здійснюваних експериментах умови наближають до реальних: це може бути укладення угод з використанням реальних грошей. Може бути навіть використана функціональна магнітно-резонансна томографія (ФМРТ), яка дозволяє визначити, які відділи мозку заді-

яні при прийнятті економічних рішень. Проте це не варто плутати з експериментальною економікою, яка не завжди прагне до розуміння економічної психології.

Тобто методи дослідження, що використовуються в поведінковій економіці, дуже своєрідні. Оскільки передбачається, що побудова поведінкової теорії та її перевірка повинні здійснюватися в ході емпіричних досліджень, то особлива увага приділяється індуктивним методам. Серед них можна виділити наступні:

- опис конкретного процесу прийняття рішень в окремих фірмах без спроб агрегування;

- проведення лабораторних експериментів, в яких опитувані ставляться в положення, приблизно відповідне реальним умовам прийняття рішень господарськими суб'єктами;

- масові опитування, що викривають причини тієї чи іншої поведінки підприємців або споживачів;

- складання комп'ютерних програм, що імітують реальні процеси прийняття рішень.

Відзначимо також, що прихильники поведінкової теорії ставлять перед собою не тільки описові, а й нормативні завдання. З'ясувавши зразкові алгоритми вирішення проблем, які застосовують учасники експерименту або опитані реальні учасники господарської діяльності, вони будують на їх основі комп'ютерні програми, а потім проводять «турнір» між цими програмами для того, щоб виявити найкращу стратегію.

В поведінковій економіці виділяють три основні напрями:

Перший (евристика) — частіш за все прийняття рішень відбувається виходячи з певного практичного правила, не обов'язково логічного.

Другий (фрейм) — це смислова рамка, що використовується людиною для розуміння і дій в межах цього розуміння. Фреймінг — це формулювання проблеми, яка суттєво впливає на вподобання людей. Ефект фреймінгу полягає в тому, що люди чутливі до нюансів формулювань. Через цю причину експерти, політики та медіа можуть значно впливати на суспільну думку, навіть без викривлення та замовчування фактів.

Третій (ринкова неефективність) — цей напрям вивчає помилки прийняття рішень на ринку, які проявляються в нерациональному прийнятті рішень, встановленні невірної ціни та аномаліях розрахунку прибутку.

Поведінкова економіка поки що в своєму арсеналі не має узагальненої базової теорії з чіткою архітектурою. Є лише розрізнені моделі та теорії, які займаються виявленими феноменами.

Визнаним основоположником поведінкової економічної теорії, як вже зазначалося, вважається Г. Саймон. Теорія обмеженої раціональності, яку він створив у процесі своїх досліджень, є методологічною основою поведінкової теорії. Процес прийняття рішень в моделі Г. Саймона можна описати двома головними поняттями — пошуку та прийняття задовільного варіанта [4; 6].

Всупереч неокласичної теорії у людини з її обмеженими інформаційними та рахунковими можливостями, на думку Г. Саймона, не може бути всеосяжною функція корисності, яка дозволила б порівняти різнорідні альтернативи. В результаті господарський суб'єкт діє таким чином: пошук варіантів ведеться доти, поки не буде знайдений перший прийнятний (задовільний) варіант, а потім він припиняється.

Ще одним дослідником теорії обмеженої раціональності є Р. Хайнер [5].

Згідно з теоріями Г. Саймона і Р. Хайнера, людина просто ніяк не реагує на нову інформацію, що надходить до неї, хоча у випадку вдачі вона могла би отримати додаткову вигоду. Вибір суб'єкта в підсумку виявляється відносно незалежним від конкретної ситуації і значною мірою визначається заздалегідь заданим правилом поведінки. Ця модель пояснює відносну негнучкість поведінки і феномен «порогів», які часто зустрічаються в звичайному житті: поведінка змінюється лише тоді, коли зовнішній подразник перевищує деяку порогову величину.

Раціональність, описувану в теоріях Г. Саймона, Р. Хайнера, можна вважати обмеженою лише відносно формального, максимізаційного критерію. Водночас описувана ними модель прийняття рішень повністю відповідає більш широким критеріям раціональності, що поширюється не тільки на результати дії, але і на процес прийняття рішень.

Теорію обмеженої раціональності доповнив німецький економіст, лауреат Нобелівської премії Р. Зельтен, який на основі лабораторних експериментів розробив модель прийняття рішень, що складається з трьох рівнів: звички, уяви і логічного міркування. На кожному з цих рівнів може виникнути своє рішення проблеми. Зіткнувшись з проблемою вибору, суб'єкт може обмежитися нижчим рівнем — діяти за

звичкою, підключити уяву і, нарешті, використовувати всі три рівні. Якщо кожен з рівнів пропонує свій варіант рішення, то остаточний вибір впаде на один з них, причому не обов'язково на той, який зроблений на вищому із задіяних рівнів.

Різновидом теорії обмеженої раціональності є модель змінної раціональності, яка трактує ступінь раціональності економічного суб'єкта не як фіксований, а як змінний: людина, в залежності від обставин, веде себе більш-менш обдуманно й обачливо [6]. Ідея змінної раціональності існувала в економічній теорії досить давно. Найбільш відома з сучасних теорій цього роду — концепція гарвардського професора Х. Лайбенстайна, який вважає, що ступінь раціональності (продуманості) людської поведінки залежить від двох сил:

- фізіологічної (тваринна природа людини вимагає від неї економити розумову енергію і душевні сили);
- громадської природи людини, стандартів і норм, які ставить перед нею суспільство.

В обох випадках людині потрібні великі витрати фізичних і розумових сил: в суспільстві більш продумана, раціональна поведінка завжди користується великою повагою і приносить людині більше задоволення. В реальному житті відбувається конфлікт піднесених прагнень і суспільних (групових) норм поведінки з фізіологічними потребами людини та її прагненням до економії сил. Через те, що трудовий контракт не може повністю регламентувати поведінку працівника на робочому місці, ніяка фірма в принципі не здатна повністю використовувати інтелектуальний потенціал своїх працівників і досягти максимальної ефективності — максимізації прибутку. Вона не перебуває на зовнішній межі своїх виробничих можливостей. Це явище, притаманне будь-якій економічній системі, Х. Лайбенстайн назвав «Х-неефективністю». Поняття Х-неефективності має сенс тільки в зіставленні з оптимальним рівнем, притаманним системі загальної рівноваги в умовах повної та безкоштовної інформації.

В цьому сенсі певний інтерес представляє поведінкова теорія фірми [6; 7]. Хоча школа Карнегі — Меллона не виявляє інтересу до фірми як інституту, але прагне розкрити особливості реального процесу прийняття рішень в економічних організаціях. Згідно з поведінковою теорією, фірми та інші організації приймають не оптимальне, але задовільне рішення (було б дивно, якби група обмежено раціональних осіб проявляла «безмежну» максимізаційну раціональність). Проте мова йде про рішення вихідного (складно-

го), а не спрощеного (як у неокласичній теорії) завдання. Крім того, організації борються зі складністю оточуючого їх світу, замінюючи абстрактну, глобальну мету (таку, як максимізація прибутку) більш конкретними підцілями, досягнення яких дійсно можна контролювати. Нарешті ще один прийом полягає в тому, щоб розділити складну задачу прийняття рішень між кількома фахівцями, координуючи їх роботу горизонтальними і вертикальними зв'язками. Ці ідеї були викладені Г. Саймоном в його монографії «Адміністративна поведінка». Надалі в їх дусі були проведені широкі емпіричні дослідження, теоретичне осмислення яких міститься в книзі Р. Сайерта і Дж. Марча «Поведінкова теорія фірми» (1963), яка досі зберігає важливе теоретичне значення і є свого роду «біблією» даного теоретичного напрямку.

Автори розглядають фірму як коаліцію індивідів і підрозділів. При цьому не існує людини (підприємця) або групи людей, які могли б нав'язати свою волю всім іншим, контролюючи та стимулюючи їх. Тому різні цілі, яких домагаються різні підрозділи фірми, зовсім не обов'язково повинні інтегруватися в одну загальну мету. Перелік цих показників, на які, згідно з Р. Сайертом і Дж. Марчем, орієнтується фірма, виглядає наступним чином:

- обсяг виробництва — зацікавлений відділ виробництва;
- рівень запасів — зацікавлені відділи запасів і виробництва;
- рівень продажів — зацікавлені вище керівництво та відділ продажів;
- частка ринку — зацікавлені вище керівництво та відділ продажів;
- величина і норма прибутку — зацікавлені відділ капіталовкладень, вище керівництво та акціонери.

Для кожного з показників необхідно домагатися не максимального, а певного цільового рівня (за Г. Саймоном — задовільного рівня). Обмежена раціональність учасників коаліції не дає їм можливості утримувати в полі зору всі проблеми і погоджувати їх оптимальним чином. На практиці справа йде так, що в центрі уваги опиняється то одна, то інша з можливих цілей, які часто навіть суперечать одна одній.

В цілому процес організаційного вибору в поведінкової моделі Р. Сайерта і Дж. Марча виглядає наступним чином. Фірма здійснює:

- прогноз попиту на свою продукцію;
- прогноз поведінки конкурентів;

- оцінку витрат;
- формулює цілі з наведеного вище набору.

Потім складається план дій і відбувається його оцінка на відповідність цільовим рівням показників. Якщо план проходить цей тест, його приймають. Якщо ні, то коригують, де можна, прогнози, уточнюють цілі і в результаті складається новий план, який знову проходить ту ж процедуру.

На відміну від школи Карнегі — Меллона, яка досліджувала поведінку фірм на мікрорівні, Мічиганська школа поведінкових досліджень зосередила свою увагу головним чином на поведінці споживачів на макрорівні (поведінкова теорія споживання). Її теоретичні концепції сформульовані у працях її засновника, американського економіста Дж. Катона, який ділить всі споживчі витрати і заощадження на обов'язкові (контрактні) і необов'язкові (дискреційні). Головний теоретичний інтерес представляють дискреційні види покупок (до них відносяться, зокрема, покупки товарів тривалого користування) і заощадження. Рішення з їх приводу приймаються відносно рідко, і на них впливають не тільки об'єктивні фактори (доходи, відсоток за споживчим кредитом), а й сукупність психологічних змінних, які Дж. Катона назвав проміжними в тому сенсі, що будь-який вплив об'єктивних економічних чинників на споживання і заощадження йде лише через них.

До цих змінних відносяться думки, очікування, настрої, домагання — все необхідне для того, щоб об'єктивна купівельна здатність людини втілилася в реальні покупки. Дж. Катона і його послідовники прагнуть пояснити головним чином макроекономічні процеси. Тому стан проміжних психологічних змінних Мічиганська школа вимірює за допомогою масових опитувань, результати яких підсумовує «індекс споживчих настроїв».

У традиційній макроекономічній теорії споживання (починаючи з Дж. М. Кейнса) проміжні змінні не враховувалися і споживчі витрати розглядалися безпосередньо як функція доходів, а також ставок відсотка та інших «об'єктивних» змінних. Дж. Катона вважає неприпустимим таке «спрямлення» логічного ланцюжка, перш за все тому, що на проміжні змінні, а через них — на дискреційні споживчі витрати впливають не тільки економічні, а й політичні (війни, вибори) й інші фактори.

Крім того, що ще важливіше, лише від внутрішнього стану людини залежить, яку вагу вона надає тому чи іншому зовнішньому чиннику.

Масові хвилі оптимізму чи песимізму можуть спонукати споживачів діяти, здавалося б, всупереч розумним розрахункам. В результаті виникають яскраво виражені циклічні коливання споживчих витрат на товари тривалого користування. Для Мічиганської школи також характерна емпірична спрямованість досліджень. Дані про споживчі настрої використовуються в прогнозуванні, у тому числі в системі циклічних індикаторів Національного бюро економічних досліджень США і в багатьох інших країнах.

В 1953 р. французьким економістом, лауреатом Нобелівської премії М. Алле за допомогою математичного аналізу було виявлено парадокс, що ілюстрував неспроможність теорії очікуваної корисності, яка була панівною в той час, пояснити окремі аспекти поведінки індивіда [10; 11]. Суть парадокса Алле полягає в теорії прийняття рішень: реальний агент бачить раціональність в поведінці досягнення абсолютної надійності/достовірності, а не отримання максимальної очікуваної корисності. Раціональна парадигма оперує теорією очікуваної корисності, але експерименти в контексті поведінкової економіки доводять, що люди не завжди діють раціонально.

Однією з ключових теорій поведінкової економіки є теорія перспектив, яка створена в 1979 році Д. Канеманом і А. Тверські.

Д. Канеман і А. Тверські запропонували одне з перших пояснень парадоксу Алле та інших емпірично задокументованих феноменів [6; 7; 9]. На відміну від деяких узагальнень теорії очікуваної корисності вони напряму виводили свою теорію перспектив з емпірично виявлених і задокументованих особливостей поведінки реальних респондентів в умовах ризику. Дослідники ґрунтувались на передбаченні того, що люди по-різному реагують на еквівалентні в грошовому виразі ситуації залежно від того, втрачають вони щось чи виграють. Це так звана асиметрична реакція на зміни добробуту, що розділяє два поняття: «вигідність /корисність» і «цінність». Якщо з позицій повної раціональності вигідність розглядається в технічних термінах чистого прибутку («доходи» мінус «втрати»), то цінність, відображаючи особливості людської психіки, розглядає ці два параметри («доходи» — зростання добробуту, «втрати» — зменшення добробуту) незалежно. Д. Канеман і А. Тверські оперують поняттям «корисність», а не «цінність» окремих наслідків.

Оцінка наслідків відбувається у дві стадії, перша з яких — «редагування» — це попередній відбір, після якого відсіваються неприйнятні варіанти і може взагалі залишитися єдиний домінуючий варіант. Тут

можуть проявитися різні ефекти контексту. На другій стадії оцінюються відібрані альтернативи.

Такий підхід Д. Канемана і А. Тверські у межах теорії перспектив дав змогу сформулювати його математичну постановку. На великому статистичному матеріалі вони вивели функцію цінності.

Ця теорія була розроблена для оцінки ризиків, тобто вигравш та втрат. Вона узагальнила емпіричні спостереження і стала альтернативою «раціональній» неокласичній теорії очікуваної корисності. Експериментальні дослідження показали, що люди уникають ризику в лотереях з позитивними наслідками і віддають перевагу ризикам в разі програшу. Основним елементом теорії перспектив є функція цінності. Теорія особливо важлива для дослідження ринку праці.

Теорія поведінкових фінансів пояснює, чому учасники ринкових відносин постійно здійснюють помилки, які впливають на ціни та прибуток й приводять до неефективності ринку. Основними причинами неефективності є:

- надмірна /недостатня реакція на інформацію, що задає ринкові тенденції;
- надмірна самовпевненість та надмірний оптимізм;
- обмежена увага інвесторів;
- стадний інстинкт;
- шумова торгівля.

Американський економіст, один із радників президента Б. Обама, Р. Талер розробив модель, що описує реакцію цін на інформацію. Модель Талера включає три фази: недостатня реакція, адаптація та гіперреакція. Це і створює тенденцію в русі цін. При гіперреакції середній прибуток після добрих новин нижчий за прибуток, отриманий після поганих новин. Це відбувається через те, що ринок досить інтенсивно реагує на новини, а тому виникає потреба в адаптації в протилежному напрямі. На практиці це виражається в тому, що на одному етапі цінні папери можуть бути переоціненими, а на наступному — недооціненими.

З 1980 р. розвивається поведінкова теорія ігор, яка вивчає поведінку реальних людей в ситуації прийняття стратегічного рішення, коли успіх індивіда залежить від рішення інших учасників гри. В межах її інтересу: репутація, гонка патентів, стратегічні рішення про купівлю-продаж, страйки, блеф в азартних іграх, суспільні угоди та ін. В поведінковій теорії ігор широко використовують математичні теорії, які пояснюють соціальну взаємодію людей.

Таким чином, поведінкова економіка представляє собою новий перспективний напрям досліджень, який багато в чому змінив вигляд сучасної економічної науки. Хоча більшість формальних моделей, що використовуються економістами, за інерцією продовжують будуватися, виходячи з принципу досконалої раціональності, поведінкова економіка надала численні емпіричні дані про те, як сильно відхиляється від цього принципу поведінка людей в реальному житті. Багато в чому завдяки їй в економічні дослідження широко проникли експериментальні методи аналізу, про що ще півстоліття тому неможливо було й подумати. Поведінковою економікою було виявлено та описано безліч когнітивних і поведінкових аномалій, до яких схильні обмежено раціональні індивіди.

Незважаючи на значний період існування поведінкова економіка досі постає лише реєстром розрізаних емпірично спостережуваних психологічних феноменів. Не були зроблені спроби для того, щоб об'єднати їх в рамках якоїсь синтетичної концепції. Поведінкова економіка не пропонує ніякої «загальної теорії когнітивних помилок» і, більше того, не схоже, щоб її прихильники відчували в такій теорії потребу. Як правило, вони задовольняються простим описом тих чи інших повторюваних поведінкових реакцій, а питання про їх можливі причини навіть не постає. Також в поведінковій економіці не було зроблено систематичних спроб оцінити, наскільки велика частота різних когнітивних і поведінкових помилок.

Поведінкова економіка — складне та неоднорідне явище, до оцінки нормативної програми якої можна підходити під багатьма різними кутами зору.

Список використаних джерел

1. Яковлева Е. А. Поведенческая экономика как область научного знания в современной экономической науке / Е. А. Яковлева // Вопросы регулирования экономики. — 2014. — Т. 5, № 2. — С. 62–69.
2. Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. — Режим доступа: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/#sdendnote1anc>
3. Поведенческая экономика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zillion.net/ru/blog/219/poviedienchieskaia-ekonomika>
4. Саймон Г. А. Раціональність як процес і продукт мислення [Електронний ресурс] / Г. А. Саймон. — Режим доступа: http://lms.hse.ru/content/lessons/599/thesis_Simon.pdf

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Электронный ресурс] /Д. Норт. — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/3316632/page:3/>
6. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 / под ред. В. М. Гальперина. — СПб. : Экономическая школа. — 1999. — 534 с.
7. Павлов И. А. Поведенческая экономическая теория — позитивный подход к исследованию человеческого поведения [Электронный ресурс] / И. А. Павлов. — Режим доступа: http://sokolova.socionet.ru/files/Pavlov_report.pdf
8. Суворов А. Поведенческая экономика: краткий обзор [Электронный ресурс] / А. Суворов. — Режим доступа: <http://www.slideshare.net/NewEconomicSchool/behavioral-economics-anton-suvorov-221210>
9. Галушка З. І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук [Електронний ресурс] / З. І. Галушка. — Режим доступу: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2015_20_4/4.pdf
10. Харин А. Парадокс Алле [Электронный ресурс] / А. Харин. — Режим доступа: [http://www.harin.ru/my-popular-papers/Allais %20paradox.doc](http://www.harin.ru/my-popular-papers/Allais%20paradox.doc)
11. Коваленко Е. А. Теория поведенческих финансов и ее применение к прогнозированию доходности финансовых активов [Электронный ресурс] / Е. А. Коваленко. — Режим доступа: <http://ismme.esrae.ru/pdf/2012/5/326.pdf>

**АДАПТИВНІСТЬ ЯК ФУНКЦІОНАЛЬНА
ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІКИ**
(Л. Л. Лобоцька, О. Л. Фрум, С. С. Шекера)

**АДАПТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК БІЛЬШ ДОСКОНАЛА ФОРМА
РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ (О. Л. Фрум)**

Перехід України від планової економіки до ринкової через змішані форми економічних відносин, що володіють рисами обох економік, проходив довго й не завжди ефективно. У результаті були отримані позитивні ефекти у вигляді набуття досвіду роботи без жорстких меж, діяльності на основі директивного планування й чіткого розподілу ресурсів, і негативні ефекти як результат закриття підприємств, втрачені налагоджених зв'язків, ринків збуту, джерел ресурсів.

Підприємства, що зуміли пристосуватися до умов господарювання, що сформувалися, або які було створено в нових умовах, стали основою й важливими складовими нової національної економіки України.

Характерною рисою сучасної економіки є швидкі зміни у відповідь на виклики зовнішнього середовища у вигляді загострення конкурентних відносин на тлі падіння сукупного попиту та скорочення доходів.

На цьому етапі розвитку економіки «...відбувається адаптація економіки до нових умов і не тільки шляхом створення нових соціально-економічних форм, а й шляхом підвищення мобільності ресурсів. Економіка переходить до нової якості (нової стадії або укладу) і нової хвилі розвитку. І цей перехідний період характеризується внутрішніми якісними змінами системи, появою нових економічних форм і нагромадженням (кумуляцією) цих форм» [1, с. 20]. Найважливішим завданням держави в цей час стає надання можливості структурним одиницям економіки здійснювати адаптацію у різних напрямках. Широта умов, які склались на визначеному проміжку часу, для реалізації цієї можливості і є головною ознакою сучасної економіки.

Питання адаптивності є предметом дослідження багатьох авторів. Так, О. Разумовський при розгляді поняття адаптивності в різних га-

лузях знань дійшов висновку, що адаптивність, як таку, можна вважати проявом більш загальних властивостей рефлексивності (інакше — здатності до реагування) усіх природних об'єктів, а також тих, що більш глибоко лежать у їхній основі суперечливих за природою властивостей активності / пасивності, що проявляються у внутрішній реорганізації й структурній перебудові цих об'єктів, а також їх властивостей, параметрів, функцій, характеру поведінки й взаємин із середовищем, тобто із зовнішніми факторами [2].

С. Копилова пропонує розглядати адаптивність як якісну характеристику системи, що визначає її здатність своєчасно й адекватно змінювати свої параметри з урахуванням інформації про актуальну ситуацію з метою забезпечення відповідності результатів поставленій меті в умовах, що змінюються [3].

Можна вважати, що адаптивність є властивістю складних систем, складність яких визначається їх структурою і набором характеристик та які функціонують у ще більш складному середовищі. У загальному вигляді адаптивність економічної системи — це властивість економіки забезпечувати умови для адаптації своїх структурних одиниць.

У процесі дослідження були узагальнені складові адаптивності економічних систем, які визначають якість цієї системної властивості (табл. 5.1).

Система, яка не набула властивості адаптивності, приречена на руйнування. Вона не встигає за змінами, що відбуваються у зовнішньому середовищі, та не здатна реагувати на зміни у своєму внутрішньому середовищі. Тим більше, вона не може здійснювати вплив на своє оточення. Відсутність чи недостатність будь-якого ресурсу або елементу механізму викликає зміну чи знищення всієї системи. Результатом для економічної системи є втрата цілісності та стійкості.

Для економічних систем, до яких відносяться національне господарство, його галузі, комплекси, підприємства, зокрема промисловості, їхня адаптивність — неодмінна характеристика, від якої залежить їхнє виживання, збереження й розвиток у мінливому конкурентному середовищі. Тут властивість адаптивності виступає як одна з найважливіших системних властивостей і може розглядатися в якості закономірності відносно поведінки будь-якої господарської системи [8].

Головна функція економіки полягає в тому, щоб постійно створювати такі блага, які необхідні для життєдіяльності людей і без яких суспільство не зможе розбудовуватися. Економіка допомагає задовольнити потреби людини за умови обмежених ресурсів [9].

Складові адаптивності як характеристики економічної системи*

Складова	Зміст складової
Середовище	Зовнішнє, внутрішнє
Підхід	Системний, ситуаційно-цільовий
Умови	Законодавство, доступність ресурсів, обсяг повноважень, структури управління, конкуренція, розвиненість ринків факторів виробництва
Принципи	Комплексність, цілісність, інтегративність, гнучкість, синергічність, пристосовуваність, когнітивність
Функції	Інноваційно-інвестиційна, інформаційна, узгоджувальна, антиризикова, антикризова, адаптивна
Види	Системна, інноваційно-інвестиційна, стагнаційна, кризова, структурна, функціональна
Процеси	Адаптація, дія, протидія, взаємодія, вплив, узгодження
Типи адаптації	Пасивна, активна, активно-пасивна, біфуркація
Тип дії	Пряма, зворотна
Механізми	Регулювання, організація, саморегулювання, самоорганізація
Зв'язки	Технологічні, економічні, соціальні, організаційні, інформаційні
Фактори	Праця, земля, основний капітал, інтелектуальний капітал, підприємницькі здібності, інформація, час, знання
Показники	Ефективність, швидкість реагування, ступінь впливу

*Складено за матеріалами [4–7].

У такій складній системі, яку представляє собою економіка, адаптивність всієї системи характеризує адаптивність за трьома рівнями залежних від ступеня складності кожної з підсистем та завдань розподілу ресурсів (рис. 5.1).

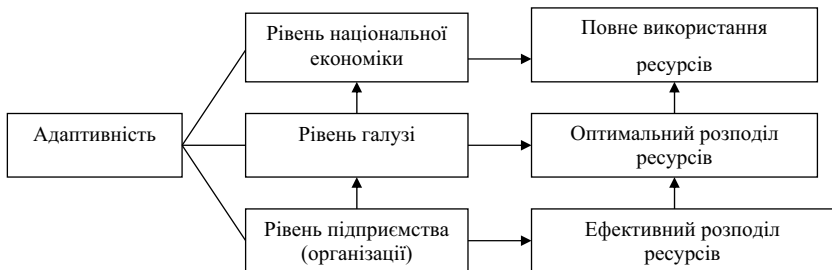


Рис. 5.1. Рівні адаптивності економіки

Перший рівень — підприємство із завданням ефективного розподілу ресурсів. На рівні підприємства адаптивність виявляється у ступені (тісноті) взаємодії функцій управління та знаходить свій прояв у деякому наборі функціональних стратегій, серед яких визначальною є інвестиційно-інноваційна. Кожне підприємство, що функціонує та доки воно функціонує, є адаптивною системою. В умовах конкурентного середовища на ринку присутня певна кількість підприємств, які у свою чергу складають адаптивну систему більш високого рівня — галузь.

Другий рівень — галузь із завданням оптимального розподілу ресурсів. На цьому рівні — це ступінь впливу підприємств-конкурентів. Ступінь впливу визначає інноваційний підхід до управління розвитком підприємств. Ступінь адаптивності елементів цієї системи визначає:

- рівень реагування підприємства на зовнішні та внутрішні сигнали;
- рівень реагування зовнішнього та внутрішнього середовища на сигнали підприємства.

Якщо розглядати національну економіку як сукупність галузей, то ця сукупність представляє собою ще більш складну адаптивну систему, яка потребує такого ж самого управління та регулювання.

Третій рівень — національна економіка із завданням повної зайнятості ресурсів. На даному рівні адаптивність знаходить свій прояв у динаміці макроекономічних показників, таких як ВВП, структура національної економіки, ступінь монополізації, інноваційність, конкурентоспроможність економіки. Так як адаптивність впливає на процес не тільки функціонування, але і розвитку, ступінь адаптивності на цьому рівні визначається державною політикою в сфері інвестицій та інновацій, інформації, регулювання конкуренції та ринків факторів виробництва.

Підприємства є структурними одиницями економіки, тому їх здатність до адаптації впливає на загальний стан національної економіки.

На наявність чи відсутність властивості адаптивності впливають якість та напрями процесу адаптації.

Зазвичай процес адаптації розглядається як реакція економічної системи на вплив зовнішнього чи внутрішнього середовища. Результати такого вузького підходу описав І. Ансофф в роботі «Нова корпоративна стратегія»: «Компанії з реакційним стилем управління звичайно уникають переривчастих стратегічних впливів, таких як рішучий перегляд товарних і ринкових позицій, доти, поки вони

не опиняться перед обличчям неминучої кризи. Тоді-то й починається паніка. Керівництво втрачає всяку довіру співробітників, усі стурбовані пошуками «рятівника», який запропонує прийнятний розв'язок. Якщо запропонований «рецепт» виявиться діючим, компанії вдасться вибратися. А якщо ні, то її очікує неминуче банкрутство» [10, с. 413].

Не можна забувати, що система, зокрема, соціально-економічна, якщо не шляхом управління, то опосередковано, через інформаційні потоки та інші сигнали, наприклад, реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів з тим чи іншим рівнем ефективності, ступенем успіху, має вплив на внутрішнє та зовнішнє середовище. Чим більш інтенсивні сигнали йдуть від системи до її середовища, тим сильніший вплив на зміни у ньому.

Таким чином, можна вважати, що процес адаптації здійснюється у прямому — реактивному напрямі та зворотному — проактивному (випереджуючому). Це свідчить про те, що адаптивність заснована на процесі адаптації, який виникає під впливом взаємодії та має свої механізми прямої та зворотної дії.

Оскільки ринок — це, в першу чергу, взаємодія попиту та пропозиції, адаптивні економічні механізми являють собою взаємодію двох і більше економічних суб'єктів. Результатом такої взаємодії є еволюційні (зворотні) або революційні (незворотні) зміни всіх учасників адаптивної економіки.

Отже, для успішного функціонування підприємства на ринку в умовах адаптивної економіки необхідні нові, більш досконалі методи управління, що визначають механізми взаємодії всіх учасників ринкових відносин.

КЛАСТЕРНІ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ АДАПТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ (О. Л. Фрум, С. С. Шекепа)

Прикладом адаптивних форм і моделей взаємодії підприємств є кластери. В кластерних об'єднаннях найбільш ефективно проявляється взаємодія науки, виробництва та державного управління на фоні юридичної та економічної незалежності сторін. Через посилення функціональності кожного учасника кластера підвищується якість економіки взагалі, відкриваються широкі можливості в сфері реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

В умовах обмеженості процесів глобалізації, ресурсного й інвестиційного дефіциту, психосоціальної та культурної несумісності різних етносів, протиріч між національними і міжнародними інституційними утвореннями, необхідність реалізації головної функції економіки викликає нові явища. По-перше, з'являється кластеризація. Вона представляє собою процес конвергенції або злиття міжнародних економічних, інституційних та соціальних структур і дозволяє реалізувати основну економічну функцію у вигляді нагромадження доданої вартості, зростання та вирівнювання темпів економічного росту, прозорості економічних та соціальних процесів, рівності й свободи міжособистісних відносин, нагромадження глобальних соціокультурних цінностей. В ній закладено як адаптивність до зміни умов, так і створення нового [1, с. 30–31].

Новий, більш розвинений, етап економіки вимагає виникнення нових інституційних форм, які представляють собою підприємства, групу підприємств, вертикально чи горизонтально пов'язаних між собою, які, однак, не прагнуть інтегруватися у жорсткій формі, але самі на ринку не виживуть і тому потребують якоїсь асоціації з конкурентами чи сферами оточення різного рівня.

Основою кластеру може бути сконцентрована на деякій території група взаємопов'язаних підприємств: постачальників обладнання, комплектуючих і спеціалізованих послуг; інфраструктури; науково-дослідних інститутів; вищих навчальних закладів та інших організацій, які взаємодоповнюють одна одну і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому.

У загальній концепції інноваційного розвитку, яка була розроблена Європейською Комісією в зв'язку з розширенням Євросоюзу, визначені пріоритетні напрями державної політики в сфері економічного розвитку на основі інновацій та знань. Значна увага в ній приділена створенню, перш за все на регіональному рівні, спеціалізованих організацій підтримки інновацій — технопарків, бізнес-інкубаторів, технологічних центрів, кластерних об'єднань.

Міністерством економіки України у вересні 2008 р. було розроблено Концепцію створення кластерів в Україні, і відповідно був підготовлений проект розпорядження Кабінету Міністрів України.

Метою цієї Концепції було визначення загальних принципів створення, функціонування та розвитку кластерів, як виробничих структур нової формації, на відміну від асоціацій, корпорацій, консорціумів, концернів, теорію і практику створення яких Україна

вже проходила за часів планової економіки. Істотна відмінна риса кластера від інших організаційно-правових форм об'єднань підприємств — це принцип територіальної локалізації, об'єднання в комплекс процесів кооперації та конкуренції, зв'язування одним ланцюжком суб'єктів господарювання різних галузей — від вивчення ринку, до виробництва і реалізації продукції, аж до (при необхідності) її супроводу при експлуатації. Невід'ємною частиною кластерного виробництва є його інноваційність, постійне вдосконалення продукції, що випускається [11].

Показовим в цьому відношенні є досвід впровадження в практику господарювання кластерної системи організації виробництва західних країн. Значну роль в цьому відіграв М. Портер, який вперше ввів у науковий обіг поняття «кластер» в 1990 р., визначивши його як групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, що діють в певній сфері і характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одна одну. [12].

Успішність кластеру, за М. Портером, визначають чотири передумови, які сприяють підтримці та розвитку національних конкурентних переваг.

По-перше — це факторні передумови (наявність ресурсів як фінансових, так і людських, капіталу та наукового потенціалу). Проте при формуванні кластерного утворення на перший план виходять такі фактори, як дешева робоча сила, сировина або сприятливе середовище. Виходячи з цієї передумови основним прикладом організації кластеру може бути Гонконгський науковий парк в окрузі Тайпоу та Кіберпорт в Південному окрузі. Завдяки державній підтримці було створено дієвий кластер в Італії — місцеву туристську систему «Тразименське озеро» в Умбрії, яка об'єднує, поряд із туристськими підприємствами і закладами розміщення та харчування, також торговельні організації, підприємства з виробництва товарів широкого споживання, товарів, специфічних для даної місцевості (вино, оливкова олія). З інших діючих кластерів слід назвати «Салінунтінські терми» (Сицилія), «Адріатичне море і берег», «Міста мистецтв, культури та бізнесу» (Емілія-Романія) тощо. Запровадження кластерної моделі в туризмі здійснюється інших країнах Західної Європи. Функціонують також в туристські кластери в Шотландії, кластер туризму і відпочинку у Північній Ірландії (Велика Британія), численні кластери з організації дозвілля у Франції, Швейцарський географічний кластер (до якого входять такі компанії, як Novartis, Roche, Syngenta тощо.

На північному заході Європи нараховується близько 400 компаній, в яких працює приблизно 70 тис. осіб).

По-друге, йдеться про умови внутрішнього попиту (випередження попиту на продукцію або послугу, випередження або відповідність тренду на світовому ринку в попиті на продукцію або послугу тощо). Тобто не тільки рентабельність або унеможливлення імпорту продукції чи послуги призводить до виникнення власників-виробників.

По-третє — це суміжні або обслуговуючі галузі. Прикладом є кластер з виробництва медичних перев'язувальних матеріалів в Сент-Етьєні (Франція), який був створений на основі виробництва стрічок. У Далтоні [13], Штат Джорджія (США) кластер килимових виробів був створений на базі фірми, що випускає покривала, і т. д.

Четверта передумова пов'язана зі стратегією і структурою фірм, їх внутрішньогалузевою конкуренцією. Наприклад, китайський кластер з виробництва телефонів більш активно в порівнянні з іншими фірмами даної промисловості переймає технологічну стратегію та пильно стежить за дослідженнями і розробками, тим самим залучаючи висококласний персонал для посилення технологічних можливостей [14].

Одним з найбільш економічно потужних кластерів світу є Silicon Valley (Кремнієва долина в штаті Каліфорнія), де мають свої штаби тисячі компаній, які займаються комп'ютерами, їх комплектуючими, програмним забезпеченням, мобільним зв'язком, біотехнологіями тощо. Це такі відомі компанії, як «Eastman Kodak», «General Electric», «Shockley Transistor», «Lockheed», «Hewlett-Packard». У кластері працюють понад 1 млн осіб.

На будь-який кластер впливають наступні діючі гравці ринку: органи влади, виробничі підприємства, наукові та навчальні установи та інститути розвитку.

В Німеччині функціонують три з семи світових кластерів високих технологій, заснованих на кластерних інноваційних розробках, в яких беруть участь державні заклади, наукові інститути, іноземні спеціалісти. А тому вищі навчальні заклади можна вважати центрами інноваційного процесу через залучення студентів та наукових співробітників, у яких є в наявності свої патенти та розробки для створення новачій. Це створює можливість сприятливої комерціалізації, яка принесе соціальний ефект та / або прибуток.

Харчові підприємства України перейняли цю модель та широко використовують на своїх підприємствах. Разом з тим в харчовій про-

мисловості відсутнє патентування, тому що патенти мають ряд недоліків, наприклад, технологічний показник — не всі винаходи можуть бути запатентовані, а деякі конкретні види технології не обов'язково патентувати.

Перші кроки щодо впровадження кластерної моделі в Україні були зроблені на підприємствах Хмельницької області ще в середині 1990-х років, коли була створена асоціація «Поділля Перший», яку очолив ректор Національного університету Поділля Р. Сілін. Об'єднання зусиль підприємців, представників влади, науки, освіти та громадських організацій виявилось непростією справою.

Однак досвід розвитку цих ініціатив на Поділлі, а потім у Прикарпатті та Поліссі підтвердив перспективність і ефективність зусиль, спрямованих на просування в господарську практику України методології формування нових виробничих систем — інноваційних кластерів.

Програма «Поділля Перший» була спробою зупинити спад виробництва та підвищити продуктивність промисловості регіону Поділля, використовуючи переваги від кооперації та об'єднання зусиль самих підприємств без залучення державних коштів.

Практикою доведено, що конкурентоспроможність є не статичним станом фірми, регіону або галузі, а динамічним процесом реалізації зусиль з метою більш високої продуктивності через більш ефективне використання ресурсів територій, регіонів та їхніх кластерів. Сьогодні в Україні практично кожен регіон робить кроки по впровадженню кластерних ініціатив у формуванні промислових кластерів навіть за відсутності затвердженої національної стратегії кластеризації [11].

Перспективними для підвищення адаптивності української економіки можна визнати південні регіони — Одеську, Миколаївську, Херсонську області, а також Карпатський регіон, зокрема Івано-Франківську, Закарпатську та Львівську області. Практично у всіх зазначених регіонах спостерігався, як свідчить світовий досвід, лише перший етап кластеризації регіональної економіки, тобто об'єднання зусиль бізнесу, науки і влади здійснювалося в сферах максимально швидкого повернення вкладеного капіталу й отримання прибутків, тобто в галузях туризму, будівництва, а також або АПК, або легкої промисловості [15].

Подальші кроки вимагають тісної співпраці виробників з провідними вищими навчальними закладами, а також створення агротех-

нопарків, інноваційних бізнес-інкубаторів, інвестиційних науково-дослідних центрів, консалтингових компаній з метою відродження високотехнологічних виробництв та створення кластерів.

КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПОГЛЯД НА ЕКОНОМІКУ (Л. Л. Лобочка)

Адаптивність — це здатність системи пристосовуватися до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах, які характеризуються високим рівнем невизначеності. Тому економіка як адаптивна економічна система має швидко, гнучко, адекватно реагувати на непередбачені зміни умов функціонування при збереженні високого рівня соціально-економічної ефективності [16].

У сучасних умовах глобалізаційних процесів та їх впливу на національні економіки проблема адаптації останніх стає надзвичайно актуальною. Наростання гегемонії транснаціональних компаній, створення наднаціональних інтеграційних структур потребує формування національної моделі економічного розвитку країни, яка б відповідала критеріям її ефективності та конкурентоспроможності у світі.

Економічні, соціально-економічні системи є надзвичайно складними системами, в яких відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та інших благ. Характерними рисами таких систем є ймовірність, динамічність процесів, ієрархічність структури, стохастичність, невизначеність інформації. Важливою властивістю складних систем є емерджентність — наявність таких специфічних властивостей системи, які не випливають з властивостей, притаманних її елементам, а виникають у процесі їхньої взаємодії як наслідок відповідних кооперативних ефектів. Саме емерджентні властивості економічних систем є найменш доступними для спостереження та вимірювання, що вельми утруднює дослідження таких систем та управління ними. Загальні закономірності появи нових властивостей, породжуваних об'єднанням економічних об'єктів, явищ та процесів, можна виявити та кількісно описати, лише проаналізувавши значний обсяг інформації [17].

Економічні системи належать до класу кібернетичних систем, тому що в них відбуваються процеси управління за участю людини як в об'єкті, так і в контурі управління.

Функціонування економічних систем підпорядковане певній меті, а саме підвищенню добробуту суспільства, створенню найкращих умов для ведення бізнесу.

Економічні системи складаються з елементів та підсистем, якими можна вважати галузі, сектори, підприємства, організації тощо, функціонування яких спрямоване на досягнення спільних цілей, які постають перед системою в цілому.

До найважливіших підсистем економіки можна віднести підсистему управління, виробничу та фінансово-кредитну.

Спрощену агреговану графічну модель виробничої підсистеми, що виробляє за допомогою основних виробничих фондів (ОВФ) і розподіляє та споживає продукцію, наведено на рис. 5.2 [17].

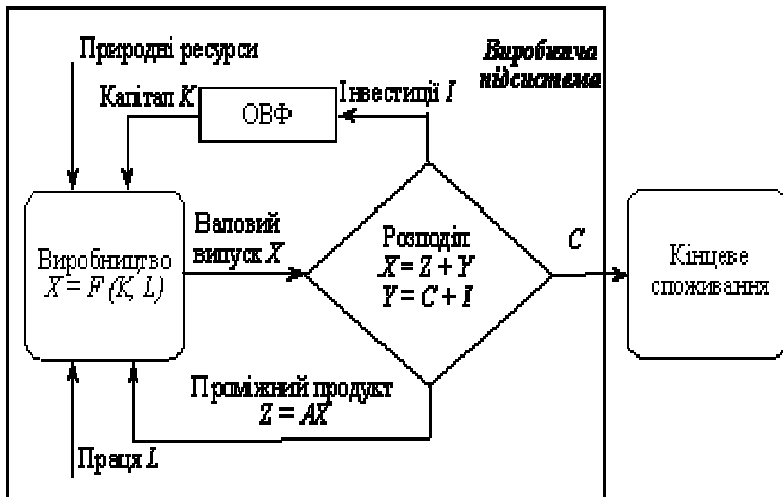


Рис. 5.2. Графічне зображення виробничої підсистеми

Виробнича підсистема, в свою чергу, складається з об'єкта управління (ОУ), наприклад, цеху і керуючого органу — особи, яка приймає управлінське рішення (ОПР), рисунок 5.3.

Для функціонування системи управління їй необхідна інформація, бо управління — це процес цілеспрямованої переробки інформації, яка циркулює в системі безперервно. Управління об'єктом здійснюється за принципом зворотного зв'язку — на основі інформації про стан об'єкта (Ізв з). Особа, яка приймає управлінське рішення,

на основі інформації зворотного зв'язку ($I_{звз}$) і завдання ($I_{вх}$) у випадку отримання їх відміни Δ звертається до комп'ютера (ПЕОМ) і програмного забезпечення (ПЗ) і за їх допомоги виробляє рекомендації (I_y), завдяки яким стан об'єкта змінюється до рівня запланованого. Зміна стану (ОУ) може відбуватися під впливом зовнішнього середовища — сигналу (V). Наприклад, начальник цеху (ОПР), отримавши інформацію про випуск продукції цехом, виявив відхилення від планового завдання. Він повинен прийняти управлінське рішення для виправлення ситуації, яке реально реалізує майстер цеху — виконавчий орган (ВО) (сигнал U).

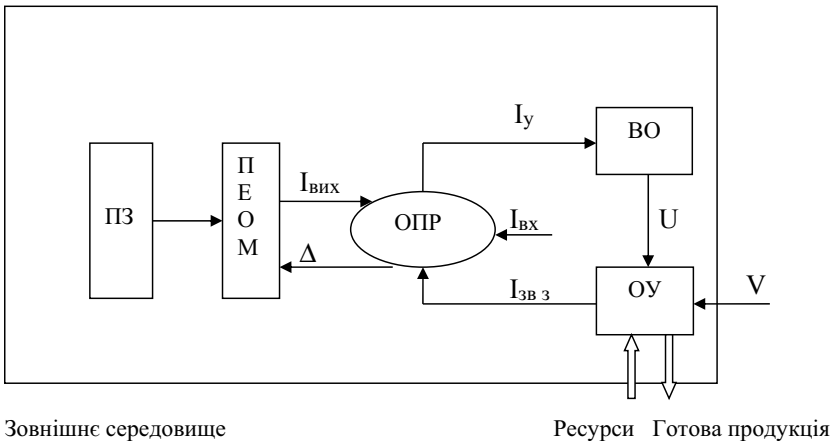


Рис. 5.3. Схема управління економічним процесом

Програмне забезпечення комп'ютера реалізує алгоритм (математичний метод) і математичну модель, яка описує задачу. Такий цикл управління дозволяє змінити стан об'єкта і компенсувати відхилення в траєкторії його поведінки. Цим забезпечується адаптивність системи до збурюючого впливу зовнішнього середовища і небажаних змін в самому об'єкті під впливом внутрішніх факторів.

Машинне рішення задач здійснюють на основі готових програм або засобами Excel [18].

Залежно від масштабу об'єкта управління і складності задач використовують відповідну математичну модель і математичний метод. Розробка моделі й алгоритму її розв'язання є достатньо складним процесом. І хоча на сьогодні розроблено безліч моделей [19; 20],

існують задачі, для розв'язання яких необхідні нові, ще не розроблені, моделі, зокрема моделі адаптації.

Математичне моделювання економічних процесів історично було майже першим у дослідженні природних явищ і суспільних процесів. Особливо великих масштабів воно набуло з середини ХХ ст. Цьому сприяло створення першої електронної обчислювальної машини з програмним управлінням (1946 р.). Розвиток методів прикладної математики забезпечив розробку різноманітних моделей прогнозування, планування, обліку, аналізу, регулювання економічних процесів на різних рівнях управління — народного господарства, галузі, підприємства тощо, а також в менеджменті, маркетингу.

У той же період часу (1948 р.) Н. Вінер сформулював основні ідеї кібернетики [21] і довів аналогію між принципами саморегуляції в живих організмах і технічних пристроях. Він також показав, що запропонований ним підхід може бути поширений на економічні та суспільні процеси.

Це дозволило розглядати економіку як кібернетичну систему та застосовувати принципи теорії автоматичного управління в економіці.

Протягом ХХ ст. була розроблена велика кількість моделей і методів дослідження економічних і соціальних процесів, які отримали назву економіко-математичних. Серед них слід визначити методи оптимізації, статистичні методи дослідження, методи імітаційного моделювання тощо. Найбільш системно вони представлені в [20]. Особливу увагу необхідно приділити моделям динаміки, моделям теорії ігор, імітаційним моделям. Важливого значення набувають моделі та методи прогнозування соціально-економічних процесів [22], моделювання фінансових систем [23].

Особливість сучасного моменту полягає в надзвичайній швидкості, складності змін в економіці, економічних і суспільних процесах, що потребує адекватної реакції управляючих систем як на рівні окремого господарюючого об'єкта, так і на рівні країни в цілому. Тому адаптивність стає нагальною необхідністю, характерною рисою сучасних економічних систем і вимагає розробки нових підходів до управління, які будуть базуватися на більш досконалих моделях і методах, зокрема моделях і методах ринкової економіки в країнах з перехідною економікою.

На сучасному етапі найбільший інтерес для України представляють наукові роботи про перехідну економіку, у тому числі про математичні моделі трансформаційних процесів. Перспективним науковим

напрямом є нова макроекономіка, інституціональний підхід до аналізу економічних систем як єдиного цілого [24]. Необхідно посилити викладання прикладних дисциплін – національної, регіональної економіки, теорії суспільного вибору та ін. Прикладом математичного моделювання процесів економічного росту і впливу на нього інституціональних змін в перехідних економіках слугує модель, яка досліджується у [25]. В рамках моделі показано, як зміна правил впливає на добробут агентів.

Отже, адаптивність економіки — це властивість складної системи, якою є економіка, та яка заснована на адаптивності її структурних одиниць. Адаптивність є головною ознакою та функціональною характеристикою сучасного етапу розвитку економіки як прояв взаємодії та узгодження інтересів структурних одиниць економіки.

Ступінь адаптивності економіки визначає розвиненість процесів адаптації, які засновані на адаптивних механізмах, що діють у прямому та зворотному напрямках.

Прикладом дії адаптивних механізмів у економіці є створення кластерів.

Представлена модель розвитку економічної системи залежно від вихідного рівня життєвого стандарту, швидкостей споживання і вичерпування ресурсів демонструє обмеженість стратегії наздоганяючого розвитку, ілюструє тип поведінки суб'єктів економічних відносин в умовах адаптивної економіки.

З метою посилення адаптивності економіки необхідно створювати кластерну організацію виробництва із залученням усіх зацікавлених в цьому сторін.

Список використаних джерел

1. Одягайло Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптивність національних економічних систем (інституціоналістський підхід): автореф. дис. ... док. економ. наук: 08.00.01 / Б. М. Одягайло. — Київ, 2007. — 57 с.
2. Разумовский О. С. Адаптационизм и бихевиористика в контексте проблем эволюционизма / О. С. Разумовский // Полигнозис. — 2003. — № 2. — С. 44–60.
3. Копылова С. В. Адаптивность, оптимальность, гармоничность как характеристики социально-педагогической системы [Электронный ресурс] / С. В. Копылова. — Режим доступа: <http://repo.uipa.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2560/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>

4. Фрум О. Л. Ситуационно-целевой подход к стратегическому управлению интегрированным формированием в рамках концепции жизненного цикла потенциала / О. Л. Фрум // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. «Nauka i innowacja». — Przemysł, 2009. — Vol. 3: Ekonomiczne nauki. — С. 49–54.
5. Палагина А. Н. Адаптивность как системная характеристика инфраструктуры [Электронный ресурс] / А. Н. Палагина. — Режим доступа: http://ivdon.ru/uploads/article/pdf/IVD_89_Palagina.pdf_2299.pdf
6. Фрум О. Л. Адаптационный подход к целеполаганию функциональных стратегий / О. Л. Фрум // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Wykształcenie i nauka bez granic». — Przemysł, 2009. — Vol. 7: Ekonomiczne nauki. — С. 8–13.
7. Асланов Д. И. Структурно-функциональная характеристика социально-производственного комплекса / Д. И. Асланов, К. Д. Целиковская // Ars administrandi. — 2012. — № 1. — С. 75–84.
8. Минко И. С. Адаптивность и инновации в экономических системах [Электронный ресурс] / И. С. Минко, Л. К. Шамина. — Режим доступа: <http://docslide.net/economy-finance/-5584d01cd8b42af1138b5083.html>
9. Кушнир И. В. Экономика: самое главное [Электронный ресурс] / И. В. Кушнир. — Режим доступа: http://lit-ra24.ru/na5/funkcii_ekonomiki.php
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 416 с.
11. Соколенко С. И. Подъем экономики Украины через развитие инновационных кластеров [Электронный ресурс] / С. И. Соколенко, В. И. Шамилов. — Режим доступа: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/2010-study/podjom-ekonomiki-ukrainy-cherez-razvitie-innovacionnykh-klasterov/>
12. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М.: Вильямс, 2001. — 608 с.
13. Романова О. А. Высокотехнологичные кластеры как инструмент промышленной политики Российской Федерации / О. А. Романова, Ю. Г. Лаврикова // Журнал экономической теории. — 2007. — № 2. — С. 78–90.
14. Алейникова И. С. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / И. С. Алейникова, П. В. Воробьев, В. А. Исакидис. — Екатеринбург: Центр региональных экономических исследований экономического факультета УрГУ, 2008. — 31 с.
15. Украинские кластеры [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/>
16. Понятие «адаптивная экономика» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.creditconsult.com.ua/ponyatie/>
17. Шарапов О. Д. Економічна кібернетика: навч. посібник / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. — К.: КНЕУ, 2004. — 231 с.

18. Мур Дж. Экономическое моделирование в Microsoft Excel / Дж. Мур [и др.]; пер. с англ. Р. Г. Имамутдиновой, А. А. Минько, Н. А. Ореховой; под. ред. А. А. Минько. — 6-е изд. — М.: Вильямс, 2004. — 1024 с.
19. Таха Х. Введение в исследование операций / Х. Таха. — 7-е изд. — М.: Вильямс, 2005. — 912 с.
20. Исследование операций: в 2 томах / под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби; пер. с англ. под ред. И. М. Макарова, И. М. Бескровного. — М.: Мир, 1981. — Т. 1: Методологические основы и математические методы. — 712 с.; Т. 2: Модели и применения. — 677 с.
21. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер.; под. ред. Г. Н. Поварова; пер. с англ. И. В. Соловьева и Г. Н. Поварова. — 2-е изд. — М.: Наука, 1983. — 340 с.
22. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: підручник / Геєць В. М. [та ін.]. — Харків: Інжек, 2005. — 396 с.
23. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, мл.; пер. с англ. О. Л. Пелявского; под ред. А. В. Кравченко, А. А. Старостиной. — 12-е изд. — М.: Вильямс, 2006. — 1232 с.
24. Нуреев Р. М. На пути создания новой макроэкономики: вклад институционализма [Электронный ресурс] / Р. М. Нуреев. — Режим доступа: [http:// www.hjournal.ru/](http://www.hjournal.ru/)
25. Сухарев О. С. Экономический рост, благосостояние и институциональные изменения [Электронный ресурс] / О. С. Сухарев. — Режим доступа: [http:// www.hjournal.ru/](http://www.hjournal.ru/)

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ТА МЕТОДИКА
ЇЇ ВИКЛАДАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

(Т. А. Кулаковська, О. Л. Ліпова,
В. С. Мартиновський)

**ЛОГІЧНИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ (В. С. Мартиновський)**

Економіка як навчальна дисципліна повинна починатися з визначення самого її поняття.

В першу чергу необхідно розуміти, що економіка — це наука і, як будь-яка наука, вона обмежена певними рамками. Тобто, економіка вивчає процеси і явища, які функціонують в системі, що називається капіталом, це по суті те ж саме, що раніше мало назву — капіталізм.

Економічна система є об'єктивною, тобто не залежить від волі і свідомості людей, і тому функціонує як стихійний механізм. Стихійний механізм означає, що система сама самонастроюється, прагнучи до рівноваги. Про це необхідно пам'ятати на будь-якому етапі аналізу.

В даний час економікою часто називають не науку, а господарську систему. Але це не є кривою, тому що мова йде про економічну господарську систему, яка функціонує в певних, а саме економічних умовах. Всі економічні зв'язки і відносини реалізуються тільки через ринок, тому економіку можна вважати наукою про ринок.

Як не відповідні суті економічної науки виглядають такі словосполучення, як «поведінкова економіка», «адаптивна економіка», «соціально економіка», ну і звичайно «економіка підприємства».

Підприємство являє собою установу з чітко поставленою метою діяльності, для реалізації якої здійснюється організація виробництва або робіт, планування й управління. Якщо діяльність підприємства заснована на стихійному механізмі, то це не підприємство, а невідомо що. Ну, а якщо економічну систему намагаються побудувати на принципах роботи підприємства, тоді це вже точно не економіка. Великі економісти, які жили в певні періоди доби капіталу, намагалися з'ясувати, яким чином функціонує система в цілому, що представляє собою вартість як категорія, за рахунок чого виникає прибуток.

Але всі вони — А. Сміт [1], Д. Рікардо [2], К. Маркс [3] — розглядали економічну систему як даність і були обмежені при аналізі знаннями того часу, в якому жили.

Найбільш повний і масштабний аналіз був проведений К. Марксом [3], який жив і працював у середині XIX ст. в період підйому економічного розвитку європейських країн, що переживали процес утвердження капіталістичних відносин.

Для того щоб приступити до аналізу економічної системи, К. Маркс зайнявся пошуком відправної точки, відносно якої будувалася ця система. Нею став товар як результат господарської діяльності в економіці.

Класична або трудова теорія пояснює, що джерелом створення вартості товару є людська праця. Виникають поняття живої та уречевленої праці й такі категорії (фактори виробництва), як основний капітал, оборотний капітал і сама праця через вартість товару («робоча сила») як здатність людини до праці.

Далі дослідження ускладнюється аж до аналізу моделей простого і розширеного суспільного відтворення капіталу. Хоча К. Маркс й підкреслював, що товар необхідно розглядати як нерозривну єдність вартості та споживчої вартості (корисності), в своєму дослідженні він віддає перевагу аналізу вартісних характеристик.

На відміну від такого підходу Дж. М. Кейнс [4] і його послідовники розглядали в якості основи пізнання економічної системи не вартість, а споживчу вартість (корисність — здатність речі задовольняти потреби людей). І звідси досліджували все різноманіття процесів, властивих економіці. Але що цікаво, в обох підходах висновки — однакові, а саме: в основі економічного розвитку лежить процес відтворення основного капіталу, відтворення на основі інноваційної діяльності. Чим швидше з'являються технічні та технологічні нововведення, тим швидше вони впроваджуються у виробництво, тим скоріше здійснюється оновлення основного капіталу і, відповідно, розвиток всієї господарської системи в цілому.

Однак дослідження економічної системи, незалежно від застосовуваних методів, утруднено через дію різних причин.

Людина сприймає навколишній світ за допомогою наявних у неї почуттів. Так само і при вивченні економіки вона, в першу чергу, звертає увагу на те, що лежить на поверхні явищ — на форми прояву об'єктивних закономірностей, не вдаючись у причини їх виникнення, забуваючи при цьому, що форма може суперечити змісту [5].

Якщо в точних науках гіпотези можуть підтверджуватися або спростовуватися експериментом, то в економіці це неможливо. Не можна піддавати хірургічному втручанню живий організм в надії, що результат раптово виявиться позитивним. А якщо ні? Тут можна згадати, так званий, «економічний експеримент», що проводився на початку 1970-х років над господарською системою СРСР.

Але вивчення форм прояву економічних законів і закономірностей замість них самих не є найбільшим лихом. Істотні труднощі виникають внаслідок підміни економічних категорій правовими, юридичними термінами, закріпленими в чинному законодавстві. Це чітко видно при розгляді будь-якого підручника з економіки. При цьому правові акти навіть не випереджають економічний розвиток, а виникають фактично на порожньому місці, перетворюючись часто у набір гасел, деякі з яких можуть народитися тільки у важкому психічному стані. Наприклад, теза про те, що «економіка має бути економічною». Подібні гасла не забезпечують розвитку, а є лише «фіговим листком», що прикриває повне нерозуміння економічних процесів.

Ще один момент, пов'язаний з використанням відповідної термінології. Кожна наука повинна мати адекватний їй категоріальний апарат. Неможливо розглядати математику або історичну науку, використовуючи таблицю Менделєєва. У нас же поступово відбувається підміна економічних понять термінологією обліку, зокрема бухгалтерського, яка не має до економіки ніякого відношення. Тим більше, коли в умовах нашої країни складно використовувати з певних причин економічні поняття.

Однак економіку можна і потрібно розглядати не тільки в логічному плані, а й в історичному, еволюційному.

Людське суспільство в своєму розвитку проходить певні та незмінні етапи: від первіснообщинного ладу, через рабовласницький, феодальний, капіталістичний до комуністичного (соціалістичного). Ці найменування ми використовуємо як звичні для наших вух. І що дивно, з цим не сперечаються. Хіба що за винятком радянських псевдоісториків, які стверджували, що єдина виняткова країна — СРСР — перескочила дві історичні епохи: рабовласництво і капіталізм. Але ніяка вивіска не може приховати або змінити перебіг об'єктивних процесів.

Зокрема узаконене російське кріпосне право протягом багатьох років залишало людину в рабському стані. Що ж стосується капіталізму, що тільки народжувався, то він був знищений радянською владою і за часів так званого соціалізму, намагаючись реалізувати себе,

в якості об'єктивної тенденції економічного розвитку, проявлявся в спотворених формах.

Зрозуміло, жодна суспільна формація ніде і ніколи не існувала в чистому вигляді. У кожній з них можна знайти елементи як попередніх, так і майбутніх епох.

Первіснообщинний уклад дав поштовх до розвитку рабовласництва. Людина перетворюється на товар — безправне знаряддя праці функціонуючої системи. Це найпростіший спосіб, тому що розвиток вимагав збільшення робочої сили. І чим більше — тим краще. Бажано безкоштовної. Тому рабами ставали не тільки захоплені під час війн полонені вороги, але і всі, кого можна було зробити рабами завдяки законодавству. Поневолення якомога більшого числа людей стає метою державної політики. Згодом система перестає виправдовувати себе. Рабська праця виявилася неефективною. Витрати на утримання маси рабів зростали, виникали соціальні конфлікти як всередині державних утворень, так і в зовнішньому середовищі (апофеоз розвитку — Римська держава).

Число рабів у Римі зростало прискореними темпами. У першому столітті до нової ери в період розквіту Стародавнього Риму вільне населення Італії не перевищувало 7 млн осіб при кількості рабів в 13 млн [6–8]. При цьому розвиток великого землеволодіння призвів до розорення дрібних і середніх вільних селян — основи Римської армії, підриваючи військову міць держави. Сформоване господарство стає неефективним і призводить до нових тенденцій — розпаду величезних латифундій на дрібні ділянки, якими наділялися колони, раби, вільновідпущеники. Так зароджувалися нові форми господарських відносин, що розвинулися згодом у феодальному суспільстві.

У руйнування рабовласницького ладу внесло свій вклад християнство, на підвалини якого все більше починає спиратися держава. Повстання рабів і вторгнення оточуючих великих племен, втручання варварських найманців призводять до падіння Римської імперії. Деякі історики навіть називають це феодальною революцією.

Наступ і розвиток феодалізму займає досить значний проміжок часу. Вторгнення загарбників на територію, що займав колись могутній Рим, призводять до експропріації володінь римлян, що завдає удару рабовласницькій системі. Велика імперія, як і будь-яка інша, створена з нічим не пов'язаних різних шматків, цілком природно розвалюється під впливом безлічі чинників — господарських, патріархальних, релігійних, способів управління і т. д.

На її території виникають нові держави, спочатку невеликі. Деякі проіснували недовго, не витримавши боротьби з більш потужними. Феодальна роздрібненість супроводжувалася безперервними набігами сусідів і сутичками з ними. Надалі відбуваються зрощування племінних, дрібних держав у великі об'єднання для протистояння сусідам і захоплення чужих земель. Незалежно від розмірів новоявлених держав їх політичний устрій всюди був ідентичним. На чолі знаходився монарх, що мав необмежену владу — цар, король, дож, імператор, князь, герцог і т. д., що представляв найбільш сильну династію. Його оточення складало великі феодали, що володіли величезними територіями, на яких встановлювалися ті ж порядки, як і в державі в цілому. Їм підпорядковувалися васали, наділені владою на відведених частинах території. І в самому низу перебували дрібні землевласники — вільні громадяни, які під тиском великого землеволодіння розорялися і перетворювалися на кріпаків.

Все це закріплювалося в створюваному праві, необхідному для захисту інтересів («легітимності») існуючої влади. Повсюдно формувалися дружини, охорона, опричнина — професійні військові загони, які виконували не тільки охоронні функції, але і поліцейські, каральні, репресивні. У створених судах юристи, стряпчі діяли виключно в інтересах можновладців. Богослови-ідеологи проповідували непогрішимість влади і стежили за появою можливих ересей. Підозрювані в інакомисленні відразу піддавалися переслідуванням та страті [6—8].

В свою чергу, натуральне господарство не в змозі було забезпечити задоволення потреб суспільства. Почали виникати нові господарські відносини, пов'язані з розвитком торгівлі, ремесел, використанням технічних нововведень.

Вагомий внесок у зміну світогляду, культури, свідомості внесла епоха Ренесансу, що поширилася в Західній Європі в період Середньовіччя. Господарські відносини швидко розвиваються і призводять до формування нового класу — буржуазії. Процес розвитку мав об'єктивний характер, тому протистояти йому було практично неможливо. Правлячі класи намагаються перервати його, навіть іноді йдучи на дрібні поступки. Проте опір від цього тільки наростає, що призводить до соціального вибуху у вигляді насильницької буржуазної революції: спочатку в Нідерландах, потім в Англії та Франції. Часові відрізки між цими подіями є значними, але суть процесів незмінна. Удар же по феодальних порядках в Західній Європі пов'язаний з

іменем Наполеона Бонапарта, який приніс буржуазний (капіталістичний) спосіб виробництва на багнетах солдатів своєї армії. Починають розвиватися відносини, які отримали назву капіталістичних, ринкових. Вони реалізуються тільки через ринок, який не визнає ніяких меж. Ринок розвивається, разом з ним розвивається і вся ринкова інфраструктура. Одночасно формується і розвивається наука — економіка, що вивчає закономірності функціонування ринку.

Виробництва досягає свого вищого рівня на засадах спеціалізації. Відбувається промислова революція, прискорюється науково-технічний прогрес, забезпечується небачене раніше зростання продуктивності праці.

Однак всі ці, на перший погляд позитивні процеси призводять до виникнення негативних тенденцій. В першу чергу, як тільки економічна система досягає певного прогресу, вона стикається з проблемою циклічності в економічному механізмі. Як і будь-яка система, економіка прагне до рівноважного стану. Перешкоджати цим стихійним процесам не уявляється можливим, тому що вони не підвладні управлінню.

Такі спроби завжди викликали зворотну дію. Більше того, в епоху капіталізму, вільної конкуренції не можна було передбачити ні тривалість самого економічного циклу, ні його окремих фаз, ні відповідних точок переходу від однієї фази до іншої. Цей некерований процес поглиблювався ще й тим, що на специфічний характер руху капіталу впливав ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Знадобилося не одне десятиліття, щоб знайти, найчастіше методом проб і помилок, ту сукупність способів, за допомогою яких вдається згладити економічний цикл, тобто регулювати його. Регулювати — означає створювати економічними методами передумови обмеження кризового вибуху, який, крім усього іншого, призводить до загострення політичної ситуації, чого так побоюється будь-який уряд. Цими інструментами, повсюдно використовуваними розвиненими країнами в епоху капіталу, є кредитно-грошове регулювання, податкова політика та інвестиційна, а точніше, амортизаційна політика. Ефект досягається тільки із застосуванням всіх трьох складових, оскільки невикористання хоча б однієї з них не принесе бажаного результату. Поряд із зазначеними процесами починається і розширюється монополізація виробництва, яка охоплює всі сфери господарювання, що веде до усупільнення всієї господарської системи в цілому.

Високими темпами розвивається науково-технічний прогрес, відбувається оновлення капіталу, яке в свою чергу підштовхує його до ще більш прискореного розвитку.

Монополізація, науково-технічний прогрес, державне регулювання забезпечують самознищення економічної системи і чим швидше відбувається розвиток, тим швидше здійснюється знищення.

Система поступово стає керованою і тим самим неекономічною. Відбувається перехід до наступної формації, яка отримала назву соціалізму.

Тільки після того, як людина зрозуміє, що таке економіка і як вона розвивається в часі, їй стануть зрозумілими ті чи інші аспекти її розвитку.

Представлена модель не може замінити собою усе різноманіття функціонування економічної системи, описати усі підходи до її дослідження.

ЕКОНОМІКА ЯК НАУКА: СУТЬ, ПОНЯТТЯ ТА ГЕНЕЗИС

(Т. А. Кулаковська)

У процесі життєдіяльності людина змушена виконувати найрізноманітніші види дій, операцій, робіт в контексті взаємовідносин з іншими людьми. І, як наслідок, вона є одночасно учасником цілого спектра соціальних, політичних, економічних відносин. Систему економічних відносин вивчає наука «економіка».

У сучасному житті людини поняття «економіка» вельми поширене і має різну інтерпретацію. Виникнення науки «економіка» відносять до часів глибокої давнини, а перше більш-менш оформлене викладення її основ пов'язують з Аристотелем. Вважається, що саме він визначив економіку як науку про багатство.

Слово «економіка» — дrevньогрецького походження й складається з двох слів «господарство» і «закон», що в буквальному розумінні означає «наука про домоводство, про мистецтво ведення домашнього господарства». Таке тлумачення економіки як науки цілком відповідало часу, тому що тоді було розвинене натуральне господарство, яке вимагало певного переліку норм та правил ведення домашнього господарства.

За два тисячоліття смисл поняття «економіка» суттєво змінився. Так, А. Маршалл визначав економіку як науку про діяльність людей, пов'язану з повсякденними господарськими турботами та таку, що

має відношення до «матеріальних передумов добробуту» [9]. П. Самуельсон вважав, що економіка — це наука про те, як суспільство використовує визначені, обмежені ресурси для виробництва корисних продуктів та розподіляє їх між різними групами людей [10].

Незважаючи на те, що представники різних економічних шкіл використовували різні методи дослідження економічних проблем, було в них й спільне. Рішення економічних проблем всі дослідники шукали в сфері обміну, тобто на ринку.

Констатуючи певну синтетичність методології дослідження сутності науки «економіка» представниками економічних шкіл у сфері ринкової економіки США, Західної Європи, інших країн, слід зауважити деякі її відмінності.

У теорії та практиці менеджменту США сформувалася інтерпретація науки економіки як сфери інтелектуальної діяльності людини, що дозволяє їй більш ефективно вирішувати три фундаментальні взаємозалежні проблеми: 1) що повинно вироблятися? 2) як будуть вироблятися товари або послуги, тобто хто їх буде виробляти, використовуючи які ресурси, яку технологію, в якій країні та ін.? 3) для кого повинні бути вироблені товари і послуги, тобто хто буде їх споживати?

У Західній Європі економіку трактують як науку про прийняття рішень щодо використання обмежених ресурсів для задоволення потреб людини. Ці рішення називаються економічними, вони дозволяють вирішувати, які кошти слід використовувати і на задоволення яких потреб. Автором даного теоретичного положення можна вважати П. Самуельсона [10] та інших вчених-економістів, що представляють країни, які мають успішну практику функціонування ринкової системи.

Займатися економікою — означає приймати рішення про використання обмежених природних та інших ресурсів в умовах конкуренції для задоволення платоспроможного попиту покупців. Прийняття рішень має відповідати певним критеріям раціональності, а не бути наслідком випадку або емоції, воно повинно бути системно організоване та адекватне цілям.

У кожному прийнятому рішенні мають враховуватися три фактори: обставини зовнішнього середовища (умови); альтернативи (можливості вибору); мета (система цілей).

По-перше, обставинами зовнішнього середовища можуть бути зовнішні або внутрішні обмеження, не схильні до змін з волі приймаючих рішення осіб. Вони звужують вибір альтернатив і впливають на ефективність їх використання.

По-друге, альтернативи являють собою незалежні один від одного варіанти дії (варіанти вирішення проблеми), які особа, що приймає рішення, має право вибирати при реалізації поставлених цілей.

По-третє, цілі виражають бажані кінцеві результати, які мають бути досягнуті за допомогою прийнятих рішень.

В ефективній ринковій економіці підприємств вільний в обґрунтуванні та прийнятті рішень, у виборі альтернатив і визначенні своїх цілей. Разом з тим свобода його дій потенційно піддається цілому ряду обмежень. Так, рамкові умови прийняття рішень визначаються крім іншого існуючою національною економічною системою. Факторами міжнародної економічної інтеграції та глобалізації вони визначають, в якому обсязі окремі підприємства мають право прийняття рішень і в яких рамках варіюють відносини між економічними суб'єктами.

З огляду на те, що система економічних відносин включає різні її рівні: міжнародний, національний, регіональний, галузевий, структурний, функціональний, вона є результуючою синтезу інтересів різних її учасників: підприємців, інвесторів, менеджерів, найманих працівників, державних службовців і передбачає використання найрізноманітніших ресурсів, економіка як наука підрозділяється на макро-, мезо- та мікроекономіку, світову економіку, економіку країни, галузі, регіону, підприємства (фірми) тощо.

Отже, економіка вивчає умови, обставини, інструменти, методи, механізми формування, розвитку системи відносин між людьми з приводу обґрунтування та прийняття рішень при альтернативному використанні обмежених природних та інших ресурсів в умовах конкуренції для виробництва товарів і послуг з метою задоволення платоспроможного попиту на них і реалізації своїх інтересів в рамках існуючої в державі й світі правового, економічного та соціально-екологічного середовища.

ІСТОРІЯ ВИКЛАДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА» (Т. А. Кулаковська)

Елементи економіки підприємства як науки можна виявити в XVII–XVIII ст., проте її самостійний розвиток, переважно в країнах з ринковою економікою, припадає на початок XX ст. Так, вчені активно досліджували методологію формування прибутку, цін, управління

державною власністю з метою більш ефективного її використання. Це пов'язано з тим, що у цей період в США, а трохи пізніше в Канаді, Західній Європі та інших країнах світу інтенсивно відбувалися становлення і розвиток бізнесу, підприємництва — основи основ ринкової економіки. У результаті виникла необхідність у дослідженні формування системи економічних відносин, інструментів, методів, механізмів прийняття економічних рішень на рівні агрегованих секторів національних економік: «домашнє господарство», «підприємство», «державна» і «зовнішній ринок» з урахуванням всієї гами специфіки кожного з них окремо.

Як наслідок, відбувається відкриття у вищих навчальних закладах всього світу кафедр економічного профілю (організація виробництва, економіка галузі, бухгалтерський облік та ін.).

«Економіка підприємства» як самостійна наукова дисципліна до 1990-х років не викладалася у вищих навчальних закладах колишнього СРСР. Причиною цього була однорідна економічна природа державних підприємств у всіх галузях національної економіки, тобто були відсутні правові можливості розвитку різних організаційно-правових форм підприємств. У цих умовах зміст наукової дисципліни «Економіка підприємства» частково відображався при вивченні курсів «економіка галузі», «організація виробництва» та в інших економічних курсах.

Вчення про економіку підприємства намагається в рамках теоретичних наукових програм сформулювати наукові гіпотези цих загальноекономічних процесів, перевірити їх емпірично і, не фальсифікуючи, за допомогою теоретичних моделей показати, що може бути отримано в результаті, а в рамках прикладних наукових програм розробити моделі прийняття рішень як інструментарій для вирішення практичних проблем.

Перші підручники з дисципліни «економіка підприємства» з'явилися в 1930-х роках в університетах Західної Європи. У країнах з перехідною економікою ця наука набула поширення наприкінці ХХ ст.

Дослідження наукового, методологічного, нормативного забезпечення у багато в чому схожих економічних дисциплін, які викладаються в навчальних закладах, дозволяє констатувати наявність істотних наукових, теоретичних, нормативних та практичних недоліків. З одного боку, має місце необґрунтована теоретична і методологічна інтерпретація їх предмета, структури і змісту, а з іншого — не повний виклад, дублювання навчального матеріалу в процесі ви-

вчення студентами, магістрами, аспірантами зазначених вище дисциплін.

Сучасна економічна наука — складна багаторівнева система, яка охоплює три економічні самостійні напрями:

- економічну політику галузі;
- економіку ринків галузевих товарів і послуг, технічних та технологічних ресурсів, необхідних для їх виробництва;
- економіку підприємства.

Перша — займається теоретичними та практичними питаннями економіки галузі (питаннями доходів, зайнятості, державного втручання, впливу економічного зростання та інфляції на розвиток галузі тощо).

Друга — вивчає питання кон'юнктури на ринках відповідних товарів, послуг, технічних та технологічних ресурсів, необхідних для їх виробництва в окремих країнах, міжнародних співтовариствах (СНД, ЄС та ін.), в політичних блоках, на континентах або у всьому світі.

Третя — концентрує свою увагу на теорії та практиці діяльності підприємств, як елементів агрегованих економічних субстанцій (сфер), і займається економічними питаннями окремих видів підприємницької діяльності цих елементів (наприклад, питаннями постачання, виробництва, збуту, інвестицій, фінансування, планування й управління на окремих підприємствах, а також питаннями зростання та згортання виробництва, кооперації або ліквідації підприємств, проблемами розвитку ринкових структур, включаючи їх участь в міжнародному поділі праці, глобалізації тощо).

Оскільки економічні дії реалізуються на існуючих і діючих підприємствах, зазначені три самостійні дисципліни економічної науки обирають підприємство своєю основною науковою базою.

В університетах країн з висококонкурентоспроможною економікою має місце поділ економіки підприємства на теорію й економічну політику підприємства (політику підприємництва). Цей поділ базується на орієнтації науки на дві різні цілі. Теорія економіки підприємства займається гіпотезами, системами, які служать базою для прогнозів, і таким чином реалізується теоретична наукова мета. Економічна політика в економіці підприємства має справу з конкретними рішеннями і втіленням їх в життя, орієнтуючись на досягнення цілей бізнесу.

В умовах ринкової економіки управління всією економічною діяльністю здійснюється за допомогою децентралізованих, індивиду-

альних рішень, прийнятих учасниками бізнесу на підприємствах. В результаті ухвалених рішень ресурси повинні використовуватися оптимальним чином відповідно до обраної цільової системи, що містить економічні, технологічні, соціальні та екологічні підцілі. Економічна діяльність на підприємствах в цих умовах проявляється в різних формах. Її наукове осмислення утворює основу теорії економіки підприємства. Будучи науковою дисципліною, економіка підприємства займається теоретичним і прагматичним обґрунтуванням підприємницької діяльності на підприємствах.

Економіка підприємства дозволяє обґрунтувати управлінські рішення в рамках наявної технічної та економічної інформації про виробництво. Отже в основі економіки підприємства лежить розробка інструментів прийняття рішень (моделей прийняття рішень, структурних моделей, моделей оптимізації рішень, техніки вирішення окремих проблем) з урахуванням специфіки виробництва в тій чи іншій галузі.

Концептуальні положення розуміння сутності й змісту науки «Економіка підприємства», запропоновані до вивчення в університетах країн СНД, України та Західної Європи, представлені в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Зміст курсу «Економіка підприємства»

Університети країн СНД	Західноєвропейські університети
Розділ I. Підприємство і зовнішнє середовище	Частина I. Основні питання
1.1. Підприємство в системі національної економіки	Глава 1. Предмет економіки підприємства
1.2. Підприємство як суб'єкт господарювання	Глава 2. Наукові напрями економіки підприємства
	Глава 3. Умови підприємництва
	Глава 4. Рішення підприємства
Розділ II. Виробничі ресурси	Частина II. Управління
2.1. Труд та його ефективність	Глава 1. Планування та контроль
2.2. Основні фонди	Глава 2. Організація
2.3. Оборотні кошти	Глава 3. Облік
2.4. Матеріальні ресурси	Глава 4. Прогнози
Розділ III. Функціонування підприємства	Частина III. Виробництво
3.1. Система планування	Глава 1. Забезпечення та логістика
3.2. Виробнича програма підприємства	Глава 2. Економіка виробництва

Університети країн СНД	Західноєвропейські університети
3.3. Якість та сертифікація продукції	Глава 3. Маркетинг
3.4. Конкурентоспроможність продукції та підприємства	Глава 4. Інвестиції
3.5. Оплата праці	Глава 5. Фінансування
3.6. Форми та системи оплати праці	Глава 6. Управління персоналом підприємства
3.7. Витрати та собівартість	—
Розділ IV. Результативність діяльності	—
4.1. Дохід, прибуток, рентабельність	—
4.2. Оцінка вартості	—
4.3. Економічна ефективність діяльності	—
Розділ V. Розвиток підприємства	—
4.1. Інновації та інноваційна діяльність	—
4.2. Інвестиції та інвестиційна діяльність	—
4.3. Науково-технологічний потенціал	—
Розділ VI. Економічна стабільність підприємства	—
6.1. Економічна безпека діяльності підприємства	—
6.2. Реструктуризація та санація підприємства	—
6.3. Банкрутство та ліквідація підприємства	—

**НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»
В УКРАЇНСЬКІЙ ОСВІТНІЙ СИСТЕМІ (Т. А. Кулаковська)**

Підготовка економістів у вищих навчальних закладах України майже до теперішнього часу здійснювалася на основі стандартів вищої освіти, галузевих стандартів вищої освіти, освітньо-професійної програми (ОПП) підготовки економістів.

За відсутності галузевих стандартів вищої освіти вищими навчальними закладами самостійно розроблялися освітньо-професійні програми підготовки (ОПП), які затверджувалися Міністерством освіти і науки України.

В ОПП наводився перелік нормативних дисциплін із зазначенням годин на їх вивчення і виду контролю (залік або іспит). Вони були ба-

зовими при підготовці економістів, а їх вивчення дозволяло студентам оволодіти теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом «Економіка підприємства». У підготовці економістів особливу увагу було приділено дисципліні «Економіка підприємства». За програмою на вивчення виділялося 360 годин (10 кредитів).

В ОПП підготовки бакалаврів економічного спрямування було визначено, що метою вивчення дисципліни «Економіка підприємства» є формування здібностей самостійно мислити, приймати управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств. Завдання полягали у вивченні господарських процесів, що відбуваються у виробничо-комерційних системах підприємств; закріпленні комплексу економічних знань і засвоєнні досягнень теорії ті практики управління підприємствами. Предметом вивчення дисципліни було визначено форми та методи господарювання підприємства.

Рекомендований зміст дисципліни «Економіка підприємства» розкривається в темах: 1. Теорії і моделі підприємств; 2. Основи підприємництва; 3. Види підприємств, їх організаційно-правові форми; 4. Зовнішнє середовище господарювання підприємства; 5. Структура та управління підприємством; 6. Ринок і продукція; 7. Товарна і цінова політика підприємства; 8. Прогнозування і планування діяльності підприємства; 9. Обґрунтування виробничої програми підприємства; 10. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці; 11. Інтелектуальний капітал; 12. Основний капітал; 13. Оборотний капітал; 14. Інвестиції; 15. Інноваційна діяльність; 16. Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства; 17. Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика; 18. Організація операційної діяльності; 19. Системи забезпечення конкурентоспроможності продукції; 20. Витрати підприємства; 21. Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання; 22. Оцінка ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності; 23. Інтегральна ефективність діяльності підприємства і його конкурентоспроможність; 24. Сучасні моделі розвитку підприємств; 25. Трансформація і реструктуризація підприємств; 26. Оптимізація бізнес-процесів підприємства; 27. Економічна безпека підприємства.

Тлумачення самої назви дисципліни «Економіка підприємства» викликає певні сумніви і є досить дискусійним. Існує думка, що таке поєднання, як «економіка підприємства», неможливе, оскільки підприємство виступає всього лише організаційною формою суспіль-

ного виробництва, на рівні якого неможливо вивчати й аналізувати форми прояву економічних законів і закономірностей. Таким чином, мова повинна йти або про господарський механізм функціонування підприємства чи організації підприємства, або про економіку виробництва чи економіку галузі. На жаль, впливати на процес зміни назви дисципліни, спеціальності, напрямку підготовки досить складно.

Вивчення наукової дисципліни за сучасною структурою лише частково розкриває суть економічних процесів, які відбуваються у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції. Тематика дисципліни нагадує хаотичне нагромадження всього, що тільки можна вивчати за економічним напрямом. Це і правові аспекти організації підприємницької діяльності, створення і ліквідації підприємницьких структур, і оптимізація моделей бізнес-процесів, яка має відношення до сфери управління підприємством, і організація виробництва та ін. Складається враження про підготовку не економістів, а фахівців з права або менеджерів.

Незрозумілим є той факт, навіщо в програму вивчення дисципліни «Економіка підприємства» включені такі теми, як управління підприємством, організація виробництва, економічна безпека тощо, коли в ОПП передбачено вивчення тих самих за назвою нормативних дисциплін. Зрозуміло, що при вивченні дисципліни «Економіка підприємства» необхідну увагу цим темам приділити просто неможливо.

Велика кількість тем за своїм змістом вимагає знань бухгалтерського обліку. У таких темах, як конкурентоспроможність діяльності підприємства, економічна безпека, реструктуризація тощо, для оцінки поточного стану підприємства необхідний аналіз форм фінансової звітності (Ф.1 — Баланс підприємства, Ф.2 — Звіт про фінансові результати та ін.) і розрахунок фінансових показників. На момент вивчення цих тем у студентів немає необхідних для цього знань, оскільки курс «Бухгалтерський облік» вивчається за планом або після вивчення економіки, або паралельно з нею. Таким чином, порушується структурно-логічна схема вивчення дисциплін і накопичення інформації в студентів.

Існує безліч проблем, пов'язаних і з використовуваною термінологією в економіці. Це відсутність уніфікації основних понять курсу: використання таких термінів як «основні фонди», «основні засоби», «основний капітал», або «оборотні кошти», «оборотні активи» та ін. Виникає питання: чи однозначні ці поняття, чи можлива проста підміна понять, і чим обґрунтовується все більше використання в еко-

номії бухгалтерської термінології? Економічний зміст понять і бухгалтерське трактування їх виключає можливість простої заміни слів. Все це вводить в оману студентів, заплутує їх і не сприяє ефективному вивченню курсу.

Слід звернути увагу і на уніфікацію економічних показників. Деякі вищі навчальні заклади відмовилися від використання таких показників, як фондовіддача, фондомісткість, а замість них використовують такі, як «капіталовіддача», «капіталомісткість», також не використовують поняття «чиста продукція», «товарна продукція» та «валова продукція».

В цілому слід зазначити, що тематика дисципліни «Економіка підприємства» не структурована, заповнена зайвими темами, які не стосуються економіки, передбачає вивчення всього і потроху. Все вищесказане вимагає кваліфікованого доопрацювання структури та змісту курсу «Економіка підприємства».

АДАПТИВНА ЕКОНОМІКА ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА ТА ВИМОГИ ЩОДО ЇЇ ЗАСВОЄННЯ СТУДЕНТАМИ (О. Л. Ліпова)

Світова економіка перебуває в трансформаційному стані, головною характеристикою якого є глобалізація як якісно новий етап розвитку інтернаціоналізації господарського життя. Динамічно змінюється більшість соціально-економічних інститутів як у світовому масштабі, так і в межах окремих суспільств.

Економіка України, як частина світової економіки, теж бере участь у зазначеному процесі адаптації до мінливого світу.

Адаптацію у широкому значенні розуміють як пристосування системи до зміни певних суттєвих умов.

Механізм адаптації, заснований на постійному відстеженні відповідності фактичного рівня адаптації нормативному, вносить своєчасні зміни в стратегічні, поточні та оперативні плани з метою забезпечення виживання підприємства, досягнення і постійного підтримання бажаного рівня його конкурентоспроможності.

Функціонування адаптивного механізму підприємства представляється таким чином. У певний момент часу підприємство знаходиться в якомусь оптимальному стані, відповідному до певного стану зовнішнього середовища. Між підприємством і зовнішнім середовищем існує двосторонній зв'язок. Під час переходу зовнішнього середовища

в інший стан, що зачіпає умови функціонування підприємства, на механізм двустороннього зв'язку відбувається вплив збурюючих чинників, що позначається на економічному стані підприємства.

Підприємство за таких умов переходить в інший стан, який з великою мірою вірогідності знаходиться за межами оптимального. При адаптивній системі управління підприємством спрацьовує механізм адаптації, що пристосовує підприємство під нові умови зовнішнього середовища так, щоб в цих умовах підприємство функціонувало оптимально, забезпечуючи стабільність існування на ринку.

Здатність підприємств реагувати і справлятися зі змінами у зовнішньому середовищі є однією із складових їх успіху і виживання.

Саме тому актуальним є впровадження адаптивного управління, що перебуває в сфері компетенції відповідних наукових дисциплін.

Адаптивна економіка як наукова дисципліна характеризує, систематизує та розвиває основні поняття, концепції, теорії, що застосовуються в аналізі динамічних перманентних економічних процесів.

Навчальна дисципліна «Адаптивна економіка» має посідати одне із провідних місць у системі вузівської підготовки спеціалістів, насамперед економічного профілю. Її вивчення сприятиме формуванню у студентів економічної культури та нового економічного мислення, вміння на основі моделювання, аналізу та діагностики обґрунтовувати економічну політику і практику господарюючих об'єктів.

«Адаптивна економіка» є соціально-поведінковою навчальною дисципліною.

Вона є логічним продовженням кваліфікаційної освіти бакалавра економіки, коли відбувається поглиблення фахових знань з економіки, що були попередньо отримані студентами економічних спеціальностей.

Вивчення дисципліни «Адаптивна економіка» передбачає наявність у студентів цього кваліфікаційного рівня базових знань з наступних навчальних забезпечуючих дисциплін: економічна теорія, економічна історія, макроекономіка, мікроекономіка, національна економіка, регіональна економіка, економічна статистика, економічний аналіз та економіка підприємства.

Таким чином, на відміну від пострадянського періоду, коли основою інформаційного підґрунтя та базовою забезпечуючою дисципліною для подальшого накопичення фахових знань студентів-економістів були два розділи політекономії: політекономія капіталізму та політекономія соціалізму (що базувалися на висновках марксистсько-

ленінської теорії), перелік та різноманіття фахових забезпечуючих дисциплін значно розширено та поглиблено програмами навчання.

Вивчення адаптивної економіки формує реальне бачення довгострокових тенденцій економічного розвитку, а також світогляд і методологічну підготовку студентів. Значною мірою вона також дає змогу зрозуміти як сучасні господарські проблеми, так і перспективи економічного розвитку.

Вивчення курсу набуває особливого значення в умовах кризового стану економіки та її глобалізації.

Основною метою навчання студентів за дисципліною «Адаптивна економіка» мають стати:

- сприйняття студентом поняття «адаптація» як методології та інструментарію реагування економічних систем на дію збурюючих чинників;

- оволодіння студентом альтернативними сценаріями перебігу економічних подій на противагу теорії рівноважного стану економіки;

- теоретичне моделювання студентом динаміки подальшого економічного розвитку суспільства або організації за різними сценаріями та напрямками, а також з урахуванням певних особливостей цього розвитку;

- поглиблення та розширення напрямів та методів сучасного економічного аналізу господарської діяльності.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Адаптивна економіка» є наступне:

- ознайомлення майбутнього фахівця-економіста з новітніми засобами та результатами вивчення проблем функціонування та розвитку економічних систем, яким притаманна мінливість;

- формування у студентів теоретико-методологічної та методичної бази, необхідної для оволодіння практичними навичками проведення відповідних розрахунків, висновків та рекомендацій щодо подальшого функціонування економічної системи в умовах постійних змін як умови виживання та розвитку.

Завдання дисципліни:

- оволодіння студентами певними навичками: методикою графічного, табличного відображення та детального опису адаптивних динамічних економічних явищ і процесів; методами якісного та кількісного їх аналізу в результаті проведення всебічної та повної діагностики ефективності господарської діяльності; методологією адаптивного економіко-математичного моделювання;

– формування вміння виявляти причинно-наслідкові зв'язки різноманітних явищ та процесів в економіці та в господарській діяльності;

– ефективне застосування знань, умінь і навичок при постановці та розв'язанні проблем, пов'язаних зі зміною динаміки або зміною умов функціонування економічних систем під впливом різних факторів;

– оволодіння методикою оцінки підприємницьких ризиків;

– формування на базі отриманих теоретичних знань вміння виявляти тенденції функціонування економічної системи та створювати оптимальні багатоваріантні сценарії еволюції подій, процесів та явищ і надавати своєчасні рекомендації щодо реагування на певні ризики.

В результаті вивчення дисципліни «Адаптивна економіка» студент повинен:

– знати: основні поняття, структурні закономірності та наявну систематизацію зв'язків та взаємовпливів між складовими економіки; головні елементи системного аналізу в економіці; концептуальні основи адаптивних моделей в економіці; основні засоби кількісного та якісного аналізу адаптивних моделей в економіці; основні класичні числові алгоритми; адаптацію числових алгоритмів та сутність синергетичного підходу в економіці;

– вміти: науково обґрунтовувати причинно-наслідковий взаємозв'язок впливу певних збуджуючих факторів на економічну політику і практику, виявляти методологічні основи механізму дії історико-економічних закономірностей та їх використання у процесі господарської практики окремих суб'єктів господарювання, формалізувати економічну задачу, виконувати якісне дослідження економічного стану економічної системи; здійснювати кількісне вивчення вибраної траєкторії економічного розвитку; оцінювати вплив початкових умов на поведінку динамічної траєкторії; тлумачити числову інформацію в контексті досліджуваного процесу, прогнозуючи подальшу динаміку економічних подій, розробляти шляхи модернізації формування нової соціально-економічної системи в Україні.

Перелік компетенцій, яких має набути студент після опанування даної дисципліни:

– вміння застосовувати адекватні математичні моделі й методи дослідження динаміки економічних систем;

– вміння формалізувати економічну задачу проблемної ситуації;

– вміння моделювати проблемну ситуацію, застосовуючи інструментарій економіко-математичного моделювання та інформаційні технології;

– вміння розробляти та впроваджувати рекомендації щодо управління можливим напрямками розвитку проблемної ситуації.

Використання методології та методику адаптивної економіки на практиці передбачає проведення найбільш повного і глибокого дослідження станів трансформаційної економіки; розв'язування різногалузевих динамічних задач.

Адаптивне економіко-математичне моделювання в складі навчальної дисципліни «Адаптивна економіка» сприяє:

– мінімізації ризиків менеджменту на усіх рівнях господарювання в прагненні економічної ефективності;

– усуненню невідповідності між економічною теорією та практикою сьогодення економіки.

Отриманим в навчальній дисципліні знанням притаманна найширша область використання, оскільки студент володітиме новітньою методологією наукового пізнання.

Знання та навички, здобуті у процесі вивчення навчальної дисципліни «Адаптивна економіка», є теоретичним і практичним підґрунтям для подальшого опанування фундаментальними фаховими економічними дисциплінами.

Самостійна робота студентів разом з лекційними та практичними заняттями є однією з провідних форм оволодіння навчальною дисципліною «Адаптивна економіка». Передусім вона є активною формою пізнання та закріплення учбового матеріалу.

Самостійна робота студентів є їх спланованою, пізнавальною, організаційно й методично спрямованою особистою діяльністю без безпосередньої допомоги викладача. Самостійне навчання студентів повинне містити певні елементи, викладені в процесі аудиторних занять. Лише такий підхід привчає студентів до постійної й активної розумової діяльності як в аудиторії, так і поза нею.

Таку роботу викладач ретельно планує методично й організаційно. Для реалізації такого підходу має бути розроблено навчально-методичний пакет самостійної роботи з навчальної дисципліни «Адаптивна економіка», який містить визначений обсяг аудиторної й позааудиторної самостійної роботи.

На самостійний розгляд студента викладачем виносяться як додаткові, так і основні теми та окремі питання курсу навчальної дисципліни.

Підготовка до самостійного вивчення теми повинна розпочинатися з вивчення переліку основних питань цієї теми або тематики всього теоретичного курсу.

Вихідною інформаційною базою щодо підготовки студента до самостійного засвоєння економічних знань є наступні джерела:

- консультації викладача;
- методичні указівки з економічної дисципліни, що вивчається;
- підручники;
- монографії;
- сайти Internet;
- звіти підприємств;
- статистичні збірники тощо.

Їх перелік, як правило, міститься в методичних указівках із зазначеного курсу економічної дисципліни. Проте перелічені джерела не можуть замінити опорний конспект лекцій з економічної дисципліни в електронній або рукописній формі.

Найважливішим етапом самостійної підготовки студента є відбір, систематизація та обробка найважливішої та найсуттєвішої інформації щодо питань, які вивчаються самостійно. Від якості їх виконання залежить успіх всієї самостійної підготовки студента. При цьому особлива увага повинна приділятися як класичним економічним поняттям, категоріям та визначенням, так і новітнім.

Досвід викладацької діяльності свідчить, що в останні роки середній загальний рівень та якість засвоєння знань студентами з різних причин дедалі знижуються. Цей факт приводить до висновку, що кількість студентів, яким потрібні додаткові індивідуальні консультації за окремими економічними дисциплінами або темами, зростає, а методика таких консультацій для викладача ускладнюється. Рівень базових шкільних знань та рівень знань студентів, що отримані під час їх навчання у вищому навчальному закладі, виявляється вже на першому практичному занятті з будь-якої дисципліни під час проведення вхідного контролю.

Але при цьому слід констатувати також, що певна частина студентів-економістів проявляють найвищий можливий в їх віці рівень інтелекту, широту кругозору та глибину знань з економічних предметів. Це зумовлює більш високого рівня їх конкурентоспроможності в порівнянні з однокурсниками.

Як правило, деякі з них мають унікальні здібності з засвоєння навчальної інформації та можливості її реалізації. Сьогодні це стає мож-

ливим через використання різних інформаційних джерел (від підручників до безмежних можливостей Інтернету). Друга група здібних студентів свого часу отримувала додаткові консультації від вчителів, репетиторів або викладачів.

В усіх випадках потрібно відмітити високий рівень особистої мотивації більшості студентів, що отримують спеціальність економіста, їх намагання та прагнення до подальшого інтелектуального та професійного розвитку.

Отже, в академічних групах спостерігається значний розрив та відмінність в базовому рівні знань студентів. Найголовніша задача викладача, що викладає економічні дисципліни, поступово його нівелювати. Для цього мають бути використані різні засоби.

З першого лекційного заняття слід намагатися навчити студентів структурувати будь-які навчальні тексти (конспекти, реферати тощо) з виділенням основних визначень, категорій та понять, які розглядаються в навчальному тексті, з розумінням їх значення, взаємозв'язку та взаємозалежності.

З метою наочності при самостійній підготовці студентів до практичних занять їм можна рекомендувати схематичний варіант структурування засвоєного ними теоретичного матеріалу. Під час такої активної форми засвоєння знань у студента додатково включається, крім оперативної, ще й візуальна пам'ять.

Важливо привчити студентів до ведення індивідуальних термінологічних словників із базових економічних дисциплін з першого курсу їх навчання з метою засвоєння ними спеціальних професійних термінів. Формування професійного словарного запасу дозволить їм в подальшому вільно формулювати та висловлювати свої думки під час навчального процесу.

На лекціях, семінарських, практичних заняттях й індивідуальних консультаціях формулюються завдання для самостійного опрацювання, проводиться інструктаж щодо їх виконання.

Контроль та корекція результатів самостійного вивчення матеріалу здійснюються при виконанні тестових завдань, на семінарських заняттях або під час складання іспитів.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — 960 с.

2. Рикардо Д. Начала политэкономии и налогового обложения. — М.; Л.: Наука, 1979. — 597 с.
3. Маркс К. Капитал. Т. 1 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. — 2-е изд. — М.: Изд-во политической литературы, 1955. — Т. 23. — 699 с.
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — М.: Прогресс, 1978. — 341 с.
5. Мартыновский С. В. Товарный фетишизм — основа познания экономики // Экономист. — 2012. — № 9. — С. 22–26.
6. История средних веков: в 2 т. Т. 1 / под ред. С. Д. Сказкина. — 2-е изд., перераб. — М.: Высшая школа, 1977. — 336 с.
7. Машкин Н. А. История Древнего Рима: учебник / Н. А. Машкин. — М.: Изд-во политической литературы, 1949. — 612 с.
8. Моммзен Т. История Рима. Краткое изложение Н. Д. Чечулина / Т. Моммзен. — СПб.: Лениздат, 1993. — 272 с.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. — М.: Прогресс, 1993. — 594 с.
10. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. — М.: Вильямс, 2014. — 1360 с.

ПРИКЛАДНЕ ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ
(С. М. Дідух)

ЕКОНОМІКА ЯК ТЕОРЕТИЧНА ТА ПРИКЛАДНА ГАЛУЗЬ ЗНАТЬ

У пошуку ефективних моделей розвитку суспільства в непрості часи глобальних трансформацій та перманентних криз, люди звертаються до економічних знань.

Джерелом економічного знання є не тільки економічна наука, а низка окремих економічних дисциплін, кожна з яких має особливі завдання, предмети дослідження й методологічний апарат [1, с. 423].

Комплекс економічних дисциплін відноситься до соціальної галузі знань, оскільки об'єктом їх дослідження є суспільний процес господарювання. Водночас метою економіки є вивчення поведінки суб'єктів господарювання різних рівнів: фірм, окремих людей, домогосподарств. Саме тому розвивається такий напрям економічної теорії як «поведінкова економіка». Неокласичні економісти займаються дослідженням питання, як психологічні фактори впливають на рішення людей у різних економічних ситуаціях. Особливу увагу при цьому приділяють випадкам, коли суб'єкти господарювання поведуться нетипово, приймаючи нерациональні рішення, відмінні від прогнозів економічної теорії.

Окремі економічні дисципліни відносяться не до загальної теорії, а до прикладної сфери, оскільки вони виробляють систему правил, необхідних для практичної діяльності. Більше того, деякі науковці називають економіку мистецтвом господарської діяльності. На думку Л. Пітерса, економіка — мистецтво задовольняти безмежні потреби за допомогою обмежених ресурсів [2, с. 148].

О. Ананьїн зазначав: «Сучасне мистецтво економіки — це мистецтво відбору, комбінування та застосування економіко-теоретичного знання для вирішення практичних завдань господарського життя суспільства» [2, с. 250].

Ідеї й підходи, які розглядають економіку як мистецтво, викладені в роботах Ксенофонта, Аристотеля і А. Сміта.

Давньогрецький філософ Ксенофонт давав економіці (називаючи її домоведенням) таке визначення — це наука, пов'язана з мистецтвом індивіда користуватися належною йому власністю, примножувати її та прагнути створити умови, необхідні для отримання максимально-го прибутку [3, с. 215].

Аристотель у своїх дослідженнях дотримувався точки зору, що економіка як мистецтво — це мистецтво наживати багатство [4, с. 20].

Як писав Аристотель: «До практичної сторони мистецтва наживати багатство відноситься засвоєння досвіду в справі придбання предметів володіння: які з них найбільш корисні, де і яким чином можна дістати їх» [5, с. 395]. На макрорівні мистецтво економіки для Аристотеля — це сукупність методів, спрямованих на поліпшення добробуту країни [4, с. 20].

Це трактування економіки розвинув у своїх роботах засновник політичної економії А. Сміт. Основною метою людини з точки зору політичної економії є збільшення суспільного багатства і збагачення того, хто править державою. Економіка повинна вирішувати два основних завдання: «По-перше, забезпечити народові рясний дохід або засоби існування, а точніше, забезпечити йому можливість добувати собі їх; по-друге, надавати держав або суспільству дохід, достатній для суспільних потреб» [6, с. 313].

На сучасному етапі розвитку суспільства економічна теорія є фундаментом цілого комплексу наук: галузевих (економіка торгової справи, промисловості, транспорту, будівництва і т. д.); функціональних (фінанси, кредит, маркетинг, менеджмент, прогнозування та ін.); міжгалузевих (економічна географія, демографія, статистика та ін.). Економічна теорія враховує знання, досягнуті конкретними економічними науками, а також соціологією, психологією, історією та ін., без урахування яких отримані економічною теорією висновки можуть виявитися помилковими і хибними [7, с. 45]. Ключовою умовою при дослідженні економічних явищ та процесів є дотримання об'єктивності, ігнорування емоційного фону (симпатій чи антипатій) та інтересів різних сторін.

Прийнято поділяти економічну науку на теоретичну та прикладну частини, хоча такий поділ має доволі умовний характер.

Економічна теорія досліджує сутність та зміст закономірностей розвитку економічних процесів у суспільстві. Натомість фундаментом прикладної економіки у більшій мірі є досвід, практика, конкретні характеристики та показники господарської діяльності.

Прикладна економіка покликана вирішувати практичні задачі аналізу господарської діяльності, дослідження економічної кон'юнктури та стану економічних суб'єктів. Безумовно, прикладна економіка — це лише частина системи економічного знання, яка спирається на фундаментальну, теоретичну економіку.

Для розкриття практичної значимості економічної теорії якнайбільше підходить формула О. Конта: «Знати, щоб передбачати, і передбачити, щоб діяти» [8, с. 47]. Практична діяльність, практичний досвід є передумовою для отримання знання, знання є основою для передбачення, а передбачення є базовою умовою для правильної цілеспрямованої дії.

Економічна наука не надає готових рекомендацій, які можуть бути негайно впроваджені господарюючими суб'єктами, вона надає методологію, допомагає прийти до правильного рішення та вірних висновків. Економічна наука, досліджуючи поведінку людей та господарств, дає змогу зробити економічним суб'єктам вірний вибір, обрати доцільну поведінку в умовах обмеженості ресурсів.

Отже прикладна економіка — це наука, яка досліджує реальну економіку, її підсистеми, елементи та механізм функціонування [9, с. 12].

Взаємозв'язок прикладної економіки із теоретичною економікою проходить за трьома ключовими напрямками: побудова більш конкретних теорій, застосування теорії до емпіричних даних, використання при виробленні конкретних управлінських рішень [10, с.18].

У сучасних умовах зростають роль та значення прикладної економіки, а точніше практичної економіки, яка безпосередньо досліджує діяльність господарюючих суб'єктів. У загальному розумінні під практичною економікою мають на увазі систему методів і засобів досягнення поставлених цілей у певних умовах функціонування підприємства та його підрозділів.

Ключовою функцією практичної економіки є генерація економічних знань для раціонального господарювання на мікрорівні. Відмінністю практичної економіки від традиційної (фундаментальної) економіки є те, що вона досліджує розвиток суб'єктів господарювання із урахуванням сучасних засобів управління підприємством.

Практична економіка охоплює усю сукупність аспектів економічної діяльності окремого суб'єкта господарювання. Основними компонентами практичної економіки є наступні [9, с. 23]:

- закономірності розвитку підприємства;
- регулювання та координація функціонування підприємства;

- система управління підприємством;
- система планування підприємства;
- організація господарської діяльності підприємства та бізнес-процесів;
- управління персоналом підприємства;
- управління ефективністю діяльності підприємства;
- управління фінансами;
- управління інвестиційною діяльністю підприємства тощо.

Сучасна економічна система істотно відрізняється від ринку ери вільної конкуренції, коли в окремих галузях панували картелі та трести. У сучасних умовах існує економічна система, у якій одночасно діють ринкові механізми і державне регулювання. Світ змінюється динамічно, відбуваються трансформації, які кардинально впливають на всі аспекти життя людини. Ці зміни мають глобальний характер і їх не можна ігнорувати.

Саме тому змінюються й вимоги до прикладної економіки. Зміна ролі економічної науки пов'язана перш за все зі змінами, із розвитком економічних систем (народного господарства різних країн).

Тому актуальною науковою задачею є дослідження прикладного значення економіки в сучасних умовах господарювання.

Починаючи з 90-х рр. ХХ ст. Україна зробила перші кроки для переходу до ринкової економіки. Цей процес супроводжувався кардинальною зміною принципів побудови економічних механізмів підприємств різних галузей.

Ключовим фактором ринкових змін стало запровадження приватної власності та стимулювання розвитку приватного підприємництва. Знищення усталених виробничих ланцюгів обумовило потребу у створенні нових господарських зв'язків між постачальниками, виробничими підприємствами та торговельною мережею.

Окрім того, з'явилися додаткові суб'єкти економічної діяльності, які урізноманітнили відносини між господарствами: приватні банківські структури, комерційні біржі, товарні біржі тощо. Важливими змінами стали активізація імпортних та експортних операцій, ліквідація дефіциту на основні споживчі товари, впровадження власної валюти, створення ринку земельної оренди.

Нова економічна система дала нові можливості: створити власне підприємство, стати співвласником підприємства, збільшити рівень добробуту. Разом із тим зріс і рівень невизначеності, рівень ризику. При відсутності необхідних економічних знань та досвіду ведення

господарської діяльності в ринкових умовах стати успішними підприємцями та безпомилково пройти болісний процес трансформації країни вдалось не всім індивідам та домогосподарствам.

При переході до ринкової економіки економічні теорії радянської школи політекономії здебільшого втратили свою актуальність. А некритичне сприйняття та впровадження у життя економічних рецептів розвинутих країн світу (перш за все Західної Європи та США) довело свою неефективність через розбіжності зі специфічними факторами української дійсності. Тому набуття актуальних економічних знань суб'єктами господарювання відбувається досить повільно, емпіричним шляхом.

Стратегічні завдання господарської практики в умовах системного економічного реформування створили нові виклики і запити до самої економічної теорії — її змісту, методологічних засад, комплексної реалізації теоретико-пізнавальної, практичної та прогностичної функцій [11, с. 80].

Разом із тим у світі відбувається трансформація світової економічної системи. Відбуваються докорінні зміни, які вирішальним чином впливають на поведінку суб'єктів господарювання, економічну кон'юнктуру, взаємозв'язки між підприємствами та безпосередньо на внутрішній економічний механізм кожного підприємства.

У чому полягають ці зміни? Пізнання основних тенденцій розвитку суспільства та економічної системи світу дасть змогу зрозуміти бажаний напрям розвитку економічної теорії та з'ясувати значення прикладної економіки в сучасних умовах господарювання.

Виділимо ключові тенденції розвитку світової економічної системи.

Світ повністю змінився під впливом процесів глобалізації. Міжнародний товарообіг динамічно зріс за останнє століття. До глобального ринку упродовж останніх років долучились постсоціалістичні країни та країни Азії. Більша частина країн світу отримала доступ до сучасних технологічних рішень та актуальних економічних знань.

Знання, технології та капітал майже миттєво переміщуються по світу завдяки сучасним технологіям. Внаслідок цього державам все складніше проводити політику протекціонізму, оскільки кордони у сучасному світі мають досить умовний характер.

Іншою ознакою сучасної економічної системи є високий рівень невизначеності, що проявляється у підвищеній волатильності ринків, різких курсових коливаннях, переміщенні капіталів. Світова економіка переживає, так би мовити, період турбулентності.

Поширеною є теза про наявність кризи у світовій економіці та економіках окремих регіонів, країн. Однак, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку відбувається зміна усталених порядків та традиційних ролей. Світовій економіці притаманна динаміка, постійний рух, за якого і сама криза є явищем постійним.

Майбутнє світу та його частин є настільки невизначеним, що його неможливо передбачити. Відображенням цього є поява актуальних економічних теорій на кшталт «Теорії чорного лебедя» чи «Теорії хаосу». Разом з тим для господарюючих суб'єктів різних рівнів в умовах невизначеності є інший вибір — не передбачати майбутнє, а долучитись до його активного створення [12, с. 25].

Ознакою сучасного динамічного світу є необхідність одночасної реалізації декількох проектів, оскільки, працюючи лише над одним аспектом вдосконалення діяльності, підприємство відстає від конкурентів. Багатозадачність та багатовекторність розвитку економічних систем обумовлюють дефіцит часу на прийняття та втілення рішень. У такому випадку актуальними стають економічні методика, які дають змогу обрати доцільний варіант дій на основі наявної інформації в умовах дефіциту часу та мінливого зовнішнього середовища.

У таких умовах неминучим є посилення конкуренції. Конкуренція — це суперництво (змагальність) між різними учасниками ринкової економіки за найбільш вигідні умови виробництва та реалізації товарів і послуг, за привласнення найбільшого прибутку. Вона виступає силою, яка мобілізує особистий економічний інтерес і підприємницький потенціал та спрямована на їх максимальну реалізацію [13, с. 68]. Високий рівень конкуренції є важливою ознакою сучасного світу. У глобальну конкуренцію залучені і більшість країн світу, і підприємства різних типів та форм власності. Посилення конкуренції є глобальним явищем.

Перш за все відбувається конкуренція капіталу — конкуренція між товаровиробниками різних галузей економіки за вигідніше вкладання капіталу і привласнення більшого прибутку. Об'єктом такої конкуренції є вища норма прибутку, яка у різних галузях має різну величину. За такої конкуренції капітал намагається перейти з менш прибуткових галузей у більш прибуткові. У результаті переміщення капіталів з одних галузей в інші створюється середня норма прибутку на рівноцінні капітали різних галузей виробництва. Отже міжгалузєва конкуренція — це конкуренція капіталів у боротьбі за більш прибуткове їх застосування. З метою знаходження оптимальних варіан-

тів інвестування із найбільшою нормою доходності світовий капітал освоює нові країни та сфери діяльності [13, с. 69].

З іншого боку, глобалізація світу призвела до виходу на новий рівень конкуренції робочої сили. Працівники конкурують між собою за робочі місця та посади на глобальному світовому ринку. Завдяки Інтернету та сучасним засобам зв'язку суперництво за посади відбувається між людьми із різних континентів.

Між тим країни світу та окремі регіони активно конкурують для залучення інвестицій, створюючи кращі умови для ведення бізнесу. Нові технології дозволяють переносити виробництво із однієї країни в іншу за стислий проміжок часу, тому державна та регіональна влада має створювати та зберігати привабливий інвестиційний клімат для залучення інвестицій та створення нових робочих місць.

У конкурентній боротьбі перемагає той, хто зміг підвищити продуктивність праці, розширити виробництво, зробити товари більш високої якості. Тобто метою підприємств у операційній діяльності є зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при поліпшенні споживчих властивостей товарів. Під споживчими властивостями товару при цьому слід розуміти не лише якість та цінові параметри, але і сприйняття товару споживачем, оскільки конкурентна боротьба відбувається не лише за частку ринку, але і за емоції споживача.

Колектив авторів на чолі з М. Флеком ідентифікує чотири основних задачі діяльності підприємства, котрі вирішуються за допомогою нових економічних методів та відіграють важливу роль для забезпечення конкурентоспроможності: компетентність, інновації, продуктивність та швидкість реагування [9, с. 18].

У сучасному світі рівень конкурентоспроможності компаній обумовлений дією кількох чинників.

1. Технологічна інноваційність — здатність створювати, організувати процес виробництва інноваційних продуктів.

2. Наявність доцільної та ефективної організаційної структури підприємства, яка забезпечує розвиток суб'єкта господарювання в існуючих умовах та відповідає місії та стратегічним завданням підприємства.

3. Здатність створювати продукт, який викликає довготривалий інтерес споживачів.

Інноваційність бізнесу досягла небачених досі масштабів, вона є тотальною і стосується усіх аспектів діяльності людини та підпри-

ємств. Організація, яка має на меті стати інноваційною, повинна дотримуватись цього і в технології, і в маркетинговій стратегії, і в сфері фінансів та економічного планування.

Конкурентні переваги найуспішніших компаній світу базуються на нематеріальних активах у більшій мірі, ніж на технологічних перевагах.

Основним активом підприємства у XXI ст. є не обладнання, не сировина, а людський капітал. Саме здатність створити команду компетентних, професійних та націлених на результат співробітників обумовлює успіх підприємства. Основний інструмент отримання прибутку у нових реаліях — це ефективне використання інтелектуального потенціалу. Слід розуміти, що у вартості сучасних інноваційних продуктів понад 50 % припадає на нематеріальну, інтелектуальну частину.

Інновації стають не просто необхідною частиною діяльності підприємства. Забезпечення безперервного інноваційного процесу — це ключова умова створення та утримання конкурентної переваги. Якщо раніше вирішальним фактором у виробничому процесі був капітал, то у сучасних умовах вирішальний фактор — це людина, її знання та навички.

АДАПТАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ДО НОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Об'єктом дослідження економіки серед іншого є особливості виробництва, обміну, розподілу, споживання продукту. У сучасних умовах істотно змінилась сутність усіх перелічених видів діяльності.

Змінився спосіб виробництва. Рівень автоматизації та роботизації виробництва, зменшення частки ручної праці кардинально вплинули на виробничий процес.

Змінився сам продукт — зростає частка товарів, які не мають матеріальної форми, а є віртуальними, розташовані у мережі Інтернет або у пам'яті пристроїв. Відповідно змінилось розуміння собівартості такої продукції.

Глобалізація світу призвела до зміни постачальників та споживачів. Тепер рядовим фактом є виробництво в Китаї продукції із сировини, отриманої в Україні, призначеної для продажу у США. Тому зростає роль економічних дисциплін, які оцінюють якість, ефективність логістичної діяльності підприємств.

У сучасному світі важливо не стільки виробити продукцію, скільки створити новий продукт, а також вміти його реалізувати. Саме тому найбільш важливими й успішними економічними суб'єктами стають ті, хто вміє створити бренд, зацікавити споживача та продати йому товар.

Процес продажу товарів також істотно змінився. Причин для цього декілька. Насамперед це зростання конкуренції, яка має глобальний характер. Тепер кордони практично не захищають від конкурентів. Головним захисним бар'єром є якість товару.

Економічні суб'єкти вимушені конкурувати із виробниками різних країн світу — логістичні системи та рівень сервісу дають змогу отримати замовлений товар з іншого континенту упродовж кількох днів, є об'єктивною реальністю XXI ст.

Змінився процес придбання товарів — замість фізичного переміщення з метою вибору оптимального товару чи послуги споживач має змогу придбати товар упродовж кількох хвилин, скориставшись сучасними засобами зв'язку. При цьому процес придбання змінює не лише форму, але і зміст, він перетворюється із необхідності у потребу, у ньому все більше елементів розваги. Щорічно створюються десятки нових товарів, яких не існувало раніше (мобільні ігри, віртуальні товари, продукти харчування). Кожен такий продукт — це новий ринок із усіма своїми складовими, нова логістична система.

Сучасний етап розвитку ринку можна охарактеризувати як перехід до економіки емоцій [12, с. 88]. Для споживачів усього світу, окрім традиційних характеристик продукту (ціна, якість, сервіс), все більшу роль відіграє емоційна характеристика продукту — яку емоцію він викликає та наскільки емоційне наповнення даного продукту більше та краще, аніж у продуктів-конкурентів. Прикладами успішного використання емоцій при позиціонуванні власних продуктів є Apple, Google, Nike тощо. Успіх бізнесу різних типів та масштабів залежить у сучасному світі не від вартості активів чи чогось іншого, а від емоцій, репутації, іміджу. Тому завданням підприємства є створення емоційного зв'язку між споживачем та товаром.

Інструментами для досягнення такої задачі є розвиток післяпродажного сервісу, створення потужного та емоційного бренду. На жаль, розділ практичної економіки, який досліджує даний аспект діяльності підприємства («емоційна економіка»), лише зароджується та потребує розвитку.

У цьому контексті зростає роль економіки саме як поведінкової науки, що може дослідити та пояснити особливості прийняття

рішень економічними суб'єктами під впливом емоцій та факторів нематеріального характеру. Такі економічні теорії, як «поведінкова теорія ігор», «теорія перспектив», моделі очікуваної корисності та дисконтованої корисності мають велике прикладне значення для підприємств, оскільки дають змогу передбачити реакцію споживачів на певні зміни у маркетинговій, виробничій політиці компаній.

Не можна ігнорувати тенденцію до індивідуалізації товарів та послуг. В епоху перевиробництва та високого рівня конкуренції залучення та утримання клієнтів можливе шляхом надання їм індивідуальних умов та ексклюзивних пропозицій. Споживач обирає ті товари та компанії, які здатні зацікавити, надати вибір умов купівлі та гарантувати належний рівень сервісу. У зв'язку із цим наявність гарного якісного продукту не гарантує компанії бажаного рівня прибутковості. Масове, стандартизоване виробництво поступається тим підприємствам, які мають можливість швидко змінити продукцію, технологію та ринкову стратегію у відповідності до потреб конкретного клієнта.

При цьому головний і вирішальний напрям інноваційності — створення інноваційної організаційної структури.

Під впливом нових форм господарювання, які якнайкраще адаптовані до вимог висококонкурентного ринку із високим ступенем невизначеності, змінюються традиційні методи господарювання.

Успішність підприємства у сучасних умовах у великій мірі залежить від того, наскільки ефективно побудована система управління його господарською діяльністю та наскільки методи управління відповідають умовам нової економіки [9, с.18].

Класичні ієрархічні структури не здатні в сучасних умовах гнучко та ефективно реагувати на динамічну зміну ринкової кон'юнктури. Діяльність компаній із жорсткими ієрархічними структурами найбільш ефективна у періоди стабільності на ринку. Однак у часи динамічних змін умов господарювання та поведінки споживачів такі структури витрачають більше часу на прийняття та втілення рішень. Це негативно позначається на рівні їх інноваційності та оперативності. Тому переваги мають підприємства із гнучкими неформальними організаційними структурами.

У сучасному світі великий розмір організації не є критерієм чи необхідною умовою для успіху. Творчий підхід та зростання ролі інновацій потребують створення нових організаційних структур. На думку

К. А. Нордстрема та Й. Риддерстрале, ключовими характеристиками сучасних успішних підприємств є такі [14, с. 102]:

- 1) горизонтальна організаційна структура;
- 2) відкритість;
- 3) зменшення кількості рівнів в організаційній структурі;
- 4) оптимальний розмір компанії;
- 5) використання проєктного підходу, коли персонал поділяється на групи та отримує певні задачі у рамках окремого проєкту — такі проєктні групи мають тимчасовий характер;
- 6) циркулярність комунікативних процесів;
- 7) контроль за результатами діяльності.

Важливою умовою ефективності організації є також її адаптивність та мобільність. Організаційна структура сучасної компанії має бути побудована таким чином, щоб кількість рівнів та ієрархічних зв'язків була оптимальною.

Для економіки сучасного підприємства характерною є наявність безлічі неоднорідних зв'язків, які постійно змінюються та мають різний ступінь стійкості. Складність процесу управління підприємством за цих обставин є задачею комплексною, складною, яка потребує високого рівня компетентності від керівників та менеджерів різних рівнів. Удосконалення системи управління підприємством, її адаптації до нових умов господарювання потребує планомірного підходу.

Найбільш значимими компетенціями управлінського персоналу стають здатність до постійного саморозвитку, вміння постійно вчитись та підвищувати свій рівень кваліфікації, творче мислення, навички роботи у команді та схильність до помірнього, обґрунтованого ризику.

У сучасній економічній системі зростає роль лідерів — людей, здатних ефективно управляти фінансовими та адміністративними потоками в умовах невизначеності. Успіх компаній залежить від нестандартних та рішучих кроків, тому наявність компетентного лідера на чолі бізнесу є важливим фактором для досягнення поставлених стратегічних завдань.

Дослідження лідерства як соціального феномену є важливою науковою задачею, до вирішення якої мають бути долучені й економісти.

Зростає рівень залучення персоналу у володіння капіталом, засобами виробництва. З метою мотивації найбільш талановитих, ефективних працівників власники компаній надають опції на придбання акцій. З огляду на це центральним об'єктом дослідження економіки у

сучасних умовах є людина, а не ресурси. Це вказує на соціальний контекст економіки, підкреслює її значення як суспільної науки.

При цьому час на створення власного підприємства скоротився — значна частина сучасних компаній не потребують великого обсягу інвестицій. Оскільки найбільш цінним ресурсом у сучасних умовах є людський капітал, то головний етап при створенні нового бізнесу — це створення продуктивної команди. Найактуальніша проблема сьогодення — пошук, мотивація та утримання розумних, ефективних працівників, які розділяють цінності та місію компанії. Підприємствам для успішної реалізації власної стратегії необхідні сильні та компетентні керівники на різних щаблях — від топ-менеджменту до керівників окремих проєктів.

Для прикладної економіки з огляду на це важливим питанням є розробка ефективних систем мотивації персоналу, удосконалення методології оцінки ефективності людських ресурсів. Насамперед мова йде не про оцінку діяльності виробничого персоналу, а про дослідження ефективності управлінського персоналу та так званого «креативного класу».

Важливим елементом сучасної економіки є освіта, роль якої неухильно зростає. Науково-технічна революція докорінно збільшила цінність знань. У вартості товару до 95 % складає інтелектуальна праця. Тому інтерес до отримання знань, навичок та інформації неухильно зростає. Прибутковим бізнесом є створення, продаж або купівля інформації, знань про способи діяльності, нові технології тощо. Інформаційна індустрія розвивається динамічно.

В інноваційну епоху відбувається перехід до здобуття освіти упродовж усього життя. Здобуття нових знань для сучасного спеціаліста є процесом неперервним, а вміння вчитись — ключова компетенція для персоналу. «Освіта — це зброя у конкурентній боротьбі як для індивідів, так і для компаній», — справедливо зазначають К. А. Нордстрем та Й. Риддерстрале [12, с. 127].

Здобуття освіти на сьогоднішній день можливе як у традиційних школах та університетах, так і в корпоративних навчальних закладах — інститутах, створених провідними корпораціями світу для підвищення рівня кваліфікації працівників. Інвестиції у подібні заклади зростають щорічно і сягають мільярдів доларів.

Разом із тим зростає роль інтерактивних університетів, у яких можна отримати знання шляхом перегляду лекцій в Інтернеті та складання он-лайн іспитів. Доступність різноманітних знань підвищуєть-

ся, а тому наявність класичної освіти не гарантує отримання бажаної посади. Інтелектуальний розвиток має бути неперервним, а вміння працювати із інформацією стає обов'язковим.

Важливим трендом сучасної економіки є усвідомлення бізнесом своєї соціальної відповідальності перед суспільством. На нашу думку, така тенденція є відповіддю бізнесу на зростання рівня негативного впливу окремих секторів економіки на довкілля, рівень соціального захисту населення, розшарування суспільства та нерівномірний розподіл багатства між регіонами та індивідами.

Усвідомлення соціальної відповідальності знайшло відображення в активному розповсюдженні ідей «економіки сталого розвитку». Впровадженню програм сталого розвитку приділяють значну увагу і провідні українські компанії, такі як АТ «Систем Кепітал Менеджмент», Телекомунікаційна група Vega, «Концерн Галнафтогаз» (ТМ «ОККО»), «Воля», «Дніпроспецсталь», «Integrity», «Фокстрот», «Київстар», Кернел, МХП, Астарта-Київ, Оболонь.

Завданням прикладної економіки є визначення впливу від впровадження концепції сталого розвитку на практиці на ключові показники діяльності підприємства, їх вартість та місце на ринку.

Разом з тим на сучасному етапі розвитку відбувається збагачення, уточнення функцій держави. Основними напрямками цього процесу є послідовний перехід від прямих до непрямих методів регулювання економіки; посилення ролі держави у вирішенні соціальних проблем (зниження диференціації доходів населення, забезпечення стабільності в суспільстві, регулювання трудових відносин).

Прикладна економіка була і залишається важливою частиною будь-якого підприємства. Однак в умовах динамічних змін світу має змінюватись, вдосконалюватись та адаптуватись до нових реалій і економічна думка. Якими є головні напрямки розвитку прикладної економіки?

Економічна наука має більше уваги приділити оцінці інтелектуального потенціалу, оцінці ефективності використання людського капіталу та дослідження шляхів розвитку креативності та інноваційності, оскільки саме ці фактори визначають успіх та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Оскільки рушійною силою розвитку економічних систем сучасності є інтелект та кваліфікований персонал, то нового значення набуває дисципліна «Економіка праці». Задачею цього розділу прикладної економіки є розробка нових систем мотивації персоналу, створення

індивідуальних моделей мотивації та оплати праці із урахуванням особливостей характеру, цінностей та особистих якостей працівника

В умовах високого рівня невизначеності та високої динаміки зміни умов господарювання підприємства потребують швидких, надійних інструментів економічної діагностики. Вирішальне значення має швидкість та обґрунтованість прийняття рішення. Тому задачею прикладної економіки є розробка ефективних моделей для експрес-діагностики стану підприємства та перспектив розвитку, оцінки ефективності окремих проектів.

Також напрямом розвитку прикладної економіки має стати удосконалення методології оцінки нематеріальної складової діяльності суб'єктів господарювання. В умовах, коли у значній кількості випадків важливою є не кількість, а якість, необхідним є практичний інструментарій нематеріальних активів.

У світі, де ключовою умовою успіху є вміння зацікавити споживача, продати йому свою продукцію та зробити його своїм постійним клієнтом, зростає значення досліджень особливостей поведінки окремих індивідів. Саме тому, на нашу думку, зростатиме роль економіки саме як поведінкової науки. Дослідження особливостей прийняття господарських рішень на рівні домогосподарств, моделювання поведінки споживачів під впливом різноманітних та різновекторних ринкових факторів стають надзвичайно актуальними в епоху перевиробництва та масового споживання.

У надзвичайно конкурентному середовищі підприємствам необхідна ефективна стратегія розвитку чи виживання. Тому зростає роль такої прикладної економічної дисципліни як планування, зокрема — стратегічного планування.

У постіндустріальну епоху головним об'єктом дослідження економіки є людина, яка, з одного боку, за допомогою свого розуму, знань, навичок створює, виробляє продукт, а з іншого боку — є споживачем, від поведінки котрої залежить динаміка розвитку світового господарства та ринкова кон'юнктура. Тому економіка є наукою соціальною, оскільки частина економічних дисциплін вивчає людину як головну рушійну силу сучасного світу. Водночас економіка відноситься до поведінкової галузі знань, тому що окремі економічні теорії досліджують людину як споживача. Така двоєдина природа економічної науки свідчить про її провідну роль для розвитку суспільства в сучасних умовах господарювання та покладає особливу відповідальність на вчених-економістів.

Список використаних джерел

1. Злупко С. Н. Карл Менгер / С. Н. Злупко // Історія економічної теорії. — К.: Знання, 2005. — С. 422–427.
2. Экономика как искусство: методологические вопросы применения экономической теории в прикладных социально-экономических исследованиях / отв. ред. О. И. Ананьин. — М.: Наука, 2008. — 255 с.
3. Ксенофонт. Домострой // Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. — М.: Наука, 1993. — 397 с.
4. Тутов Л. А. Экономика: наука или искусство / Л. А. Тутов, Е. Г. Гаврина // Проблемы современной экономики. — 2015. — № 2. — С. 15–25.
5. Аристотель. Политика // Аристотель. Собр. соч.: в 4 т. — М.: Мысль, 1983. — Т. 4. — 830 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 684 с.
7. Білецька Л. В. Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка: підручник / Л. В. Білецька, О. В. Білецький, В. І. Савич. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.
8. Милль Д. С. Огюст Конт и позитивизм = Auguste Comte and Positivism / Д. С. Милль; пер. с англ. И. И. Спиридонова. — Изд. 4-е. — М.: ЛКИ, 2011. — 176 с.
9. Практическая экономика предприятия: синергетический подход: монография / М. Б. Флек, Е. А. Угнич, И. В. Богуславский, Ю. Б. Слюсарь. — Ростов-на-Дону: ИУИ АП ДГТУ, 2013. — 208 с.
10. Ананьин О. И. Экономика: наука и/или искусство / О. И. Ананьин. — М.: Институт экономики РАН, 2007. — 66 с.
11. Базилевич В. Д. Економічна наука та освіта в епоху системних трансформацій: нові виклики і запити до фундаментальної теорії / В. Д. Базилевич // Економіка України. — 2016. — 8 (657). — С. 78–92.
12. Нордстрем К. А. Бизнес в стиле фанк навсегда. Капитализм и удовольствие / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. — СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. — 278 с.
13. Політична економія: підручник / за наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.
14. Нордстрем К. А. Караоке капитализм: менеджмент для человечества / К. А. Нордстрем, Й. Риддерстрале. — СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2004. — 205 с.

ПІСЛЯМОВА (О. І. Павлов)

Післямова за своєю спрямованістю та змістом орієнтована на підведення підсумків проведеного дослідження за його основними напрямками.

У першій главі монографії здійснено філософський підхід до визначення сутності та предмету економічної науки, їх зв'язку з реальним станом економічного буття.

Філософія економіки як самостійний напрям наукового знання, що поєднує економічну теорію та філософію, склався наприкінці ХХ ст., хоча спроби філософського аналізу економічної дійсності були притаманні ще засновникам класичної школи економіки.

Центральною віссю філософсько-економічних досліджень є розкриття фундаментального значення та соціальної цінності процесу суспільного відтворення, включаючи фази виробництва, обміну, розподілу і споживання. Саме філософії економіки належить місія розкриття зв'язку між системою господарювання та економікою як наукою про господарську діяльність. Отже призначення філософії економіки — філософська рефлексія практики господарювання та економічного буття. В цьому сенсі філософія економіки має багато точок перетину з філософією господарства. Поява філософії економіки, так само як і філософії господарства, спричинена розширенням економічної проблематики, її виходом за межі господарського та економічного життя.

Інший аспект дослідницького поля філософії економіки перебуває у площині взаємозв'язку економіки та природи, а через нього трансформується у дослідницьку проблему сталого розвитку. Розв'язання цієї світоглядної та практичної проблеми актуалізує питання про основоположну роль матеріального та ідеального в економічному бутті, цивілізаційному розвитку людства. Надання пріоритету тій чи іншій системі цінності в процесі господарської діяльності залежить від ціннісних орієнтацій людини, а тому належить до сфери відповідальності економіки як поведінкової галузі знань. Проте поведінка суб'єкта господарювання значною мірою залежить від функціонуючої системи та факторів зовнішнього середовища, які характеризуються непередбачуваністю і мінливістю.

Ключовою проблемою, яка належить до дослідницького поля філософії економіки, є визначення ставлення до ринку, який позиціонується економічною наукою як ідеальний регулятор економічних відносин. На філософію економіки покладається завдання обґрунтування причин обмеженості ринку як економічного інституту та висвітлення активної участі в економічному обміні та регулюванні економічного процесу фірм та держави.

Філософізація економіки відбувається за її різновидами, рівнями, напрямками, розділами, галузями та сферами діяльності. В їх межах філософська рефлексія має різний прояв: більш високий на макро- та мегарівнях та низький — на базовому рівні економічної системи.

Філософії економіки притаманний і поелементний аналіз, здійснюваний у розрізі основних наукових категорій економіки та її базових інститутів — власності, грошей, капталу, праці тощо.

Нова класифікація економіки визначає перелік суміжних з нею дисциплін, залишивши без тлумачення характер їх взаємозв'язків. Це вимагає характеристики статусу економіки у її міждисциплінарних стосунках з іншими соціальними та поведінковими науковими дисциплінами.

За межами зазначеного контексту міждисциплінарної взаємодії залишилися математика, статистика, економетрика, інформатика, логіка — галузі знань, що історично виконували функцію формалізації економічних знань шляхом побудови певних моделей, теорем, трендів тощо.

В монографії розглядаються три способи міждисциплінарного синтезу за участю економіки: засновані на економічному імперіалізмі, «економічній вассальності» та реальному співробітництві на основі спільності досліджуваних проблем, розв'язання яких потребує застосування методів пізнання різних наук. Саме на такий спосіб міждисциплінарного стику орієнтує класифікація економіки як соціальної та поведінкової наукової дисципліни.

Разом з філософією економіки активну роль в інтеграції наукового знання на засадах міждисциплінарності відіграє й методологія економіки. Проте її відносини з філософією економіки поки що є недостатньо дослідженими. Тому в монографії простежується зв'язок методології економіки з методологією науки, методологією природознавства, оскільки методологія як така є складовою наукознавства, а економіка як сфера суспільного буття значною мірою не тільки перебуває під впливом природних факторів, а й користується їхніми ре-

сурсами. А це в свою чергу формує певну структуру наукового знання й потребує застосування відповідних методів пізнання.

На шляху пізнання економічних явищ і процесів методологія користується певними філософськими принципами, які сприяють формуванню наукового знання у формі тих чи інших категорій, ідей, гіпотез, теорій.

Проаналізувавши природу економічної науки у контексті співставлення філософії економіки та методології економіки, можна дійти висновку про тематичний та методологічний плюралізм останньої, що свідчить про більшу соціальність цієї наукової дисципліни, ніж про її поведінковість. З огляду на це в центрі уваги методологів економіки має перебувати дослідження конкретних моделей, що відбивають зв'язок економічної теорії та практики господарювання.

Отже, філософія економіки та методологія економіки є різними, але близькими галузями знань за предметом дослідження та співпадаючими за теоретичною формою їх виразу.

Друга глава «Методологія економіки» розпочинається з розгляду еволюції економіки як об'єкта пізнання. Послідовність викладу цього матеріалу має на меті обґрунтування тісного зв'язку методології економіки з економічною теорією, на тлі якого розгортаються ті чи інші економічні онтології, що презентують світ економічної реальності у певних наукових моделях і теоріях.

На основі аналізу думок сучасних економістів доведено штучність поділу економічної науки на позитивну та нормативну. Продовження цієї дослідницької лінії знайшло свій розвиток у розкритті процесу творення продуктової, поведінкової, інституціональної економічних онтологій у часі, за участю позитивного та нормативного знання.

Образ економічної реальності, що відбивається у теоріях та моделях, формується за рахунок використання наукових методів як пізнавального інструментарію. В залежності від методів дослідження економічна наука диференціюється на її теоретичну та практичну складові. Так, класики поділяли політичну економію на «науку» (теорія) та «мистецтво» (господарююча практика або політика). Поступово розширювалося й коло галузей наукових знань, які залучалися до класифікації економічної науки, включаючи історію, філософію та природничі науки. Таким чином, при аналізі економічних явищ та процесів використовувалися й методи цих наук. Така тенденція деякою мірою нівелювала межу між економікою та іншими науками.

Характер взаємовідносин економіки та суміжних наук в контексті їх предмету дозволяє повною мірою виявити еволюцію методів пізнання господарської діяльності, яка відбиває суперництво раціоналізму та емпіризму.

Тривала за часом «суперечка про методи» між «теоретиками» та «істориками», з одного боку, виявила підміну наукової логіки логікою господарського життя — з іншого, висвітливши тим самим слабкі сторони суперників, та надала поштовх для пошуку нових ідей щодо методів економічної науки. Починаючи з А. Маршалла, економічна теорія стала розглядатися не як знання, а як спосіб його отримання. Значно більша увага почала приділятися прикладним дослідженням, а в розробці пізнавального інструментарію визначальне місце зайняла логіка. Це дало привід учню А. Маршалла Дж. М. Кейнсу визначити економічну науку «гілкою логіки». Разом з емпіричними узагальненнями провідні позиції в науковому дослідженні почали посідати індукція та синтез. Стандартизації формалізованого знання сприяло використання методу моделювання. Якість самих моделей як образу реальності пов'язувалося не з їх спрямованістю на практику господарювання, а зі здатністю теорії до передбачуваності. При цьому заперечувалася (М. Фрідмен) здатність теорії повністю описати економічну дійсність.

З другої половини ХХ ст. посилилася тенденція втрати впливу «великих теорій», на зміну якої прийшли фрагментарні економічні теорії, які зосереджували увагу не на аналізі безпосередньо економічних явищ і процесів, а на поведінці економічних агентів.

Фрагментація неокласичного мейнстріму посилила конкуренцію між різними науковими течіями, що набула рис справжнього методологічного буму, який виявив невідповідність між емпіричним рівнем розвитку економічної науки, характеризувався повільними темпами та бурхливим розвитком її теоретичного рівня. Таким чином, виникла необхідність в інтеграції економічних теорій в певну підпорядковану систему знань, в якій кожна з теорій виконувала свою функцію.

До вирішення цієї важливої проблеми долучилися філософи-постпозитивісти. Звідси — підвищення уваги до критичного аналізу існуючих економічних теорій (К. Поппер), звернення до дослідницьких парадигм (Т. Кун), науково-дослідних програм (І. Лакатос).

Проте концепції філософів-постпозитивістів, незважаючи на їх інструментальне значення, все ж виявилися мало пристосованими до

економічної науки через їх вузкість як каркасу науково-теоретичного ладу. Що й було доведено посмодерністами, які претендували на роль радикальних плюралістів.

Підкреслюючи самоцінність знаків, як частини літературного тексту, прибічники риторичного підходу (Д. Макклоські) намагалися довести, що економічна наука — це риторика (мистецтво переконання). Проте було чимало і таких методологів економіки, які не безпідставно вважали, що призначенням економічної науки є пояснення сутності економічних явищ і процесів, а не аналіз літературних текстів, які, як правило, не відбивають змісту господарського життя. Разом з тим риторичний підхід в економічному пізнанні сприяє поширенню в методології економіки теоретичного релятивізму.

Однією зі значущих тенденцій в розвитку методології економіки є посилення міждисциплінарних зв'язків, які виходять за межі навчальних дисциплін, що віднесені до соціальних та поведінкових. Це стало як наслідком посилення універсалізації та спеціалізації наукового знання, так й ознакою перетворення методології економіки на самостійну субдисципліну.

Посилюються критично-онтологічна та професійно-етична функції методології економіки, підвищується відповідальність за результати пізнання суб'єктів наукової діяльності — методологів.

В третій главі розкрито статус економіки як соціальної науки. За традицією індустріального та соціалістичного суспільств соціальний розвиток розглядався як похідний від економічного.

З еволюцією суспільства та появою соціально орієнтованих теорій знайшла поширення теза про соціалізацію економіки як способу узгодження інтересів бізнесу і суспільства. Проте справжні зміни у ставленні до соціалізації економіки відбулися наприкінці 1980-х років, коли у США було створено Міжнародне товариство розвитку соціоекономіки та його філії на початку 2000-х років в постсоціалістичних країнах.

Більшість сучасних дослідників визнають соціоекономіку новою парадигмою розвитку економічної науки, формування якої пов'язують зі змінами економічної реальності та розвитком науки. На наше переконання, соціоекономіку слід розглядати як новий науковий напрям, який інтегрує здобутки економічної, соціологічної, політичної та філософської наук. Така ідентифікація соціоекономіки ґрунтується на тісному переплетінні різних сфер суспільного життя та необхідності його врахування в процесі наукового дослідження.

Набуття економікою статусу соціальної науки значною мірою обумовлено посиленням соціалізації економічного розвитку, рушійною силою якої виступає мотивація. Ця тенденція знайшла своє втілення в соціально орієнтованій економіці, підвищенні соціальної відповідальності бізнесу, орієнтації економіки на розвиток особистості, покращення суспільного добробуту та соціальний прогрес.

Проблема соціалізації економічного розвитку набуває великої актуальності та практичного значення для українського суспільства, враховуючи його незадовільні соціально-економічні умови. Тому надання економіці статусу соціальної науки орієнтує її на постановку високих завдань щодо обґрунтування шляхів виходу України на якісно новий рівень соціально-економічного розвитку.

Соціалізована економіка ставить в центр уваги людину економічну і людину соціальну, а процес соціалізації економічних відносин розглядає як якісні зміни суспільства та його самовдосконалення на основі підвищення ролі людини в усіх сферах суспільного життя. Її домінантою виступає оптимальне співвідношення економічної ефективності та соціальної справедливості, що більшою мірою під силу розвиненим країнам. Засобом реалізації цього завдання виступає досконала економічна політика.

В четвертій главі економіка охарактеризована як поведінкова наука. Така класифікація економіки висуває нові вимоги до емпіричного рівня цієї науки щодо збирання та узагальнення конкретного матеріалу, який стосується людської поведінки, та до економічної теорії, покликаної описувати та пояснювати отримані дані з використанням традиційних та розробкою нових моделей і концепцій. За таких вимог зростає «вага» поведінкової економіки, у вигляді її сучасної версії, як симбіозу економіки та психології.

Поведінкова економіка намагається пояснювати економічні явища і процеси з позицій психології, створюючи тим самим опозицію неокласичній економічній теорії, яка керується принципом раціональності економічних агентів, протиставляючи йому різні психологічні поведінкові механізми. Однак не слід ігнорувати потребу в економічних знаннях, які в купі з критичним підходом до психологічних маніпуляцій в економіці сприятимуть прийняттю учасниками економічного процесу науково обґрунтованих рішень.

В цій главі аналізуються такі три напрями поведінкової економіки, як евристика, фрейм та ринкова неефективність, на підставі чого констатується відсутність у її арсеналі узагальненої базової теорії. До

здобутків окремих теорій поведінкової економіки віднесено теорії фірми, які збагачують наукові уявлення про фірму як економічний інститут, що регулює систему економічних відносин.

Окреме місце відведено розкриттю парадоксів поведінкової економіки, виявлених за допомогою математичного аналізу М. Алле, теорії перспектив Д. Канемана і А. Тверські, моделі Р. Талера.

Розвиток економіки як поведінкової наукової дисципліни в її соціальному та господарському симбіозі відкриває широкі можливості для трансформації поведінкової економіки в економіку як поведінкову галузь знань, в якій різні фрагментарні наукові знання мають бути об'єднані в єдину синтетичну концепцію.

П'ята глава присвячена визначенню адаптивності як функціональної характеристики економіки. Адаптивна економіка передусім постає як досконала форма ринкової економіки.

Досліджено три різні рівні адаптивності економічної системи щодо завдань розподілу ресурсів:

- рівень підприємства (ефективний розподіл ресурсів);
- рівень галузі (оптимальний розподіл ресурсів);
- рівень національної економіки (повне використання ресурсів).

Адаптивність є результатом процесу адаптації, який має механізми прямої та зворотної дії, внаслідок чого виникають зворотні або незворотні зміни в межах економічної системи.

Прикладом адаптивних форм і моделей взаємодії суб'єктів господарювання є кластери. Корисними щодо організації кластерів в Україні є теоретичні напрацювання західних економістів. Зокрема М. Портер визначав чотири передумови, які сприяють розвитку конкурентних переваг кластерів:

- факторні передумови;
- умови внутрішнього попиту;
- суміжні або обслуговуючі галузі;
- стратегія, структура фірм, їх внутрішньогалузева конкуренція.

Кластерна модель інноваційних кластерів західних країн за участю державних органів, вищих навчальних закладів і наукових установ, суб'єктів господарювання поступово впроваджується і в Україні.

Оскільки адаптивність є здатністю економічної системи пристосовуватися до умов невизначеності та мінливості зовнішнього середовища і її внутрішнього стану, вона потребує уваги до себе з боку кібернетики. В контексті кібернетичного підходу економіка склада-

ється з виробничої, фінансово-кредитної та управлінської підсистем, які адаптуються одна до одної в процесі функціонування системи.

Розгляд економіки як кібернетичної системи дозволяє застосовувати до неї принципи теорії автоматичного управління та математичне моделювання.

Таким чином, адаптивність як функціональна характеристика економіки доводить необхідність застосування до економічних явищ і процесів не тільки методів соціальних та поведінкових наук, а й методів імітаційного моделювання, оптимізації, статистичних методів.

В шостій главі висвітлено трансформацію економіки як навчальної дисципліни.

Враховуючи, що становленню економіки як навчальної дисципліни передувала її еволюція як наукової галузі, на початку викладання матеріалу першочергову увагу приділено логічному та історичному аналізу трансформації економіки.

Далі розкриваються наукові засади економіки як навчальної дисципліни.

Цілковито логічним надалі є розгляд історії викладання навчальної дисципліни «Економіка підприємства».

Відкриття у вищих навчальних закладах західних країн на початку ХХ ст. відповідних кафедр було обумовлено необхідністю дослідження розвитку підприємництва та бізнесу, формуванням відповідної системи економічних відносин, інструментів, методів, механізмів прийняття економічних рішень на тих чи інших рівнях національних економік. В силу зрозумілих причин ідеологічного та правового характеру навчальна дисципліна «Економіка підприємства» не викладалася в вищих навчальних закладах СРСР.

В монографії проаналізовано місце та роль «Економіки підприємства» в системі сучасної економіки як наукової та навчальної дисциплін.

Певний інтерес для фахівців представляє порівняльна характеристика змісту курсу «Економіка підприємства» в університетах країн СНД та в західноєвропейських університетах.

Докладно проаналізовано практику викладання зазначеної навчальної дисципліни в українській освітній системі.

Окремо висвітлено напрями активізації самостійного засвоєння знань з економіки як соціальної та поведінкової галузі знань. Особливий акцент зроблено на методиці роботи зі студентами щодо адек-

ватного сприйняття ними дисциплінарних новацій прояву характеристик адаптивності економіки.

Прикладне значення економіки в сучасних умовах господарювання розглянуто у сьомій главі. Цей напрям розвитку економіки пов'язаний із застосуванням економічних знань для вирішення практичних завдань господарського життя. В цьому сенсі мова йде про практичну економіку, функцією якої є генерація конкретних знань щодо раціонального господарювання на мікрорівні.

В цій частині монографії простежено шлях трансформації вітчизняної економічної системи від планової економіки до ринкової. Саме ці зміни формаційного характеру обумовили актуальність для України практичної економіки. До недосконалості та несталості системи господарювання, кризового стану української економіки додаються несприятливі зовнішні умови, пов'язані з наслідками її залежності від глобальної економіки.

Щоб досягти конкурентоздатності та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, сучасна економічна наука має відстежувати ті зміни, які відбуваються в сучасному виробництві, на ринку товарів та послуг, в системі менеджменту та маркетингу.

Прикладне значення економічної науки також полягає в обґрунтуванні умов ефективної організації суб'єктів господарювання, їх адаптивності та мобільності, розробці ефективної системи мотивації персоналу, організації його навчання.

Відомості про авторів

Берегова Тетяна Анатоліївна — аспірант

Дідух Сергій Мирославович — кандидат економічних наук, доцент

Коева Жанна Василівна — кандидат економічних наук, доцент

Кулаковська Тетяна Анатоліївна — кандидат економічних наук, доцент

Ліпова Ольга Леонідівна — старший викладач

Лобоцька Людмила Леонідівна — кандидат технічних наук, доцент

Магденко Світлана Олександрівна — асистент

Мартинівський Володимир Сергійович — кандидат економічних наук, доцент

Павлов Олександр Іванович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри

Самофатова Вікторія Анатоліївна — кандидат економічних наук, докторант

Фрум Ольга Леонідівна — асистент

Шекера Світлана Сергіївна — аспірант

Яблонська Наталія Валентинівна — кандидат економічних наук, доцент

Наукове видання

**ПАВЛОВ Олександр Іванович,
КУЛАКОВСЬКА Тетяна Анатоліївна,
САМОФАТОВА Вікторія Анатоліївна
та ін.**

**СОЦІАЛЬНА, ПОВЕДІНКОВА,
АДАПТИВНА ЕКОНОМІКА:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*
Редактор *Н. Я. Рихтік*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*
Коректор *І. В. Шепельська*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 10,00.
Тираж 300 прим. Зам. № 434 (90).

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
www.astroprint.odessa.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.