

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УДК 330.341.4 (477)

А. В. ГРИМАЛЮК,
доцент, кандидат экономических наук,
завкафедрой экономических теорий
Одесского торгово-экономического института КНТЕУ

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Показано, что учет фактора неопределенности может стать теоретической основой разработки новых практических рекомендаций для экономической политики. Для стимулирования частных инвестиций предложена модель перераспределения неопределенности с одного уровня инвестиционной системы на другой.

Ключевые слова: неопределенность, риск, неоклассика, кейнсианство, сверхприбыль, инвестиционная система, перераспределение неопределенности, глобализация, равновесная парадигма, неравновесный подход.

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

UNCERTAINTY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

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

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

Вряд ли будет преувеличением сказать, что неопределенность сегодня становится важнейшим фактором, тормозящим инвестиции и экономическое развитие Украины. Опрос руководителей 1115 предприятий в 24 регионах страны, проведенный НБУ в мае – июне 2014 г., показал, что среди факторов, сдерживающих расширение производства, респонденты чаще всего называли нестабильность ситуации (58,9% опрошенных). О значении фактора неопределенности свидетельствует и то обстоятельство, что 38,7% респондентов важнейшим сдерживающим фактором считают колебания курса гривни [1, с. 12]. В настоящее время усиление неопределенности характерно не только для отечественной, но и для глобальной экономики, включая Китай, служивший на протяжении десятилетий эталоном устойчивого развития. Поэтому актуальность теоретической разработки проблем экономического развития в условиях неопределенности не вызывает сомнений.

Проблематика неопределенности широко представлена в различных направлениях современной экономической мысли. Учет фактора неопределенности играет

© **Грималюк Андрей Викторович (Grimalyuk Andrei Victorovich), 2016;** e-mail: andreigrim@yandex.ru.

ключевую роль в развитии неoinституциональной теории, начиная с ее исходного пункта — знаменитой статьи Р. Коуза “Природа фирмы” [2, с. 41–44]. Это и не удивительно, поскольку при отсутствии неопределенности трансакционные издержки становятся нулевыми. Особую эффективность неoinституциональная методология продемонстрировала при исследовании переходной экономики, поскольку здесь проблемы институтов и их изменения выходят на передний план экономического развития. Проблематика неопределенности в отечественной экономической науке представлена, прежде всего, в работах В.М. Гейца, А.А. Гриценко, М.И. Зверякова, А.С. Гальчинского, Г.В. Задорожного, С.И. Архиереева, В.В. Дементьева, В.Н. Тарасевича, В.Д. Якубенко и других авторов, разрабатывающих вопросы институциональной теории.

Фактор неопределенности играет существенную роль и в развитии неоавстрийской школы. Наиболее яркие примеры — теория рыночного процесса Ф. фон Хайека, исходящая из принципа рассеивания знаний, и концепция конкуренции и предпринимательства И. Кирцнера [3], делающая упор на бдительность предпринимателя. Особое место тема ожиданий и их неопределенности занимает и в неоконсервативной макроэкономике. Прежде всего, это касается модели адаптивных ожиданий М. Фридмана и теории рациональных ожиданий Р. Лукаса.

С неоклассической теорией дело обстоит несколько сложнее. С одной стороны, она активно разрабатывает проблемы экономического выбора в условиях неопределенности. При этом информация рассматривается в качестве такого же редкого ресурса, как и другие факторы производства [4]. Эти проблемы изучают так называемая “экономическая теория информации”, или “теория поиска”, разрабатываемая в рамках неоклассического направления, начиная с Дж. Стиглера [5], а также “теория асимметрии информации” Дж. Акерлофа [6]. Кроме того, интенсивно развивается неокардиналистская теория ожидаемой полезности.

Однако вся эта обширная неоклассическая литература создает устойчивое впечатление того, что здесь происходит сознательная подмена понятий, поскольку неизмеримая неопределенность незаметно подменяется измеримым риском. Как известно, такое разграничение риска и неопределенности (восходящее еще к И. Тюнену) наиболее последовательно осуществил американский экономист Ф. Найт в своей знаменитой книге “Риск, неопределенность и прибыль”. Он показал, что в экономике решающую роль играет именно неизмеримая неопределенность, а измеримый риск встречается достаточно редко. Ф. Найт считал, что вероятность различных исходов, как правило, не известна экономическому субъекту, который ежедневно сталкивается с выбором в условиях неопределенности [7, с. 215]. Этот фундаментальный труд вызвал широкий резонанс и сохранил свое влияние и по сей день, но его идеи не получили практически никакого продолжения в рамках неоклассического направления.

Неоклассика упорно продолжает подменять неизмеримую неопределенность измеримым риском, несмотря на то, что это резко отрывает ее от реальной жизни и превращает, по меткому выражению Р. Коуза, в “экономику классной доски”. Опасные последствия такого отрыва от жизни связаны, прежде всего, с тем, что “непотопляемая” неоклассическая школа, вопреки любой критике, по-прежнему остается мейнстримом современной экономической мысли и поэтому определяет общую направленность практических мероприятий в сфере экономической политики, осуществляемой во многих государствах, включая и наше [8, с. 5–7]. Таким образом, более полный учет фактора неопределенности, способный преодолеть этот

отрыв от жизни, может стать теоретической основой разработки совершенно других практических рекомендаций для экономической политики на национальном и региональном уровнях. Поэтому **цель статьи** – раскрыть возможности более полного учета фактора неопределенности в экономической теории и обосновать с этих теоретических позиций альтернативный подход к управлению процессом экономического развития.

В настоящее время в науке утвердилось и стало общепризнанным понимание неопределенности как меры информации. Неопределенность рассматривается как ситуация, при которой полностью или частично отсутствует информация о вероятных будущих событиях; иными словами, неопределенность – это нехватка информации.

В отличие от неопределенности, риск, как известно, измеряется распределением вероятностей между различными исходами. В таком случае проблема экономического выбора решается простым сопоставлением математических ожиданий. Это касается измеримого риска, которым неоклассики подменяют неизмеримую неопределенность, предполагая знание вероятностей. Но как быть, если вероятность неизвестна?

В этом отношении интересна позиция Дж.М. Кейнса, отвергавшего знание вероятностей при инвестиционных ожиданиях. Он стремился к максимально полному учету фактора неопределенности не только в связи с предпочтением ликвидности, но и в части реальных инвестиций. Безусловно, огромное значение придается неопределенности инвестиций, и прежде всего – инвестиций в основной капитал, или, как он говорит, “неопределенности долгосрочных ожиданий”. Он исходит из того, что эта неопределенность тормозит инвестиции, и их может не хватить для обеспечения полной занятости. Именно поэтому частные инвестиции выступают как наиболее неустойчивый элемент совокупного спроса, “раскачивающий” всю рыночную систему. Отсюда следует необходимость государственного регулирования, призванного компенсировать такую макроэкономическую нестабильность. В этом – магистральная логическая линия его модели, и неопределенность инвестиций становится ее отправной точкой. Таким образом, для разработки проблематики неопределенности в экономической теории Дж.М. Кейнс сделал не меньше, чем Ф. Найт.

Однако здесь есть одна странность. В главе 12 “Общей теории” Дж.М. Кейнс подробно рассматривает неопределенность долгосрочных ожиданий. Перед этим в главе 11 он показывает, как определяется объем инвестиций на основе сопоставления ожидаемой нормы доходности и ставки процента. Для предельного, замыкающего, варианта инвестиций ожидаемая доходность должна быть равна ставке процента. Если она меньше, то инвестировать нет смысла, поскольку выгоднее просто положить деньги в банк и получать процент или купить надежные государственные облигации с фиксированными выплатами. Но достаточно ли этого равенства ожидаемой доходности и ставки процента для инвестирования капитала, если принимать во внимание совершенно разный “информационный” и правовой статус этих доходов? Не окажется ли тогда, что сравнивать ожидаемую доходность с процентом – это все равно, что складывать яблоки с апельсинами?

Возьмем экономического субъекта, распоряжающегося денежным капиталом. С одной стороны, банк предлагает заключить депозитный договор, обещающий ему процент на уровне 10% годовых, с другой – он ожидает доход от инвестиций на уровне тех же 10%, но вероятность получения такого дохода ему неизвестна (Дж.М. Кейнс

отрицает знание вероятностей), причем доход от инвестиций ему никто не обещает и никаких договоров не заключает. Это не более чем мысленная конструкция, существующая в его воображении и не имеющая, разумеется, никакого правового статуса. В первом случае неопределенность минимальна и при благоприятных институциональных условиях может приближаться к нулю, а в случае инвестиций она вообще не поддается измерению. Что же он выберет? Очевидно, банковский процент. Если так же поступят и другие предприниматели, то это значит, что данный инвестиционный проект не является замыкающим, он вообще не реализуется. Получается, что в действительности совокупный объем инвестиций будет намного меньше, чем при отсутствии фактора неопределенности.

Чтобы предприниматель предпочел инвестиции, нужно, чтобы ожидаемая доходность была на уровне 12, 15, а то и 20%. Тогда будет какой-то смысл инвестировать денежный капитал, а не держать его в банке или в облигациях. Следовательно, необходима немалая сверхприбыль, достаточно высокая для того, чтобы психологически компенсировать неопределенность инвестиций. Только при условии такой ожидаемой компенсации инвестиционный проект способен стать предельным, замыкающим, а следовательно, и определяющим общий объем инвестиций. Если никто из предпринимателей не ожидает такой компенсирующей сверхприбыли, то, очевидно, проект останется без инвестирования.

Как известно, Дж.М. Кейнс специально занимался проблематикой неопределенности и даже написал "Трактат о вероятности". Он прекрасно разобрался в этой тематике, и можно только удивляться тому, что он обошел вниманием вопрос об ожидаемой сверхприбыли. Его последователи — неокейнсианцы и посткейнсианцы — также прошли мимо данной проблемы. Не обратили на нее внимания Дж. Тобин, Дж. Шэккл, Дж. Стиглиц и П. Кругман. А между тем очевидно, что эта проблема играет ключевую роль в развитии экономики, и ее значение трудно переоценить. Ведь компенсирующая сверхприбыль не может не служить важнейшим регулятором экономического роста, поскольку инвестирование в бизнес-проект происходит только тогда, когда хотя бы один предприниматель ожидает от него такую сверхприбыль. Без нее денежный капитал так и останется в банках, и экономическое развитие может остановиться.

Механизм образования компенсирующей сверхприбыли также самоочевиден. Неопределенность тормозит инвестиции, производство и предложение продуктов оказываются ниже уровня общего экономического равновесия, а цены, соответственно, выше. В результате постоянно происходит превышение цен над издержками, что обуславливает тенденцию к столь же закономерному воспроизводству компенсирующей сверхприбыли. Таким образом, ожидаемая сверхприбыль выражает хронический отрыв реальной системы от состояния общего экономического равновесия, предполагающего равенство цен и издержек. Общее экономическое равновесие оказывается оторванной от реальности идеальной конструкцией.

Однако в целом теория компенсации неопределенности не разработана в экономической науке. Возникают трудности и с количественной эмпирической оценкой этой компенсирующей сверхприбыли. Грубым приближением к ее измерению, за неимением лучшего, может служить, прежде всего, сопоставление дивидендов с процентом, позволяющее судить о размерах учредительской прибыли [9, с. 147–155]. Компенсирующая сверхприбыль выступает в роли своего рода экономического призрака — призрака "прибавочной стоимости", порожденного имманентным капиталистическому развитию превышением цен над издержками. Возмож-

но, это один из тех “призраков Маркса”, которые, по словам философа-постмодерниста Ж. Дерриды, невидимы, как и положено призракам, но при этом действуют на нас, и мы постоянно ощущаем их невидимое присутствие [10, с. 135–138].

Таким образом, в силу недостаточной разработанности данной тематики в экономической теории, речь может идти только о постановке проблемы компенсирующей сверхприбыли, суть которой состоит в том, что для инвестиций необходима сверхприбыль, призванная компенсировать неопределенность инвестиционных ожиданий. О практическом значении этой теоретической проблемы свидетельствует уже то обстоятельство, что сама ее постановка заставляет по-новому взглянуть на некоторые важнейшие вопросы экономической политики. Как отметил Ж. Деррида, “надо учиться жить с призраками” [10, с. 143].

Например, предприниматели могут не ожидать сверхприбыли, достаточно высокой для того, чтобы компенсировать неопределенность инвестиций. Казалось бы, такая система обречена на стагнацию. Однако может оказаться, что это не так. Если инвесторы недостаточно уверены в сверхприбыли, то для стимулирования частных инвестиций можно пойти по другому пути и попробовать уменьшить саму неопределенность посредством ее сознательного, рационально организованного перераспределения между различными уровнями инвестиционной системы.

Такое сознательное перераспределение неопределенности предполагает инвестиционную систему нового типа, в центре которой находится институт развития, фактически выполняющий роль центрального инвестиционного банка. Он не выдает кредиты, а покупает акции новых предприятий, финансируя тем самым их создание, а затем, когда они начнут работать, продает предприятия в частные руки. В дальнейшем эти предприятия могут функционировать на частной основе и конкурировать на рынке с другими предприятиями.

Таким образом, центральный инвестиционный банк берет на себя львиную долю неопределенности и освобождает от этого бремени частных инвесторов. Происходит перераспределение неопределенности с первого уровня системы, связанного с частными инвестициями, на второй уровень, означающий системное финансирование процесса создания новых предприятий. Это позволяет частному инвестору купить такое предприятие, которое он сам не решился бы создать. Он может (вполне рационально) отказаться от инвестиций в создание данного предприятия, в полной мере учитывая свою неуверенность и неопределенность, для компенсации которых ему нужна сверхприбыль не менее 10%.

Допустим, что это предприятие создается за счет системного финансирования и выставляется на продажу. Когда оно начинает функционировать, его ожидаемая доходность становится намного понятнее. Неопределенность ослабевает, и, соответственно, снижается уровень компенсирующей ее сверхприбыли, например, с 10 до 5%. В результате может оказаться, что инвестору выгодно купить такое предприятие, которое ему невыгодно было создавать самому.

Предприятия продаются, когда они уже начали работать и демонстрировать свою эффективность или неэффективность. Тем самым институт развития, выступая в роли главного учредителя, берет на себя львиную долю неопределенности инвестиций в создание новых предприятий, освобождая от нее частных инвесторов. Это позволяет привлекать более широкий круг как внутренних, так и иностранных частных инвесторов для вторичных инвестиций в новые, но уже функционирующие предприятия. Создаются не просто благоприятные “климатические” условия, но и совершенно новые, вполне современные объекты для привлечения

частных инвестиций, в том числе и иностранных. В условиях, когда наиболее привлекательные для инвестиций традиционные отрасли промышленности уже в основном поделены крупным бизнесом, массированное создание принципиально новых объектов для инвестирования может приобрести критически важное значение для привлечения в страну иностранного капитала. Таким образом, в двухуровневой инвестиционной системе инвестиции, финансируемые центральным институтом развития, выступают как инструмент стимулирования частных капиталовложений, причем не только внутренних, но и внешних.

Полученные от продажи предприятия деньги опять вкладываются в создание новых предприятий. Формируется замкнутый цикл кругового движения капитала. Такая инвестиционная система способна обеспечить энергичную модернизацию экономики посредством многократного использования одного и того же исходного капитала. При этом замкнутый цикл движения капитала резко уменьшает необходимость в дополнительных финансовых вливаниях, что существенно экономит капитал.

Но где взять этот исходный капитал? На данном этапе развития Украины главные надежды в создании стартового капитала центрального инвестиционного банка могут возлагаться только на международные финансовые организации: Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк и другие международные финансовые институты. Если экономика таким путем встанет на ноги, то страна будет все меньше нуждаться во внешней поддержке и сможет сама зарабатывать деньги. В результате суммарные затраты международного сообщества на модернизацию украинской экономики могут оказаться на порядок меньше, чем потоки ежегодной финансовой помощи в виде международных кредитов.

Такая система позволит обеспечить международному сообществу гигантскую экономию капитала. Следует признать, что кредиты уходят на непроизводительные цели, и над Украиной, как дамоклов меч, нависает постоянная угроза дефолта. Предлагаемая же система не увеличивает государственный долг ни на копейку. В то же время становятся возможными реальная технологическая модернизация экономики, превращение Украины во "вторую Польшу". И не нужно потом никому ничего возвращать. По мере того, как под контролем международного сообщества процесс модернизации будет приближаться к завершению, государство сможет постепенно выкупать акции центрального инвестиционного банка у международных институтов. Пока же для ограничения коррупции управлять банком могут иностранные менеджеры под непосредственным наблюдением тех международных организаций, которые являются его акционерами.

Не менее важным является и то, что в саму систему перераспределения неопределенности встроен мощный фактор, объективно ограничивающий коррупцию. Цена продажи нового предприятия — это своего рода "лакмусовая бумажка". В сопоставлении с затратами на его создание она представляет собой четкий рыночный критерий эффективности расходования средств, ведь проверяет калькуляцию расходов не чиновник, которого можно подкупить, а покупатель, то есть потенциальный инвестор, который платит свои деньги. Поэтому все злоупотребления и ошибки высвечиваются здесь, как на мониторе.

Этот рыночный критерий связан с самой идеей непрерывного создания предприятий как товаров для продажи на рынке. Речь идет фактически о товарном производстве товарного производства. Данная модель позволяет реализовать на

деле тот новый методологический подход, который, по мнению А.А. Гриценко, должен прийти на смену старой постановке вопроса о соотношении государства и рынка [11, с. 9-10]. Неоконсервативное мышление рассматривает это соотношение как игру с нулевой суммой по принципу: чем меньше государства, тем больше рынка, и чем больше государства, тем меньше рынка. В отличие от этой устаревшей методологии, А.А. Гриценко формулирует альтернативный подход: больше государства и больше рынка [11, с. 9].

Данный методологический принцип положен в основу модели перераспределения неопределенности между уровнями инвестиционной системы, предполагающей системное финансирование процесса создания новых предприятий в качестве особого рода сложных товаров для продажи на рынке. Очевидно, что в такой системе товарного производства соотношение централизованного управления и товарно-рыночных отношений перестает быть просто “игрой с нулевой суммой”.

Все это подводит к довольно рискованному, но чрезвычайно интересному вопросу о возможности связать рассматриваемую систему перераспределения неопределенности с процессом исторического развития товарного производства. Такая постановка вопроса вытекает из классического определения капитализма как высшей ступени развития товарного производства, на которой товарами становятся не только продукты труда, но и сама рабочая сила, которая их создает. Между тем в рассматриваемой системе товаром в массовом масштабе становится уже не только рабочая сила, но и само производство, в котором она занята. Охватывая не только рабочую силу, но и новые предприятия, товарная форма достигает своего исторического предела и становится действительно всеобщей, всеохватывающей формой экономической связи между людьми. Товарная форма рабочей силы дополняется товарным производством самого товарного производства.

Итак, напрашивается спорная, но весьма заманчивая постановка вопроса о перспективах такой ступени развития капитализма и товарного производства, которая вместе с тем выступает и как новая ступень государственного регулирования рыночной экономики. Ее важнейшая особенность состоит в органичном единстве таких противоположностей, как системное финансирование процесса создания новых предприятий и децентрализованный, конкурентный характер их последующего рыночного функционирования.

Модель перераспределения неопределенности между двумя разными уровнями инвестиционной системы – это одно из направлений практического применения концепции совместно-разделенной деятельности, которая в сфере экономической теории принимает вид теории совместно-разделенного труда, категориально разработанной А.А. Гриценко [12, с. 35–47]. Концепцию совместно-разделенного труда с полным основанием можно рассматривать как важнейшую методологическую основу анализа современного развития [13, с. 12]. Новаторский характер теории совместно-разделенного труда стимулирует поиск возможностей расширить сферу применения этого чрезвычайно перспективного методологического подхода.

Возникает, в частности, вопрос о применении такого подхода не только к труду, но и к предпринимательству. Речь идет, прежде всего, о том, чтобы рассматривать создание и развитие предприятия по аналогии с процессом становления мышления взрослого человека. Дело в том, что психолого-педагогическая теория совместно-разделенной деятельности восходит к гегелевской концепции формирования мышления. Совместно-разделенная деятельность предполагает соеди-

нение усилий ребенка и взрослого. При этом элементы разделенности вводятся последовательно: в самом начале, на ранних стадиях развития ребенка, абсолютно преобладает совместность, но затем в его действиях усиливаются элементы независимости, и он становится самостоятельным субъектом деятельности. Таким образом, на различных ступенях становления соотношение совместности и разделенности не просто неодинаково, оно меняется в строго определенной последовательности.

Аналогичная последовательность применима и в процессе становления новых предприятий в двухуровневой инвестиционной системе. При этом верхний уровень инвестиционной системы, связанный с созданием новых предприятий, выражает совместность, тогда как нижний, связанный с их дальнейшим конкурентным функционированием, — разделенность и экономическую обособленность. Тем самым экономически обособленное функционирование частных предприятий органично сочетается с системно организованным процессом их создания.

Однако, в отличие от теории совместно-разделенного труда, которая прочно утвердилась в экономической науке и получила широкое признание в научном сообществе, концепция перераспределения неопределенности выступает пока как гипотеза, хотя и достаточно заманчивая. И только международная практика может показать, насколько эта увлекательная гипотеза является научной. Пока же это не более чем постановка вопроса, которая вызвана тем, что в условиях глобализации классический механизм образования компенсирующей сверхприбыли во многих отраслях высокоразвитой экономики уже не срабатывает.

Этот механизм предполагает тенденцию к ограничению предложения продуктов вследствие вызванного неопределенностью недостаточного инвестирования их производства. Благодаря этому поддерживается превышение цен над издержками, образующее источник компенсирующей сверхприбыли. Однако в условиях глобализации высокоразвитые страны импортируют многие промышленные продукты из менее развитых государств. Поэтому недостаточное инвестирование промышленного производства в развитых странах уже не ограничивает предложение этих продуктов. В результате здесь не возникает то устойчивое превышение цен над издержками, которое является источником воспроизводства компенсирующей сверхприбыли. Например, среднегодовая отдача от вложений в основной капитал составляет в США 10,9%, а в Китае — 26,3% [14, р. 153]. Благодаря относительно низкому уровню зарплаты и, соответственно, издержек производства, в Азии образуется сверхприбыль, которая с лихвой компенсирует неопределенность зарубежных инвестиций. Не удивительно, что в этих условиях промышленное производство переносится из высокоразвитых в менее развитые страны, вызывая "тектонические сдвиги" в структуре мировой экономики.

Стихийный механизм образования компенсирующей сверхприбыли в развитых странах оказывается в большинстве случаев заблокирован, и возникает необходимость замены его сознательным регулированием. Однако такое регулирование может быть направлено уже не только на обеспечение сверхприбыли (посредством, например, налоговой политики), но и на уменьшение той неопределенности частных инвестиций, которую она призвана компенсировать. Предоставление различных налоговых льгот новым предприятиям, давно практикуемое во всем мире, может быть с успехом дополнено системой эффективного перераспределения неопределенности. Уменьшение неопределенности частных инвестиций может быть достигнуто путем ее перераспределения с одного уровня инвестиционной системы

на другой, в ходе которого львиная доля неопределенности концентрируется на уровне системных инвестиций.

Таким образом, в принципе не исключено, что система перераспределения инвестиционной неопределенности может оказаться эффективной и для западных стран. Однако, на наш взгляд, ее апробация в Украине представляется гораздо более настоятельной. Статистика показывает, что норма накопления на протяжении последнего десятилетия неуклонно падает. В 2004 г. она достигла 31% ВВП, к 2008 г., несмотря на рост ВВП, сократилась до 21%, а по итогам 2013 г. упала до 6% ВВП. Это существенно меньше мировой средней нормы накопления (25,7%), намного ниже показателей стран Западной Европы (17–19%), в частности Польши и Румынии (21–22% ВВП). В 2013 г. в Украине на душу населения инвестировалось примерно 600 дол. против 2,5 тыс. дол. в Польше или 2,1 тыс. дол. в Румынии [15, с. 7–8].

Как известно, в настоящее время наиболее благоприятной для инвестиций считается сфера АПК Украины. Здесь лучше всего и апробировать данную систему. Например, уже длительное время обсуждается вопрос о том, почему бы с увеличением объемов производства зерновых параллельно не заняться их переработкой, то есть созданием добавленной стоимости. Речь идет о том, что из зерна, кроме муки и круп, можно получать большое количество ценных компонентов, используемых во многих отраслях. В настоящее время Украина экспортирует зерно, а импортирует продукты переработки – модифицированный крахмал, глютен, органические кислоты, кормовые добавки и т. д. Между тем переработка сельскохозяйственной продукции – это не только создание добавленной стоимости, но и диверсификация рисков, связанных со сбытом продукции и колебаниями мировых цен на зерновые, внедрение новых технологий и “ноу-хау” в экономику страны и др.

В будущем новая инвестиционная система позволит последовательно переходить от относительно простых к более сложным проектам. Ее новые возможности открываются в связи с перспективами Четвертой промышленной революции, которые в январе 2016 г. оказались в центре внимания Давосского форума. Слова известного топ-менеджера о том, что каждой стране нужен министр будущего, стали главным лозунгом Давоса-2016. Четвертая промышленная революция – это уже не просто информатизация общества и автоматизация производства, которые на Западе получили название “Третья промышленная революция”. Она предполагает синтез, непосредственное соединение информационных технологий и материального производства. Такой синтез достигается, прежде всего, путем подключения автоматизированного оборудования к Интернету, в результате которого производство становится практически полностью самонастраивающимся.

Как известно, Украина имеет немалые ИТ-возможности, которые позволяют при покупке импортного оборудования подключать его к Интернету и продавать уже в виде самонастраивающихся производственных предприятий нового типа. Таким образом, благодаря новой инвестиционной системе, Украина сможет активно участвовать в Четвертой промышленной революции, несмотря на то, что она фактически пропустила Третью, связанную с автоматизацией непосредственного процесса производства. И хотя сейчас еще трудно предсказать все технологические, экономические, социальные и политические последствия Четвертой промышленной революции, все же можно ожидать, что в сочетании с новой инвестиционной системой она даст Украине, с ее достаточно развитым ИТ-сектором, еще один

шанс интегрироваться в процесс глобальной трансформации и тем самым кардинально изменить экономическую и технологическую парадигму своего дальнейшего развития.

Одним из достоинств инвестиционной системы, предлагаемой для решения этих проблем, является то, что она может быть задействована не только на общенациональном, но и на региональном или даже городском уровнях. Эта модель хорошо согласуется с другими вариантами институциональных преобразований, предлагаемыми в литературе, например, с предложением о создании агентств регионального развития [8, с. 19–20]. Такое агентство функционировало в Одессе при поддержке ЕС с 2003 по 2006 г. для инвестирования европейского капитала в проекты реального сектора экономики. Безусловно, сегодня на региональном уровне необходимы такие институциональные посредники, которые обеспечат взаимодействие между местными властями, бизнесом, наукой и гражданскими институтами, будут способны организовать публичное обсуждение бизнес-проектов с участием научного сообщества и тем самым наладить систему подготовки проектов, которые можно было бы уже в готовом, тщательно разработанном виде предложить для реализации. Другими словами, инициатива "сверху" должна органично сочетаться с инициативой "снизу" для обеспечения успеха рассматриваемой инвестиционной системы. Таким образом, в контексте новой инвестиционной системы агентства регионального развития способны стать эффективными институциональными посредниками между региональной общественностью и международным сообществом.

Выводы

Главный методологический вывод состоит в том, что господствующая в современной экономической теории равновесная парадигма должна быть дополнена неравновесным подходом к анализу экономики, позволяющим полнее учитывать фактор неопределенности не только в теории, но и на практике. Это означает, что экономической теории не следует избегать проблемы "прибавочной стоимости" и всеми силами "прятать" ее, как это делает неоклассика. Ее нужно объективно и непредвзято исследовать, признав ее существование не только в виде исчезающей в длительном периоде неоклассической "квазиренды", но и в виде устойчиво воспроизводимой сверхприбыли, призванной компенсировать неопределенность инвестиций. При этом следует учитывать, что такая компенсирующая сверхприбыль не просто существует – она выступает важнейшим рыночным рычагом экономического роста, поскольку развитие продолжается до тех пор, пока сверхприбыль компенсирует неопределенность инвестиций.

Не менее важный вывод связан с тем обстоятельством, что в развитых странах в современных условиях действие данного рыночного регулятора оказывается подорванным. Компенсирующая сверхприбыль существует, пока действует стихийный механизм ее образования, предполагающий ограничение товарного предложения, но в эпоху глобализации он перестает действовать. Развитые страны вступают в полосу нестабильности и низких темпов роста. Неуверенность и неопределенность нарастают, в то время как компенсирующая сверхприбыль уменьшается и исчезает. В этой ситуации теоретически оправданна постановка вопроса о новой инвестиционной системе, способной перераспределять неопределенность между своими различными уровнями таким образом, чтобы ослабить необходимость в компенсирующей сверхприбыли для экономического развития.

Главный практический вывод заключается в возможности использования системы перераспределения неопределенности в специфических условиях современной украинской экономики. Однако доведение этого предложения до уровня внедрения в хозяйственную практику и использования в экономической политике требует более детальной прикладной разработки. В целом постановка данной проблемы открывает широкие возможности для дальнейших исследований, ориентированных на более полный учет фактора неопределенности не только в теории, но и на практике, и направленных на научное обоснование новых способов управления экономическим развитием общества.

Список использованной литературы

1. Ділові очікування підприємств України : аналіт. звіт. – II квартал 2014 р. – Вип. № 2 (34). – Генеральний економічний департамент НБУ. – 39 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8804911>.
2. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: к 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза ; [под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера]. – М. : Дело, 2001. – С. 33–52.
3. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 239 с.
4. Эрроу К.Дж. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 97–105.
5. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Теория фирмы ; [под ред. В.М. Гальперина]. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 507–529.
6. Акерлоф Дж. Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. – 1994. – Вып. 5. – С. 91–104.
7. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
8. Зверяков М.И. В поисках выхода из кризиса // Экономика Украины. – 2013. – № 8. – С. 4–21.
9. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. – М. : Соцэкгиз, 1959. – 485 с.
10. Деррида Ж. Призраки Маркса. – М. : Логос, 2006. – 256 с.
11. Гриценко А.А. Методологические основания модернизации Украины // Экономика Украины. – 2011. – № 2. – С. 4–13.
12. Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К. : Основа, 2005. – 192 с.
13. Геец В.М., Гриценко А.А. Выход из кризиса (Размышления над актуальным в связи с прочитанным) // Экономика Украины. – 2013. – № 6. – С. 4–19.
14. The Economic Report of the President. – Washington : U.S. Government Printing Office, 2014. – 573 p.
15. Геець В.М. Якісні зміни в економіці України є нагальними? // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4 (218). – С. 5–9.

References

1. *Dilovi ochikuvannya pidpryemstv Ukrainy, II kvartal 2014 r.* [Business expectations of Ukraine's enterprises, II quarter of 2014]. Kyiv, General Econ. Departm. of NBU, 2014, Iss. 2 (34), available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8804911> [in Ukrainian].
2. Coase R. *Priroda firmy, v: Priroda Firmy: k 50-letiyu vykhoda v svet raboty R. Kouza, pod red. O.I. Uil'yamsona i S.Dzh. Uintera* [The nature of the firm, in: The Nature of the Firm: to the 50-th anniversary of the publication of R. Coase's work], edited by O.E. Williamson, S.G. Winter. Moscow, Delo, 2001, pp. 33–52 [in Russian].

3. Kirzner I. *Konkurenciya i Predprinimatel'stvo* [Competition and Entrepreneurship]. Moscow, YuNITI, 2001 [in Russian].
4. Arrow K.J. *Informatsiya i ekonomicheskoe povedenie* [Information and economic behavior]. *Vopr. Ekon. – Quest. of Econ.*, 1995, No. 5, pp. 97–105 [in Russian].
5. Stigler G. *Ekonomicheskaya teoriya informatsii, v: Teoriya Firmy, pod red. V.M. Gal'perina* [Economics of information, in: Theory of Firm], edited by V.M. Gal'perin. St.-Petersburg, Ekonom. Shkola, 1995, pp. 507–529 [in Russian].
6. Akerlof G. *Rynok "limonov": neopredelennost' kachestva i rynochnyi mekhanizm* [The market of "lemons": uncertainty of the quality and the market mechanism]. Thesis, 1994, Iss. 5, pp. 91–104 [in Russian].
7. Knight F. *Risk, Neopredelennost' i Pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow, Delo, 2003 [in Russian].
8. Zveryakov M.I. *V poiskakh vykhoda iz krizisa* [In seeking the exit from the crisis]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 8, pp. 4–21 [in Russian].
9. Hilferding R. *Finansovyi Kapital* [Financial Capital]. Moscow, Sotsekgiz, 1959 [in Russian].
10. Derrida J. *Prizraki Marksa* [Spectres de Marx]. Moscow, Logos, 2006 [in Russian].
11. Gritsenko A.A. *Metodologicheskie osnovaniya modernizatsii Ukrainy* [Methodological bases of the modernization of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2011, No. 2, pp. 4–13 [in Russian].
12. Gritsenko A.A. *Razvitie Form Obmena, Stoimosti i Deneg* [Development of the Forms of Exchange, Cost, and Money]. Kiev, Osnova, 2005 [in Russian].
13. Heyets V.M., Gritsenko A.A. *Vykhod iz krizisa (Razmyshleniya nad aktual'nym v svyazi s pročitannym)* [The way out from a crisis (Reflections about actual things after the reading)]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2013, No. 6, pp. 4–19 [in Russian].
14. The Economic Report of the President. Washington, U.S. Government Printing Office, 2014.
15. Heyets V.M. *Yakisni zminy v ekonomitsi Ukrainy e nagal'nymy?* [Are qualitative changes in Ukraine's economy urgent?]. *Visn. Nats. Banku Ukrainy – Bull. of Nat. Bank of Ukraine*, 2014, No. 4 (218), pp. 5–9 [in Ukrainian].

Статья поступила в редакцию 16 декабря 2015 г.
