

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

На правах рукопису

КУДІНОВА АЛЕВТИНА ВІТАЛІЇВНА

УДК 330.31/.33:330.567.2:339.9(043.3)

**ВІДНОСИНИ СПОЖИВАННЯ В ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОЇ
ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ**

Спеціальність 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки

**Дисертація
на здобуття наукового ступеня
доктора економічних наук**

**Науковий консультант:
доктор економічних наук, професор
Беляєв Олександр Олександрович**

Київ – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ СИСТЕМИ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ В ТРАКТУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ	18
1.1. Передумови становлення та сутнісна характеристика глобальної політичної економії	18
1.2. Теоретичний базис і моделі відтворення суспільного продукту в парадигмі класичної політичної економії	42
1.3. Методологічні підходи глобальної політекономії до аналізу процесів суспільного відтворення	82
Висновки до розділу 1	98
РОЗДІЛ 2. ГЛОБАЛЬНИЙ ФОРМАТ ВІДНОСИН СПОЖИВАННЯ ТА ЇХ СТРУКТУРИЗАЦІЯ	102
2.1. Глобальні детермінанти структурних трансформацій в системі споживчих відносин	102
2.2. Місце особистого споживання в дискурсі глобальної політичної економії	121
2.3. Роль особистого споживання у підвищенні ефективності функціонування сукупного працівника	145
Висновки до розділу 2	168
РОЗДІЛ 3. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВАННЯ	171
3.1. Передумови, фактори та етапи інтернаціоналізації споживання	171
3.2. Роль неекономічних чинників у формуванні пріоритетів глобального споживача	193
3.3. Екологізація споживання як фактор транснаціоналізації економічних відносин	218
Висновки до розділу 3	235

РОЗДІЛ 4. МЕЖІ ТА МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ СПОЖИВАННЯ	239
4.1. Сучасний алгоритм взаємодії споживача і виробника: лінійні та нелінійні детермінанти	239
4.2. Еволюція цивілізаційних типів споживання	264
4.3. Конкурентні національні моделі споживання	283
Висновки до розділу 4	322
РОЗДІЛ 5. ШЛЯХИ ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНОЮ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ У СФЕРІ СПОЖИВАННЯ	326
5.1. Формування національної моделі споживання України на європейських засадах	326
5.2. Сценарії імплементації соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні	348
Висновки до розділу 5	375
ВИСНОВКИ	380
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	387
ДОДАТКИ	426

ВСТУП

Актуальність теми. Друга половина ХХ – початок ХХІ ст. ознаменовані кардинальними трансформаціями світового господарства, що знайшли свій прояв у формуванні глобальної моделі економічного розвитку, яка базується на постіндустріальній парадигмі, якісно новому рівні інтернаціоналізації виробництва та обміну, диверсифікації форм інтеграційних та транснаціоналізаційних процесів, динамічному розвитку міжнародної інфраструктури, затвердженні універсальних стандартів життєдіяльності людини та формуванні інститутів глобального менеджменту.

Докорінно модернізується і традиційна модель соціуму, ставлячи в центр суспільної уваги людину як особистість з притаманними їй творчим потенціалом, духовно-моральними якостями та цінностями, здібностями, знаннями та професійним досвідом і компетенціями.

Відповідно суттєвих змін зазнає і вся система відтворення суспільного продукту – від умов та характеру виробництва матеріальних і духовних благ до моделей, способів та технологій їх споживання, тобто охоплює його структуру, пропорції і форми нагромадження капіталу, а також кількісні та якісні параметри витрат і споживання суспільства. Посилення нематеріальної складової в структурі суспільного продукту, зростання впливу інформаційного сектора на динаміку суспільного добробуту, сервізація економіки обумовили вектор трансформації відтворювальних процесів в сучасній економіці на максимізацію задоволення людських потреб та диверсифікації структури споживання.

Проблемі особистого споживання, як кінцевій меті суспільного виробництва, завжди приділялась пильна увага науковців, в моделях відтворення споживанню традиційно відводилась роль однієї з рівноцінних, водночас з виробництвом, розподілом та обміном фаз. В глобалізаційну епоху дослідницький інтерес фокусується на принципово новій, домінантній ролі

фази споживання, яка задає вектор дії іншим фазам суспільного відтворення. Це стосується як ресурсної бази виробництва, його технологічної складової та географічно-просторового розміщення, структурної характеристики та номенклатури товарів, так і сфер розподілу та обміну через формування світових економічних пропорцій, баз даних про рівень глобального пропонування товарів та послуг, розвинену маркетингово-логістичну систему їх розподілу та доставки до споживача в масштабах світового ринку. Цілком логічно, що саме особисте споживання перетворилось на визначальний фактор підвищення соціальної та економічної ефективності функціонування економічної системи.

Однак сучасна економічна теорія ще не дала повної відповіді на всі питання, що пов'язані з фундаментальними змінами у сучасній економіці, зокрема, дослідження суспільного відтворення в глобальному контексті за допомогою класичного теоретико-методологічного інструментарію, не дозволяє пояснити нові реалії світогосподарської еволюції, належно їх інтерпретувати, тому необхідне розширення не лише предмета політичної економії, але й набору тих засобів та методів, що використовуються в процесі пізнання глобальної економіки, її суперечностей та тенденцій розвитку.

З-поміж наукових праць, що містять комплексну розробку питань, пов'язаних з дослідженням основних загальнотеоретичних та практичних проблем глобалізації, її закономірностей та рушійних сил, визначенням сутнісних механізмів та чинників трансформації суспільного відтворення, його фаз, у тому числі, й споживання, обґрунтуванням факторів зміни структури та обсягів споживання, необхідно назвати роботи таких зарубіжних вчених, як Б. Андерсон, І. Бентам, Зб. Бжезинський, Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Л. Вальрас, М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Е. Гіденс, Г. Госсен, А. Дітон, В. Джевонс, В. Іноземцев, Н. Калдор, Д. Канеман, М. Кастельс, Дж. Кейнс, Дж.Б.Кларк, Г. Колодко, В. Леонтьєв, Т. Мальтус, К. Маркс, К. Менгер, Дж. Нейсбітт, Дж. Робінсон, В. Ростоу, П. Самуельсон, А. Тойнбі, Г. Томпсон,

А. Тоффлер, І. Фішер, М. Фрідман, Е. Фромм, Ф. Фукуяма, Є. Хансен, С. Хантінгтон, Р. Харрод, Дж. Ходжсон, Дж. Чемберлін, Р. Шніпер, Т. Шульц та ін.

Цю проблематику активно досліджують і вітчизняні вчені-економісти, зокрема, В. Базилевич, О. Беляєв, О. Білорус, В. Будкін, О. Ватаманюк, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, З. Галушка, В. Геєць, О. Горняк, Н. Гражевська, О. Длугопольський, Н. Дучинська, Я. Жаліло, А. Задоя, Ю. Зайцев, Б. Кваснюк, В. Кириленко, Е. Лібанова, Д. Лук'яненко, О. Мельник, В. Осецький, Б. Пасхавер, Ю. Петруня, С. Пирожков, Ю. Пилипенко, А. Поручник, О. Прутська, В. Савчук, В. Сіденко, Я. Столярчук, М. Туган-Барановський, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Якубенко та інші. Праці цих учених присвячені дослідженню процесів, що відбуваються у глобалізованій економіці, їх впливу на соціально-економічний розвиток країн, вивченню проблеми суспільного відтворення та з'ясуванню основної суперечності відтворювального процесу – суперечності між виробництвом та споживанням на глобальній стадії економічного розвитку.

Проте чимало аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Насамперед потребують подальшого вивчення теоретичні засади дослідження глобального суспільного відтворення. Недостатньо розробленим залишається питання щодо місця відносин споживання в сучасній теорії суспільного відтворення, передумов та чинників, що визначають їх позиції в глобальній економіці. Ґрунтовного аналізу та оцінки потребує феномен безпрецедентного зростання рівня особистого споживання в контексті примноження суспільного добробуту. Надзвичайно актуальним є з'ясування впливу культурних, етнонаціональних, релігійних, екологічних факторів на характер інтернаціоналізації та транснаціоналізації споживання. Недостатня розробленість окресленого кола питань на теоретичному рівні, невирішеність проблемних аспектів методологічного та практичного характеру у формуванні відносин споживання

в умовах глобалізації зумовили вибір теми, визначили мету, завдання, об'єкт, предмет та логіку дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Матеріали дисертації є складником досліджень, проведених згідно з темами кафедри політичної економії ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» «Еволюція підприємництва у трансформаційній економіці» (державний реєстраційний номер 0112U002959) та «Проблеми політекономічного аналізу сучасного економічного розвитку» (державний реєстраційний номер 0112U005377). У межах вказаних тем автором обґрунтовано теоретичні засади становлення та еволюції сучасної теорії суспільного відтворення, визначено вплив особистого споживання на ефективність функціонування сукупного працівника, запропоновано практичні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності споживчої політики в Україні. Пропозиції автора включені у звіти про виконання тем, а також опубліковані в одноосібній монографії «Трансформація відносин споживання в глобальній економіці».

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є комплексне дослідження теоретико-методологічних засад суспільного відтворення в глобальній економіці та специфіки впливу особистого споживання на примноження суспільного добробуту, визначення стратегічних пріоритетів та механізмів досягнення Україною світових стандартів у сфері споживання.

Відповідно до мети в роботі поставлено та вирішено наступні завдання:

- розкрити соціально-економічні передумови та методологічні засади становлення глобальної політекономії, її сутнісні ознаки;
- дослідити еволюцію теорій суспільного відтворення та визначити вплив глобальних детермінант на характер відтворювальних процесів;
- проаналізувати трансформаційні зміни у сфері споживання в контексті глобальної теорії відтворення;

- визначити місце особистого споживання в сучасній теорії суспільного відтворення;
- розкрити характер взаємозв'язку між особистим споживанням та ефективністю функціонування національних економік на принципах сталого розвитку;
- дослідити умови, фактори та етапи інтернаціоналізації споживання;
- проаналізувати роль неекономічних факторів у формуванні сучасної моделі споживання;
- виявити сутнісні ознаки економічної поведінки споживачів в умовах постіндустріальної економіки;
- висвітлити глобальні детермінанти трансформації національних моделей споживання та основні її вектори;
- розробити обґрунтовані науково-практичні рекомендації щодо стратегічних пріоритетів у сфері споживання в контексті євроінтеграційного курсу України.

Об'єктом дослідження є трансформаційні процеси в системі глобального суспільного відтворення, їх характер та закономірності.

Предметом дослідження є умови, чинники, загальні закономірності та тенденції модифікації відносин споживання в парадигмі глобальної політичної економії.

Методи дослідження. Дисертаційна робота базується на використанні принципу єдності теорії і практики, вивчення вектора розвитку економічних процесів на основі методу наукової абстракції. Для досягнення мети і розв'язання завдань дисертаційної роботи були використані такі методи наукового дослідження відносин споживання в глобальній економіці: діалектичний метод (при дослідженні соціально-економічних передумов, методологічних засад становлення глобальної політичної економії, вивченні глобальних детермінант суспільного відтворення); історико-логічний метод

(для класифікації теорій суспільного відтворення на різних історичних етапах, виокремлення ключових стадій інтернаціоналізації споживання, при вивченні національної моделі споживання в Україні); системно-структурний аналіз економічних процесів та явищ (з метою дослідження системних структурних трансформацій світової економіки, структурно-функціонального та світ-системного аналізу споживання); аналіз та синтез (лежить в основі дослідження процесів транснаціоналізації традиційної моделі споживання); метод кількісного та якісного порівнянь (дає можливість вивчення лінійних та нелінійних детермінант взаємодії споживача і виробника, дослідження національних моделей споживання, розроблення шляхів та механізмів формування національної моделі споживання України); логічного узагальнення (з метою формулювання висновків); експертних оцінок та прогнозний (для обґрунтування напрямів економічної політики щодо формування національної моделі споживання в Україні); статистичний та графічний методи (які дозволили обробити й узагальнити статистичні дані).

Інформаційну та статистичну базу роботи становлять монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних економістів, дані міжнародних організацій та дослідницьких агенцій (ООН, ЮНКТАД, СОТ, МВФ, Світового банку, Національної наукової ради США та ін.), Національного банку України, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Державної служби статистики України.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у комплексному теоретико-методологічному дослідженні трансформації відносин споживання в умовах глобалізації, розкритті сучасного характеру особистого споживання як ключової компоненти суспільного добробуту, обґрунтуванні інституціональних засад, шляхів та механізмів досягнення Україною світових стандартів споживання.

Нові наукові положення, одержані особисто автором, полягають у наступному:

вперше:

- обґрунтовано теоретико-методологічні передумови виникнення глобальної політичної економії (переорієнтація економічної науки з об'єктного на суб'єктно-об'єктний аналіз суспільних процесів; пріоритетність сталості соціально-економічного розвитку; формування принципово нових дослідницьких парадигм «*homo sociologicus*» і «*homo informaticus*»; зростання ролі в економічних дослідженнях методології холізму; перетворення соціального капіталу на визначальне джерело суспільного багатства та ін.). Необхідність кардинального оновлення змісту та функцій класичної економічної науки обумовили і якісні зміни у розвитку господарської практики (перехід до постіндустріальної моделі розвитку; трансформаційні зрушення в НТП; системні перетворення в енергетичній базі виробництва; соціалізація та екологізація глобальної економіки та ін.). Доведено, що формування в останній чверті ХХ ст. глобальної політичної економії на таких методологічних засадах як синтез формаційної, цивілізаційної та системної парадигм, дослідження глобальних процесів з врахуванням суперечностей інтересів, цінностей, мотивів суб'єктів глобальної економіки, органічне поєднання політики і економіки, використання як дослідницького інструментарію економічних, неекономічних, нелінійних, емерджентних чинників, уможливорює виконання нею адекватних сучасним реаліям функцій;

- розкрито характер та сучасні тенденції трансформації відносин споживання в умовах глобальної економіки, що дозволило обґрунтувати якісно нову роль особистого споживання у формуванні національних стратегій соціально-економічного розвитку країн в постіндустріальну епоху через доступність, урізноманітнення та індивідуалізацію споживчих благ, що пов'язані з: розширенням споживчого вибору, раціоналізацією, стандартизацією, кастомізацією споживання; диверсифікацією глобального споживчого попиту (інтелектуалізація, віртуалізація, сервізація); «прищепленням» загальноцивілізаційної культури споживання шляхом

екологізації, естетизації, розумної достатності та одночасним врахуванням його суперечливого характеру, що виявлене в послабленні зв'язку між особистим споживанням та здатністю індивіда примножувати суспільний добробут, між розширенням споживання та незмінністю виробничого потенціалу робітника, між попитом на блага особистого споживання та принципом його спадної граничної корисності;

удосконалено:

- методологію дослідження інтернаціоналізації споживання з виокремленням на основі міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробництва стадій її розвитку: колоніальної (XV-поч. XIX ст.) – розрив зв'язку «внутрішні потреби – національне виробництво», розширення структури індивідуального споживання; регіонально-інтеграційної (XIX – I пол. XX ст.) – радикальна зміна способу життя, диференціація структури споживання різних соціальних груп; глобалізаційної (II пол. XX – поч. XXI ст.) – стадії розвинутого глобального споживання на засадах високотехнологічної бази через динамічне зростання частки транснаціональних благ в структурі особистого споживання. Запропонований підхід дає змогу оцінювати конкурентоспроможність моделі споживання в Україні та ефективно управляти нею;

- методику оцінювання ефективності особистого споживання як фактору сталого розвитку за рахунок дослідження і аргументації нелінійності зв'язку між попитом на товари особистого споживання та принципом спадної граничної корисності благ в умовах їх доступності, забезпеченої високим технологічним розвитком світової економіки, посиленням процесів міжнародного руху всіх факторів виробництва, автономізацією фінансової сфери, перетворенням ТНК на провідних суб'єктів глобальної економіки. Факторами забезпечення сталості споживання – одного з ключових чинників сталості соціально-економічного розвитку – визначено розумну

самообмеженість, раціонально-оптимальний рівень задоволення потреб, екологічно відповідальний спосіб їх задоволення;

- методологічні підходи у визначенні стратегічних напрямів та механізмів трансформації національних моделей споживання під впливом лібералізації глобального руху товарів та послуг, глобальної діяльності ТНК, безпрецедентної соціальної мобільності, відкритості економічних систем та активної імплементації єдиних стандартів споживання з виділенням ринково-орієнтованої, соціально-орієнтованої, державно-орієнтованої та кланово-орієнтованої моделей. Доведено, що незважаючи на соціокультурні відмінності, специфіку інституційного забезпечення та особливості механізмів реалізації економічних можливостей домогосподарств, національні моделі споживання все більш уніфікуються на інституційному, організаційному, товарному та об'єктно-суб'єктному рівнях;

- змістовну характеристику матриці потреб глобального споживача, сформованої в умовах активної дії не лише економічних чинників (поглиблення інтеграції, посилення процесів транснаціоналізації, динамізація руху факторів виробництва, розвиток міжнародної ринкової інфраструктури т.ін.), але й неекономічних (етнічних, ментальних, релігійних, культурно-історичних). Під впливом зазначених факторів та ідеології толерантності, культурного обміну як на регіональному, так і на глобальному рівнях у II пол. XX ст., посилилась диференціація споживчого попиту за одночасної уніфікації споживчих запитів. Доведено, що посилення асиметричності споживчої поведінки у той чи той бік визначає «споживацький» або «аскетичний» тип споживання;

дістало подальший розвиток:

- критеріальна диференціація наукових поглядів на процес суспільного відтворення з виокремленням історичних етапів за критерієм домінантних фаз: 1-й етап (кін. XVI – XVII ст.) теорія меркантилізму – абсолютизація сфери обміну; 2-й етап (II пол. XVII – XVIII ст.) теорія фізіократів – визнання

виключної продуктивності сільськогосподарського виробництва; 3-й етап (II пол. XVII – I пол. XIX ст.) класична англійська політекономія – визнання домінантної ролі фази виробництва; 4-й етап (II пол. XIX – поч. XX ст.) марксизм – акцентування уваги на розподільчих відносинах; 5-й етап (70-ті рр. XIX с. – I пол. XX ст.) маржиналізм – зосередження уваги на фазах розподілу та споживання; 6-й етап (I пол. XX ст.) кейнсіанство – визнання специфічної ролі особистого та виробничого споживання; 7-й етап (II пол. XX ст. – до сьогодні) новітні теорії економічного розвитку – визнання провідної ролі особистого споживання та соціально-економічних факторів суспільного відтворення. Встановлено, що в умовах посилення нематеріальної складової в структурі суспільного продукту, поширення інформаційно-комунікаційних технологій, асиметричного розподілу вигід та витрат у глобальній господарській системі, саме ці концепції обґрунтовують теоретичну платформу, на якій базується постіндустріальна глобальна модель суспільного відтворення з її яскраво вираженим людиноцентристським вектором;

- теоретичні підходи до визначення характеру та закономірностей трансформації відносин споживання у постіндустріальну епоху на національному, регіональному та глобальному рівнях, що знаходить свій прояв в розширенні доступності благ для різних верств населення, диверсифікації форм і структури споживання, зростанні загального добробуту населення в розвинутій зоні світу, розбудові багаторівневої системи регулювання споживчих ринків та їх інституціоналізації, демократизації сучасного суспільства, а також обґрунтовано їх причинну зумовленість (утвердження ринкової моделі економіки у глобальному вимірі, техноглобалізм та НТП, транснаціоналізація, інституціоналізація та соціалізація світової економіки, крос-культурна взаємодія). Водночас, незважаючи на суттєве зростання рівня задоволення людських потреб, асиметрія та контрастність як іманентно властиві ринковій системі явища на країновому та соціально-стратифікаційному рівнях не усунені;

- типологізація економічної поведінки споживача у цивілізаційному вимірі з виокремленням: доіндустріального типу споживання (традиційне, інерційне, незмінне); індустріального (стандартизоване, спеціалізоване, раціональне, концентроване, максимізоване); постіндустріального (уніфіковане, індивідуалізоване, урбанізоване, глобальне). Доведено, що за сучасних трансформацій економічних систем споживання перетворюється на фактор адаптації національних економік до постіндустріальних життєвих стандартів: підпорядкування споживання розвитку особистості, поліпшення якості мотиваційних механізмів, спрямованість споживання на максимізацію особистісного комфорту тощо;

- аналітичний інструментарій діагностики відносин споживання в Україні; доведено їх асиметричний характер, глибоку соціальну поляризацію, відставання рівня споживання не лише від високорозвинених країн, але й постсоціалістичних країн ЦСЄ. Виокремлено основні риси національної моделі споживання – деформована структура споживання, нераціональність, відсутність фінансово-інституціональних можливостей до заощаджень та інвестицій та ін. Обґрунтовано перспективність формування національної моделі споживання України на європейських засадах, зорієнтованої на вирівнювання якості життя, розвиток системи соціальних послуг, підвищення продуктивності суспільної праці. Запропоновано концепт «м'якої» адаптивності в Україні соціально-орієнтованої моделі споживання, який включає реалізацію основних сценаріїв забезпечення зростання доходів населення, розбудови ефективної споживчої політики та «виховання» споживача, модель поведінки якого відповідає європейським цінностям, вимогам сталого розвитку та ідеології самодостатності.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні теоретичні положення, висновки та рекомендації, сформульовані автором у дисертації, можуть бути методологічною базою для розроблення

ефективних механізмів державного регулювання відносин споживання та підвищення добробуту населення.

Практична значущість наукових результатів підтверджена такими документами: наукові розробки щодо суспільних наслідків активізації впливу ТНК на споживчу активність та структуру споживчих витрат в постсоціалістичних країнах, а також ключові підходи до розподілу сукупного доходу використано для уточнення модельних розрахунків при прогнозуванні доходів та витрат населення в роботі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (довідка № 3011-06/11003-03 від 13.04.2016 р.); пропозиції щодо забезпечення оптимальних пропорцій суспільного відтворення, запобігання диспропорційності на всіх рівнях відтворення через дотримання певних пропорцій розподілу доходів, а також рекомендації щодо економічного розвитку України через диверсифікацію індивідуальних споживчих видатків використано в роботі Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (довідка № 1/79 від 20.02.2015 р.); пропозиції щодо оцінки суспільних наслідків зростання доступності благ і збільшення їх різноманітності використовувались для обґрунтування ролі держави у подоланні бідності населення України Науково-дослідним інститутом праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України і Національної академії наук України (довідка № 01/4-287 від 13.07.2015 р.); запропонована модель екологізації споживання з врахуванням ментальних та культурних чинників використана в роботі Українського союзу промисловців і підприємців для уточнення цілей та інструментів державної політики України у сфері технічної регламентації та сертифікації (довідка № 36-8/97 від 25.06.2015 р.); результати дослідження процесу суспільного відтворення на глобальній фазі соціально-економічного розвитку використані у навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» при викладанні дисциплін «Економічна теорія» та «Основи економічної науки» (довідка від 17.11.2015 р.); результати

дослідження трансформації відносин споживання та вектору розвитку особистого споживання використані у навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» при викладанні дисциплін «Маркетинг» та «Поведінка споживачів» (довідка від 14.06.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаним науковим дослідженням автора. Наукові положення, висновки і рекомендації, що викладені в дисертації і винесені на захист, отримано автором особисто. З наукових праць, опублікованих в співавторстві, у дисертаційній роботі використано лише ті ідеї та положення, які є результатом власних досліджень автора. Положення і результати кандидатської дисертації в дослідженні не використовувались.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і висновки дисертаційної роботи доповідались й обговорювались на міжнародних та всеукраїнських науково-теоретичних та науково-практичних конференціях, зокрема: «Фінансування інноваційного розвитку України: стан, проблеми та перспективи» (м. Київ, 2013 р.); «Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України» (м. Ужгород, 2014 р.); «Модернізація економічних систем: досвід та перспективи» (м. Махачкала, 2014 р.); «Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання» (м. Київ, 2014 р.); «Актуальні проблеми сучасної економіки: реалії сьогодення» (м. Ужгород, 2015 р.); «Актуальні проблеми взаємодії економіки, держави та суспільства» (м. Дербент, 2015 р.); «Економіка в сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання» (м. Львів, 2015 р.); «Економічна теорія та освіта XXI століття» (м. Київ, 2015 р.); «Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI століття» (м. Київ, 2015 р.); «Сучасні виклики розвитку світової економіки» (м. Київ, 2015 р.); «Конкурентоспроможність національної економіки» (м. Київ, 2016 р.).

Публікації. Основні положення і наукові результати дослідження опубліковано дисертантом самостійно і у співавторстві у 47 наукових працях

загальним обсягом 52,9 д.а., з них: 1 – одноосібна монографія, 6 – в навчальних посібниках, 19 статей – у наукових фахових виданнях України, 6 статей – у наукових фахових виданнях, що зареєстровані у міжнародних наукометричних базах даних, 2 статті – у зарубіжних виданнях, 14 – в інших виданнях.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить 386 сторінок. Робота містить 26 таблиць на 17 сторінках, 26 рисунків на 12 сторінках, 12 додатків на 12 сторінках. Список використаних джерел налічує 417 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ СИСТЕМИ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ В ТРАКТУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1.1. Передумови становлення та сутнісна характеристика глобальної політичної економії

Основні теоретичні засади глобальної політичної економії, перші роботи з якої з'явилися ще у 70-х рр. минулого століття, були закладені в роботах американських вчених Р. Гілпіна (дослідження трансформації національних моделей економічних систем в умовах глобалізації та узгодження інтересів всіх суб'єктів глобальної економіки) [39; 40], Дж. Фрідена і Л. Ліси (вивчення тенденцій розвитку міжнародних інтеграційних процесів та технологій участі в них держав на глобальному рівні) [60], Р. Палана (вивчення діалектики взаємозв'язку в умовах глобалізації держави, ТНК, капіталу) [88], Т. Коха (дослідження проблем управління глобальною економікою в період з 50-х рр. ХХ ст. до тепер) [20] та британських економістів С. Гілла і Д. Лоу (аналіз міжкраїнових аспектів економічної взаємодії, проблем глобального лідерства та глобальних соціальних асиметрій) [38], Р. О'Брайана та М. Вільямса (дослідження політекономічних аспектів глобалізації як «міксу» міжнародної, транснаціональної, офшорної, глобальної діяльності) [82].

Вітчизняна школа глобальної політекономії представлена в роботах О. Білоруса (вивчення нових форм обміну та розподілу світового доданого продукту) [148], Ю. Зайцева та В. Савчука (дослідження соціально-економічних наслідків глобалізації для індивіда, суспільства, держави, світу) [201], А. Філіпенка (вивчення умов, практики, фактів, нормативних положень, що характеризують сучасний світ) [385] та інших.

Становлення глобальної політекономії як самостійної галузі наукового знання було обумовлено глибокими системними трансформаціями наприкінці ХХ – початку ХХІ століть в усіх сферах людської життєдіяльності: економічній, соціальній, духовній, політичній, науково-інноваційній, наслідком чого стало формування глобальної моделі суспільного розвитку. Її ключовим компонентом є економічна глобалізація, котра уособлює собою найвищий рівень інтернаціоналізації господарського життя через розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків, зростання міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва, транснаціоналізацію національних економічних систем, формування глобального інституціонального середовища.

В свій час виникнення політичної економії було пов'язане з необхідністю вивчення економічних законів розвитку національного ринкового господарства в умовах формування індустріальної економіки –методологія та категоріальний апарат політекономії дозволяють виявити потенціал, рушійні сили індустріального способу виробництва, показати обмеження та перспективи одних економічних форм у порівнянні з іншими.

І хоча актуальність цих проблем лише посилюється, політична економія змушена розширювати поле дослідження, спиратися не на окрему національну економіку, а в якості об'єкта розглядати світове господарство. Механістичне використання інструментарію класичної політекономії в умовах глобального розвитку, формальний «переніс» об'єктивних для національної індустріальної економіки закономірностей та тенденцій функціонування економічної системи на глобальний рівень виявляється вкрай неефективним, тому принциповим є оновлення методології дослідження

Розвиток світового господарства та соціально-економічні суперечності суспільного розвитку, накопичення аномалій (за К. Куном) – джерела, сутність, форми прояву та механізм розв'язання яких неможливо повністю пояснити, виходячи з методологічних засад класичної політекономії, обумовили формування теоретичної універсальної глобальної політико-економічної моделі

суспільного розвитку, що має свою реалізацію та відображення в кожній національній економіці.

Перехід країн, що складають ядро світової економічної системи, до постіндустріальної моделі розвитку, основними рисами якої є розширення сфери послуг, домінування креативно-інтелектуального класу, звуження в розвинутих країнах власне матеріального виробництва за одночасного зростання «інформаційного сектору», набуття теоретичними знаннями статусу провідного виробничого ресурсу і основного джерела інновацій, висунув нові вимоги до ключового елементу продуктивних сил – людини, її освіти, досвіду, професіоналізму.

У постіндустріальній парадигмі якісно нового змісту набуває і визначення характеру та способів досягнення добробуту – висока якість життя, гідна праця, екологічна безпека, змістовне дозвілля, доступ кожного індивіда до історичних та культурних цінностей. Ключовими засобами його досягнення нині для суспільства і людини стає ефективне використання як традиційних, так і сучасних освітніх, знанневих та інформаційних ресурсів.

Підтвердженням цього є перетворення інвестицій в людський капітал на головну та найбільш рентабельну сферу капіталовкладень – інвестиції у підвищення тих здібностей індивіда, які забезпечують зростання продуктивності його праці та мотивують до творчої діяльності, не лише убезпечують адекватну реакцію на високий динамізм інформаційної економіки, постійне оновлення технологій, появу нових виробництв, зміну професійної та регіональної структури економіки, але й виявляються необхідною передумовою його якісного відтворення через активну економічну діяльність індивіда.

В результаті зростання масштабів та якості інвестування в людський капітал як державним, так і приватним секторами, що знаходить свій прояв у збільшенні витрат на освіту, медичне обслуговування й охорону здоров'я, підготовку та підвищення кваліфікації на виробництві, тобто розширення

можливостей індивідуального вибору форм та типів зайнятості, обумовило трансформацію мотиваційних установок індивіда як суб'єкта економічних відносин – на першій план висуваються мотиви самореалізації, підвищення професійної компетентності, творчості, креативності, інноваційності, соціальної активності.

Докорінно змінюється і диспозиція людини у суспільному виробництві на основі його демократизації: зростає активність всіх учасників у прийнятті управлінських рішень через інститути соціального партнерства, суттєво трансформуються відносини власності через виникнення їх нових типів і форм, пом'якшуються суперечності між працею та капіталом за рахунок функціонування інститутів соціальної відповідальності та соціальної конкуренції, відбувається соціалізація та гуманізація суспільних відносин, наслідком чого є колосальне зростання синергетичного потенціалу сукупної робочої сили суспільства та ефективність її використання.

Нова роль людини у процесі суспільного відтворення знайшла відображення в концепції сталого розвитку (*sustainable development*), в основу якої покладена ідея збалансованої взаємодії економічної, соціальної та екологічної компонент, пом'якшення асиметрій соціально-економічного розвитку між різними країнами, виходу цивілізації на новий рівень її функціонування через радикальну зміну та оновлення історично сформованих стереотипів мислення та діяльності в усіх сферах людського буття.

Мінімізація соціально-економічних асиметрій, забезпечення гідного життя та добробуту для всього населення планети через розбудову соціально-орієнтованого рівноправного суспільства визначають соціальну складову концепції сталого розвитку, основними показниками якого є не лише ступінь задоволення матеріальних та духовних потреб людини, реалізація прав на чисте навколишнє середовище, забезпечення безпеки існування та можливостей фізичного, духовного та інтелектуального розвитку, але й соціальна справедливість, реалізація прав людини, збереження стабільності суспільних та

культурних систем. Свого сучасного втілення соціальна компонента сталого розвитку набула в так званих «Цілях сталого розвитку» (2015 р.).

Ключовою рисою сучасного етапу суспільного розвитку є активна участь бізнес-структур у вирішенні соціальних проблем епохи глобальних трансформацій. Інтеграція універсальних принципів Глобального договору (ініціативи ООН, спрямованої на оновлення ролі бізнесу), що орієнтовані на реалізацію практик відповідального бізнесу в сферах прав людини, стандартів праці, екологізації та боротьби з корупцією в підприємницьку діяльність у світовому масштабі, сприяє консолідації зусиль компаній, національних та наднаціональних інститутів, працівників та громадських організацій у соціально відповідальній реакції на виклики глобалізації. С. Гілл пояснює ці процеси формуванням транснаціональної спільноти бізнесменів, державних чиновників та інтелектуалів, які на основі спільного світогляду та матеріальних інтересів сформулюють новий світовий порядок через розбудову інститутів, що транслюватиме пануючу ідеологію [38].

Актуалізується в умовах посилення наявних соціальних дисбалансів глобального масштабу і роль наднаціональних інститутів, яким Р. Палан відводить ключову роль в регулюванні національних економік. За думкою вченого, це не просто деполітизує міжнародні економічні відносини та унеможлиблює міждержавні конфлікти, але й надає соціального характеру змінам, зокрема через спеціалізовані заклади ООН – Міжнародну організацію праці (стратегічні цілі: просування і практична реалізація визначальних принципів і прав у сфері праці; розширення можливостей жінок і чоловіків для одержання гідної зайнятості; розширення охоплення та ефективності соціального забезпечення для всіх; зміцнення трипартизму і соціального діалогу), Всесвітню комісію із соціальних аспектів глобалізації (мета створення: дослідження соціальних наслідків глобалізації та сучасних вад системи глобального управління) та інші [88].

Інституціональні засади функціонування єдиної системи захисту соціальних прав людини окреслені у численних хартіях, в тому числі у Європейській соціальній хартії 1961 р. (гарантування права на працю, права на справедливі, здорові та безпечні умови праці, права на справедливу винагороду, права на соціальний захист та ін.); у Переглянутій Європейській соціальній хартії 1996 р. (уніфікація юридичних норм в галузі захисту соціальних та економічних прав людини); у Лісабонській стратегії 2000 р. (визначення пріоритетним створення нових робочих місць, боротьба з бідністю, надання всім членам суспільства рівних можливостей та ін.).

Свого «соціального» змісту концепція сталого розвитку набувала поступово, започатковувалась вона як економічна стратегія забезпечення стабільного рівня споживання, проте надмірна ресурсомісткість індустріального виробництва і, як наслідок, численні екологічні проблеми, визначили системні перетворення в енергетичній базі виробництва, активізацію політики енергозбереження та «розумної енергетики», появу електроенергетичних систем нового покоління та децентралізацію енергетичних галузей.

Екологічний імператив визначив системні перетворення в енергетичній базі виробництва, які не лише уможливають розвиток постіндустріальної цивілізації в умовах необмеженої кількості джерел (сама енергія – сонячна, вітрова, гідроенергія, – перетворилась на джерело енергії), а й дозволяють розширити комерційний обмін та економічну діяльність, забезпечують перехід соціальної взаємодії на більш високій рівень. Розвиток відтворювальної енергетики, впровадження технологій, що здатні акумулювати енергію, поява екологічного електротранспорту, сприяють «демократизації» та соціалізації виробництва та розподілу благ.

С. Гілл наголошує на посиленні виробничої експлуатації природи як однієї з визначальних причин зростання глобальних соціальних асиметрій [38]. Хоча господарська діяльність людини завжди впливала на навколишнє

середовище, локальний характер цього впливу, відносна локальність екологічних криз не викликали ні практичного, ні наукового інтересу до природоохоронної діяльності (наприклад, А. Сміт ставив природу поза межі своїх спостережень і розглядав її як щось незмінне та вічне [357]; для К.Маркса надексплуатація природних ресурсів – лише зайве підтвердження теорії доданої вартості) [288]. І хоча Д. Рікардо відмічав, що економічне зростання в довготривалій перспективі неможливе через дефіцит природних ресурсів [343], а Т. Мальтус наголошував на їх природній обмеженості, в цілому класична політична економія схилялася до того, що природа сама здатна самостійно відновлювати порушену людиною рівновагу. Проблему впливу економічно активної людини на природу одним з перших почав досліджувати вітчизняний вчений В. І. Вернадський, який підкреслював перетворення людства на потужну позитивну геологічну силу, що здатна глобально змінити Землю, у зв'язку з чим біосфера як область активного життя перетворюється на ноосферу, сферу розуму. Сам процес переходу біосфери до нового стану відбувається під впливом наукової думки та людської праці.

Глобальний характер екологічних криз, всесвітня надексплуатація природних ресурсів перевели проблему екології з теоретичної площини в практичну, відповідно, нинішній етап соціально-економічного розвитку, на відміну від II половини XX ст. (етапу компенсаторних заходів ліквідації негативного впливу господарської діяльності людини), передбачає превентивний підхід – зміни в ресурсній базі, скорочення частки галузей, які були основними екологічними загрозами, сприяння не просто розповсюдженню екологічно «чистих» видів економічної діяльності, а й формування нової філософії господарювання, в якій необхідність відтворення нормальних умов життєдіяльності, покращення якості природного середовища об'єктивно перетворюються і усвідомлюються індивідами як одна з вищих цінностей людської життєдіяльності.

Один з представників глобальної політекономії, британський вчений А.Каллінікос, порівнюючи характер і темпи розвитку ядра та периферії міжнародної економічної системи, підкреслює нерівномірність цих процесів та доводить її поглиблення: економіка розвинутих країн все більш стає «невагомою» – зростає частка у ВВП нематеріальних галузей, змінюється структура вартості вироблених продуктів, більшість з яких пов'язана з інформатизацією, знаннями, патентами, технологіями; «полегшуються» організаційні структури компаній; при цьому світова периферія занадто повільно долучається до таких кардинальних змін, зберігаючи усі ознаки індустріальної, а іноді і доіндустріальної економіки.

Набуття інформацією статусу одного з ключових факторів суспільного виробництва, атомізація трудових операцій, переважання творчої праці, «розмивання» меж між часом дозвілля та робочим часом, перетворення робочої сили, її якості на чинник національної конкурентоспроможності помітно пом'якшив характер класових відносин.

Практика соціального партнерства, посилення соціальних взаємозв'язків всередині груп та між ними, усвідомлення важливості культури, інноваційної інфраструктури, освітньої сфери та інших складових інституціонального середовища сприяли гуманізації трудової діяльності, а трансформація відносин власності, поява її нових форм (наприклад, постакціонерної), специфіка креативної праці, винагорода за яку максимально індивідуалізується, зростання залучення «людської складової» в реалізацію функцій, притаманних власнику капіталу, «розмивання» класичних форм присвоєння засобів і результатів виробництва помітно соціалізували економіку.

В той же час, як зауважує А. Філіпенко, «невпинне зростання ТНК та глобально інтегрованих фінансових ринків ...відчутно послаблює економічну та політичну силу робітничого класу, веде до глибокого соціального розшарування в глобальному масштабі» [384, с.39]. У відповідь на такі виклики суспільства розвинутих країн всіляко підвищують та деталізують вимоги до

держави, її економічних, соціальних, технічних, організаційних функцій щодо підвищення рівня суспільного добробуту, вдосконалення систем охорони здоров'я та освіти, збереження природних ресурсів та навколишнього середовища, доступу до благ суспільного прогресу і т.ін.

Периферійна частина світу, навпаки, переживає етап певного послаблення принципу державного суверенітету, підпорядкування його транснаціональному капіталу, міжнародним інститутам та структурам інших держав.

Все це посилює асиметричність розподілу вигід та витрат, породжуваних процесами становлення глобальної господарської системи як між країнами, так і в середині країн, що розвиваються, продукує виникнення додаткової соціальної напруги в цих країнах, зумовлює ідеологічну й політичну боротьбу щодо доцільності та форм участі країн, що розвиваються, в процесах лібералізації торгівлі, руху капіталу, трудових ресурсів.

Нерозв'язання соціальних проблем С.Гілл пов'язує, по-перше, з політичною боротьбою за лідерство; по-друге, з корпоративно-приватним контролем цілих галузей у світових масштабах (фармацевтика, сільське господарство, медицина); по-третє, з «вимиванням» «соціального фонду» на периферії світової економічної системи [38].

Тобто сучасні зрушення та трансформації системи суспільного виробництва не розв'язали протиріччя соціально-економічного розвитку, обумовлених самою природою капіталістичної ринкової системи – між суспільним характером виробництва та приватним характером присвоєння його результатів; між обмеженими ресурсами та необмеженими потребами; між досягнутим рівнем концентрації виробництва та недостатньо розвинутою спеціалізацією; між ринковими та державними важелями регулювання економіки.

Глобальна фаза розвитку оновила їх характер, виявившись на всіх фазах глобального відтворювального процесу. Зокрема суперечності між глобальною

експансією монополій та національними економічними інтересами, між глобальним фінансово-олігархічним капіталом та немонополізованим сектором, між інтересами глобального капіталу та інтересами «глобального найманого робітника», між фінансовим спекулятивним капіталом та капіталом виробничої сфери, між глобалізацією та регіоналізацією господарської діяльності, між найбільш бідними та найбагатшими представниками глобального соціуму.

Таким чином, економічний, соціально-політичний, культурний розвиток у II половині XX – на початку XXI ст. зумовив певну невідповідність теорії і реальної господарської практики та визначив формування певних *теоретико-методологічних передумов* – ключових детермінант оновлення змісту і функцій класичної політекономії, які частково вже знайшли втілення в науковій практиці.

Зокрема переорієнтація економічної науки з об'єктного на суб'єктно-об'єктний аналіз суспільних процесів. Людина індустріальної доби – це пасивний, раціональний, егоїстичний, залежний від зовнішніх впливів індивід, здатний до перетворення світу лише у «природний» спосіб.

Сучасна філософія досліджень, ґрунтуючись на ідеях антропоцентризму, логоцентризму та взаємної детермінованості об'єкта та суб'єкта визнає активну роль людини – основи процесу, його рушійної сили та результату; суб'єкта, здатного до перетворення та «соціалізації» об'єкта, а особистісний розвиток людини як вищий критерій прогресу та, відповідно, вищу міру ефективності будь-якої економічної системи.

Постіндустріальне суспільство, на відміну від попередніх формацій, зумовило зростаючий попит на соціальний капітал в силу розширення сфер виробництва, наближених до людини, орієнтованих на людину і для людини, і відповідного визнання його життєво необхідним елементом забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та підтримки гнучкої інноваційної економіки.

Соціалізація економіки, зростання ролі морально-етичних цінностей індивідів, поява суспільних потреб, забезпечення яких неможливо окремими членами суспільства, сприяли послабленню принципу методологічного індивідуалізму та розповсюдженню ідей холізму – «філософії цілісності», близької за своїми ідеями до теорії емерджентної еволюції. Холістичний підхід забезпечує оновлення методології дослідження соціально-економічних відносин в умовах глобальної економіки за рахунок вивчення, по-перше, об'єктів до створення яких індивід не має відношення, але частиною яких є (групи, асоціації, партії, корпорації, держава), що визначають обмеження, з якими стикається індивід. По-друге, за рахунок аналізу суспільства як колективного суб'єкта з неперсоніфікованою відповідальністю відносно задоволення «спільних потреб».

Зниження ролі матеріальних мотивів діяльності індивіда, домінування потреб вищого порядку в самореалізації та суспільному визнанні над базовими потребами, високоморальні цінності у ставленні до інших, домінування інтелектуального капіталу як основного виробничого ресурсу яскраво висвітлили обмеженість концепції смітовської *homo economicus* – людини економічної, логіка, закони функціонування та мотивації якої є відображенням індустріальної епохи. Теоретична модель постіндустріального суспільства впливає із логічної першості *homo sociologicus* та *homo informaticus* – людини соціальної та людини-носія інформації.

Модель *homo sociologicus*, вперше запропонована американським вченим Р. Сведбергом [115], досліджує, за допомогою емпіричних та описових концепцій, ірраціональне сприйняття, колективні дії та обумовлені владою рішення індивідів [31, с.22] та виходить з визначальної ролі соціальних норм в поведінці індивіда, схильного до перетворення соціально-економічного середовища навколо себе та активної реалізації своїх соціальних функцій, дотримання загальноприйнятих норм або санкцій.

Висока мобільність ранжування мотивів соціально-економічної діяльності уможливорює швидке переключення під впливом економічних, соціальних, політичних, ідеологічних, духовних, релігійних, моральних, етичних спонукань, з економічно-раціональної діяльності на соціально-орієнтовану. Визнання наукою здатності до такої диференціації дій залежно від укорінених у відповідних соціальних групах, в які включений індивід, традицій, суттєво підвищує пояснювальну здатність наукових досліджень через розширення меж допустимих для індивіда моделей поведінки та врахування великої кількості соціальних ролей пересічного індивіда ХХІ ст.

Таким чином, персоніфікація відповідних інтересів, їх індивідуалізація, перетворення особистості на абсолютно унікальний центр соціальної активності, органічне поєднання матеріальних та нематеріальних інтересів з акцентами на пріоритетності останніх [170], визначили поведінку *homo sociologicus* як поведінку активного вибору, переключення режимів дії та оцінки, здатності поступати всупереч (в тому числі розповсюдженим концепціям раціональності), прояву вольових зусиль та протидії несприятливим обставинам.

Якісно новим форматом дослідження ролі та місця людини в економічній системі є концепція *homo informaticus*, методологічний фундамент якої був закладений американськими дослідниками Дж. Траутом та Ч. Зохайром [129]. *Homo informaticus* формується під впливом трьох основних детермінант сучасного розвитку – інформаційної адаптивності, інноваційної спрямованості, синергетичної ефективності, та виникає унаслідок запровадження інформаційно-комунікаційних технологій, нано- і біотехнологій. Концептуальними основами нової парадигми є віртуалізація життя, формування мережевого суспільства, надзвичайне прискорення технологічного прогресу, метрополізація глобальної економіки.

В умовах інтенсифікації процесів соціокультурної глобалізації, розбудови глобального мережевого середовища, перетворення

структуризованої та комерціалізованої інформації на фактор суспільного виробництва, модель людини в економічній системі набуває якісно нових рис. По-перше, перенесення соціальних зв'язків в on-line трансформує звичайне середовище існування індивіда та модифікує його поведінку під загрозою взаємного відчуження членів соціуму.

По-друге, інформаційна інфраструктура сучасного глобального соціуму як сукупності взаємопов'язаних інформаційних каналів, середовищ, технологій та інформаційних ресурсів, що пронизують світове соціальне середовище, перетворення знань та інформації у безпосередню продуктивну силу, основний виробничий ресурс уможливили більш точну оцінку витрат виробництва й витрат праці та оновили систему соціально-трудова відносин – можливість виробництва інформаційного продукту і поза компанії-роботодавця уможливила продаж конкретних результатів інтелектуальної діяльності, перетворивши працівника на повноцінного учасника трудових відносин.

По-третє, концепція *homo informaticus* виходить з домінування в мотиваційній шкалі індивіда прагнення до створення нового, орієнтації на самоорганізацію, вмотивованість, цілеспрямованість, раціональність, прагматичність, методичність, зосередженість, послідовність як провідних якостей індивіда.

Таким чином, модель *homo informaticus* є логічним та затребуваним інструментом у поясненні процесів стрімкого набуття економічним життям інформаційного виміру та перетворення інформаційної раціональності на нову систему мислення.

Оновлення методології політичної економії, розширення поля її дослідження, необхідність вивчення глобального світу як цілісної соціальної системи з притаманними їй трансформаціями, взаємозалежностями, суперечностями, обумовили новий, глобальний формат політичної економії.

В науковій літературі іноді розрізняються поняття міжнародної політичної економії та глобальної політичної економії. Деякі автори

наголошують на їх взаємозалежності, але не тотожності: міжнародна політична економія є лише гілкою міжнародних відносин, що досліджує економічні засади влади та впливу в міжнародних відносинах, а глобальна політична економія – міждисциплінарна область знання більш близька до політичної економії, ніж міжнародних відносин [166].

Інші вчені називають глобальну політекономію новою формою міжнародної політичної економії, предметом якої є глобальні економіко-політичні процеси, що знаходяться поза межами контролю з боку національних держав [138], тим самим звужуючи поле дослідження до діяльності ТНК та наднаціональних інститутів.

Проте вплив глобалізації є як раз унікальним в тому сенсі, що впливає як на транснаціональних, наднаціональних гравців, так і на суб'єктів бізнесу, діяльність яких реалізується виключно в межах національних економік, домогосподарства, модель їх економічної, передусім споживчої, поведінки.

Ми розділяємо думку О. Білоруса, Р. Гілпіна, Т. Коха, А. Філіпенка, Дж. Фрідена та інших [20; 39; 60; 148; 385] щодо понять «глобальна політична економія» та «міжнародна політична економія» – це скоріше тотожні поняття, які в роботах західних вчених практично не розрізняються. Ми, використовуючи категорію «глобальна політична економія», підкреслюємо цілісність сучасної світової економіки та системний характер процесів, що в ній протікають.

На жаль, вітчизняна наука поки відстає в опануванні нового формату політичної економії, хоча курс глобальної політичної економії сьогодні викладається у провідних університетах світу, зокрема в *WASEDA University* (Японія), *City University London* (Велика Британія), *RMIT University* (Австралія), *University of Manitoba* (Канада), *University of Oxford* (Велика Британія) та інших в контексті двох основних гілок глобальної політичної економії – американської, яка ґрунтується на унікальному інтегральному об'єднанні реалізму, лібералізму та марксизму, теорії раціонального вибору та соціального

конструктивізму (основний метод – кількісний аналіз) та британської – дослідження нормативних політико-економічних вимірів з орієнтацією на холістичний підхід в науковому пізнанні та використання принципу часткової рівноваги в аналізі відкритої економічної політики.

Основна різниця між цими двома школами полягає в предметній онтології, у виборі предмета дослідження: в американській – це передумови, фактори ефективності та результати діяльності міжнародних інститутів, в британській – перспективи трансформації глобального політико-економічного середовища. Різноманітність підходів, теоретичних та методологічних принципів у зазначених наукових школах отримала назву трансатлантичного поділу в глобальній політичній економії [94, с.49].

Відомий американський економіст, професор Принстонського університету (*Princeton University, USA*) Р. Гілпін, характеристику предмету глобальної політичної економії пов'язував з трьома принциповими питаннями:

1) причини, наслідки виникнення та особливості глобальної ринкової економіки є результатом внутрішньої логіки розвитку чи державної політики?

2) діалектика економічного та політичного, зокрема прагнення держав до збереження власного суверенітету та глобалізації способів економічного регулювання?

3) засоби державного контролю та ринкові стратегії імплементації країн в процес глобалізації [40].

С. Стрендж, професор Уорикського університету (*The University of Warwick, UK*), предметом глобальної політекономії визначила характер взаємозв'язку держави та ринку в умовах глобальних трансформацій. Влада уявляється як чотиригранник, структурні елементи якого – виробництво, безпека, знання, фінанси – впливають один на одного та визначають характер відносин між «владою» та «ринком».

Глобалізація змінила «розстановку» сил в цієї моделі: технологічна революція, як наслідок – революція в системі економічних відносин та безпеки,

привела до подорожчання вартості капіталу для підприємств, і, відповідно, зростання їх потреби у фінансах. Результатом таких змін є перехід влади над суспільствами та економіками від держав до транснаціональних корпорацій, фірм та банків. Відповідно, розподіл багатств в світі став залежати вже не стільки від державної політики, скільки від зовнішніх міжнародних, міжконтинентальних трансфертів [115].

Нерідко визначення предмету глобальної політекономії ретранслявало особистий погляд вчених на глобальні процеси:

- якщо глобалізація розглядалась як продукт постіндустріальної цивілізації, нового типу продуктивних сил та вищої стадії ринкових відносин, то предметом глобальної політекономії визначались ефекти та дефекти глобальної економіки для індивіда, суспільства, держави, світу (В. Савчук, Ю. Зайцев);

- якщо глобалізація – входження кожної країни, регіональних альянсів в світове господарство в якості окремої ланки, зі своєю ринковою «нішею», то предмет – геоекономіка з врахуванням кардинальних змін останніх десятиліть (Д. Харвей);

- якщо глобалізація – посилення взаємозалежності світової економіки та національних господарств (з асиметрією та без неї), то предметом дослідження є нові умови нееквівалентного обміну, новий механізм присвоєння та розподілу світового доданого продукту за рахунок монополії на наукоємні та інформаційні технології, конкурентні переваги в маркетингу, менеджменті, фінансовому аналізі (О. Білорус);

- якщо глобалізація – безпрецедентна спроба узгодити інтереси більшості країн щодо прискореного вирішення проблем бідності, безпеки, тероризму, корупції тощо, предметом глобальної політекономії визначався механізм взаємоузгодження національних інтересів (Р. Палан, Дж. М. Боучанан).

Вітчизняні вчені В. Савчук та Ю. Зайцев, пояснюючи таку різноманітність поглядів методологічним плюралізмом глобальної (міжнародної) політекономії [201], виділили основні підходи до аналізу сучасних трансформацій:

- ліберальний (незалежність політичного та економічного; індивід як основна економічна одиниця; добровільно-кооперативний характер міжнародної взаємодії);
- суспільний вибір (взаємовплив політики та економіки; індивід як основна одиниця аналізу поведінки; саморегуляція добровільних міжнародних відносин);
- державно-центричний (державна політика визначає характер економічних процесів, відповідно, національні держави та уряди є центральним суб'єктом конфліктів (оскільки відбувається зіткнення національних інтересів) у міжнародних відносинах);
- марксистський (економічний детермінізм, за якого соціальні класи беруть участь у конфліктних (відносини експлуатації) міжнародних відносинах).

Глобальна політекономія на сучасному етапі досліджує взаємодію держави та транснаціональних компаній в нових умовах нагромадження капіталу та формування новітніх форм глобального управління; вплив трансформації світової економіки на життя та умови праці найманих робітників; зародження нових ієрархій людської діяльності, які виходять за межі суто «матеріалістичної» нерівності та експлуатації, що обумовлюються економічною діяльністю індивіда.

Глобальна політична економія в процесі інтегрованого політико-економічного аналізу, що заперечує штучний поділ суспільного життя на політичну, економічну, соціальну сфери, намагається подолати традиційний розподіл між національним та міжнародними аспектами функціонування капіталізму.

С самого початку свого становлення, глобальна політекономія «балансувала» між реалізмом (пріоритет в міжнародних відносинах політичної сили над економічним раціоналізмом) та марксизмом (примат економічного над політичним).

В результаті такої неоднозначності були сформульовані

- ✓ «теорія гегемоніальної стабільності» А. Грамші та Р. Кохена (один з варіантів теорії довгих циклів з елементами структурного реалізму та історизму),
- ✓ «теорія міжнародних режимів» С. Краснера та Ф. Краточвила (визнання егоїстичного інтересу держав у міжнародній економічній політиці та можливості подолання цього «природного стану» через створення наднаціональних інститутів та обмеження національно-державного суверенітету),
- ✓ «теорія міжнародного синкретизму» – еkleктична теорія, в основі якої методологічні принципи американського неореалізму (С. Стрендж),
- ✓ «теорія владного фетишизму» – дослідження природи та соціокультурних чинників сакралізації влади як самоцінності (М. Хоркхаймер) та інші.

Сучасний погляд глобальних політекономів є, скоріше, ліберальним – «деякі з фактів не інтегровані і не можуть бути інтегровані в економічну парадигму, деякі не інтегровані і не можуть бути інтегровані в політичну парадигму. ...Будь-яка політекономія народжується з визнання незвідності парадигм та необхідності їх одночасного використання.

Таке використання різномірних елементів створює загрозу втрати послідовності, але це допустимий ризик для досягнення переконливості та обґрунтованості висновків» [82, с. 259].

Незважаючи на «родинність» зв'язку класичної та глобальної політекономії між ними є принципові відмінності, які обумовлені як

відмінностями у предметі дослідження, так і відмінностями певних методологічних засад (табл.1.1).

Таблиця 1.1

**Порівняльна характеристика «індустріальної» та глобальної
політекономії**

Політекономія індустріальної доби	Глобальна політекономія
1	2
Формаційна парадигма	Синтез формаційної, цивілізаційної та системної парадигм
Предмет: соціально-економічні відносини; алокація обмежених ресурсів та конкуруючих цілей	Предмет: суспільно-економічний розвиток в умовах глобальних трансформацій
Переважання нормативних суджень на революційні зміни	Орієнтація нормативних суджень на еволюційні зміни
Аналіз природи та змісту відносин, економічних законів на національному рівні	Адекватне відображення існуючого світогосподарського порядку з його пріоритетом цінностей, вектором міжнародних та національних інтересів
Об'єктний аналіз	Суб'єктно-об'єктний аналіз
Дослідження матеріального виробництва, визнання його примату в економіці	Дослідження суспільного виробництва, в якому домінує нематеріальне виробництво, сфера послуг
«Сталість» суб'єктів відносин в процесі дослідження економічних відносин	Вивчення глобальних процесів з врахуванням суперечності інтересів, цінностей, мотивів різних історико-конкретних типів соціумів
Акцентування уваги на класових суперечностях, відсутність аналізу ролі суспільства	Акцентування уваги на ролі суспільства
Аналіз економічних відносин переважно як антагоністичних	Аналіз економічних відносин як конфліктно-компрісних
Ігнорування «географічної обумовленості», недооцінка ролі та місця простору	Розширення «поля дослідження» за рахунок мережево-просторових та просторово-часових зв'язків

Джерело: розроблено автором

При цьому спільними залишаються соціальні імперативи, що стосуються багатства та бідності, безробіття та зайнятості, рівного доступу до освіти, медичних послуг, культури. Актуальними залишаються й універсальні елементи – продуктивні сили та виробничі відносини, хоча ринкові відносини в масштабі світового господарства та в умовах глобалізації проявляють себе інакше, ніж в межах національних економік.

За думкою вітчизняного вченого А. Філіпенка, як одна з структурних ланок конкретно-наукової методології, глобальна політекономія спирається на світосистемний підхід, в якому соціальні відносини аналізуються з точки зору індивіда, групи індивідів, регіону, держави, світу; вивчає матеріальні умови, практику, факти, нормативні положення, що характеризують сучасний світ, і дотримується правил та концептуальних підходів економічної науки [385].

Нинішня фаза світогосподарського розвитку характеризується посиленням процесів інтеграції та інтернаціоналізації, появою наднаціональних та транснаціональних суб'єктів економічної діяльності, соціалізацією економіки, зростаючою залежністю національних економік від міжнародних та глобальних суб'єктів суспільного виробництва, формуванням глобального ринку. Вивчаючи ці процеси глобальна політична економія наповнює сучасним змістом базові поняття політекономії індустріальної доби.

Зокрема узагальнююча категорія «*благо*», як особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби індивіда, групи індивідів, суспільства, аналізується з точки зору обміну на основі інтернаціональної вартості товарів та послуг і виражається у відповідних світових цінах.

Під *глобальним попитом* розуміється платоспроможна потреба глобального споживача у товарах і послугах за інтернаціональною ціною; кількісна та якісна варіативність задоволення цієї потреби в умовах розширення можливостей залучення ресурсів різних країн у відтворювальні

цикли, надзвичайної науково-технічної активності споживачів, одночасної індивідуалізації та стандартизації споживчих вимог.

Причому *глобальну пропозицію* – сукупність товарів і послуг представлених на глобальному ринку – визначає не лише глобальний попит: протягом останніх десятиліть значно посилилась роль фінансово-господарської стратегії міжнародних та транснаціональних виробників – механізми трансфертного ціноутворення, міжгалузеві та міжрегіональні переливання капіталу в результаті узгоджених між власними підрозділами капіталовкладень, свідоме обмеження глобальної пропозиції, максимізація планомірності виробничої діяльності помітно впливають на обсяги, номенклатуру і ціни на світових ринках.

Тому в оновленому форматі *глобальна конкуренція* передбачає боротьбу у різних формах співробітництва та протидії суб'єктів глобальної економічної системи за володіння обмеженими економічними ресурсами і найвигідніші умови господарської діяльності на корпоративному, державному, регіональному та глобальному рівнях.

Глобальна корпоратизація як нова форма усупільнення виробництва, через глибоку інтегрованість в глобальний перерозподіл ресурсів та власності, оновила характер *відносин власності*, які на глобальній стадії соціально-економічного розвитку визначаються наднаціональним характером приватновласницького способу розподілу і перерозподілу, глобальною гегемонією корпоративного капіталу, домінуючою роллю ТНК у регулюванні світового ринку ресурсів і факторів виробництва, фінансового і людського капіталів, нерівністю можливостей як для окремих виробників, так і для різних країн.

Цілком логічно, що оновлюється і розуміння категорії «капітал», глобальна політична економія характеризує *глобальний капітал* як інтегровану, організовано-зрощену з державними, національними, міжнародними інститутами, високомобільну в межах інтернаціональної економіки вартість,

яка до всіх необхідних для забезпечення її відтворювального процесу факторів та ресурсів відноситься як до необмежено доступних, що сприяє посиленню асиметрії глобального економічного розвитку.

Глобальна робоча сила, яка формується в умовах посилення глобальної конкуренції на національних ринках робочої сили, збільшення реальної «міграційної свободи» працівників, зростання зайнятості у міжнародних та транснаціональних корпораціях характеризується високою компетентністю, креативністю, мобільністю, ефективністю. Політекономічний аналіз поділу праці в глобальній економіці доводить, що його учасниками на міжнародному рівні є не країни, а індивідууми, які обирають країну професійної діяльності відповідно до власної кваліфікації та формують мережі та потоки трудових ресурсів на основі використання сучасних технологій.

Відповідно, і процес суспільного відтворення набуває глобального характеру: єдність функціонування фаз виробництва, розподілу, обміну, споживання світового суспільного продукту забезпечує безперервне відновлення процесу суспільного виробництва в глобальній економіці.

Аналіз глобального світу як цілісної системи включає сукупність взаємопов'язаних проблем (економіка, освіта, культура, національна безпека) та передбачає дотримання як «класичних» принципів економічної науки (принцип пізнаваності світу, принцип розвитку, принцип практичної здійсненності, принцип детермінізму та ін.), так і новітніх, що складають «захисний пояс» глобальної політичної економії, зокрема:

- ✓ принцип «меж зростання» – екологічне перевантаження планети, надспоживання людиною матеріальних ресурсів та енергії, ресурсомісткість видобутку природних ресурсів, посилення соціальної поляризації на національному та міжнародному рівнях є факторами уповільнення та гальмування соціально-економічного розвитку людства;

- ✓ принцип глобальної циклічності передбачає, що дія та наслідки економічних циклів суттєво пом'якшуються, але цикли набувають глобального характеру;
- ✓ принцип цілісності – процес відтворення охоплює всю економічну систему, а не лише суспільний продукт;
- ✓ принцип секторного аналізу передбачає вивчення не лише внутрішньої структури економіки країни чи країн, а й стадію цивілізаційного прогресу, на якій вони перебувають;
- ✓ принцип простору передбачає врахування домінування фактору простору над фактором часу, а також просторових ефектів в економіці:
 - 1) фрагментація простору нерідко стає важливішою за переміщення ресурсів в просторі, оскільки цінність цих ресурсів неоднозначна для головних суб'єктів економіки;
 - 2) мережева організація виробництва змінила принципи функціонування регіонів та розміщення продуктивних сил (на відміну від, наприклад, залізниці або автомобільних шляхів);
 - 3) глобалізація та інформаційно-комунікаційні технології мінімізували роль відстані та площі території як перешкоди для реалізації проектів (постіндустріалізм помітно розширює економічний простір за рахунок мережевих зв'язків, відмінних від традиційних вертикально-ієрархічних та ринково-горизонтальних. Транснаціональний бізнес, включаючи в свій простір малі та середні фірми, динамізує оновлення бізнес-структур).
- ✓ принципи узагальнення історичної практики людського пізнання як емпіричного базису онтологічних узагальнень та врахування всіх внутрішніх зв'язків та відносин системи, всіх факторів впливу на її функціонування забезпечують наявність постійної актуальної

проблематики, вимагають не констатації поточного стану системи, а прогнозування її найбільш ймовірного стану в майбутньому.

Отже, глобальна політична економія досліджує широкий узагальнюючий спектр сучасних соціально-економічних, технологічних, правових процесів, морально-етичних та культурологічних тенденцій, зокрема питання глобального відтворення, формування всесвітньої власності, глобального економічного управління.

Зосередження уваги глобальної політекономії на суперечностях сучасного етапу світового розвитку дозволяє проаналізувати яким чином формування більш-менш цілісної міжнародної економічної системи на основі глобального поділу праці та кооперації, інтернаціоналізації, транснаціоналізації, глобалізації «комплементується» із зростаючою нерівномірністю соціально-економічного розвитку, поглибленням диференціації між країнами і регіонами світу, збільшенням розриву між центром і периферією світової економіки.

Крім того, досліджуються суперечності між науково-технічною сферою світового господарства, яка переживає етап бурхливого розвитку та сучасним виробництвом, не всі галузі якого спроможні впроваджувати ці новітні технології та бути ринком для науково-технічних розробок; між сферами міжнародного виробництва й обігу; між елементами механізму управління світогосподарськими процесами (зміст і рівень інституційних, економічних, правових форм не завжди взаємоузгоджені, що уповільнює темпи міжнародного співробітництва); між суб'єктами глобальної економіки (суперечність інтересів, нерівномірність економічного та науково-технічного розвитку, соціокультурні протиріччя тощо). Глобальна політекономія системно поєднуючи різні концепції створює передумови для адекватного політико-економічного аналізу глобальних соціально-економічних трансформацій.

1.2. Теоретичний базис і моделі відтворення суспільного продукту в парадигмі класичної політичної економії

Об'єктивною основою існування людства є процес відтворення не тільки матеріальних основ його життєдіяльності, але й суспільних відносин. Умови, характер та чинники соціально-економічного відтворення упродовж історичної еволюції хоча і піддавались трансформаційним змінам, їх сутнісна природа та призначення залишаються незмінними.

Проблеми суспільно-економічного відтворення досліджувались в різних вимірах – філософському, історичному, економічному, соціологічному, психологічному, що знайшло відображення в різноманітних трактуваннях відтворення. Від зіставлення особистісних і суспільних цілей існування, людської долі й історії людства у С. Булгакова («Відтворення – повторення у невизначеному просторі та часі та невизначену кількість разів нас самих зі всіма нашими слабостями та обмеженнями; цілі ж суспільного розвитку визначаються сенсом, ціною та задачею людського життя: якщо окремо взяте життя кожної людини є нісенітницею, абсолютною випадковістю, тоді також безглузді і долі людства» [153, с.261]), до абсолютизації значення господарської складової в людській життєдіяльності, акцентування на зумовленості споживання виробництвом, а останнього – технологічним рівнем продуктивних сил і суспільною формою їх використання у К. Маркса і вітчизняних та зарубіжних прибічників технологічного детермінізму («Відтворення – безперервне відновлення процесу виробництва товарів, послуг та духовних благ, на основі якого здійснюється відтворення економічної системи та всіх її підсистем» [307, с.110]; «Відтворення – будь-який суспільний процес виробництва, що розглядається у постійному зв'язку з іншими виробниками та безперервному процесі виробництва»[289, с.565]; «Головною суперечністю будь-якого процесу суспільного відтворення є суперечність між

виробництвом та споживанням. Внутрішні закономірності суспільного відтворення є основою економічного зростання, категорії, що займає центральне місце в сучасній економічній науці» [344, с.87]).

Незважаючи на значну різноманітність як самих визначень економічного відтворення, так і методологічних підходів до пояснення руху суспільного продукту, вони є скоріше або модифікацією теоретичних побудов К.Маркса [206; 290; 294], або моделюванням загроз та перспектив соціально-економічного розвитку на основі використання інструментарію неокласичної та кейнсіанської концепцій.

Проте суспільне відтворення, на наш погляд, є не просто єдністю відтворення продуктивних сил, соціально-економічних відносин та господарського механізму; економічне відтворення – це певні пропорції та виражене домінування однієї з чотирьох фаз (виробництво, розподіл, обмін, споживання).

Дослідження еволюції теорії суспільного відтворення як системи наукових принципів, що узагальнюють практичний досвід та закономірності розвитку природи, суспільства, мислення, доводить, що на певних історичних етапах, під впливом соціально-економічної трансформації, наукових відкриттів, модифікації суспільних відносин, науковий інструментарій теорій відтворення визначав низку вимог до відтворювальних пропорцій, дотримання яких дозволяє наблизитись до «нормального», з точки зору конкретного етапу функціонування суспільного виробництва, відтворення.

«Ідеальне», «ефективне», «нормальне» відтворення передбачає, що реалізація суспільного продукту забезпечить ресурсні та інституціональні умови для відновлення виробництва на розширеній основі, тобто залучення більших обсягів та більш продуктивних ресурсів (або, як мінімум, поновлення запасів витрачених ресурсів та відновлення працездатності учасників виробництва).

Оскільки пропорційність параметрів перебігу окремих фаз відтворення періодично порушується, в господарському кругообігу виникають труднощі, що накопичуються внаслідок мультиплікативного ефекту: наприклад, якщо певна галузь в результаті обміну отримала недостатньо доходів для відновлення витрачених ресурсів, вона неминуче скоротить пропозицію своєї продукції, що за незмінного попиту призведе до подорожчання продуктів цієї галузі.

Тобто невідповідність результатів одних фаз відтворення умовам нормального перебігу інших, обумовлює скорочення масштабів національного виробництва порівняно з попереднім періодом (механізми цього процесу описані в теоріях циклічності [137; 279]). Відповідно, формами прояву порушення пропорційності процесів відтворення є диспропорції на всіх рівнях відтворення, нестача фінансових ресурсів для формування основних та оборотних фондів, неплатежі, зростання дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

Тобто теорії відтворення грають провідну роль у дослідженні виникнення і поширення кризових явищ в сучасній економіці, як результату поступового накопичення диспропорцій у суспільному відтворенні (наприклад, неспроможності зберегти необхідний рівень фінансової стійкості економіки за бажаних темпів розширення соціальних програм уряду чи неможливість досягнення необхідного для забезпечення повної зайнятості рівня інвестиційної активності за тієї кон'юнктури фінансових ринків, що задається рівнем національного доходу, схильністю до заощаджень населення й фінансовою політикою уряду).

На перших етапах розвитку економічної науки ми не можемо говорити про теорії відтворення в чистому вигляді, оскільки економічна думка ще не відокремилась у самостійну галузь знань, мислителі вивчали розвиток взагалі, суспільний розвиток, його сутність, першопричину, рушійні сили тощо. Тобто економічне відтворення не розглядалось відокремлено від відтворення інших

складових суспільного життя, специфічні закономірності й залежності між окремими параметрами відтворювальних процесів не вивчались, аналітичний інструментарій дослідження обмежувався принципами теології чи безпосереднього осмислення господарського досвіду.

Фундаментальні зміни в соціально-економічному житті суспільства у XVII ст. призвели до суттєвих зрушень у науковій думці. Якщо у світогляді людей стародавнього світу або Середньовіччя накопичення матеріального багатства активно засуджувалось, то вже у XVI ст., в епоху Великих географічних відкриттів, первісного накопичення капіталу, розвитку поділу праці, виникнення великих держав, що конкурували між собою в могутності та багатстві, світогляд вчених не міг не трансформуватися у бік матеріалістичних інтересів, «відокремлення» економіки від етики, посилення індивідуалізму.

Філософія господарювання у XVII ст. має дві принципові характеристики. По-перше, продукт праці кожної людини повинен бути її приватною власністю. Дане обмеження визначено умовами доіндустріальної економіки (промислове виробництво в містах зосереджувалося переважно в руках ремісників, що були власниками знарядь праці і продавали свої вироби), коли суспільне виробництво (а значить і відтворення) знаходяться ще на початковій стадії свого розвитку за об'єктивною відсутністю основних елементів: «незрілістю» соціально-економічних відносин, відсутністю найманої робочої сили, слабкістю промислового виробництва.

По-друге, людина повинна мати не більше землі, ніж вона може оброблювати. Дана теза, на наш погляд, обумовила основні принципи перших теорій відтворення, що характеризуються обмеженим аналізом фази виробництва та схильністю до абсолютизації ролі обміну, що зумовлювало надання провідної ролі в примноженні суспільного багатства торговельним, а не виробничим операціям.

Дуже показовими для того періоду роботами є «Трактат про податки та збори» (1662 р.), «Політична анатомія Ірландії» (1672 р.) англійського

економіста В. Петті. В дослідженні процесів виробництва, розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, В. Петті вивчав і проблему відтворення промислового капіталу, в основу аналізу якого вчений поклав виключно грошову форму промислового капіталу, тому проблема суспільного відтворення концентрується на питанні кількості грошей, що необхідні для «приведення в дію торгівлі нації» та обґрунтуванні необхідності державних податків та зборів: «...Люди обурюються, що зібрані гроші будуть витратитись на звеселяння, чудові видовища, тріумфальні арки і т.п. На це я відповідаю, що така трата означає повернення цих грошей промисловим людям зайнятим у виробництві цих речей. Промисли здаються марними і створюють тільки прикраси, проте працівники їх одразу ж передають отримані гроші людям, зайнятим в найбільш корисних промислах, а саме: пивоварам, булочникам, кравцям, шевцям тощо» [319, с. 24].

За добу Середньовіччя не лише серед християн, а й у мусульманському світі панували уявлення про лінійну спрямованість історичного руху від створення світу до страшного суду (хоча і антична традиція циклічності розвитку не була забута), при цьому наукові доктрини кін. XVII – поч. XVIII ст. відбивають характер інтелектуального розвитку тих часів, коли ситуативний, заснований на безпосередній систематизації поточних господарських процесів аналіз, починає витіснятись формуванням цілісного бачення господарських процесів в їх історичному русі, як складного поєднання закономірних, необхідних і випадкових, суб'єктивних рис явищ і процесів економічного життя.

Так, меркантилісти, на основі узагальнення досвіду формування колоніальних імперій в епоху Великих географічних відкриттів, посилення процесів спеціалізації, зростання мануфактурного виробництва тощо, визнали джерелами росту національного багатства зовнішню торгівлю та нееквівалентний обмін (які фактично призвели до великого притока в

метрополії (Іспанію, Португалію, Голландію, Англію) золота та дорогоцінностей).

В 1758 р. французький економіст Ф.Кене в своїй «Економічній таблиці» «невеликою кількістю крупних штрихів показує, яким чином річний продукт національного виробництва певної вартості розподіляється завдяки обігу так, щоб за інших незмінних умов, могло б відбутися просте відтворення цього продукту, тобто відтворення в попередньому масштабі, ...що є геніальною ідеєю, безсумнівно, самою геніальною з усіх, які тільки висувала до цього часу політична економія» [291, с.345].

Основою побудови моделі відтворення Ф.Кене є наступні положення. По-перше, кругообіг сукупного суспільного продукту, що виробляється, розподіляється та обмінюється між класами, формує основу економічного життя суспільства. По-друге, продуктивною є виключно сільськогосподарська праця, яка єдина, що створює «чистий» продукт; і хоча всі інші види діяльності корисні, вони безплідні. По-третє, структура суспільства представлена трьома класами:

- продуктивним класом (фермери-капіталісти та наймані сільськогосподарські робітники), який обробляє землю, авансує свою працю в сільське господарство, вирощує щорічний продукт та забезпечує доходи земельним власникам. Витрати даного класу абсолютно, за думкою Ф. Кене, продуктивні (забезпечення умов для виробництва зерна, тварин тощо);

- класом власників (король, що отримує дохід у вигляді податків; духовенство, яке отримує десятину; землевласників, що отримують орендну плату за землю). Цей клас існує за рахунок чистого продукту землі, який присвоюється у вигляді ренти, його суспільна роль полягає в з'єднанні продуктивного та безплідного класів: від першого отримуються доходи, а для других – створюють платоспроможний попит. Його представники реалізують вартість чистого продукту, створеного продуктивним класом (через купівлю товарів промисловості) та відповідають за якість та використання землі.

Витрати його непродуктивні: оскільки не пов'язані з відтворенням виробничого потенціалу, а передбачають лише реалізацію чистого продукту, виробленого сільськогосподарським сектором за попередній рік;

- безплідним класом (всі зайняті в промисловості та інших сферах господарської діяльності за межами сільського господарства), який у вартісному вираженні споживає все що виробляє, витрати цього класу оплачують клас власників та продуктивний клас (витрати – безплідні: затрати, пов'язані з промисловою та торгівельною діяльністю) [214].

Наведена на рис.1.1. схема описує відтворення економіки через взаємодію трьох суспільних секторів. Один з них – сільське господарство, володіє виключною здатністю примножувати вартість, завдяки унікальному поєднанню продуктивної сили природи і людської праці (згадаємо відомий вислів В. Петті: «земля – мати багатства, а праця – його батько»).

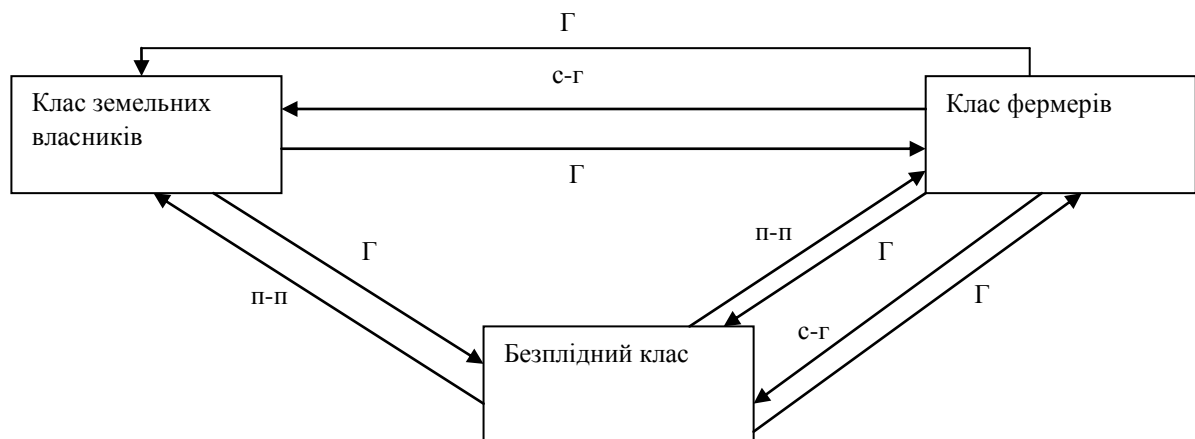


Рис. 1.1. Схематичне зображення «таблиці» Ф.Кене

(Г – грошові потоки; с-г – продукція сільського господарства; п-п – промислова продукція)

Джерело: побудовано автором на основі: [214]

Другий (промисловість) лише перетворює форми створеної в сільському господарстві вартості, не примножуючи її загального обсягу – нова вартість в промисловості не створюється. Вартість продукту промисловості «на виході»

дорівнює вартості «початкових авансів» та «поточних витрат», що дозволяє поновити запаси капіталу (початкові аванси) і відновити працездатність зайнятих (поточні витрати).

Проте можливості зростання споживання, зокрема й в промисловості, формуються цілком в сфері сільського господарства: лише зростання продукту цієї галузі дозволяє, за баченням Ф. Кене й інших фізіократів, розширити набір благ, що формує умови «нормального відтворення». Зростання продуктивності в промисловості впливає лише на відносні ціни (обмінні пропорції), перерозподіляючи продукт сільського господарства між секторами, але не змінюючи його загальний обсяг.

Нарешті, третій сектор – управління суспільним відтворенням, тлумачився Ф. Кене як сукупність суспільних установ, що забезпечують виробництво послуг з управління суспільством та регулювання суспільного життя.

Весь процес суспільного виробництва представлений взаємодією цих трьох секторів у вигляді п'яти актів, в результаті реалізації яких кожний з учасників виконує свою суспільну функцію, створюючи передумови для функціонування інших і отримуючи від інших необхідні умови для продовження свого функціонування.

Наукова концепція Ф.Кене відповідала філософським вимогам того часу. По-перше, процес обігу суспільного продукту розглядався не у вигляді множини відокремлених актів купівлі-продажу між окремими власниками, а як процес обміну між основними класами та галузями народного господарства, які розглядаються як єдине ціле. По-друге, високий рівень абстрагування дав змогу проаналізувати процес відтворення, визначивши пунктом початку та закінчення відтворювального циклу кінець сільськогосподарського року (завершення збору врожаю) та представити цей процес в табличному вигляді. По-третє, визнання важливості у забезпеченні безперервності відтворення

дотримання певних пропорцій між розмірами витрат одних секторів і потреб інших для поновлення витрачених в процесі функціонування ресурсів.

Товарно-грошові відносини не розглядались як осередок формування факторів впливу на процеси відтворення – гроші виступають переважно як вимірвач обсягу виробленого продукту. Чистий продукт вчений розглядає як перевищення річного продукту над витратами на його створення («початковими» та «щорічними» авансами). Не зважаючи на специфічність форми, ця ідея відкрила шлях до розуміння доданого продукту як основного джерела розвитку економіки та накопичення національного багатства.

Вихідним моментом теорії відтворення А.Сміта стало положення про те, що вартість річного суспільного продукту дорівнює вартості доходів трьох класів капіталістичного суспільства (заробітна плата, прибуток, рента). Тобто Сміт виражав новостворену вартість як результат додавання нормальних (закономірних) розмірів факторних доходів трьох основних груп учасників суспільного виробництва: «...в ціні хліба одна її частка йде на оплату праці землевласника, друга – на заробітну плату чи утримання робітників та худоби, зайнятих в його виробництві, третя є прибутком фермера... Може показатися, що необхідна ще четверта частка для відшкодування капіталу фермера, тобто для відшкодування зносу його робочої худоби та інших господарських знарядь. Проте треба мати на увазі, що ціна будь-якого господарського знаряддя, хоча б робочого коня, в свою чергу, складається з таких же трьох частин... і тому, хоча в ціну хліба має входити оплата ціни і утримання коня, в цілому ціна все ж приводиться – безпосередньо чи в кінцевому рахунку – до тих же трьох складових частин: ренти, заробітної плати, прибутку» [357, с.567].

Власне ідеалізація ринкових механізмів перетворення витрат одних секторів економіки на доходи інших та навпаки, за ігнорування будь-яких можливостей порушення цієї відповідності, стала загальною рисою класичних моделей відтворення.

Так, наприклад, Д.Б.Сей стверджував, що пропозиція кожного товару на ринку дорівнює приросту попиту виробника даного товару на інший товар, тобто сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції («закон Сея»). Ігнорування (за об'єктивних обставин та відсутності фактичних даних щодо кризових явищ в економіці, оскільки перші промислові кризи були зафіксовані в Англії у 1825 році) ролі грошей, призвело до ігнорування можливості криз як закономірного результату врівноваження ринків.

Теоретично класики визнавали можливість лише тимчасових криз в окремих галузях, проте неспроможність сукупного попиту задовольнити потреби виробників в доходах для поновлення виробництва хоча б в незмінних масштабах не розглядалась взагалі. «Звідки береться ... така велика кількість товарів, які іноді загроможують обіг, тому що не знаходять себе покупців? ...Відомих продуктів занадто багато, тому що не вистачає інших» [369, с.46].

Д.Рікардо також визнавав можливість лише тимчасового перевиробництва окремих товарів як наслідок недостатньої обізнаності підприємців про реальний попит на ці товари: «будь-який виробник стає або споживачем власних товарів, або покупцем чи споживачем товарів іншого виробника» [343, с.239].

Зростання масштабів грошового обігу призвело до суттєвих змін в товарному обміні: розпад мінового акту на два відносно самостійні акти – продаж (T_1 -Г) та купівлю (Г- T_2). При цьому продаж одного товару далеко не завжди одночасно (в тому ж місці та в тому ж обсязі) призводить до купівлі іншого. І Д.Б.Сей, і Д.Рікардо зауважували, що в капіталістичному суспільстві розширене відтворення може здійснюватися без виникнення яких-небудь серйозних ускладнень – «гроші виконують лише тимчасову роль в процесі обміну, як тільки відбулась угода, завжди виявляється, що за продукти заплачено лише продуктами» [340, с.136; 354].

В той період домінує уявлення, що за умов досягнення та дотримання суспільством усіх принципів економічного лібералізму (визначених ще

А. Смітом: гнучкість цін та заробітної плати, невтручання держави в економіку, поступовий розвиток ринкових відносин завдяки досягненням науково-технічного прогресу), виробництво (пропозиція) буде автоматично узгоджуватись із споживанням (попитом).

Як писав М. Блауг, «продукти сплячуються за продукти». Загальний попит, на думку вчених XVIII ст., обмежується лише виробництвом: «будь-який виробник необхідно стає чи споживачем власних товарів чи покупцем і споживачем товарів якого-небудь іншого виробника» [357, с.745].

Відповідно, ані пропорції розподілу доходів між споживанням і заощадженням, ані превалювання певних напрямів споживчих витрат не розглядались як фактори відтворювальних пропорцій. Щодо останньої тези, виключенням є феномен «непродуктивного споживання», що класики ототожнювали із всіма витратами на оплату послуг, наприклад, виплату винагороди слугам чи музикантам.

Це принципове положення класиків про витрати на забезпечення будь-якого нематеріального виробництва як «вимушене марнотратство», надалі стало предметом гострої критики. Наприклад, у Ф. Ліста знаходимо: «Ті хто вигодовують свиней, або виготовляють пілюлі й балалайки звісно продуктивні, але незрівнянно більшою мірою продуктивні вихователі молоді та вчителі дорослих, віртуози, лікарі, судді та адміністратори. Перші створюють мінові вартості, другі – продуктивні сили; один з цих останніх підготовлює наступну генерацію для виробництва, другий – розвиває моральність та релігійні почуття сучасного покоління, третій – сприяє благородству та звеличенню людського духу, четвертий – рятує продуктивні сили своїх пацієнтів, п'ятий – забезпечує правове положення, шостий – суспільний порядок...» [277, с.65].

Теоретичні концепції фізіократів і класиків не втратили своєї актуальності і в сучасному магістральному напрямі економічної теорії, незважаючи на радикальну зміну як бачення механізму передавання сигналів та розповсюдження впливу між фазами суспільного виробництва, так і

методології вивчення відтворювального процесу: якщо в працях А.Сміта та Д.Рікардо домінували вербальні описи, то сучасна наука концентрує увагу переважно на формалізованих системах оптимізаційних алгоритмів.

Зокрема, ключових категорій класичної теорії – «суспільно-необхідної ефективності виробництва» (якщо суспільство «санкціонує» відтворення підприємства, воно продовжує свою діяльність, якщо ні – припиняє) та «нормальних умов відтворення» (для найманих робітників як відповідність фактично одержуваних доходів «вартості їх робочої сили», а для підприємств – як достатність доходів для поновлення витрачених ресурсів за цінами поточного періоду). Тобто параметри споживання (особистого – для відтворення здатності до праці, виробничого – для відтворення запасів капіталу підприємств) визначають стандарти ефективності економічної діяльності, причому особливу роль грають саме «норми особистого споживання», які задаються природними (підтримка фізіологічної працездатності) та соціальними факторами (підтримка способу життя відповідної індивіду соціальної групи).

Крім того, під тиском конкуренції виробники закономірно знижують розміри заробітної плати до мінімуму, достатнього лише для відтворення працездатності за універсальними фізіологічними та властивими для певного суспільства соціальними нормами. Тобто прийняття певного розміру витрат на оплату праці, як об'єктивно необхідного, є основою визначення закономірних розмірів доходів учасників виробництва, отже, норма споживання визначає вартість продукту праці, а не навпаки.

Бурхливий економічний розвиток, поглиблення суперечностей капіталістичної економічної системи, перші економічні кризи та цикли, диспропорції між інвестиціями та заощадженнями, невідповідність темпів розвитку галузей, що створюють капітальні товари, темпам розвитку виробництв предметів споживання, витіснення малого підприємництва великим індустріальним виробництвом та руйнування механізмів конкуренції

внаслідок домінування великих виробництв, обумовили модифікацію теорій відтворення в період після промислової революції.

Зокрема у 1857 році Дж.С.Міль висунув ідею «стаціонарного стану капіталу та населення» – «поліпшення життя людей..., коли вони перестануть перейматися проблемами виживання» (в певному сенсі, деякі сучасні підходи щодо сталого розвитку є модифікацією класичних ідей, зокрема, «нова парадигма, що сьогодні формується (стабільний стан, сталий розвиток), починається з фізичних параметрів (обмежені можливості довілля, складні екологічні взаємовідносини, закони термодинаміки) і намагається з'ясувати, як можна досягти справедливої рівноваги між нефізичними змінними параметрами (технологіями, преференціями, розподілом, стилем життя) і складною біофізичною системою, частиною якої ми є» [185, с.5]).

Отже, ідея про обмеженість ресурсів, неможливість одночасного задоволення всіх суспільних потреб, необхідність обмеження споживання (звичайно, лише на певних етапах соціально-економічного розвитку, лише за умов виникнення специфічних обставин), з'являється вже в класичних теоріях відтворення.

Хоча ще раз підкреслимо, за об'єктивних обставин (ступеню розвитку економічної науки, недостатньої емпіричної бази для наукових досліджень тощо), класики обмежувались в своєму аналізі проблемою забезпечення суспільства виключно матеріальними благами в умовах ринку, рівновага на якому може бути порушена виключно зовнішніми, неекономічними факторами – війна, стихійні лиха, невдале втручання держави тощо.

При цьому практично єдиним механізмом обмеження споживання визнавалась ціна товару та її співвідношення з доходами пересічного споживача. За класиками, економіка сигналізує про доцільність обмеження споживання певного товару через підвищення його відносної ціни, а про доцільність обмеження споживання загалом (всіх товарів) – через знецінення

доходів споживачів, втрату їх купівельної спроможності в процесі зростання загального рівня цін.

Перехід від ручного, ремісничо-мануфактурного до великого фабрично-заводського виробництва, формування ринку робочої сили, перехід дворянства до підприємницької діяльності, а землі – у приватну власність, поява нових суспільних класів – підприємців (капіталістів) та найманих працівників, обумовили трансформацію та подальший розвиток і філософії, і економічної науки.

Зокрема, теорія відтворення К.Маркса розглядає процес відтворення, виходячи з того, що в капіталістичному суспільстві є два провідні класи – буржуазія і пролетаріат, а основою створення нової, доданої вартості виступає матеріальне виробництво. Базові тези марксової теорії відтворення можна викласти наступним чином:

- ✓ індивідуальні капітали є лише окремими частинами, причому рух цих частин, будучи їх індивідуальним рухом, в той же час являє собою необхідну складову ланку в русі всього капіталу;
- ✓ річний продукт містить в собі як ті частини суспільного продукту, що заміщують капітал (забезпечують відтворення матеріальних умов виробництва), так і ті частини, які входять у фонд споживання (споживаються робітниками і капіталістами), отже, включає як виробниче, так і особисте споживання;
- ✓ відтворення охоплює як відтворення товарного світу, так і відтворення (тобто збереження) класу капіталістів і робітничого класу, а тому і відтворення капіталістичного характеру всього процесу виробництва;
- ✓ весь продукт, отже, і все виробництво суспільства, розпадається на два великі підрозділи: I – засоби виробництва (товари, що мають форму, в якій вони повинні увійти або принаймні можуть увійти до складу виробничого споживання), II – предмети споживання (товари, що

мають форму, в якій вони входять в індивідуальне споживання класу капіталістів і робітничого класу) [290].

Маркс розглянув просте відтворення з річним постійним капіталом ($c = Ic + IIc$), змінним капіталом ($v = Iv + IIv$), та додатковою вартістю ($v + m = Iv + IIv + Im + IIIm$), що складається з вартості робочої сили (змінного капіталу (v)) та додаткової вартості (m). Коли уся додана вартість споживається непродуктивно, а засоби виробництва споживаються лише продуктивно, умовами простого відтворення виступають:

1) $Iv + IIv + Im + IIIm = II(c + v + m)$ (змінний капітал I та II підрозділу та вся додаткова вартість I та II підрозділів, тобто вся додана вартість обох підрозділів витрачається на предмети споживання);

2) $Ic + IIc = I(c + v + m)$ (весь продукт I підрозділу реалізується для простого відтворення постійного капіталу обох підрозділів) [288, с. 447-453].

З цього випливає умова простого відтворення за Марксом: «Виявляється, що за простого відтворення сума вартостей $v + m$ товарного капіталу I підрозділу (а, відповідно, й пропорційна частка всього товарного продукту підрозділу I) має дорівнювати постійному капіталу підрозділу II, виділеному як відповідна частка всієї товарної продукції підрозділу II, або: $I(v + m) = II(c)$ » [288, с.404].

Маркс підкреслював, що модель простого відтворення суперечить рушійним силам і мотивам капіталістичного виробництва, що підпорядковано меті примноження авансованого капіталу, тобто, за Марксом – перетворенню m на приріст c та v .

Маркс підкреслював абстрактність запропонованої моделі: «Припущення, що допускається при простому відтворенні, а саме $I(v + m) = IIc$, несумісне з капіталістичним виробництвом; ...при природному річному прирості населення просте відтворення було б можливо лише тією мірою, якою

відповідно більша кількість непродуктивної прислугі взяла б участь в споживанні тих 1500, які представляють всю додану вартість» [288, с. 593].

Джерелом розширеного відтворення є накопичення капіталу – перетворення доданої вартості в новий функціонуючий капітал як в I, так і у II підрозділі. Щоб це стало можливим, вартість засобів виробництва, що представляють доходи робітників та капіталістів I підрозділу, тобто $I(v+m)$, має перевищувати вартість спожитого постійного капіталу II підрозділу, тобто IIc : $I(v+m) > IIc$.

Тобто, за Марксом, умова розширеного відтворення: частина доданої вартості II підрозділу має бути використана не на споживання (предметів споживання – робітниками та предметів споживання і предметів розкоші – власниками капіталу), а перетворена на продукцію I підрозділу – тобто використана на розширення запасів постійного капіталу як I, так і II підрозділів.

На наш погляд, саме концентрація на перетворенні доданої вартості II підрозділу на елементи постійного капіталу, визначає дві риси марксової теорії, що значно обмежують можливості її використання для пояснення сучасних процесів розширеного відтворення. По-перше, ігнорування людського ресурсу (робочої сили) як джерела такого відтворення: єдиний ключовий момент розширеного відтворення за К. Марксом – зростання масштабів «поля виробництва», запасів постійного капіталу, порівняно з авансованим, тобто перетворення t на c .

Магістральний напрям сучасної економічної теорії розглядає накопичення запасів людського капіталу як провідний чинник зростання масштабів й ефективності національного виробництва, тому невизнання вагомості ролі особистого споживання для розширення виробничих можливостей суспільства, на наш погляд, зменшує пояснюочу здатність теорії.

По-друге, ігнорування ролі розподілу доданої вартості I підрозділу між споживанням і заощадженням як базою подальшого інвестування. В моделі

відтворення Маркса абсолютно штучно зафіксовано продуктову структуру суспільного продукту (вона задається співвідношенням продукції I та II підрозділів), отже, загальний обсяг продукції I підрозділу вже втілено в засобах виробництва: зростання їх запасу можливе лише завдяки перетворенню на засоби виробництва частини вартості, створеної в II підрозділі.

При цьому джерелом заощаджень визнаються доходи, отримувані у вигляді прибутку (заробітна плата завжди споживається повністю, не створюючи бази для накопичення виробничих можливостей), а схильність до інвестування отримувачів доходів у вигляді прибутку визначається довільно, як і структура розподілу інвестицій в розширення виробництва (так, частина прибутку, що не витрачається на особисте споживання власників капіталу, а інвестується в зростання c і v , як і співвідношення між цими складовими виробничих інвестицій, обирається вченим без жодної обумовленості результатами реалізації продукції попереднього періоду (хоча в теорії криз К.Маркс і використовує поступове зростання органічної структури капіталу та зниження норми його прибутковості як основу зменшення інвестиційної активності, що закономірно провокує «кризу перевиробництва»).

Перспективною дослідницькою ідеєю, такою, що має адаптивний характер до сучасних реалій соціально-економічного розвитку, є, на наш погляд, ідея К.Маркса про поділ всього продукту II підрозділу на «відділення a та відділення b ».

Перше – виробництво предметів споживання для робітничого класу (широких верств населення) – «необхідні предмети споживання, при цьому абсолютно не суттєво, чи є певний продукт, наприклад тютюн, необхідним з фізіологічної точки зору, чи ні. Достатньо того, що це звичний необхідний предмет споживання» [291].

Друге відділення – предмети розкоші, що представники робітничого класу (тобто переважна частина населення) придбати не можуть, отже, які купуються лише за рахунок додаткової вартості (прибутку). Подібний поділ

благ, за всієї його неоднозначності в умовах сьогодення (наприклад, неможливості придбання предметів розкоші найманими робітниками), дозволяє побачити обмеженість кількості благ (товари відділення b завжди дорожчі та рідкісніші, ніж товари відділення a), та зрозуміти необхідність їх розподілу залежно від ролі індивіда в процесі відтворення.

Подальший за хронологією етап розвитку економічної теорії пов'язаний з маржинальною революцією та виникненням теорій загальної рівноваги, які розглядали суспільне відтворення в контексті алокації ресурсів, розподілу доходів, що відбуваються в процесі врівноваженості системи ринків споживчих благ і ресурсів.

Зокрема, Л. Вальрас в своїй моделі загальної рівноваги поділяв, скоріше, погляди К. Маркса, а не А. Сміта: суспільний продукт – це сума вартостей окремих товарних продуктів. Модель ринкової рівноваги виходить з передумови конкурентності ринків всіх товарів, рівності попиту та пропозиції, відповідності всіх товарних цін граничним витратам на їх виробництво, достатнім для забезпечення попиту на відповідні товари. На перший план висувається принцип врахування в ціні потреб ринку (за умов ігнорування соціально-класової структури суспільства).

Л. Вальрас поділив всіх учасників виробництва на дві групи: власники факторів виробництва – землі, праці, капіталу (виступають продавцями факторів виробництва та споживачами предметів споживання) та підприємців (покупці виробничих факторів та продавці товарів споживання). Виробництво та споживання пов'язані між собою двома взаємодоповнюючими ринками виробничих послуг та споживчих товарів.

В результаті, запропонована Л. Вальрасом формально строга математична схема опису процесу відтворення, де причинні економічні зв'язки повністю замінені прийомами кількісного функціонального аналізу, стимулювала спроби представити процес суспільного відтворення як погоджений ринковий механізм відтворення окремих продуктів, а рівновагу –

як стан, за якого ефективний попит та пропозиція збігаються, ціни кожного продукту на всіх ринках однакові й встановились на рівні, що відповідає граничній корисності останньої одиниці з реалізованого запасу такого продукту.

Власне в магістральний напрям сучасної економічної теорії моделі загальної рівноваги увійшли, здебільшого, у вигляді відомих умов Парето-оптимальності, що багаторазово описані в науковій і навіть навчальній літературі та зводяться до трьох умов, що можуть бути процитовані, наприклад, за Дж. Ф. Стігліцем: рівність граничної норми заміщення одного з використовуваних у виробництві ресурсів іншим для всіх виробників; в економіці мають бути розподілені всі блага, а граничні норми заміщення для будь-якої пари благ мають бути однаковими для всіх споживачів; для будь-якої пари благ, що виробляються і споживаються в суспільстві, забезпечується рівність граничної норми технологічної трансформації блага „А” в благо „В” граничній нормі заміщення у споживанні блага „А” благом „В” [363, с.95].

Статичність моделей загальної економічної рівноваги, на нашу думку, значно обмежує можливість їх використання для пояснення відтворення, як динамічного процесу суспільних змін. Власне відтворення в контексті моделей загальної рівноваги може розглядатись лише як процес наближення до заданого оптимуму виробництва, що описується критеріями Парето-оптимальності.

Зміни в системі уподобань суспільства, в його відносній забезпеченості різними факторами виробництва чи в технологіях (відомих виробникам способах поєднання наявних факторів) змінюють параметри економіки, що відповідають умовам Парето-оптимальності, проте не стосуються ні соціальної структури, ні системи економічних інтересів, ні норм, процедур і регламентів взаємодії між учасниками суспільного виробництва.

Отже, переважна частка аспектів відтворення, що будуть в центрі уваги нашого дослідження (суспільні умови, інститути, норми поведінки і стереотипи

мислення тощо) в межах теорій загальної рівноваги просто виводяться за межі дослідження.

М. І. Туган-Барановський, визначаючи провідну роль виробництва у суспільному відтворенні, в процесі дослідження природи та проявів криз перевиробництва, дійшов висновку, що безпосередньою їх причиною є суперечність між споживанням та нагромадженням, заощадженнями та інвестиціями.

Прагнення капіталу до накопичення призводить до того, що капіталістичне виробництво може збільшуватись безперервно не тільки без відповідного зростання особистого споживання чи за незмінного його рівня, але й навіть за його скорочення: «постійне скорочення суспільного споживання за умов постійного розширення суспільного виробництва, не в змозі викликати хоча б мізерного розладу в процесі реалізації продуктів капіталістичного виробництва» [376, с.194].

Низький рівень споживання (або навіть його скорочення) компенсується зростанням масштабів створення засобів виробництва і підвищенням капіталомісткості суспільного продукту: «Розширення виробництва, виробниче споживання засобів виробництва заміняє собою людське споживання, і все йде так гладко, начебто не господарство було засобом задоволення потреб людей, а людина була засобом задоволення потреб господарства» [376, с.204].

При цьому мотиви власників капіталу, які прагнуть розширювати його запаси, не узгоджуються з платоспроможністю широких верств населення, оскільки робітники, через специфіку приватнокапіталістичного привласнення та обмеження своїх доходів лише вартістю робочої сили, позбавлені доступу до приросту продуктів.

Доходи найманих робітників (як ринкова ціна їх робочої сили), виявляються недостатніми, щоб забезпечити той рівень споживання, за якого будуть повністю завантажені виробничі потужності, накопичувані власниками капіталу: «ринок – це вузол, де сплітаються нитки сучасного господарського

життя. Ринок управляється виробництвом, а не виробництво управляється ринком, – таке безпосереднє враження від капіталістичного господарства... За умов капіталістичного господарства проблема не в тому, щоб виробити товар, а в тому – щоб його реалізувати, знайти для нього ринок»[376, с.220].

У відтворенні суспільного продукту М. І. Туган-Барановський чітко виділив три підрозділи: виробництво засобів виробництва, виробництво предметів споживання для робітників, виробництво предметів споживання для капіталістів, причому зниження споживання робітників не є перешкодою для здійснення товарного обміну, оскільки за капіталізму робітник «відступає на задній план у порівнянні з машиною – і, згідно цього, відступає на задній план ринок, створений споживанням робітників, у порівнянні з ринком, створеним виробничим споживанням засобів виробництва. Ринок від цього не скорочується, змінюється лише характер сукупного попиту – попит на предмети споживання заміщується попитом на засоби виробництва».

Звідси випливає, що можливість та ефективність відтворювального процесу, за М. І. Туган-Барановським, залежить не від розміру сукупного споживання, в тому числі і споживання капіталістів, а від наявності чи відсутності пропорційності в розподілі суспільного продукту. Споживання капіталістів – немасове, індивідуальне – не створює бази для індустріального масового споживання, орієнтує виробника на створення одиничних продуктів, отже, унікальна майстерність працівника стає більш значущою, ніж накопичення капіталу. Споживання робітників – масове стандартне, його зростання створює передумови для індустріалізації, робить накопичення капіталу єдиним критично важливим чинником розширення виробництва і поліпшення споживання.

Як бачимо, М. І. Туган-Барановський звертав увагу на переваги індустріального виробництва, підкреслюючи недоліки приватнокапіталістичної форми організації суспільного життя, що сприяло невиправданому розширенню споживання капіталістів і звуженню споживання робітників.

Наведене ілюструє теоретичне пояснення випадку, коли структура споживання визначає вибір між ліпшими чи гіршими суспільними результатами функціонування економіки: зростає споживання робітників, значить краще використовуються переваги індустріального виробництва, зростає база для споживання капіталістів, відповідно, погіршуються умови для функціонування і розвитку індустріальної бази суспільного виробництва. Таке бачення перетинається із значно пізнішими роботами в галузі зв'язку економічного і політичного циклу [65] та людського розвитку [106].

Філософський практицизм, поширення ідей гуманізму (що особливо яскраво відбивається на фоні трагічних політичних подій I пол. XX ст.), підвищення ролі методичних вимог до філософії (з одного боку, максималістське прагнення – ставити і намагатися розв'язати всі важливі теоретичні і практичні проблеми, а з іншого – мінімалістське: говорити тільки те, що може бути доведено з усією впевненістю), підготували філософські та ідеологічні передумови для переосмислення теорії відтворення.

Досвід великої депресії 1928–1933 рр. став емпіричним підтвердженням обмеженості теоретичних побудов, в яких сукупний попит обов'язково врівноважується із сукупною пропозицією за повної зайнятості ресурсів й достатності доходів для розширеного відтворення ресурсного потенціалу економіки. Відповідно, в контексті досліджень суспільно-економічного відтворення, центральною стає проблема реалізації всього суспільного продукту в цілому.

В свою теорію відтворення Дж. М. Кейнс поклав принцип «мультиплікатора», кратного збільшення приросту доходу, зайнятості та споживання до приросту інвестицій, що передбачає:

- а) в капіталістичній економіці закладена можливість пропорційного поєднання виробництва, заощаджень та споживання;

б) порушення цього поєднання витікає з «психологічних схильностей» – «недостатньою схильністю до споживання» та «надмірною схильністю до заощаджень» (люди схильні збільшувати своє споживання в меншій мірі, ніж зростає їх дохід).

Інвестиції в якій-небудь галузі викликають відповідне збільшення виробництва та розширення зайнятості в цій галузі, результатом чого є додаткове розширення попиту на предмети споживання; це викликає розширення виробництва предметів споживання, що, в свою чергу, обумовлює додаткове збільшення виробництва засобів виробництва і т.ін.

Кейнс стверджував, що найбільш важливою є наявність достатнього (ефективного) попиту, що забезпечує реалізацію цих ресурсів. Причиною порушень нормального процесу капіталістичного відтворення, що виражається в масовому безробітті та економічних кризах, Кейнс вважав відхилення фактичного сукупного попиту, який розповсюджується на предмети як особистого, так і виробничого споживання, від «ефективного».

Недостатнє споживання засобів виробництва пояснюється слабкими стимулами до нових капіталовкладень в результаті невпевненості капіталістів в майбутньому, високого рівня позичкового капіталу, низької норми прибутку. Прямі державні капіталовкладення збільшують попит на засоби виробництва, зменшуючи жорсткість обмежень для зростання з боку недостатності інвестицій, але оскільки вони здійснюються за рахунок державного бюджету, вони породжують додаткове навантаження на нього і, за сталості податкової бази, – зростання дефіциту бюджету.

Принципова новизна міжгалузевого балансу американського економіста В. Леонт'єва полягає у розвитку теорії відтворення з точки зору методу математичного моделювання, способів систематизації та обробки економічної інформації.

Баланс «витрати-випуск» – це спроба відобразити зв'язки, що існують між галузями економіки у вигляді шахової балансової таблиці коефіцієнтів, що

відбивають пропорції виробництва та обміну товарами та продуктами між галузями в господарській системі. Матриця галузей – це рядки та стовбці, що представляють галузь, а елементи матриці, що сформовані на перетині відповідних рядків та стовпчиків – міжгалузеві коефіцієнти, які показують витрати однієї галузі у випуску іншої.

Дані коефіцієнти, завдяки своєму інтегральному характеру, дозволяють встановити зв'язок між виробництвом та споживанням ресурсів (продуктів) галузями в економічній системі. При цьому допускається, що кожний товар випускається в одному секторі, витрати споживаючої галузі визначаються її власним випуском: витрати виробництва прямо пропорційні обсягу продукції, відповідно, можна оперувати однорідними лінійними рівняннями, що значно розширює можливості емпіричної перевірки наукових гіпотез.

Розрахунки по міжгалузевих балансах дозволили оцінити прямі та побічні наслідки змін у масштабах, технології та структурі виробництва, споживчому попиті, інвестиційній сфері, зовнішній торгівлі, співвідношенні цін та доходів. Якщо у К.Маркса розглядаються обміни між двома підрозділами суспільного виробництва результатами створення продуктів (споживчих вартостей) і створення вартості (включаючи нову вартість та перенесену стару), то в моделі В. Леонт'єва відображається створення продукту і лише нової вартості, а вартість запасів предметів праці на початок року та амортизація в моделі виключаються взагалі [276].

Таблиця В. Леонт'єва дозволяє відстежувати, з одного боку, зміни в структурі кінцевого споживання (витратах домогосподарств), що фактично трансформують структуру суспільного виробництва; з іншого – як тягар щодо скорочення випуску одних благ і зростання інших, розподіляється між підприємствами різних галузей економіки.

Відповідно, вона розкриває роль кожної галузі в створенні вартості кінцевого продукту. Неоціненна корисність такої оцінки яскраво ілюструється загостренням багатьох проблем взаємодії виробництва і споживання в сучасних

економічних системах: яка частка ціни продукції задається власне її виробництвом, а яка – витратами на просування на ринок і впливу на споживача? Чим керуються виробники, обираючи набір ресурсів (технологію) для виробництва певного блага: прагненням мінімізації витрат чи можливістю отримання впливу на споживачів своєї продукції? Які зміни в структурі виробничого споживання зумовлюють зростання чи скорочення споживання певних видів кінцевих продуктів і які види продукції конкурують між собою за ресурси? Саме леонтєвська модель «витрати/випуск» створює потужний інструмент для пошуку відповіді на всі ці питання.

Друга половина ХХ ст. характеризується надзвичайними відкриттями в фізиці, хімії, мікробіології, генетиці, сфері комунікацій тощо, переходом розвинутих країн до постіндустріального ступеню розвитку.

Відповідно, і проблема відтворення у II пол. ХХ ст. стає все більш актуальною, що обумовлено особливостями соціально-економічного розвитку країн і пов'язаною з цим наростаючою асиметрією, а також постійним збільшенням навантаження на навколишнє середовище. Наприклад, американські економісти Є. Хансен, А. Берлі, П. Самуельсон головними складнощами успішного розв'язання проблем капіталістичного відтворення вважають проблеми реалізації виготовленої продукції, оскільки саме недостатній попит перешкоджає повному використанню наявних виробничих можливостей.

В моделі відтворення Є. Хансена – одного з головних теоретиків так званого «стагнаціоналізму» (напрямую досліджень адаптації до умов «перезрілої економіки») – передбачається, що економіка, яка вийшла на стадію «масового споживання» втрачає імпульси до зростання та саморегулювання: обсяг інвестицій залежить від національного доходу, а якщо останній відносно стабільний, малоймовірно, щоб почали зростати такі інвестиції.

Ключова роль для визначення темпів зростання належить інвестиціям, схильності до заощаджень, податковій системі та мультиплікатору, значення

якого задається становищем фінансових ринків. Згідно моделі, ключ до вирішення проблем збалансованого відтворення пов'язується із державною економічною політикою.

Урядові капіталовкладення та інші державні витрати повинні стати ефективним інструментом стабілізації ефективного попиту: за умови недостатності ринкових стимулів для нарощення інвестицій до такого рівня, що дозволяє забезпечити повну зайнятість за досягнутого рівня продуктивності праці, уряд має вживати заходи, спрямовані як на пряме зростання державних витрат, так і на посилення ефекту мультиплікації витрат, здійснюваних іншими суб'єктами економіки (сприяти банківській кредитній експансії, заохочувати до випередження темпів зростання рівня оплати праці, порівняно з її продуктивністю, полегшувати податковий тягар для суб'єктів економіки, що активно інвестують в накопичення як фізичного, так і людського капіталу).

Крім того, важливе місце відводиться аналізу кількісних взаємозв'язків між накопиченням та споживанням, системі «мультиплікатор-акселератор». Мультиплікатор характеризує міру приросту національного доходу у відповідь на приріст інвестицій; акселератор, навпаки, характеризує приріст інвестицій у відповідь на зростання національного доходу. Приріст національного доходу викликає зростання попиту на предмети споживання, розширення виробництва яких вимагає додаткових капіталовкладень.

Сукупний попит на засоби виробництва, викликаний зростанням доходів, зростає у більшій мірі, ніж зростання попиту на предмети споживання. Причини цього – у тривалості терміну виготовлення обладнання, протягом якого залишається незадоволений попит, що штовхає на розширення виробництва засобів виробництва. Нові капіталовкладення, обумовлені акселерацією, приводять в дію мультиплікатор: «Ми маємо тут перед собою надкумулятивний процес, що базується на взаємодії мультиплікатора та акселератора» [384, с.244].

Модель суспільного відтворення П. Самуельсона побудована на аналізі взаємодії «публіки» та бізнесу в умовах функціонування двох ринків: ринку товарів споживання (товари та послуги) та ринку факторів виробництва (земля, праця, капітал). Пропозиція «публіки» визначається законами споживчого вибору: для робітника це вибір між вільним часом та доходом, для власника капіталу – вибір між максимізацією ліквідності та прагненням збільшити абсолютний розмір доходу на капітал, для землевласника – вибір між рентою та власним користуванням землею. Пропозиція бізнесу обумовлена величиною граничних витрат виробництва, а попит – продуктивністю факторів виробництва, в той час як попит «публіки» детермінований законом спадаючої граничної корисності благ та граничною схильністю до споживання.

Дослідження П. Самуельсона довело, що, по-перше, акселератор не є вирішальним фактором динаміки національного доходу, а, скоріше, доповнює та посилює дію мультиплікатора; по-друге, різна величина граничної схильності до споживання та коефіцієнтів (або акселератору) зумовлює циклічний розвиток економіки: «Економіка ніколи не знаходиться у стані спокою. Процвітання змінюється панікою або страхом. Національний дохід, зайнятість та виробництво падають. Ціни та прибутки знижуються, а робітники викидаються на вулицю. В решті-решт досягається нижня точка та починається пожвавлення. Відновлення може бути повільним чи швидким. Воно може бути неповним або, навпаки, настільки сильним, що виникне новий бум. Нова полоса процвітання може означати тривалий, стійкий рівень жвавого попиту, безліч вільних робочих місць, підвищення цін та зростаючий життєвий рівень або вона може означати швидке інфляційне здуття цін та зростання спекуляції, за якими наступає нова криза» [352, с.238].

Один з провідних англійських теоретиків Р.Ф.Харрод наголошував на можливості економіки забезпечувати безперервне зростання в результаті постійних технологічних вдосконалень: якщо фактичні темпи накопичення капіталу нижчі, ніж ті, що досяжні для економіки за даних темпів приросту

населення та рівноважного темпу приросту капіталоозброєності праці, то економіка перебуватиме в стані спаду.

І навпаки: перевищення фактичних темпів накопичення капіталу порівняно з «гарантованим» темпом економічного зростання, (що задається темпами розширення економічно активного населення, схильністю до заощадження та капіталомісткістю приросту суспільного продукту), сприяє пожвавленню, розширенню виробничих можливостей, накопиченню інфляційних факторів.

Взаємодію різних підрозділів суспільного виробництва Р.Ф.Харрод розглядав в контексті впливу фактору акселерації, що відображає реальні зв'язки між виробництвом товарів для населення та виробництвом капітальних товарів. При цьому вчений відрізняв і природний темп зростання – такий, що допускається ростом населення та відповідною йому пропозицією робочої сили й технічними умовами виробництва (повна зайнятість виробничих та людських ресурсів).

Однією з центральних проблем суспільного відтворення є проблема узгодження приросту робочої сили, продуктивності праці, доходу. Р.Ф.Харрод розглядав економіку як систему, що здатна до саморегуляції в цьому питанні, хоча, нездатність зростаючої економіки (що повністю використовує капітал, наприклад, для автоматизації виробництва) забезпечити роботою нових людей може призвести до виникнення «резервної армії» (що пророкував ще К.Маркс); а перевищення темпів зростання капіталу темпів зростання «повної зайнятості» посилить тенденції до надлишкового нагромадження капіталу та до депресії у подальшому.

За Р. Ф. Харродом, ефективність відтворення залежить від величини інвестицій та їх співвідношення із заощадженнями. Згідно моделі, інвестиції залежать від динаміки росту населення, технічного прогресу, а головне, від швидкості зміни доходу:

$$I_t = v \times (Y_t - Y_{t-1}) \quad (1.1)$$

Умовою розширеного відтворення – «рівноваги безперервного поступального руху» [390, с.121], є повне використання існуючих виробничих потужностей та збереження стійкої норми прибутку для капіталістів: «Єдина гарантована лінія зростання визначається разом схильністю до заощаджень та кількістю капіталу, що вимагається технічними та іншими умовами на одиницю збільшення продукції. Лише у тому випадку, якщо підприємці дотримуються цієї лінії розвитку, виявляється, що виробництво у будь-який період не буде а ні надлишковим, а ні недостатнім» [46, с. 265].

Таким чином, дана модель (як і інші кейнсіанські теорії) сфокусована лише на капіталі, як факторі суспільного відтворення, крім того, спостерігається високий рівень агрегування, а для розширеного відтворення важливо дотримання не лише вартісних пропорцій, але й речових, а це передбачає аналіз структури використаних в моделі сукупних величин. Саме це призвело до того, що подальший розвиток економічного аналізу відтворювальних взаємозв'язків пішов у напрямку розробки багатofакторних моделей економічного зростання (на базі виробничих функцій).

Виходячи з наведеного можна узагальнити, що в кейнсіанських моделях відтворення загальні обсяги споживання відіграють роль важливого регулятора масштабів виробництва, а структура виробничого споживання визначає темпи розширення виробничих можливостей та інтенсивність задіяння різних виробничих факторів.

Зростання споживання в сучасних умовах саме по собі може активізувати процеси виробництва. Яскрава відмінність класичних і неокласичних теорій у тому, що у класиків споживання зростає лише у відповідь на приріст продуктивності (отже, можливості зростання споживання жорстко детермінуються виробництвом), а в неокласиці (яка відбиває особливості сучасного етапу економічного розвитку), скоріше, експансія споживання виступає критично важливою умовою розширення виробництва, яке без такої

експансії опиняється в умовах хронічної недозавантаженості наявного ресурсного потенціалу.

Аналіз суспільного відтворення Є. Домара фокусується на проблемі взаємозалежностей між зростанням національного доходу, повною зайнятістю, характером та динамікою інвестицій та збільшенням виробничих потужностей. Модель, запропонована наприкінці 40-х рр. ХХ ст., виходила з наступних передумов: аналізується лише збалансований ринок благ; на ринку праці – надлишок пропозиції; взаємозамінність факторів виробництва відсутня; середня продуктивність капіталу та середня норма заощаджень стабільні; випуск залежить лише від одного ресурсу – капіталу.

Фактором зростання вчений визначив інвестиції, темп приросту яких має дорівнювати граничній продуктивності капіталу помноженої на граничну схильність до заощаджень, а оскільки в умовах рівноваги інвестиції дорівнюють заощадженням, то рівень доходу є величиною, що пропорційна рівню інвестицій. З цієї моделі випливає, що темпи росту знаходяться в прямій залежності від пропозиції, чим більшими є чисті заощадження, тим більшими можуть бути інвестиції.

Модель Є. Домара спрямована на визначення такого обсягу інвестицій, який забезпечував би зростання доходу, що дорівнює підвищенню виробничої потужності (тобто обсягу виробництва, що забезпечує повну зайнятість). Аналітично це означає, що постійна повна зайнятість може бути досягнута лише тоді, коли інвестиції та дохід зростають з року в рік однаковими темпами, що дорівнюють граничній схильності до заощаджень, помноженої на середню схильність до інвестування.

Англійський економіст Н. Калдор та американські вчені Е. Чемберлін, Б. Андерсон, Г. Хазлітт, У. Хатт вважали, що розширення масштабів виробництва в умовах сучасного капіталізму визначається не попитом, а розмірами накопичень: «платоспроможність виростає з виробництва...

Пропозиція пшениці збільшує попит на автомобілі, шовк, взуття, бавовні вироби та інші речі, яких потребує виробник пшениці.

Пропозиція взуття збільшує попит на пшеницю, на шовк, на автомобілі, на інші речі яких потребує виробник взуття. Таким чином, пропозиція та попит в сукупності не лише дорівнюють, але й ідентичні, оскільки кожний товар може розглядатися або як пропозиція його самого, або як попит на інші речі» [2].

Н.Калдор причиною нестійкості ринкової рівноваги вважав недостатню гнучкість ринкових цін (особливо на ринках ресурсів), що заважає врівноваженню заощаджень та інвестицій. В моделі Н. Калдора велике значення має диференціація граничної схильності до заощаджень, властива підприємцям та домогосподарствам. Реальна величина національного доходу представляється вченим як залежність:

$$Y = w * N + r * k \quad (1.2)$$

де w – ставка реальної заробітної плати;

N – реальна доходність капіталу;

r – кількість праці;

k – реальний обсяг капіталу.

Звідси випливає, що сукупний обсяг заощаджень в економіці визначається за формулою:

$$S = s_n * r * k + s_h (y - r * k) \quad (1.3)$$

де s_n і s_h – граничні норми заощадження підприємців та населення відповідно.

Гранична норма заощаджень визначається як співвідношення заощаджень (s) до приросту доходу (y)

При цьому частка підприємців в національному доході визначається як:

$$\frac{r * k}{y} = \Omega \quad (1.4)$$

Виходячи с цього автор оновлює формулу (3):

$$S = s_n * r * k + s_h (y - r * k) = r * k (s_n - s_h) + y * s_h;$$

$$\frac{S}{y} = \frac{r \cdot k(sn - sh) + y \cdot sh}{y} \quad (1.5)$$

Відповідно, гранична норма заощаджень в економіці:

$$S = \Omega (s_n - s_h) + s_h \quad (1.6)$$

Оскільки в посткейнсіанських моделях темп зростання, що відповідає повному використанню капіталу, визначається як добуток, де σ – це продуктивність капіталу, то умовою рівноважного зростання за повного використання факторів виробництва є вираз:

$$\sigma \times s = n \quad (1.7)$$

де n – темп приросту трудових ресурсів.

Виходячи з даного виразу, Н.Калдор отримує залежність рівноважного зростання від частки підприємців в національному доході:

$$\frac{n}{\sigma} = \Omega (s_n - s_h) + s_h; \quad \Omega = \frac{n/\sigma - s_h}{s_n - s_h} \quad (1.8)$$

В посткейнсіанській моделі відтворення Дж.Робінсон суспільне виробництво поділяється на два сектори (марксові підрозділи): один виробляє споживчі товари, другий – товари виробничого призначення для обох секторів економіки.

Оскільки соціальна структура суспільства обмежена лише трьома класами: робітники; підприємці (отримують заробітну плату як управляючі та частку прибутку у вигляді відсотка або дивідендів); рантьє («доходи рантьє включають дивіденди, а також відсоткові платежі, до цієї ж категорії ми відносимо і суми, що витрачають власники підприємств на особисте споживання»), то виникає питання розподілу доходів між цими класами та взаємоузгодження функціонування зазначених секторів, зокрема відношення фонду заробітної плати до прибутку, обсягів капіталу до робочої сили тощо.

Так, темпи нагромадження пояснюються прагненням фірм до виживання та розширення виробництва: чим інтенсивніші ці мотиви, тим вищий рівень отримуваних прибутків. Дж.Робінсон зауважує, що схильність до заощаджень з прибутку вища за схильність до заощаджень з заробітної плати: оскільки існує

лише два види доходів – прибуток та заробітна плата, а в базовій моделі робітники повністю витрачають заробітну плату на споживання, то прибуток виявляється єдиним джерелом нагромадження. При цьому нерівний розподіл доходів породжує хронічну тенденцію до того, щоб попит на товари знижувався більше виробничих можливостей промисловості. Той, хто хоче споживати, не має грошей, щоб купувати, і тому не створює вигідного ринку.

Для подолання недостатньої платоспроможності широких мас населення необхідно забезпечити зростання заробітної плати, відповідне зростанню продуктивності праці, а також збільшення витрат держави на соціально-культурні потреби за рахунок збільшення податків з монополією та скорочення воєнних витрат.

Основна проблема суспільного відтворення, за Дж.Робінсон, це часові лаги інвестиційних рішень, неефективні капіталовкладення, помилкові очікування (кожній з господарських систем притаманна своя історія розвитку, а її капітальний запас відповідає темпам економічного розвитку. Якщо задані сталі темпи зміни зовнішніх умов, то господарська система буде зберігати рівновагу завдяки тому, що очікування учасників цього процесу відповідають реальності, а їх реакція дозволяє весь час відтворювати рівноважну ситуацію) [346].

Таким чином, модель Дж.Робінсон базується на технологічних факторах, в моделі внутрішні пов'язані характеристики заміщення праці капіталом (гранична норма технологічної заміни праці капіталом), реальна заробітна плата і граничний продукт праці, норма прибутку та гранична продуктивність капіталу.

Суспільне відтворення на початку ХХІ ст. зазнає нових якісних змін. Незважаючи на активний розвиток знань про навколишній світ, вдосконалення продуктивних сил и бурхливе технологічне піднесення, людство стикається з надзвичайно складними проблемами: вичерпаністю ресурсів та їх

асиметричним розподілом, екологічними загрозами, зростаючим впливом процесів інтернаціоналізації та глобалізації.

Крім того, ринкова трансформація у постсоціалістичних країнах призводить до різних результатів: диференціація темпів зростання суспільного продукту й продуктивності суспільної праці, доходів й рівня життя населення в різних постсоціалістичних країнах не може бути пояснена лише відмінностями в наділеності цих країн ресурсами та раціональності їх алокації за сферами використання.

Так само не мають достатньої пояснювальної здатності розглянуті вище неокласичні моделі, що враховують вплив фінансової кон'юнктури, співвідношення заощаджень, інвестицій та капіталоозброєності праці. Явною стає вагомість інститутів, визначальний вплив на процеси відтворення того унікального досвіду, який накопичено суспільством і який зумовлює його більшу чи меншу придатність до вибудовування якісних інститутів, необхідних для забезпечення використання потенціалу ринкових механізмів економічної координації, для перетворення наявного ресурсного потенціалу на примноження добробуту широких верств населення.

Ціла низка сучасних теорій відтворення може розглядатись як модифікації побудов К. Маркса, спробою розширити його моделі завдяки виділенню нових підрозділів суспільного виробництва та дослідження нових пропорцій між ними.

Зокрема, Н. Некрасов до основних відтворювальних пропорцій відносить територіальні, міжрегіональні, галузеві, регіональні виробничі зв'язки [311]; Р. Шніпер, С. Малков, В. Маєвський виділяють шість груп пропорцій: загальноекономічні, структурні, соціально-економічні, економіко-демографічні, економіко-екологічні, фінансово-економічні [284; 404].

Д. Лук'яненко запропонував доповнити цю класифікацію, зокрема такими підрозділами: III (виробництво засобів оборони); IV (виробництво засобів захисту навколишнього середовища), V (виробництво послуг); VI

(виробництво нових знань, культурних цінностей, ноу-хау); VII (сфера та ринок інформатики) [175, с.209, 219]. Наприклад, в моделі відтворення Б. Дунаєва [195] Марксова відтворювальна модель доповнюється невиробничою сферою (підрозділ 0). Частка невиробничої сфери в результаті річного виробництва вилучається з річного продукту підрозділів I та II у вигляді податку. При вільному товарному обміні в господарстві країни по закону вартості, тобто без введених Марксом обмежень, визначив три умови простого відтворення:

$Iv = IIc$; $Im = 0c$; $IIIm = 0v$ (де $0c$ – річне споживання у невиробничій сфері, отриманих у вигляді податку, засобів виробництва; $0v$ – річне споживання у невиробничій сфері, отриманих у вигляді податку, предметів споживання).

Просте відтворення є в кожному циклі відтворенням із споживанням в незмінному обсязі, тобто незалежним від часу стаціонарним відтворенням, при споживанні невиробничою сферою всього отриманого прибутку. Умови простого відтворення можна представити у вигляді рівняння балансу:

$$I(c+v+m) = Ic+IIc+0c; II(c+v+m) = Iv+IIv+0v; Iv=IIc$$

Вироблений підрозділом I продукт вартістю Ic розподіляється в ньому самому для відшкодування спожитих засобів виробництва. У підрозділі II розподіляється його продукт для відшкодування спожитих предметів споживання. Продукт підрозділу I вартістю $I(c+v+m) - Ic - 0c$, що залишився після відшкодування потреб невиробничої сфери та власних потреб, постачається на ринок взаємного товарного обміну підрозділів та обмінюється через систему грошового та натурального обігу на продукт підрозділу II вартістю $II(c+v+m) - IIv - 0v$, що залишився у підрозділі II після відшкодування потреб невиробничої сфери та власних потреб.

Товарний обмін як всередині підрозділів, так і між підрозділами I та II відбувається по закону вартості, тобто еквівалентного обміну товарами по кількості вкладеної в них суспільно-необхідної праці. Суспільно-необхідною є та кількість праці, що вкладена підрозділом I в спожиті протягом року

підрозділом II засоби виробництва IIc , та кількість праці, вкладена підрозділом II в спожиті протягом року підрозділом I предмети споживання Iv , оскільки без цієї праці відтворення неможливо.

Необхідність продовження процесу виробництва в наступному році в незмінних обсягах змушує підрозділ I йти на ринок за предметами споживання $Iv = II(c+v+m) - IIv - Iv$, виробленими та виставленими на продаж підрозділом II , і змушує підрозділ II йти на ринок за засобами виробництва $IIc = I(c+v+m) - Ic - Iv$, виробленими та виставленими на продаж підрозділом I , де вони і зустрічаються, вступаючи у взаємовідносини попиту та пропозиції (купівлі-продажу), в результаті яких на умовах еквівалентного обміну завжди неминуче забезпечується рівність вартостей товарів, що окуплені підрозділами I та II , $Iv = IIc$. Рівність при товарному обміні вартостей $Iv = IIc$ є всезагальним еквівалентом суспільно необхідної праці, кількісним виразом закону вартості [282].

Таким чином, ретроспективний аналіз теорій та моделей суспільного відтворення з позиції визначення домінуючої ролі та пропорцій на кожному історичному етапі тієї чи іншої фази (виробництво, розподіл, обмін, споживання), дозволив виділити декілька етапів – етап меркантилізму, фізіократів, класичної політичної економії, марксизму, кейнсіанства та новітні теорії (табл.1.2), чітко окреслити наявність трьох наукових підходів на сучасному етапі.

Еволюція теорій та моделей суспільного відтворення

Етап, період, представники	Соціально-економічні умови періоду	Особливості філософії господарювання	Основні підходи до суспільного відтворення
1	2	3	4
I етап (кінець XVI – XVII ст.). Теорія меркантилізму (А.Монкретьєн, У.Петті, Т.Мен)	Зародження капіталізму, виникнення світового ринку. Безпрецедентне зростання авторитету науки. В культурі переважають вже не клерикальні, а світські елементи. Первісне нагромадження капіталу (пов'язане з найбільш грубими формами насильства: розоренням дрібних виробників, колоніальним загарбанням, работоргівлею), зростання багатого торговельного класу перетворення капіталістичне організованих майстерень на мануфактури, розвиток поділу праці	Посилення індивідуалізму, глибока зміна уявлень про місце людини у всесвіті; відносна тотожність інтересів монарха та його підданих; шанування торгівлі та промисловості; поважання права власності, особливо як результату людської праці; примітивне розуміння ефективності та раціональності господарювання (людина повинна мати не більше землі, ніж вона особисто може оброблювати)	Відтворення аналізується з точки зору обігу грошей та впливу податків та повинностей. Передумовою ефективного відтворення є не виробництво, а нееквівалентний обмін та праця в галузях, продукція яких вивозиться за кордон; причому головна умова – продавати іноземцям більше товарів, ніж купувати. Актуальною є ідея скорочення імпорту, заборони ввезення предметів розкоші, що сприятиме зростанню національного багатства. Особливості індивідуального споживання, його взаємозв'язок із суспільним споживанням не досліджувались
II етап (друга половина XVII – XVIII ст.). Фізіократична теорія (Ф.Кене, П.Буагільбер, Ж.Тюрго)	«Освічений абсолютизм», політика протекціонізму у промисловості; зростання могутності буржуазії, активний розвиток зовнішньої торгівлі. Промислові революції, формування ринку робочої сили, перехід дворянства до підприємницького класу, ліквідація обмежень у виробництві та торгівлі, перехід землі в приватну власність, подальший розвиток науки, підвищення продуктивності праці за рахунок використання механічних пристроїв	Абсолютна віра в прогрес, в єдиний порядок природи, на пізнанні якого побудовані не лише наукові успіхи та добробут суспільства, але й морально-релігійна досконалість; прагнення перебудови всіх суспільних відносин на основі розуму, «вічної справедливості», рівності; ідеалізація людської природи; популяризація конкретних рис суб'єктів економічної діяльності: індивідуалізму, раціоналізму та емпіризму; втручання держави в економіку є недоцільним; неоднозначна оцінка законів проти розкоші	Циклічний характер суспільного відтворення – кожний з учасників отримує необхідні матеріальні блага – засоби виробництва чи предмети споживання, що забезпечує відновлення виробництва в наступному році. Виявлений зв'язок між зростанням виробництва та особистим споживанням (заощаджена частина капіталу, в тому числі та, яка безпосередньо витрачається на придбання додаткових засобів виробництва, наприкінці витрачається на збільшення особистого споживання робітників). Абсолютизація ринку не дозволила побачити можливі протиріччя між загальним обсягом виробництва і споживанням

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
<p>III етап (друга половина XVII – перша половина XIX ст.). Класична політекономія (А.Сміт, Д.Рікардо)</p>	<p>Розвиток капіталізму на його мануфактурній стадії; формування ринкового господарства; створення національних держав; поділ влади на законодавчу, судову та виконавчу; наростання соціально-класових суперечностей та конфліктів; промислові революції; перевага промисловості над сільським господарством, експорт промислової продукції на імпорт сировини та продуктів; перехід від відносин особистої до економічної залежності; заміна особистої власності приватною</p>	<p>Суспільні явища аналізуються як єдиний процес взаємопов'язаних елементів та заміною утилітарних стандартів естетичними; початок громадянського суспільства; криза буржуазної моралі; визначення основних елементів господарської етики (бережливість, працелюбність, помірність, схильність до раціоналізації, розвиток здібностей та схильності індивідів до певних видів практично-раціональної життєвої поведінки)</p>	<p>Соціально-економічні трансформації, розвиток капіталістичних відносин, дозволили визначити відтворення в звичному на сьогодні контексті. Вперше відмічається різниця між простим та розширеним відтворенням. Єдиною умовою тимчасових ускладнень відновлення виробництва може бути недостатня інформованість виробників про суспільний попит. Ключовою фазою відтворення є виробництво. Обмін, розподіл, споживання не досліджуються в цей період, оскільки і суспільство, і науковий світ під впливом досягнень капіталістичного виробництва, схильні ідеалізувати ринок та його функції</p>
<p>IV етап (друга половина XIX – початок XX ст.). Марксизм</p>	<p>Зміна соціальної структури суспільства, підпорядкування більш відсталих країн з метою експлуатації їх ресурсів, зниження рівня централізації, політичної та духовної монополії; знищення анархії, авторитаризму; утворення національного ринку; нові форми зв'язку між виробництвом та споживанням: крім особистого споживання виникає промислове. Відповідно, формування ринку засобів виробництва та робочої сили, ринку капіталів, цінних паперів і предметів споживання, який масштабно розширює свій асортимент і обсяги за рахунок масового виробництва</p>	<p>Філософський радикалізм; незмірне зростання почуття людської могутності щодо природи; зменшення стабільності, жодна зміна не видається неможливою; втрачання ролі релігії і як філософії, і як координатора людських дій та вчинків; конфлікт гуманістичних ідеалів, орієнтація на споживання та комфорт; поширенням ідей природного відбору і на економічне життя (практицизм, зниження ролі моральних, етичних, культурних факторів); престижність підприємництва (заповзятливості, прагнення до ризику у поєднанні з точним розрахунком, поєднання з національним духом)</p>	<p>В процесі відтворення беруть участь два класи: капіталісти та наймані робітники, які виробляють засоби виробництва та предмети споживання. Умовою ефективного відтворення є визначення чітких пропорцій між цими підрозділами, а перешкодою – неконтрольоване прагнення капіталу до нагромадження. Аналізуються передумови ефективного відтворення, в тому числі і неекономічні (ідеї, інститути, етика, мораль тощо). Ключовою фазою економічного відтворення є розподіл суспільного продукту – пропорційність, забезпечення не тільки задоволення індивідуальних та суспільних потреб, але й руху як товарів, так і капіталу</p>

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
<p>V етап (друга половина XIX – XX ст.). Кейнсіанство Дж.Кейнс, Р.Харрод, Є.Домар</p>	<p>Світові війни; створення післявоєнних національних держав; перерозподіл сил в світі; новий етап індустріального розвитку, пов'язаний з прикладним використанням наукових досягнень; вдосконалення організації виробництва; пошук нових методів підвищення конкурентоспроможності. Процес урбанізації провідних країн світу. Загострення економічних протиріч у зв'язку з кризою капіталізму. Економічна криза 1929-1933рр.</p>	<p>Визнання обумовленості людського життя, зміщення вектору пізнання у бік мікросоціальних груп, які формують соціальне середовище буття людини; зростає ступінь індивідуально-особистісного вибору людиною соціальної спільноти, найбільш близької та комфортної для нього. Домінування цінностей індустріального суспільства (досягнення та успіх, приватна власність, індивідуалізм, право, активність та труд, споживацтво, універсалізм, віра в прогрес, повага до науки та технологій), які затверджуються всієї системою духовного впливу на маси населення</p>	<p>Перенесення уваги з виробництва на особисте споживання та споживання засобів виробництва; аналізуються причини недостатнього споживання та способи його подолання. Споживання вивчається з точки зору проблем реалізації виготовленої продукції як причини криз перевиробництва, оскільки особисте споживання зростає повільніше за зростання рівня доходу. Низький рівень споживання засобів виробництва обумовлений недостатнім рівнем інвестування у виробничу сферу, причинами чого можуть бути і високий рівень позичкового капіталу, і низька норма прибутку, і політико-економічна нестабільність</p>
<p>VI етап (II половина XX ст. – по теперішній час) – новітні теорії суспільного відтворення</p>	<p>Глобалізація господарських зв'язків, державне регулювання; еволюція комуністичних режимів в країнах Східної Європи; повна ліквідація колоніальної системи; НТР; міжнародні громадські рухи (жіночий, антивоєнний тощо). Поява «масової» культури; інтенсивний розвиток техніки; руйнування політичних та культурних бар'єрів, наближення периферійних областей до центрів</p>	<p>Престижність технічного суспільства, розвиток людства аналізується як соціальна цілісність, що охоплює весь світ; розрив з традиціями, оскільки техніка постійно спрямована на майбутнє; виникає захоплення процесом пошуку нового, постійним оновленням. Природа аналізується як зовнішній об'єкт, а не як середовище життя, що сприяло високій ефективності виробництва, але й викликало глобальні процеси екологічної деградації та урбанізації планети</p>	<p>Проблема відтворення – проблема реалізації; причинами ускладнень реалізації можуть бути: недостатній попит, непропорційність сукупного попиту та сукупних заощаджень, відсутність попиту на засоби виробництва, недостатні обсяги накопичень, диспропорції в розподілі доходів. Розв'язання проблем ефективного відтворення можливо за рахунок збільшення купівельної спроможності населення, створення сприятливих умов для приватних інвестицій та раціональних державних витрат; відтворення аналізується з врахуванням соціально-економічних факторів; ключовою фазою процесу відтворення є споживання</p>

Джерело:

розроблено

автором

Якщо відтворення – це процес безперервного відновлення певних послідовних фаз, то в марксистській методології – це виробництво, розподіл, обмін, споживання; в неокласичній політичній економії – виробництво-обмін-споживання; в кейнсіанському аналізі – споживання-заощадження.

Відповідно до цих уявлень формується і структура відтворення: в марксистському – виробництво засобів виробництва та виробництво предметів споживання; в неокласичному – сфера виробництва та сфера споживання; в кейнсіанському – сфера споживання та сфера заощадження. І якщо для марксистської концепції пріоритетною є фаза виробництва (обґрунтовується необхідність переважного розвитку виробництва засобів виробництва), для неокласичної – фаза обміну (вимагають першочергової уваги розвиток ринкових відносин попиту та пропозиції, конкуренції та ціноутворення), то для кейнсіанської – фаза споживання (важливість розвитку сфери виробництва товарів та послуг для безпосереднього споживання).

Моделі відтворення новітнього етапу, по-перше, відображають загальні потоки ресурсів та доходів, безперервну трансформацію ресурсів на блага, а доходів на витрати і знову: витрат одних господарюючих суб'єктів – на ресурси інших, а спожитих благ – на поновлення ресурсного потенціалу виробництва. При цьому, процеси суспільного відтворення описуються якісно відмінними закономірностями, порівняно з відтворенням окремих господарюючих одиниць, що відображається в спеціальному теоретичному інструментарії макроекономічних досліджень.

По-друге, мікроекономічний інструментарій дослідження закономірностей поведінки економічних суб'єктів в умовах мінливого господарського середовища формується через моделі відтворення домогосподарств, підприємств і галузевих комплексів.

По-третє, цінність відтворювальних моделей проявляється, в першу чергу, в дослідженні кожної фази руху суспільного продукту в контексті формування умов для наступних фаз.

В результаті, моделі відтворення створюють теоретичну базу для розширення критеріїв оцінки суспільної ефективності функціонування як окремих суб'єктів економіки, так і цілісних господарських комплексів, чи економічних систем, дозволяють відстежувати вплив параметрів функціонування одних секторів економіки на інші та бачити механізми реалізації такого впливу, що виявляється в певних пропорціях відтворення.

1.3. Методологічні підходи глобальної політекономії до аналізу процесів суспільного відтворення

Суспільне відтворення як об'єкт дослідження з часом набуває нових ознак, як в силу технологічних, так і соціальних змін. Кінець XX – початок XXI ст. визначилися пришвидшенням соціально-економічної динаміки в розвинутих країнах. При цьому зміни, що відбувались в цей період, на думку багатьох вчених, мають якісний характер і не вичерпуються лише ускладненням суспільного виробництва та його урізноманітненням матеріальними ресурсами, зростанням інформаційної складової та підвищенням значущості якості наявного в розпорядженні суспільства людського капіталу.

В провідних країнах змінюється ієрархія та пріоритетність чинників виробництва та, відповідно, суспільних вимог до всієї системи відтворення ресурсного потенціалу і всієї системи економічних відносин, що складаються із приводу формування відтворювальних пропорцій.

Зрозуміти взаємодію соціального і економічного в системі споживчих відносин можна, простеживши формування і вирішення базових суперечностей між цими аспектами людської взаємодії.

Виробництво (економічний процес) розпочинається для задоволення потреб людини, отже, має початково соціальний характер, і кінцева мета виробництва також соціальна – задоволення потреб. На етапі домінування натурального виробництва його взаємодія із споживанням не суперечить цьому – господарська діяльність безпосередньо спрямована на задоволення потреб самих виробників. І з розвитком продуктивних сил і поділу праці, виробник поступово відокремлюється від споживача, розвиток товарних відносин зумовлює появу двох, іноді суперечливих, цілей виробництва. Перша – безпосередня, якою власне і керується виробник – максимізація власних доходів, має економічну природу. Друга, підпорядковано-паралельна – задоволення потреб споживачів – соціальну (традиційно соціальні цілі вважалися другорядними, похідними від економічних, у зв'язку з домінуванням в політичній економії ідей «homo economicus»).

Сьогодні, коли рівень задоволення індивідуальних і суспільних потреб є показником національної могутності держави, соціальні цілі власників засобів виробництва є скоріше підпорядковано-паралельними, оскільки вони виникають в результаті суспільного характеру виробництва і є, фактично, однією з передумов економічного успіху підприємця).

Проте не можна і казати про лінійність цього зв'язку: як ми можемо побачити з вітчизняного досвіду, ті параметри діяльності, що дозволяють виробнику максимізувати власні прибутки, не завжди забезпечують найкраще використання акумульованих ресурсів для задоволення потреб споживачів і, навпаки, – дбаючи про інтереси споживачів, виробник нерідко вимушений обмежувати реалізацію безпосередньої мети виробництва щодо максимального доходу.

В період капіталізму вільної конкуренції ця суперечність досить ефективно розв'язувалась завдяки ринковим механізмам, оскільки саме на конкурентному ринку виробник максимізує власні доходи, лише виробляючи кращу продукцію з меншими за конкурентів витратами. Проте концентрація

капіталу, монополізація ринків, поширення асиметричного розподілу інформації й ринкової влади надали цій суперечності виключної актуальності в сучасному суспільстві, а її вирішення забезпечується в процесі поєднання стихійної еволюції підприємницької поведінки із свідомим виваженим державним регулюванням.

Друга суперечність між соціальним і економічним пов'язана із двома принципово різними способами задоволення людських потреб: індивідуальним і колективним. Переважна більшість людських потреб задовольняється в сучасних суспільствах індивідуально: «ми виходимо з принципу двоїстої природи індивідів, згідно з яким кожний з них розглядається як носій двоєдиної соціальної функції – унікально-особливої («індивідної») та загальної («колективної», «суспільної»). Залежно від платоспроможності індивід отримує в своє розпорядження блага, які інші особи виробляють, керуючись прагненням отримати завдяки цьому доходи. Проте є потреби в таких благах, які ніколи не будуть пропонуватись для продажу на ринку (національна оборона, охорона правопорядку, безплатні медичні послуги, загальнообов'язкова освіта, освітлення вулиць, охорона навколишнього середовища, антициклічне економічне регулювання).

Суспільство доручає державі дбати про задоволення таких загальносуспільних потреб і дозволяє їй примушувати кожного окремого індивіда вносити свій внесок в створення необхідних для цього благ. Тому протягом всієї історії людства воно стикається із проблемою суперечності між приватними економічними і загальносуспільними соціальними інтересами. Максимізуючи реалізацію приватних інтересів людина часто вступає в суперечність із інтересами загальносуспільними, дбаючи про останні – вимушена погодитись на менший рівень реалізації власних індивідуальних інтересів.

Характер та вектор трансформації суспільного відтворення в XXI ст. був обумовлений передусім переходом капіталізму до постіндустріальної моделі

розвитку, науково-технічним прогресом (інформатизація, розвиток комунікацій і т.ін.), глобалізацією, поглибленням інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростанням рівнів транснаціоналізації та інтеграції національних економік, динамічним розвитком міжнародної транспортної інфраструктури, перетворенням ТНК на провідних суб'єктів глобальної економіки, зростанням ролі міжнародних організацій та регіональних економічних угруповань, трансформацією міжнародної конкурентної боротьби та її переходом на регіональний та міжрегіональний рівні тощо.

Посилення нематеріальної складової в структурі суспільного продукту – зростання ролі послуг у накопиченні нематеріальних активів (людський, інтелектуальний, управлінський, соціальний капітали), актуалізація «інститутів економіки знань» (дослідницькі центри, конструкторські бюро, інжинірингові фірми, університети тощо), зростання вагомості інформаційного сектору в формуванні конкурентних переваг національного виробництва, збільшення його впливу на динаміку суспільного добробуту, сервізація економіки – є, безумовно, одним з визначальних чинників трансформації відтворювальних процесів в сучасній економіці.

Зміна пропорцій матеріального та нематеріального виробництва, посилення ролі науки та людського фактору в економіці (наприклад, у 2010 р. глобальний обсяг доданої вартості, створеної знаннево- та технологічно місткими індустріями, досягнув 18,2 трлн.дол, або 30% світового ВВП).

Експортна частка комерційної знанневомісткої продукції зросла з 5% у 1995 р. до 8% у 2012 р., а високотехнологічної продукції – з 36% до 50% [56]), не лише сприяли зростанню доходів населення, але й змінили провідний мотив господарської діяльності, акцентували увагу на ідеях покращення якості життя та динамізації сфери послуг (у розвинених країнах частка сфери послуг у структурі ВВП перевищує 70%, вартісні обсяги світової торгівлі послугами подвоюються кожні 7-8 років (обсяги товарного експорту подвоюються кожні 15 років). За прогнозами, у США до 2025 р. близько 83% загальної чисельності

робочої сили буде зайнято у сфері послуг, а 25 з 26 створених робочих місць припадатиме на сферу послуг [63]).

Ускладнена внутрішня структура нематеріального виробництва охопила нині величезну кількість галузей та видів господарської діяльності, спрямованих на задоволення індивідуальних та суспільних, особистих та виробничих потреб. У 2012 році на 10 країн та регіонів світу припадало 56,0% світового експорту комерційних послуг та 52% їх світового імпорту (табл.1.3.). Сфера послуг не просто заповнила простір між елементами виробництва в загальній моделі суспільного відтворення, вона ефективно виконує функцію проміжного ланцюжка, «передавача», «ретранслятора» споживчих запитів, адаптуючи виробництво до миттєвих змін технологій, мінливого внутрішнього та глобального середовища.

Крім того, інформаційно-комунікаційні технології, наука, інновації якісно трансформували саму сферу послуг та принципи її роботи: поява нових галузей (розробка програмного забезпечення, обслуговування електронних мереж, комунікацій, мобільного зв'язку тощо); модифікація організаційно-економічних відносин (послаблення взаємозв'язку між просторовою локацією людських ресурсів та забезпеченістю ними виробництва в режимі on-line); поширення принципово нових «мережевих» організаційних структур (замість ієрархічних).

Гнучкість, адаптивність компаній до нових умов розширили коло можливостей реалізації особистісного потенціалу кожного робітника, а поява принципово нових організаційних моделей (наприклад, аутсорсингу – передачі компаніїю, на основі договору, певних бізнес-процесів іншій компанії, що спеціалізується у відповідній сфері).

Таблиця 1.3

**Країни – провідні експортери та імпортери
комерційних послуг у 2014 р.**

Місце країни	Експортер	Обсяги експорту, млрд.дол	Частка, %	Місце країни	Імпортер	Обсяги імпорту, млрд.дол.	Частка, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1	ЄС-28	830,6	19,1	1	ЄС-28	651,1	15,7
2	США	621,2	14,3	2	США	411,1	9,9
3	Китай	190,4	4,4	3	Китай	280,2	6,7
4	Японія	142,4	3,3	4	Японія	174,8	4,2
5	Індія	140,7	3,2	5	Індія	127,5	3,1
6	Гонконг	123,4	2,8	6	Сінгапур	117,7	2,8
7	Сінгапур	11,9	2,6	7	Республіка Корея	107,1	2,6
8	Республіка Корея	109,6	2,5	8	Канада	105,2	2,5
9	Швейцарія	90,2	2,1	9	Російська Федерація	104,2	2,5
10	Канада	77,5	1,8	10	Бразилія	77,8	1,9
Усього		2437,9	56,0	Усього		2156,7	52,0
Світовий експорт		4349,9	100	Світовий імпорт		4152,3	100

Джерело: [63]

Тобто передається сукупність взаємопов'язаних дій, що забезпечують ефективну роботу компанії) підштовхнула інтеграцію послуг у відтворювальний процес в якості самостійного компонента суспільного продукту, що, підпорядковуючись лише критерію ефективності діяльності (а не усталеним ієрархіям – швидко застаріваючим та гальмуючим розвиток), ефективно узгоджує інтереси бізнесу, найманих працівників та суспільства.

В останній третині ХХ ст., в результаті надзвичайної урбанізації господарського життя, бурхливого розвитку інформаційно-комунікаційних

технологій, посилення інтеграції виробничого сектору та сектору послуг, появи можливості в режимі реального часу здійснювати торгівельні та фінансові операції, отримувати юридичні та культурно-розважальні послуги, економіка набула ознак так званої «сервісної економіки», що охоплюючи всіх суб'єктів господарського життя суспільства, сприяла трансформації процесу суспільного відтворення у бік «стирання» секторальних меж (наприклад, продаж товару разом з наданням сервісної підтримки (послуги) апріорі поєднує декілька секторів); зростання витрат на сервіс (а нерідко їх перевищенні витрат на матеріальні продукти чи сировину); підвищення прибутковості сектору послуг.

Міжнародний рух ресурсів, товарів та послуг, капіталів, робочої сили, формування значної частини сукупного попиту та сукупної пропозиції за рахунок імпорту товарів на кошти, отримані від експорту інших товарів, тобто зростаюча інтегрованість національного виробництва і споживання в міжнародні потоки руху товарів і доходів загострила проблеми нерівномірності розвитку різних країн, асиметричності взаємозв'язків та взаємозалежностей між структурними елементами світової економіки.

Глобальна політекономія пояснює це тим, що «велика сімка» країн (Велика Британія, Італія, Канада, Німеччина, США, Франція, Японія) контролює значну частину виробництва та споживання; і навіть без використання політичного та економічного тиску, має вирішальний вплив у визначенні обсягів та структури міжнародної торгівлі та руху капіталу. В умовах, коли характер та структура експорту/імпорту визначають рівень розвитку країни, її місце у міжнародному поділі праці, такі країни мають безумовні переваги в міжнародному обміні над іншою, більш чисельною, але менш розвинутою групою країн.

Результатом спеціалізації розвинених країн на виробництві наукомісткої продукції, в якій закладена висока інтернаціональна вартість, стало переважання в їх структурі експорту високотехнологічної продукції. Саме між цими країнами відмічаються надзвичайно масштабні відносини обміну, що в

певному сенсі відокремлює їх від іншого світу: якщо у 1953 р. частка їх взаємного товарообігу в загальному обсязі експорту становила 38%, у 1963 р. – 49%, у 1973 р. – 54%, то у 1990 р. – 76%, у другому десятилітті XXI ст. – 80%.

З другої половини 1990-х рр. лише 5% торговельних потоків, які починаються чи закінчуються на території однієї з 29 країн-учасниць ОЕСР, виходять за межі даного угруповання (при цьому високорозвинені країни імпортують з країн, що розвиваються, товарів та послуг на суму, що не перевищує 1-2% їх сумарного ВВП).

Посилення взаємозв'язку структури суспільного продукту та суспільного добробуту перетворили місце країни в системі міжнародного поділу праці на визначальний фактор соціально-економічного розвитку.

Зростання соціальної нерівності та доходності економічної діяльності між ядром та периферією світової економіки, скорочення можливостей останніх контролювати використання свого ресурсного потенціалу, загострення внутрішніх соціальних суперечностей, розмивання капіталу соціальної солідарності через наддинамічне сприйняття «провідних» стандартів споживання, що не відповідають ефективності економічної діяльності й інтенсивності вкладень в накопичення національного людського капіталу, є результатом домінування в розвинутих країнах четвертого, п'ятого, поступового переходу на шостий технологічний уклади та їх спеціалізації на наукомістких технологіях, в той час як країни середнього рівня розвитку залишаються на третьому та четвертому укладах, а в країнах світової периферії зберігаються доіндустріальні технології.

Політекономічний аналіз процесів становлення глобальної господарської системи доводить вкрай нерівномірний розподіл вигід та витрат, породжуваних цими процесами як в країнах, так і між ними. Домінування у міжнародному поділі праці високорозвинутих економік, для яких інші ринки – джерело дешевих ресурсів та потенціально платоспроможних ринків, обмежує участь багатьох країн у формуванні глобальної господарської системи.

Посиленню такого ефекту сприяє і діяльність транснаціональних корпорацій, міжнародна експансія яких будується в глобальній економіці за принципом «оптимальної спеціалізації»: розподіл ланок «ланцюжка створення цінності» між країнами дозволяє мінімізувати витрати (Так, кінцеву збірку своїх пристроїв південно-корейська компанія *Samsung* проводить на території Південної Кореї, при цьому питома вага частин та компонентів, вироблених в середині країни, в смартфонах складає лише 20%, незважаючи на те, що *Samsung* є лідером по виробництву напівпровідників, які він не лише використовує у власній продукції, але й постачає іншим виробникам, в тому числі і своєму конкурентові – компанії *Apple*. Всі інші компоненти (біля 80% вартості) виробляються або в Китаї, або в США. В Кореї при цьому зайнято 38% співробітників, така сама ситуація спостерігається в *Apple* [45]).

Домінування принципу «локалізація кожної операції згідно мінімізації витрат на одиницю корисного ефекту (генерованого доходу)», зумовлює появу нових закономірностей, можливостей і перешкод для реалізації країнами свого економічного потенціалу завдяки участі в глобальних «ланцюжках створення цінності», сформованих ТНК.

По-перше, зростає значущість таких конкурентних переваг країн в боротьбі за приплив глобального капіталу як політична та фінансова стабільність, якість людського капіталу (кваліфіковані, вмотивовані й відносно дешеві людські ресурси виступають вирішальним чинником підтримки бажаного рівня ефективності глобального виробництва в частині його індустріальної складової).

По-друге, зростає роль ефекту масштабу, зокрема – ефект масштабу ринку збуту, оскільки наближення виробництва до великого споживчого ринку виступає поширеною формою адаптації ТНК до митного регулювання й споживчої специфіки різних країн. Такий ринок має бути достатньо масштабним, щоб виправдати відмову від альтернатив, зумовлених перевагами щодо наявності відносно дешевших ресурсів.

По-третє, так званий інформаційний, управлінський цикл виробництва ТНК закономірно концентрується в найбільш розвинутих країнах, оскільки саме вони виступають носіями найбільших запасів людського капіталу найвищого кваліфікаційного рівня.

Саме ці елементи ланцюжків створення цінності (інформаційне та управлінське обслуговування виробництва) і перетворюють переважну частку суспільного продукту провідних країн на управлінські рішення й інформаційні продукти, що дозволяє збільшувати доходність створення цих продуктів з мінімальними додатковими витратами матеріальних ресурсів й енергії.

На характер трансформації моделі суспільного відтворення, загострення суперечностей між тими параметрами відтворювальних процесів, що забезпечують максимізацію доходності капіталу в сфері обігу та тими, що дозволяють оптимізувати темпи соціально-економічного розвитку, помітно вплинула автономізація фінансової сфери.

Так, емісія віртуальних грошей приватними структурами (банками та компаніями) перетворилась на прибуткову та неконтрольовану галузь господарської діяльності, що дозволяє купувати реальні товари та послуги. Завдяки використанню сучасних інтернет-технологій величезні ліквідні ресурси, що шукають прибуткового вкладення, стали переносниками не лише фінансових шоків, але й інфляційних та дефляційних імпульсів. В наш час обсяг капіталу, що функціонує за межами країн походження, фактично на порядок перевищує розміри світового ВВП. Так, на початку 2011 р. сукупний обсяг глобальних фінансових активів – акцій, приватних та державних боргових цінних паперів та банківських депозитів, досягнув 212 трлн.дол.США проти 155 трлн. в 2005 р., 114 трлн. в 2000 р., 72 трлн. в 1995 р., 54 трлн. в 1990 р. та 12 трлн. в 1980р. [173, с.256].

В своїй характеристиці класичної моделі відтворення К.Маркс писав, що відтворювальний процес є єдністю процесів обігу та виробництва, хоча «умови безпосередньої експлуатації та умови реалізації її не тотожні. Вони не лише не

збігаються у часі та місці, але й за сутністю своєю відмінні. Перші обмежуються лише продуктивною силою суспільства, другі – пропорційністю різних галузей виробництва та споживчою силою суспільства» [292, с.268].

Проте «складність перетворення товару на гроші, продажу його, впливає виключно з того, що товар має бути перетворений на гроші, гроші ж абсолютно не повинні бути перетворені на товар, тому продаж і купівля можуть відірватися одна від одної. ...Ця форма заключає в собі можливість кризи, ... а криза є не чим іншим, як насильницьким поєднанням фаз процесу виробництва, що відокремились та стали самостійними відносно одна одної [291, с.566]. Додана вартість створюється завдяки експлуатації в процесі виробництва; вона має бути реалізована в результаті продажу продуктів, тобто в процесі обігу, а потім перетворена у форми, що безпосередньо спостерігаються (прибуток, рента, відсоток).

Нині значущість фінансового та торговельного капіталу вийшла далеко за межі обслуговування безперервності виробництва – функції фінансового і маркетингового забезпечення економічної діяльності перетворюються на визначальний чинник її конкурентоспроможності.

В умовах, коли зменшення невизначеності, здатність передбачення параметрів майбутньої діяльності набуває визначального значення для її успішності, контроль за інформаційними потоками, здатність генерувати, оброблювати і сортувати інформацію, гарантувати її відповідність прийнятим в бізнес-середовищі стандартам, перетворюється на провідне джерело генерації доходів і економічної влади. Так само, якість фінансових інститутів стає запорукою доступу економіки до джерел матеріальних й фінансових ресурсів для реалізації людського потенціалу суспільства в розширенні масштабів й підвищенні ефективності економічної діяльності.

Глобалізація фінансових ринків зумовлює розрив між національними заощадженнями і національними інвестиціями: для національної економіки знімаються обмеження щодо масштабів інвестування, зумовлені національною

базою заощаджень. Базова, з часів Кейнса, рівність переважної більшості макроекономічних моделей « $I = S$ », де I – інвестиції, а S – заощадження, порушується, оскільки джерелом інвестицій в країні « A » тепер можуть бути заощадження, здійснені в країні « B ». Для кожної національної економіки це розширює можливості інвестування з одночасним створенням додаткових обмежень (посилюється конкуренція між вітчизняними емітентами та суб'єктами з інших країн), а глобальна конкурентоспроможність та привабливість національних об'єктів інвестування перетворюється на вирішальну умову забезпечення необхідної бази заощаджень.

Таким чином, проблема обмеженості національної бази заощаджень заміщується проблемою достатньої інвестиційної привабливості національних фінансових активів. При цьому, остання в сучасних умовах далеко не завжди пов'язана з продуктивністю національного виробництва, а зумовлюється, скоріше, досконалістю фінансових механізмів і розвитком інститутів фондового ринку. Саме ці риси фінансових інститутів певної країни здатні перетворити досить помірний факторний (ресурсний) потенціал національної економіки в привабливий об'єкт інвестування та забезпечити завдяки цьому високі темпи нарощування ресурсного потенціалу й інвестиції для формування джерел глобальних конкурентних переваг [128; 162].

Класичним прикладом такої ролі фінансових структур став період стрімкого розвитку нових індустріальних країн Азії: не дешева робоча сила, а розвинуті фінансові інститути дозволили цим країнам привабити масштабні зовнішні інвестиції. Якщо б привабливість цих країн для зовнішніх інвесторів дійсно задавалась би саме низькою вартістю робочої сили, то вони ніколи б не витримали конкуренції за інвестиційні ресурси від розвинутих економік з країнами Африки, Китаю та Латинської Америки.

Більш того, розвиток фінансових ринків на певному етапі економічного розвитку сприяє більш рівномірному розподілу доходів і формуванню суспільства з домінуванням середнього класу.

Так, достатньо вільний доступ до джерел інвестиційних ресурсів сприяє більш високим темпам спадання доходності власне капіталу, відповідно, меншій концентрації національного доходу в руках його власників. Висока кореляція між темпами економічного зростання і масштабами доходів, що ставали ресурсною основою зростання добробуту широких верств населення і розширення їх доступу до благ, необхідних для розвитку і підвищення кваліфікації, відзначається багатьма дослідниками природи швидкого розвитку «Азійських тигрів» [129].

Отже, глобалізація фінансових і, зокрема, фондових ринків суттєво прискорює процеси мінімізації норми прибутку на вкладений капітал та стимулює власників бізнесу до інноваційної моделі розвитку.

Трансформування системи ціноутворення під впливом екзогенних щодо національних економік важелів впливу, фактично не чуттєвих до регулювання, підкреслило залежність їх економічної рівноваги від схильності внутрішнього національного ринку до інтернаціональних та глобальних меж: збільшення масштабів ринку від внутрішнього національного ринку до глобального, зменшує коливання цін на товар.

Фундаментальні зрушення від впливом глобалізації відчуються і у характері та механізмі конкуренції:

- ✓ відбувається стрімкий та помітний перехід від внутрішньогалузевої, предметної, фірмової до функціональної, міжгалузевої, міжрегіональної конкуренції; сьогодні ми говоримо про конкуренцію між цілими територіально-виробничими комплексами, бізнес-мережами тощо;
- ✓ виникнення гіперконкуренції – швидкого створення й руйнування конкурентних переваг, «розмило» конфігурацію ринку, посилило своєрідну «ерозію» структури ринків [99];
- ✓ посилення ролі нецінової конкуренції, часткове знецінення традиційних джерел конкурентних переваг (низька вартість робочої сили, доступність сировинних факторів виробництва та ін.), вимагають безпрецедентних

організаційних змін, постійного вдосконалення ключових компетенцій та конкурентних переваг;

- ✓ завдяки виробництву високотехнологічних товарів, вартість деяких розробок зростає настільки, що масштаби жодного національного ринку просто недостатні для окупності подібних інвестицій, їх окупність забезпечується лише у разі виходу на глобальний ринок, що призводить до об'єднання компаній і переводить конкуренцію на глобальний рівень.

Визначальною формою адаптації відтворювальних процесів в провідних економічних системах до впливу описаних вище детермінант виступає трансформація системи економічних відносин, зокрема, соціальної структури, системи мотивів і стимулів економічної діяльності.

Надзвичайну неоднорідність сучасної соціальної структури в світі можна пояснити впливом низки факторів:

- ✓ збільшення доходів населення планети при збереженні значної диференціації. За прогнозними даними приріст ВВП на одну особу складатиме 3,5% у 2011-2020 рр., проти 1,3% у 1980-х та 1,6% у 1990-х рр.. Тобто у 2020 р. майже половина населення Землі (3,6 млрд.ос.) буде жити у країнах із середньодушовим ВВП більше ніж 10000 дол./рік. У 2005 р. у таких країнах мешкало 23,2% (1,48 млрд.) населення планети. За збереження значної диференціації у доходах, чисельність середнього класу перевищить 40% населення Землі [303, с.14];
- ✓ зміна мотиваційних детермінант у постіндустріальному суспільстві: фактор матеріального добробуту, важливий для підприємців та найманих робітників, змінився на ідею ієрархії, особливих здібностей людини, що дозволяють їй втілювати нові інтелектуальні технології. Це призвело до знецінення в постіндустріальних економіках масового індустріальної праці (в рамках конвеєрного, «фордовсько-тейлоровського» технологічного способу виробництва);

- ✓ модифікація провідного критерію класової ідентифікації – власності – обумовила домінування власників нових форм капіталу – креативного, соціального, культурного, а неможливість його відчуження від носія трансформувала та трансформує систему соціально-економічних відносин, перетворюючи людину з суб'єкта репродуктивної діяльності на креатора, суб'єкта творчої діяльності та виробництва знань. За словами П.Друкера, інтелектуальні робітники «володіють власними «засобами виробництва», якими є їх знання» [26, с.20]. Виникнення нових соціальних конфліктів ймовірно навколо можливостей отримання і накопичення знань. Тепер в основі майнової поляризації лежать відмінності освітнього рівня громадян та їх творчих здібностей. З одного боку, вищий клас (фінансисти, міжнародні менеджери, вчені, висококласні фахівці, мотивація яких має переважно нематеріальну природу і які максимізують свої вигоди від глобалізації), з іншого – клас хронічно безробітних та тих, чиї інтелектуальні здібності в умовах сучасної технічної та технологічної організації праці знецінились і які зберегли мотивацію незмінною – задоволення матеріальних потреб;
- ✓ класична теорія відтворення підкреслює основну суперечність капіталізму – між суспільним характером виробництва (посиленням усуспільнення зростаючих продуктивних сил) та приватним характером привласнення засобів виробництва, в тому числі сировинних, земельних, енергетичних ресурсів. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку, корпоративна форма власності, налагодження «потрійного соціального партнерства» (найманої праці, капіталу, профспілок), використання державного регулювання трансформують основну суперечність капіталістичного способу виробництва, ускладнюючи соціальну структуру суспільства.



Рис. 1.2. Трансформація суспільного відтворення: фактори, прояви, суперечності

Середній клас, як найбільш масовий шар сучасної ринкової економіки, перетворюється на основну соціальну силу, на суб'єкта підвищення ефективності економічної системи, її самовідтворення та самовдосконалення, на реального продуцента економічного зростання.

В умовах глобалізації соціальні протиріччя набувають специфічних ознак: суспільства активно сегментуються за етнічною та національною ознакою в результаті гігантських потоків міжнародних мігрантів; формується глобальний ринок та механізми вільного пересування та використання робочої сили в результаті суперечливої єдності диференціації та інтеграції, спеціалізації та кооперування суспільної праці (рис.1.2).

Таким чином, величезна кількість ключових та другорядних технологічних, соціальних, інституціональних детермінант помітно вплинули на процес суспільного відтворення, що проявляється зокрема у наступному. Це, по-перше, кардинальні зміни в структурі суспільного продукту (зростання питомої ваги нематеріального і, зокрема, інформаційного виробництва; сервізацію економіки і т.ін.). По-друге, посилення процесів міжнародного руху ресурсів, товарів, інформації, робочої сили, що перетворило відтворювальні процеси в межах національної економіки на складову частину глобального відтворювального циклу. По-третє, автономізація фінансової сфери, розширення її функціональності поза межі простого обслуговування безперервності процесів виробництва.

Висновки до розділу 1

1. Посилення процесів інтеграції та інтернаціоналізації, поява наднаціональних та транснаціональних суб'єктів економічної діяльності, соціалізація економіки, зростаюча залежність

національних економік від міжнародних та глобальних суб'єктів суспільного виробництва, з одного боку, та неспроможність методології класичної політичної економії, побудованої на вивченні закономірностей індустріальної економіки, повністю пояснити тенденції функціонування глобальної економічної системи, неефективність формального «переносу» об'єктивних для національної економіки закономірностей розвитку на глобальне господарство – з іншого, визначило необхідність розширення предмету політичної економії.

Глобальна політекономія, яка набула завершеного формату в останній третині ХХ ст., є ефективним інструментом у трактуванні сучасних проблем соціально-економічного розвитку суспільства, зокрема джерел, рушійних сил і векторів трансформації національних моделей економічних систем в постіндустріальну епоху, глобального характеру усупільнення виробництва, висвітленні в новому теоретичному дискурсі ролі інститутів в організації і управлінні економічними, інноваційними та соціальними процесами, новітніх форм обміну та розподілу світового валового продукту, природи глобальних соціальних асиметрій та їх впливу на рівень матеріального добробуту громадян різних країн, тенденцій і суперечностей міжнародних інтеграційних процесів.

Глобальна політична економія – наука, яка ґрунтується на принципах пріоритетності суспільного добробуту та ефективного використання обмежених ресурсів, вивчає теоретичні проблеми суспільного виробництва та розподілу матеріальних благ і послуг в умовах глобалізації, визначає характер взаємозв'язку глобального суспільного відтворення та рівня розвитку продуктивних сил, а головне, мотивів, потреб, інтересів та механізмів їх реалізації людиною як основної продуктивної сили; досліджує тенденції та

закономірності розвитку світового господарства, аналізує з політико-економічної точки зору глобальне соціально-економічне середовище.

Отже, предмет глобальної політичної економії визначають суперечності між розвинутими країнами, що «замикають» на собі переваги постіндустріального розвитку та країнами світової периферії, що несуть увесь тягар ресурсомісткості глобального виробництва; між пріоритетами відтворення фінансової стабільності та сприятливими умовами для розширеного відтворення людського капіталу; між прагненням максимізації використання ефекту масштабу виробництва та гармонійним відтворенням ресурсного, екологічного, соціального потенціалу глобальної економічної системи. Таким чином, предмет глобальної політичної економії – соціально-економічні відносини в системі політико-економічної влади на глобальному етапі суспільного розвитку.

2. На кожному історичному етапі формувалась відповідна вимогам часу теорія суспільного відтворення, яка визначала провідну відтворювальну фазу, пропорції та взаємозалежності між всіма фазами: теорія меркантилізму – абсолютизація сфери обміну; теорія фізіократів – визнання виключної продуктивності лише сільськогосподарського виробництва; класична політекономія – прийняття домінуючої ролі фази промислового виробництва; марксизм – акцентування уваги на матеріальному виробництві та розподільчих відносинах; кейнсіанство – визнання надзвичайної ролі особистого та виробничого споживання; неокейнсіанство та посткейнсіанство – вивчення провідної ролі особистого споживання, врахування соціально-економічних факторів суспільного відтворення.

3. На основі аналізу процесу глобального суспільного відтворення, вивчення впливу як традиційних факторів (відносини

власності, рівень розвитку продуктивних сил, характер відтворення соціально-економічних відносин), так і новітніх (інноваційний характер розвитку, гуманізація та інтелектуалізація суспільного виробництва за одночасного зростання споживання, інтенсифікація природокористування), глобальна політична економія окреслює основні прояви трансформації суспільного відтворення в глобальній економіці, зокрема безпрецедентні зміни в структурі суспільного продукту, формування глобального середовища руху факторів виробництва, товарів та послуг, автономізація фінансової сфери, що доводить перехід суперечностей між виробництвом і споживанням на новий, вищий рівень розвитку.

Основні результати розділу опубліковані в наукових працях автора [232; 233; 234; 235; 246; 262; 263; 264; 266; 267; 268; 270].

РОЗДІЛ 2

ГЛОБАЛЬНИЙ ФОРМАТ ВІДНОСИН СПОЖИВАННЯ ТА ЇХ СТРУКТУРИЗАЦІЯ

2.1. Глобальні детермінанти структурних трансформацій в системі споживчих відносин

Глобалізація як магістральний тренд еволюції світової економіки на рубежі ХХ-ХХІ ст. потужно вплинула на процес суспільного відтворення, характер перебігу всіх його фаз, в тому числі і фази споживання, яка у «доглобалізаційний» період (ХІХ ст. – 70-ті рр. ХХ ст.), період індустріалізації, розширення пропозиції споживчих благ, їх кількості та асортименту, підвищення вимог до раціоналізації та індивідуалізації економічної діяльності, детермінувалась передусім відносинами власності, класовими суперечностями, асиметрією доходів. Зміна пропорційності між «продовольчим» та «непродовольчим» споживанням на користь останнього, домінування «урбаністичного» споживання, зростання питомої ваги виробництва товарів масового споживання у порівнянні з виробництвом засобів виробництва, визначили на цьому етапі суспільного розвитку характер споживання – спеціалізовано-стандартизованого.

Високі темпи економічного зростання, швидке поширення вищих стандартів добробуту впродовж ХХ ст. багато в чому забезпечувалися реалізацією принципу платоспроможності – виробництва лише високодохідних благ, що вимагало нівелювання будь-якого ранжування потреб – за платоспроможністю, етичними критеріями, раціональністю. Обмеження споживання асоціювались виключно зі зниженням ефективності,

деструктивним втручанням держави, втратами виробничого потенціалу суспільства.

Споживчі цінності індустріального етапу розвитку сприяли лібералізації суспільства, зростанню соціальної мобільності широких верств населення, усуненню штучних ідеологічних, політичних та культурних обмежень в реалізації споживчої поведінки, швидкому примноженню загального добробуту. З іншого боку, відсутність ефективних, з точки зору раціоналізації споживання, механізмів розподілу ресурсів посилювала соціальну нерівність та поляризацію суспільства від крайньої бідності й об'єктивної неможливості споживання навіть мінімального набору благ до надмірної розкоші, понад максимальний, природно можливий рівень споживання індивіда. Особисте споживання перетворилось на ключову умову відтворення людини соціальної, що загостило суперечності між споживанням, спрямованим на розвиток особистості, підвищення якості людського капіталу та споживанням, орієнтованим на примноження матеріального добробуту, демонстрацію соціального статусу.

Затвердження ринкової моделі економіки в глобальному вимірі, техноглобалізм та транснаціоналізація, науково-технічна революція та інформатизація суспільного життя, регіоналізація та крос-культурна взаємодія, соціалізація та інституціоналізація світової економіки визначили вектор та динаміку трансформації відносин споживання на рубежі XX-XXI століть.



Рис.2.1. Трансформація відносин споживання: детермінанти та характер змін

Джерело: побудовано автором

Світове господарство під впливом глобалізації перетворилось на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили та знань з одночасним розширенням меж національних ринків, прискоренням потоків товарів, послуг, грошей, інформації та людей. Глобальний ринок не лише забезпечує глобальну мобільність факторів виробництва, вільний доступ до матеріальних та нематеріальних ресурсів, але й в умовах нестабільності, структурної розбалансованості, непрозорості, технологічних асиметрій, врівноважує глобальний попит (платоспроможну, необмежену в обсягах, номенклатурі, території потребу у товарах та послугах за інтернаціональними цінами) і

глобальну пропозицію (здатність суб'єктів глобальної економічної системи забезпечувати ринок товарами та послугами, відповідно до глобального попиту та за інтернаціональними цінами), долаючи національний протекціонізм і регіоналізм

Споживчі вимоги в умовах активного впливу глобальних корпорацій (просування конкретних марок та брендів, насичення ринку стандартизованими продуктами, усунення торговельних бар'єрів, гармонізація законодавства в межах регіональних об'єднань), поступово уніфікуються, гомогенізуються. В умовах безпрецедентних темпів росту населення планети під впливом науково-технічного прогресу (в період 1970-2013 рр. населення планети збільшилось вдвічі – з 3,6 млрд. до 7,2 млрд.) та просторової локалізації споживчої активності потужність транснаціонального капіталу лише посилює асиметричність виробництва і споживання та їх концентрації на різних полюсах світу: споживчими центрами стають розвинуті країни, виробництво переміщується в країни-периферії.

Завдяки *інтернаціоналізації фонду споживання* (через зростання обсягів прямих міжнародних інвестицій, попит диференціюється та розширюється до масштабів глобальної економіки), забезпечується можливість задоволення виробничих та особистих потреб за рахунок продукції іноземних виробників, відповідно, темпи зростання виробничих потужностей, динаміка зменшення

середніх витрат, ефективність укрупнень виробництв в результаті злиттів та поглинань визначають місце кожного учасника в глобальних потоках руху споживчих благ і ресурсів.

На відміну від класичної та неокласичної теорій міжнародної торгівлі, які, досліджуючи індустріальну економіку підкреслювали виключно позитивну роль міжнародної торгівлі (раціональна спеціалізація національного виробництва, максимальне використання ресурсного потенціалу, відносне вирівнювання продуктивності й доходності використання ресурсів в будь-якому осередку виробництва, домінування вільної конкуренції [44; 138; 216; 296]), в роботах політекономів, які досліджують структурні зміни в системі виробничих відносин в глобальній економіці, широко висвітлюються проблеми перетворення ефекту масштабу на вирішальний чинник економічної ефективності, тенденції до централізації економічної влади, концентрації не лише виробництва чи інвестування, але й споживання [66]. Кумулятивний характер концентрації виробництва, інвестицій і доходів в умовах транснаціоналізації уможливив «оновлену» здатність споживання до самовідтворення: усталення вищих споживчих стандартів в розвинутих країнах перетворюється на чинник їх подальшого відтворення не лише в середині провідних економічних систем та між ними, але й в країнах світової периферії.

Транснаціоналізація підкреслила двоїстий характер взаємозв'язку споживчої активності та потенціалу великого бізнесу: з одного боку, споживчий вибір все більше залежить від політики глобальних корпорацій (за загальними обсягами та за структурою); з іншого – відтворення ресурсного потенціалу і системи відносин ТНК залежить від споживчої активності.

Така «нерівноцінна» залежність загрожує перетворенням споживання з важливої суспільної цілі на проміжну ланку в механізмі самовідтворення виробництва та засіб нарощення ефекту від масштабу, розмиванням безпосереднього і прямого зв'язку «розширення споживання – більший добробут», що був властивий економіці протягом більшої частини ХХ ст.,

зміцненню зв'язку між розширенням споживання і збереженням ієрархії виробничих структур, їх виживанням та відтворенням їх місця в глобальній економічній системі.

Мобільність, рухливість та гнучкість складових дозволили транснаціональним компаніям перетворитися на лідерів глобальної конкурентоспроможності та «вихователів» «глобального споживача» – населення планети, що формує глобальний споживчий попит на товари та послуги на глобальному рівні. Глобальний споживач – теоретична абстракція, що відображає певні риси, ступінь прояву яких в реальній споживчій поведінці населення різних країн характеризує «глобалізованість» її споживання. Одним зі сформованих ТНК мотивів споживчої активності є прагнення до постійного нарощення забезпеченості благами, трансформація споживчої поведінки в споживацьку, що прямо суперечить вимогам фундаментального закону спадної граничної корисності (спадної граничної норми заміщення – в термінах ординалістської теорії).

Енергійна протидія виробників нормальному скороченню споживчої активності в міру зростання доступного набору благ, відбувається завдяки появі нових суб'єктів споживчих відносин (глобальних торговельних мереж, «проміжних» споживачів і т.ін.).

Ускладнився та модифікувався зв'язок та характер впливу на кінцевого споживача у ланцюжку «виробник – продавець (роздрібна торгівля / дистриб'юторство / торговельна мережа / глобальна торговельна мережа)». В період інтенсивного економічного зростання в США в 1995-2000 рр. переважну частку зростання суспільного продукту забезпечували лише шість галузей, однією з яких була роздрібна та оптова торгівля. На ці галузі припадало 31% приватного сектору економіки [391].

Ефект масштабу, оптимізація витрат за рахунок централізованого управління, швидке освоєння нових ринків, можливість розвитку довгострокових відносин з покупцем та подальшого просування товарів,

формування стандартів – високих бар'єрів виходу на ринок визначають конкурентоспроможність глобальних та транснаціональних торговельних мереж у порівнянні з локальною торгівлею (табл.2.1) .

Таблиця 2.1

ТОР-10 надвеликих світових роздрібних торговельних мереж у 2011 р.

Назва корпорації	Країна походження	Обсяг роздрібних продажів, млн.дол	Кількість країн присутності	Частка доходу від зарубіжних операцій, %	Середньорічний темп приросту за 2006-2011 рр.
1	2	3	4	5	6
Wal-Mart	США	446950	28	28,4	5,1
Carrefour	Франція	113197	33	56,7	0,9
Tesco	Велика Британія	101574	13	34,5	8,3
Metro	Німеччина	92905	33	61,1	2,2
Kroger	США	30974	1	-	6,5
Costco	США	88915	9	27,0	8,1
Schwarz	Німеччина	87841	26	55,8	8,0
Aldi	Німеччина	73375	17	57,1	5,5
Walgreen	США	72184	2	1,5	8,8
The Home Depot	США	70395	5	11,4	-2,3
ТОР-10	-	1237710	16,7	32,9	5,4
ТОР-250	-	4271171	9,0	23,8	5,1

Джерело:[405]

Збільшення концентрації роздрібних торговців, зростання міжнародних роздрібних закупок, on-line-ринок продуктів харчування, перетворення супермаркетів на основне місце зустрічі виробника та споживача, змушують виробників враховувати інтереси роздрібних торговців в своїх стратегіях (мінімізація роздрібних витрат, підтримка концепції позиціювання магазину тощо). Глобалізація надала ритейлерам безпрецедентної влади над виробником: «плата за вхід», побічні виплати за «оренду» полок, затримки оплати, покриття рекламних витрат, штрафи. По суті, виробники змушені розглядати всіх суб'єктів, що пов'язані з реалізацією товару, не як партнерів, а як повноцінних споживачів, які мають величезні можливості вибору, а вдалий процес їх

«споживання» забезпечить «прив'язку» до виробника та подальшу взаємодію (так, в Швейцарії ринок власних торгових марок самих ритейлерів (*AUCHAN*, *METRO Cash&Carry*) досягає 45%, в США і Західній Європі – приблизно 25%, у Східній Європі – більше 15%).

Поява «проміжного експерту-споживача» посилила вплив ТНК на характер та динаміку споживчої активності – корпорації залучають професійних експертів в якості посередників між собою та кінцевим споживачем. Для споживача тим самим пом'якшується об'єктивно задана в умовах товарного різноманіття відмінність у поінформованості щодо товарів та послуг, їх реальної вартості, якості та затребуваності; корпорація, в свою чергу, орієнтуючись на авторитетних фахівців та тих, хто має найбільший вплив (в силу професійної діяльності, соціального статусу, інших специфічних умов взаємодії) на кінцевого споживача, оцінюючи їх роль та потреби в процесі прийняття рішень, розробляючи спеціальні програми комунікації для того, щоб проінформувати їх про свій продукт, мотивувати їх та заручитися підтримкою, отримує потужний важель впливу на споживчий вибір. Так, лікарі, які особисто не є кінцевими споживачами, покупцями, платниками перетворились на ключових суб'єктів фармацевтичного ринку: до 80% маркетингового бюджету просування нового медичного препарату витрачається на індивідуальні консультації, заохочування лікарів (наприклад, у 2012 році американську компанію *Pfizer* оштрафували на 60,2 млн. дол. за підкуп чиновників та лікарів).

Як суб'єкт конкурентних відносин і середовище реалізації та підвищеної ефективності в умовах глобалізації почали розглядатися окремі регіони, а брендінг територій, як інструмент стратегічного розвитку, отримав в світі за останні 30 років широке розповсюдження. Задача подібного брендінгу – штучне залучення людей, які на певний проміжок часу визначають споживання своїм основним видом діяльності.

На перший погляд, бренд створюється виключно для туристів, оскільки сам логотип та реклама бренду орієнтовані, в основному, на туристичний сегмент. Однак вплив бренду значно ширший та розповсюджується на всіх потенційних споживачів економічного потенціалу території: чиновників, потенційних інвесторів, місцевих мешканців, менеджмент корпорацій. Таким чином, особлива ознака кожного регіонального центру визначає провідний характер споживчої діяльності в ньому: Рим, Венеція, Нью-Йорк – шопінг; Барселона, Ібіца, Амстердам – розваги та нічне життя і т.ін. Подібне позиціонування територій, з одного боку, дає можливість виробникам прогнозувати попит та максимально задовольняти його; з іншого – споживачі «прив'язуються» до певних територій з метою отримання конкретних благ, які можна отримати і в інших місцях, але ціннісність (і, відповідно, ціна) очікуваного товару/послуги значно зростає саме у «брендових», «культових» місцях. Конкретному територіальному бренду починають відповідати транспортна та телекомунікаційна мережі, соціальна інфраструктура, інституційне середовище.

Традиційно концентрація економічної (в даному випадку споживчої) активності в певному регіоні означала деіндустріалізацію в інших – як капітал та робоча сила, так і міжнародна торгівля диференційованими товарами тяжіють до регіонів-центрів, і ринок буде великим там, де концентрується промислове виробництво. Проте стандарти споживання мають тенденцію до швидкого і широкого поширення, а осередки створення економічних передумов для наслідування таких стандартів, навпаки, тяжіють до концентрації як мінімум територіально («круговий причинний зв'язок» Мюрдаля, модель Кругмана).

Посилення взаємозв'язку між науковими та технічними революціями, поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної спеціалізації та кооперації країн, лібералізації торговельної та валютно-фінансової політики, формування інформаційно-комунікаційної та транспортної інфраструктури

визначили домінуючий вплив техноглобалізму на характер розвитку світової економіки.

Суперечливий характер техноглобалізму проявляється у підвищенні ефективності виробництва та зростанні продуктивності праці за рахунок впровадження революційних технологій, якісно нового менеджменту, домінування інформаційної складової в економіках розвинутих країн світу, ключової ролі ТНК в процесах інтенсифікації міжнародного науково-технологічного обміну, з одного боку, та дегуманізації та маргіналізації суспільства, зростанні безробіття в результаті високих темпів розвитку НТП, надмірному техногенному навантаженні на навколишнє середовище та надмірних масштабах використання невідтворювальних природних ресурсів, з іншого. Разом з оптимізацією світового виробництва і споживання, техноглобалізм актуалізував проблеми досягнення світової екологічної рівноваги. Використання ресурсозберігаючих, екологічних та безвідходних технологій у планетарних масштабах дозволить мінімізувати негативний вплив індустріального етапу розвитку людської цивілізації.

Інформація та наука в розвинутих країнах, виступаючи як замісники матеріальних та енергетичних ресурсів, значно послабили зв'язок між додатковими витратами природних ресурсів та додатковими доходами, отриманими учасниками економічної діяльності, але антропологічне навантаження на природу в умовах глобальної економіки лише посилюється за рахунок перенесення масового виробництва з невеликою часткою доданої вартості в ціні в країни, що розвиваються, при цьому лівова частка доходів – у формі плати за ліцензії, роялті, відсотків по фінансових запозиченнях – перерозподіляється на користь розвинутих країн.

Тобто розвинуті країни в традиційних галузях забезпечують розширення споживання з мінімальним зростанням локального антропогенного навантаження на середовище існування. Так, тільки за перше десятиліття "інформаційної" ери (сер. 70-х – сер. 80-х рр. ХХ ст.) ВНП постіндустріальних

країн збільшився на 32 %, а споживання енергії – на 5 %; за останні сто років фізична маса американського експорту залишилася фактично незмінною в щорічному вираженні, незважаючи на двадцятикратне зростання її реальної вартості [159].

Розвиток будь-якої технології загального призначення має двоїстий вплив на добробут. На початку основним джерелом вигід є відносне зниження цін на продукцію та появу її нових видів.

Поступово використання цієї продукції іншими виробниками та відповідна реорганізація виробництва призводять до зростання сукупної факторної продуктивності в усій економіці. Аналіз розподілу вигід від відносного зниження цін на ІТ-продукцію доводить, що виграють від цього головним чином споживачі (основні ринки збуту – США та інші розвинуті країни), а не виробники цієї продукції (азійські країни з ринками, що формуються), і вплив динаміки вартості на реальний ВВП не є адекватним показником розподілу вигід. Вигоди концентруються в невеличкій кількості країн з потужним ІТ-сектором, що має велику частку в ВВП. Основні виробники експортують основну частину своєї ІТ-продукції і по мірі зниження відносних цін на неї вони відчувають постійне погіршення умов торгівлі, а вигоди, що виникають завдяки зростанню продуктивності в ІТ-секторі, зникають.

В результаті, найбільші вигоди з точки зору внутрішнього попиту отримують країни, що переважно споживають. Ще більш помітний асиметричний розподіл вигід з точки зору соціальної економії (соціальна економія або економія суспільних витрат (*social savings*) – показник наслідків технологічного розвитку, що представляє собою надлишок споживача (*consumer surplus*)), яка не демонструє тісного зв'язку з обсягом виробництва продукції ІТ в країні.

Деякі країни, що отримують масштабні вигоди, мають незначні сектори ІТ (наприклад, Австралія, Нова Зеландія), тоді як надвеликі виробники не

знаходяться серед основних вигодоотримувачів (Малайзія, Таїланд, Філіппіни) [5].

При цьому країни з низькими доходами досі позбавлені необхідних фінансових та людських ресурсів для засвоєння не лише шостого, але й п'ятого, а нерідко і четвертого технологічних укладів. Їх технологічне відставання від провідних країн світу лише зростає. Висока та стала концентрація високотехнологічного виробництва в провідних країнах та стандартизація особистого споживання, поширення норм і структури споживання розвинутих країн на суспільства, які не мають відповідної економічної бази, інтенсифікували використання природного ресурсного потенціалу країн, що розвиваються, посилили їх фінансову залежність від розвинутих країн як у відкритій, так і в прихованій формах.

Відкрита форма фінансової залежності – зростання відношення сукупного національного боргу до ВВП країни, збільшення заборгованості державного та недержавного секторів національної економіки – вимагала відповідних компенсацій дисбалансів між виробничими можливостями і національними стандартами споживання або за рахунок зниження добробуту населення [159] або через використання переваг високотехнологічної глобальної економіки (так, новим індустріальним країнам – Сінгапуру та Гонконгу, які стали базою ліцензійного виробництва розвинутих країн, висока заборгованість не перешкоджає високим темпам економічного розвитку) [345].

Прихована форма фінансової заборгованості домінує з середини 90-х рр. ХХ ст. і донині – використання заощаджень, генерованих в економічних системах, що розвиваються, для фінансування інвестиційної активності суб'єктів з розвинутих економічних систем, суттєвий перерозподіл доходів на їх користь.

Перетворення національних заощаджень на джерело інвестицій, здійснюваних суб'єктами з розвинутих економічних систем, відбиває те, що насправді, країни, що розвиваються, «проїдають» свої заощадження, вимушено

генеруючи надвеликі обсяги доходів для власників глобальних торговельних марок, фундаторів глобальних ланцюжків створення вартості, що сконцентрували функції управління, фінансового контролю, креативного обслуговування виробництва.

Так, з середини 80-х рр. ХХ ст. до 2007 р. норма заощаджень американських домогосподарств скоротилась з 9,0% до 0,4%, сукупний рівень заощаджень в економіці США (заощадження домогосподарств, корпоративного сектору і держави) знизився з 16.6 % в період 1992–2000 рр. до 13.8 % в період 2002–2007 р. [384, с.77]. При цьому частка інвестицій в складі ВВП цієї країни достатньо стабільна (навколо 22 %) й не демонструє тяжіння до зниження протягом цього періоду.

Економічною основою таких фінансових механізмів є домінування розвинутих країн у створенні чинників конкурентних переваг на глобальних ринках, в першу чергу, наявність відпрацьованих потужних важелів впливу на споживчу поведінку, що зберігають свою дієвість саме завдяки стандартизації й вестернізації споживання.

Одним з проявів зростаючої ролі техноглобалізму у трансформації відносин споживання є невинне зростання on-line-торгівлі, розширення доступу кінцевих споживачів до глобального ринку (у 2011 році обсяг світового ринку on-line-торгівлі складав 857 млрд. дол. США, у 2012 р. – 1043 млрд. дол. США, у 2013 р. – 1221 млрд. дол. США [79]). Електронна торгівля через можливість оперативного обміну інформацією щодо цін, якості, наявності товару, широке розповсюдження інтернет-послуг, створення віртуальних компаній та переніс різних видів соціально-економічної діяльності в електронне середовище, підвищує ефективність взаємодії виробників та споживачів.

Під впливом швидко зростаючих виробничих можливостей провідних економік в країнах, що розвиваються, швидко утверджувались стандарти споживання, значно вищі за можливості національного виробництва,

сконцентрованого під тиском промислового імпорту у видобувних галузях чи галузях первинної обробки сировини.

В результаті виникла диспропорція національних виробничих можливостей та стандартів споживання, що посилює спеціалізацію країн на сировинному експорті, руйнує механізми економічного відтворення власного промислового виробництва, консервує галузеву структуру виробництва [89; 159; 340]. Як наслідок – значна концентрація доходів від експорту (відповідно, зростаюче розшарування населення за доходами); відсутність потужного попиту на кваліфіковану робочу силу, мляві темпи зростання внутрішнього попиту на продукцію масового виробництва; відсутність передумов для формування в суспільстві чисельного середнього класу і достатньо масштабного національного бізнесу.

Стандарти споживання, що формуються міжнародними та транснаціональними корпораціями, орієнтовані передусім на глобального споживача – представника середнього класу з надзвичайним споживчим потенціалом (за прогнозами, чисельність споживачів із щоденним доходом від 10 до 100 доларів США до 2020 року зросте до 3 млрд.ос., а до 2030 року досягне 4,9 млрд.ос [339]).

Процес споживання все більше відображає боротьбу суперечливих культурних настанов в певній країні, а штучне провоковане виробниками прискорене старіння продуктів та машин, руйнування інститутів і норм, які виступали соціальними, культурними обмеженнями розширення ресурсів, що використовували для задоволення деяких потреб, примноження фальшивих новацій, що не мають суттєвих переваг для способу життя, можуть призвести до незворотних негативних наслідків для всієї цивілізації та земної біосфери.

Сучасні засоби впливу виробників на споживача, що формують культуру споживання відповідно інтересам розширення масштабів діяльності виробників товарів масового попиту, перетворюються на потужне джерело втрат суспільного добробуту.

Тому гармонізація задоволення особистих потреб вимагає використання неекономічних механізмів обмеження споживання – розумного самообмеження, самодостатності, справедливості та ефективності, що є особливо актуальним (на відміну від північноамериканського, західноєвропейського ринків – ринків із сформованими соціально-економічними відносинами, які найближчим часом будуть лише несуттєво модифікуватись) для країн, ринки яких активно розвиваються, знаходяться лише на стадії формування глобальних відносин споживання: за прогнозами, до 2020 року на швидкозростаючі ринки буде припадати 38% світових споживчих витрат та 55% світового обсягу інвестицій в основні засоби, 54% світового попиту на автомобілі та 48% обсягу світового виробництва споживчих товарів [93].

Глобальна фаза розвитку людської цивілізації відкрила перед кожною країною практично необмежені можливості долучитися до міжнародних стандартів виробництва і споживання, освіти і охорони здоров'я. Незважаючи на те, що «соціальна мапа світу» все більше поділяється на глобальних лідерів (країни, передусім США, що отримують максимум вигід від глобалізації через експансію в усіх сегментах світового ринку, залучення безпрецедентного фінансового та людського капіталу) та глобальних аутсайдерів (країни, що в результаті примусової консервації індустріальних, а іноді і доіндустріальних стандартів виробництва, багаторічного нееквівалентного перерозподілу світових ресурсів розвитку, намагаються хоча б пристосуватися та вижити в нових умовах), посилюється майнове розшарування на національному та регіональному рівнях, глобалізація, безумовно, сприяє *соціалізації* відносин споживання, одним з показників чого є розширення асортименту запропонованої продукції, пришвидшення постачання товару на ринок.

Так, темпи оновлення промислової продукції в розвинутих країнах світу вже у 1990-х рр. майже вдвічі перевищували відповідний показник 1970-х рр. Лише в США щорічно на ринок потрапляє понад 400 тис. найменувань нових

товарів; у 2007 р. частка нової продукції (яка не виготовлялась до 2000 р. або суттєво модифікувалась), в загальному обсязі продажів склала біля 20%, [180, с.18; 173, с.95].

Проте виробництво товарів масового споживання зростало помітно швидше, ніж виробництво проміжних товарів або засобів виробництва (табл. 2.2). Виключенням стали, наприклад, пластмаси та синтетичні смоли, хімічні волокна та нитки, що пояснюється їх широким використанням у виробництві товарів масового попиту як результату впровадження у масове виробництво досягнень науково-технічного прогресу.

Таблиця 2.2

**Виробництво окремих видів промислової продукції в світі
у 1950-2014 рр. (% до попереднього періоду)**

Вид продукції	1950	1980	2000	2012
Споживчі товари				
Легкові автомобілі, %	100	358,54	136,05	210
Телевізори, %	100	900	198,61	166,64
Холодильники, %	100	1726,09	175,82	144,96
Пральні машини, %	100	1200	159,33	141,0
Засоби виробництва				
Чавун, %	100	450,44	111,98	207,01 (2014)
Сталь, %	100	378,42	115,16	159,42 (2008 рік)
Пластмаси та синтетичні смоли, %	100	3812,5	211,48	189,92 (2008 рік)
Хімічні волокна та ниті, %	100	684,21	215,38	215,36 (2013 рік)
Синтетичний каучук, %	100	1500	11,11	125,2 (2006 рік)
Вантажний автотранспорт, %	100	430,43	111,11	172,72

Джерело: розраховано автором на основі: [131; 135; 164; 165; 304]

Подібному розширенню виробничих потужностей сприяв і активний розвиток глобальної логістики, що дав можливість споживачам отримувати

найрізноманітнішу продукцію з усіх точок земної кулі, а транснаціональним виробникам через міжнародні логістичні центри охопити промислові галузі, оптових та роздрібних торговців та кінцевих споживачів поза межами географічних кордонів, мінімізувати сезонні коливання попиту, бюрократичні затримки відправлень, підвищити якість обслуговування.

Доступність товарів масового споживання широким верствам населення, як прояв соціалізації глобальної економіки, забезпечується глобальними компаніями через виробництво диференційованого продукту, розрахованого на рівень доходів кожного окремого споживчого сегменту, зміну структури ціни існуючих товарів, створення принципово нових товарів, орієнтованих на споживачів з низькими доходами, спрощення існуючих дорогих товарів тощо [55; 294]. Тобто не порушуючи технологічної ідентичності продукції, необхідної для мінімізації виробничих витрат, виробник, використовуючи здебільшого засоби інформаційного впливу на споживача, підвищує доступність товарів масового споживання.

Сучасна економіка завдяки досягнутому рівню розвитку продуктивних сил створює матеріальну базу для більш повного задоволення різноманітних людських потреб, формування різнобічної особистості. Проте розширення масштабів виробництва та інтенсифікація взаємодії виробників зі споживачами має не лише позитивні наслідки – використовуючи весь економічний, психологічний, соціальний інструментарій дослідження поведінкових мотивацій, бізнес прагне не лише стимулювати попит та розширення потреб індивіда, а й замаскувати цей процес, щоб індивід приймав це за власний вибір.

Дж. Гелбрейт звертав увагу на перенапруження попиту за допомогою «штучних прискорювачів», екзальтації «психологічних» потреб – результату «довільного доходу» та свободи вибору, що допускає можливість маніпуляції (так, появу західних гаджетів в слаборозвинутих країнах можна вважати не стільки відображенням еволюції індустріальної системи, скільки «привчанням» платоспроможного клієнта).

В результаті, країни периферії світової економіки опинились перед вибором шляхів адаптації споживчої матриці до глобальних реалій: або домінування виключно технічної модернізації, збереження національної самобутності в сфері споживання на тлі наслідування організаційно-технічних рішень, поширених в провідних економічних системах; або «вестернізація» суспільного життя, виражене сприйняття стандартів споживання провідних країн.

На вибір позиції певної національної моделі споживання в такому просторі впливає, зокрема, тип та характер домінуючої культури, суспільних умов, наявний рівень розвитку економіки. З цього приводу С.Хантінгтон зауважував, що розподіл культур в світі відображає розподіл економічної влади: воєнна, економічна та політична експансія завжди супроводжувалась затвердженням нових цінностей, звичаїв, традицій в інших соціумах. Найчастіше факторами привабливості, що полегшують «щеплення» нових цінностей, стають матеріальний успіх та авторитет. Найбільш привабливими з такої точки зору стають країни Заходу, які демонструють високі темпи і соціально-економічного розвитку, і науково-технічного прогресу.

Таким чином, в умовах глобалізації змінився «інститут потреб»: глобалізація через канали транснаціоналізації (ТНК), техноглобалізму, крос-культурного процесу, інформатизації все більше управляє споживанням (стимулює і формує потреби, запити, елементи споживчої матриці).

Відповідно, в контексті вибору індивідом модернізації або вестернізації своїх споживчих уподобань можна виділити декілька моделей.

По-перше, повне відторгнення, «замкненість в собі» з метою збереження традицій. Висока ціна подібної технічної ізоляції практично не залишила суспільств, що відторгали б технологічні зміни та культурну інтеграцію у світі, який вже є високо взаємопов'язаним (за виключенням невеликих ізольованих сільських громад, які свідомо існують на межі виживання).

По-друге, модель повного прийняття і західних стандартів життя, і технічних та технологічних інновацій, притаманна національно пасивним суспільствам, що абсолютизують роль зовнішніх факторів впливу, свідомо або несвідомо сприймають власний розвиток лише як результат впливу більш розвинутих суспільств, «сліпо» калькують моделі поведінки представників провідних держав, причому здебільшого її зовнішніх проявів. Поступово економічний егоїзм, незацікавленість політичної еліти у господарському та соціально-економічному розвитку нижчих ланок економічної системи, відсутність стратегії вітчизняного розвитку, базування економічної політики на захисті інтересів політичної та бізнес-еліти призводять до уповільнення темпів модернізації та специфічно модифікують національну споживчу модель.

Мотивація політичної та економічної еліти таких країн, її схильність до престижного споживання, а не ліквідації масової бідності, призводить до несподіваних результатів. Стимулювання зростання потреб верхнього та середнього класу, його залучення до високих стандартів споживання мимоволі формує аналогічні потреби і серед бідних верств населення, а поширення зразків демонстративного споживання призводить до поступового сприйняття їх як звичного прояву споживчої поведінки. Оскільки в таких економіках експортується переважно продукція первинного та вторинного секторів, а імпортуються, навпаки, високотехнологічні товари та послуги, вітчизняний споживач, на тлі постійно зростаючих прагнень до надспоживання, що помітно перевищує як його об'єктивні потреби, так і фінансові можливості, потрапляє у залежність від світових гравців, які власне і формують у нього ці потреби.

По-третє, «золота середина» між традиціями та сучасністю, прийняття матеріальних досягнень Заходу, але збереження власних культурних традицій. Група країн світу модернізувалась за такими принципами (кемалізм Туреччини), довела перспективність ідеї повного збереження національної культури та традицій в процесі соціально-економічного розвитку.

Наприклад, Арабські Емірати, Індія, Японія, Китай чітко розділили вестернізацію (як зміну ціннісних установок) та модернізацію (як зміну технологій та організації виробництва), сконцентрувавшись на останній. Це спроба скомбінувати модернізацію із збереженням центральних цінностей, практик та інституцій рідної культури суспільства, реалізація принципу *Ti-Yong* китайської династії Цінь: «китайська мудрість для фундаментальних принципів, західна мудрість для практичного використання» або японського девізу *Wakon Yosei* «японський дух та західна техніка».

В багатьох країнах на державному рівні прийняті закони, що регулюють відносини споживання, захищають споживачів та регламентують діяльність виробників у споживчій сфері. Законодавчо закріплюються права споживачів на безпеку та екологічність продукції, на інформацію та компенсацію збитків, на право вибору.

Таким чином, основними трендами модифікації відносин споживання є споживчий космополітизм, засвоєння «глобальних споживчих практик», вдосконалення системи регулювання споживчих ринків, лібералізація торгівлі, становлення відкритих глобальних ринків та впровадження в систему споживчих відносин інформаційно-комунікаційних технологій.

2.2. Місце особистого споживання в дискурсі глобальної політичної економії

За своєю природою споживання на всіх етапах розвитку людства поділялось, як відомо, на виробниче та індивідуальне, кінцеве та проміжне тощо. Проте постіндустріальний етап розвитку не просто змінив акценти, надав особистому споживанню виключної ролі, він «розмив» традиційні принципи

класифікації, таким чином, поєднав в особистому споживанні різні споживчі типи.

По-перше, в умовах формування інформаційного суспільства, заснованого на генеруванні знань, впровадженні інформаційно-комунікативних технологій, творчості й самореалізації як провідного мотиву економічної діяльності все складніше розподілити робочий час та час дозвілля, відпочинок та працю, виробниче та невиробниче, кінцеве та проміжне споживання у представників креативно-інформаційного класу.

По-друге, в сучасному світі все більша кількість благ, що споживаються, виражена не речами, а послугами, які взагалі можуть не приймати предметної форми, а реалізовуватись через відносини між людьми, відповідно, фізичний бік процесу споживання все більше набуває підпорядкованого характеру. В постіндустріальній економіці трансформація споживання, його ускладнення й неможливість жорсткої типізації обумовлюють зміни в організації життя та соціально-економічному середовищі споживчої діяльності, модифікації простору та часу особистого споживання. Споживання, особливо споживання інтелектуальних, інформаційних, мережевих благ та послуг, вимагає все менше часу споживчої активності для безпосереднього задоволення потреб, і все більше локацій та інфраструктури споживчої діяльності. Зростання добробуту, збільшення життєвого циклу споживчої активності індивіда, гнучкість та прискорення його щоденного часового циклу забезпечується в тому числі споживанням в мережі та через мережу Інтернет, мобільністю споживачів, їх одночасною концентрацією (в центрах споживчої активності та Інтернеті) та розсіюванням (в інших процесах соціальної взаємодії, що не пов'язані зі споживанням), прискоренням циркуляції інформаційних потоків, свободою вибору в організації роботи та споживанні.

По-третє, перетворення індивіда на центр всієї економічної системи, зміна диспозиції людини у процесі суспільного відтворення розширила межі особистого споживання за рахунок індивідуального, колективного, суспільного

споживання. Особисте споживання як процес безпосереднього задоволення потреб, визначає напрямок соціально-економічної стратегії суспільства, виявляє його цільову функцію. Рівень особистого споживання є визначальним критерієм соціально-економічного розвитку, а структура особистого споживання задає рух суспільного відтворення, його динаміку, результативність, межі.

У теорії суспільного відтворення особисте споживання посідає своєрідне місце. Так, ще у 1723 р. англійський філософ Б.Мандевіль в своїй роботі «Байка про бджіл. Дослідження про природу суспільства» зазначав, що для постійного процесу відтворення необхідні дві умови: свобода реалізації принципу «приватні пороки – суспільний розвиток» та наявність двох протилежних соціальних груп: бідних та багатих. Бідні створюють суспільно необхідні блага, а аморальна мотивація (в тому числі і пошук вигоди) заможних прошарків населення в умовах ринку перетворюється на позитивні побічні ефекти – бідні мають роботу лише тому, що заможні люблять розкіш, витрачають масу грошей; багаті нероби необхідні суспільству, вони є тією рушійною силою, яка, демонструючи попит на товари та послуги, підштовхує працелюбність та винахідливість. Відповідно, за логікою Мандевіля, марнотратство сприяє поширенню ремісництва та мистецтв, призводить до суспільного розвитку [286]. Тобто ключовою фазою процесу відтворення вважалось споживання, причому визнавався позитивний ефект для суспільного розвитку виключно надмірного споживання.

Класична політична економія споживання визначала як елемент виробничого процесу, розмір якого знаходиться у залежності від поточного наявного доходу. Оскільки А.Сміт розглядав людину як елемент продуктивних сил, що бере участь у суспільному виробництві, то і заробітна плата, як єдина форма доходу, була необхідною умовою її (людини) відтворення як робітника та споживача з доволі обмеженими потребами. За К.Марксом, виробництво складає всезагальність, розподіл та обмін – особливість, а споживання –

одиночність, що замикає ціле та відображає його особливості. Дж.М.Кейнс досліджував особисте споживання з точки зору середньої та граничної схильності до споживання, що опосередковано визначає і обсяги виробничого споживання. Економічна людина неокласиків, як споживач, максимізує свою корисність та мінімізує витрати. Інституціоналісти споживання вивчали у нерозривному взаємозв'язку із соціальною складовою людського життя; так, Т.Веблен визначав диференціацію в споживанні, в тому числі товарів першої необхідності, ключовим показником соціальної стратифікації. Радянська наукова школа особисте споживання розглядала як результат функціонування єдиного народногосподарського комплексу, похідну, достатньо об'єктивну величину, що пояснювалось орієнтацією виробництва на усереднений стандарт споживання [158; 213; 294; 306; 317]. Незважаючи на таку різноманітність підходів тривалий час у вітчизняній традиції дослідження відносин споживання домінували саме класичний та марксистський підходи.

Ми вважаємо, що в процесі вивчення особистого споживання в сучасних умовах обмеження інструментарієм лише одного напрямку є недоречним, оскільки, по-перше, аналіз людських потреб з класичних позицій (коли людина є лише другорядним елементом, який абсолютно залежний від власника засобів виробництва) не відповідає реальним умовам господарювання ХХІ століття. По-друге, особисті потреби є об'єктивно-суб'єктивними (об'єктивність потреби доводить необхідність благ для існування та розвитку індивіда, відповідно, незадоволена потреба стимулює виробничу активність; суб'єктивність потреби полягає в її поведінково-психологічному характері), що складно аналізувати виключно в межах класичного чи неокласичного підходу до пояснення відтворювального циклу. По-третє, конкретною формою прояву потреб є попит, сутність якого значно ширша за традиційну «грошову форму виразу потреб».

На попит і раніше впливали і закони товарного виробництва, і закон зростання потреб, проте якщо раніше першість законів товарного виробництва

була однозначною, то сьогодні, хоча попит і залишається єдністю платоспроможної та споживчої сторін, пропорції впливу кардинально змінилися, що вимагає оновлення інструментарію дослідження відносин споживання.

Крім того, в умовах появи глобального споживача формується глобальний споживчий попит на товари та послуги на світовому рівні у глобальних масштабах.

Серед ключових процесів, що супроводжують структурні зрушення в особистому споживанні на мікро-, мезо-, макро- та глобальному рівнях економічної системи, дисертант виокремлює процеси софтизації та сервізації, естетизації та віртуалізації споживання. *Софтизація споживчого попиту*, як процес зростання в структурі споживання питомої ваги нематеріальних благ, благ з високою часткою інформаційного, когнітивного насичення, є наслідком софтизації виробництва – домінування інтелектуально-інформаційної складової у виробничому процесі, перетворення сфери нематеріального виробництва на фактор не просто економічного зростання, а розвитку та вдосконалення самого матеріального виробництва, зростаючої залежності ефективності економічної діяльності суб'єктів господарювання від загальної та професійної підготовки працівників, їх соціально-культурного рівня та ділової етики, якості управління, розвинутості фінансово-консалтингових послуг.

В свою чергу, софтизація виробництва та споживання, ускладнення вимог до якості робочої сили, автоматизація виробничих процесів, розширення виробничих дій за рахунок як «внутрішніх» послуг, що безпосередньо не пов'язані з виробничим процесом, але забезпечують його (фінансові, маркетингові, консалтингові, дослідницькі, планування, кадрові і т.ін), так і «зовнішніх» (робота з клієнтами, сервісні служби, післяпродажне обслуговування і т.ін), обумовили стрімку *сервізацію особистого споживання*. Послуги торгівлі та громадського харчування, туристичні та житлово-комунальні, фінансові та культурні, освітні та медичні, муніципальні та

державні, юридичні та інформаційно-аналітичні підкреслюють персоніфікацію виробництва послуги та її споживання, надаючи останньому яскраво вираженого сервісного характеру.

В постіндустріальній економіці, яка зберігає домашні та особисті послуги (характерні для доіндустріальної доби), фінансові послуги та послуги по обслуговуванню виробництва (притаманні індустріальному суспільству), формуються якісно нові види та типи послуг (конструкторські, інжинірингові, консалтингові і т.п.), які починають домінувати в структурі професійної діяльності. Цей новий механізм процесу споживання дозволяє споживачу оперативного оновлювати набір товарів і послуг та максимізувати задоволення потреб, що відповідає ідеології економіки XXI століття – гнучкої, клієнтоорієнтованої, соціальної.

Свою функціональну нішу соціального контролю посів такий інструмент регулювання споживчої поведінки як *етичність споживання*, що базується на певних морально-етичних переконаннях і принципах споживача (захист навколишнього середовища та тваринного світу; дотримання прав людини – невикористання дитячої праці, надексплуатації робітників; поєднання особистих інтересів із суспільними).

Етичне споживання найчастіше реалізується в розвинутих країнах, де соціально активна, платоспроможна частина населення тяжіє до свідомого та відповідального управління власним споживанням, тому ціна для таких споживачів відступає на другий план перед етичністю продукції. Незважаючи на те, що у світі регулярно дотримуються етичності в споживчому виборі лише 5-10% споживачів, етичність виробництва та споживання поступово отримує правове оформлення (вимоги до готового продукту, його складу тестування, маркування етичної продукції – organic (екологічно чисті методи виробництва, сувора обмеженість штучних добрив та хімікатів), Fairtrade (добровільне дотримання виробником гідних умов праці на виробництві), rainforest alliance

(відповідність принципам захисту навколишнього середовища, диких тварин, прав робітників та місцевих громад) і т.ін.).

Діалектична взаємодія всіх компонентів суспільного життя, єдність та суперечливість яких лише посилюється в умовах глобалізації обумовила виникнення феномену «політкоректного споживання» – оцінки споживачем процесу купівлі як політичного акту (бойкотування американцями французьких товарів, арабами – американських і т.д.). Так, падіння попиту на товари російських виробників (продукти харчування, побутова хімія, автотовари) у 2014 році перевищило 40% [316]. Зокрема, продажі одягу російських торгових марок скоротились на 70%.

Невід’ємною компонентою споживчої діяльності є її *естетичність*, простір естетичних очікувань все більш розширюється, а дизайн товару та упаковки, покликаний стимулювати споживчий попит впливає на вибір споживача не менше, ніж функціональна корисність благ. Естетизація споживання проявляється як в простому додаванні естетичного компонента до звичайних споживчих практик (естетизація дозвілля або виробництва), так і докорінної зміни безпосереднього процесу споживання. Сучасний споживач в якості споживчого надлишку розглядає естетику блага, що відповідає його баченню культури споживання. Показниками естетичних властивостей продукції виступають зовнішній або товарний вигляд, цілісність, дизайн, відповідність модним тенденціям, стиль і креативність, якість, привабливість упаковки та способу реалізації.

Імперативом нинішньої доби та ключовим компонентом концепції сталого розвитку, яка вимагає від людини врахування наслідків її економічної діяльності на суспільний добробут, є *екологізація споживання*, яка передбачає орієнтацію споживачів на природо- та ресурсозберігаюче споживання, дбайливе ставлення до навколишнього середовища, скорочення відходів споживання. Ключовими напрямками екологізації споживання є екологізація

безпосереднього процесу споживання та екологізація об'єктів споживання, які втратили свою споживчу вартість.

Обидва напрямки екологізації особистого споживання мають об'єктивну природу і в основі своєї – екологізацію виробництва, наукового мислення, суспільної свідомості. Третій напрямок – екологізація відношення людей до природи у повсякденному житті залежить від рівня екологічної свідомості суб'єкта споживання, безпосереднього споживача. Екологізація споживання як дієвий інструмент скорочення екологічних негативних екстерналій проявляється у виборі товарів тривалого користування (slow fashion), спільному/колективному використанні благ, локалізації, регіоналізації та оптимізації споживання, мінімізації твердих побутових відходів (табл. 2.3).

Розвиток суспільства та економіки, що супроводжується розвитком та ускладненням споживання, має об'єктивний характер і сформульований у всезагальному законі зростання потреб – закон, який виражає внутрішньо необхідний, суттєвий і сталий зв'язок між прогресом технологічного способу виробництва, еволюцією всієї системи суспільних відносин та кількісним зростанням, якісним удосконаленням і збагаченням потреб суспільства, зокрема розвитком сутнісних сил людини, індивідуальних, колективних та суспільних потреб» [307, с.548]. Зростання потреб впливає з діалектичної єдності суб'єктивного та об'єктивного: бажання та виробництва блага в необхідних кількості та якості.

Лімітуючи фактором реалізації закону зростання потреб в традиційному розумінні виявлялась відсутність ресурсів на різних рівнях відносин споживання. В сучасній економіці лімітуючи чинником дії цього закону поступово стає здатність до сприйняття та адекватної реакції на інформаційне благо, споживання якого вимагає від споживача партнерства у його виробництві, інвестицій власного часу, знань, ресурсів, певного

Ключові процеси, що супроводжують структурні зрушення в особистому споживанні на всіх рівнях економічної системи*

Процес	Сутність	Детермінанти виникнення	Форми прояву
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<i>Софтизація</i>	Зростання в структурі споживання питомої ваги нематеріальних благ, благ з високою часткою інформаційного, когнітивного насичення	Софтизація виробництва –перетворення сфери нематеріального виробництва на фактор соціально-економічного розвитку	У 1981 р. частка послуг інформаційного характеру в споживчих витратах американських домогосподарств становила 11,8%, у 2011 р. – 21,1%
<i>Сервізація</i>	Зростання у структурі споживання питомої ваги послуг	Софтизація виробництва та споживання, ускладнення вимог до якості робочої сили, автоматизація виробничих процесів та ін.	В США у 1901 р. частка послуг в споживчих витрат домогосподарств становила 9%, у 2011 р. – 57,5%
<i>Етичність</i>	Морально-етична детермінація споживання (захист навколишнього середовища; дотримання прав людини; поєднання особистих інтересів із суспільними)	Високий рівень розвитку економіки, тяжіння соціально активної, платоспроможної частини населення до свідомого та відповідального управління власним споживанням	Маркування продукції: organic (екологічно чисті методи виробництва), Fairtrade (добровільне дотримання гідних умов праці), rainforest alliance (відповідність принципам захисту природи)
<i>Естетичність</i>	Розширення простору естетичних очікувань, зростання ролі дизайну товару та упаковки	Високий рівень життя, суспільство масового споживання, розвиток маркетингу та ін.	Естетизація дозвілля, виробництва, безпосереднього процесу споживання (вигляд, дизайн, якість, упаковка, спосіб реалізації продукту)
<i>Екологізація</i>	Орієнтація споживачів на природо- та ресурсозберігальне споживання	Екологізація виробництва, наукового мислення, суспільної свідомості, екологічна свідомість споживача	Вибір товарів тривалого користування (slow fashion); спільне/колективне споживання, локалізація, регіоналізація, оптимізація споживання

*Джерело: складено автором

інтелектуального потенціалу, особливих інформаційно-комунікаційних компетенцій. До потреби та платоспроможності як вирішальних передумов споживчих практик на стадії постіндустріалізм додається здатність до сприйняття, компетентність споживача, необхідна для споживання знаневоємної продукції.

Відповідно, сучасне споживання вимагає від споживача не просто навичок споживання (які за необхідності досить швидко формуються), а знань, які знаходять втілення в споживчій поведінці: купівельна поведінка – в сфері обміну; фінансова поведінка – в сфері розподілу; виробнича – в сфері ведення домашнього господарства; інвестиційна – в сфері накопичення людського потенціалу тощо. З одного боку, активність поведінки споживача залежить від ступеню розвитку його потреб, бажань, смаків та наявних можливостей та доступних ресурсів. З іншого – якісно нова інформаційна економіка детермінує структурні зрушення в споживанні та вимагає відповідної, якісно нової структури виробництва, адекватної потребам інноваційного розвитку.

Виходячи з предмету дослідження, ми обмежимося, по-перше, вивченням споживання лише індивідуальних та змішано-суспільних благ, тобто всіх, крім тих, які неможливо та небажано нормувати (національна оборона, державне управління, екологічні програми держави) – індивідуальне споживання не скорочує кількісно-якісні показники суспільного блага, що доступне і іншим споживачам, отже, значна частина досліджуваних нами проблем стосовно таких благ не виникає.

По-друге, якісна характеристика особистого споживання вимагає аналізу соціальної структури споживачів, співвідношення основних груп яких визначається закономірностями організації та типом соціальної орієнтації економіки, наявними національними та культурними традиціями, суспільно-економічним прогресом.

Спектр критеріїв, показників та індикаторів рівня та якості відносин споживання досить широкий: від порівняно простих (бідність, багатство) до

більш складних (якість життя, добробут, екологія, щастя), що пояснюється відсутністю єдності у поглядах на трактування якісних аспектів особистого добробуту, узагальненістю, укрупненням існуючих показників виміру рівня особистого споживання (наприклад, ВВП, ВВП на особу), які не відображають поглиблення диференціації в суспільстві та міру задоволення наявних потреб.

Інтегральною характеристикою особистого споживання, що абсолютно «вписується» в контекст нашої роботи, використання якої є виправданим та доречним, є категорія добробуту, яка, характеризуючи ступінь задоволення потреб населення, забезпечених масою товарів та послуг, фактично є конкретною формою прояву суспільного та особистого споживання.

Ступінь задоволення потреб в результаті споживчої діяльності відображений у рівні добробуту населення та інноваційного розвитку, визначає стимули та обмеження модернізації та сталого довготривалого зростання національної економіки. Зовнішнім лімітуючим фактором є обмежені економічні можливості виробництва товарів та послуг. Найбільш ефективним є такий результат, в якому ціль максимально відображає систему потреб людини. В індустріальній економіці таким критерієм виступає рівень життя населення, в постіндустріальній, де потреби стають все більш поліморфними, – якість життя.

Ще А.Сміт та Д.Рікардо звертались до проблеми добробуту, як індивідуального, так і суспільного. Зокрема А.Сміт писав, що в основі її вирішення лежить прагнення людей покращити своє матеріальне становище, а зростання суспільного та індивідуального добробуту він ставив в пряму залежність від зростання національного доходу та моделі його розподілу. Тим не менш один з найвідоміших висловів А.Сміта – «економіка не повинна бути справедливою, економіка має бути ефективною та через ефективність творити справедливість», доводить, що ринок забезпечує певний зв'язок між індивідуальним добробутом людини та її внеском в примноження суспільного добробуту. «...Соціальний сенс ринкового господарства в тому і полягає, що

будь-який успіх економіки, будь-яке досягнення раціоналізації, будь-яке підвищення продуктивності праці йде на благо всьому народові та слугує кращому задоволенню потреб споживачів» [414, с.320].

Відомий англійський інституціоналіст Дж.А.Гобсон запропонував декілька визначень добробуту. По-перше, добробут є впорядкованою системою цінностей, що обумовлена інтересами та інстинктами людей. По-друге, це умова, що забезпечує повний вираз творчих схильностей людини. По-третє, добробут є колективними зусиллями, що спрямовані на максимальне задоволення та реалізацію бажань в умовах даної економічної системи [176].

Представник математичної школи В.Парето сформулював критерій оптимального стану економіки: за відсутності зовнішніх збурень, конкурентний ринок спрямовує економіку до стану, коли неможлива будь-яка зміна в параметрах виробництва чи розподілу, що дала б можливість поліпшити добробут одного суб'єкта економіки не зменшивши добробут іншого. Тобто максимізація/оптимальність добробуту в економіці досягається на тій стадії соціально-економічного розвитку, коли наявні економічні ресурси розподілені та споживаються в суспільстві між галузями, сферами та індивідами так, що жодне їх переміщення не призводить до збільшення суми корисностей, що створені суспільством.

Неокласичний напрям, зокрема один з його засновників А.Маршалл, встановив зв'язок між цінністю блага та його суб'єктивною споживчою оцінкою, а А.Пігу неодноразово підкреслював важливість перерозподілу доходів від заможних верств до бідних: з одного боку, це залишиться майже не помітним для вищих прошарків, але дуже корисним для малозабезпечених верств; з іншого – це дозволить підвищити рівень споживання в країні, оптимізувати використання ресурсів, вдосконалити надмірну «економічність» структури ринку.

Існує велика кількість складових, показників та критеріїв суспільного добробуту, проте виходячи з того, що ми досліджуємо особисте споживання

через суспільний добробут, то логічним було б ототожнювати його з максимізацією добробуту можливо більшої кількості індивідів.

Ключова проблема оцінки індивідуального добробуту полягає не в його об'єктивно-суб'єктивній природі, а в поляризації сучасного суспільства, основні страти якого втілюють в собі конкретні форми прояву добробуту (кожна верства споживає якісно різні набори благ). За останні 30 років в сучасному ринковому суспільстві, яке домінує в розвинутих країнах, домінує така структура – вищий клас, середній клас, нижчий клас.

Поширеною є думка, що найбільша корисність притаманна набору благ найбільш високодохідної частини населення (завдяки володінню капіталом), оскільки у цього прошарку є можливість задовольнити свої потреби в повному обсязі повноцінними високоякісними товарами. Єдиними обмеженнями в споживанні для них можуть стати: з боку самого споживача – фізіологічні можливості організму та соціально зумовлені стандарти і традиції споживання, а з боку держави – високі податки, контроль за доходами та витратами. Традиційно вважається також, що гранична корисність додаткових доходів чи додаткового споживання саме цієї групи населення є мінімальною (в силу дії закону спадної граничної корисності), що власне виступає теоретичним обґрунтуванням доцільності прогресивного оподаткування та перекладання тягаря непередбачуваних погіршень макроекономічної кон'юнктури на найбільш заможні верстви населення.

Середній клас – це сукупність порівняно забезпечених соціальних груп, що володіють власністю, економічною незалежністю, свободою вибору сфери діяльності та є основним контингентом масового виробника. Вибір середнього класу вважається найбільш раціональним, що обумовлено раціоналізацією бюджету, і той самий бюджет накладає свої обмеження: з боку держави – повільні темпи економічного зростання, зменшення кількості благ, що надаються безплатно, податкова політика; з боку виробника – високі ціни та

обмежений асортимент продукції; з боку самих споживачів – недостатні поточні доходи та обмежене майно.

Нижчий клас характеризується мінімальним набором благ та неповноцінними замінниками, що обумовлено доходом на рівні прожиткового мінімуму. Високі темпи інфляції, безробіття, слабка державна соціальна політика, спад виробництва, нестабільність та невисокі обсяги поточних доходів суттєво обмежують споживання цієї групи та помітно знижують рівень її добробуту.

Соціальну групу, дохід якої недостатній для задоволення мінімальних потреб, що забезпечують фізичне виживання, відносять до «бідної» частини населення, і якщо раніше аналізувалась доступність лише їжі, одягу, житла, то сьогодні в концепцію «абсолютної бідності» в частині визначення кола потреб, що враховуються в прожитковому мінімумі, включені додаткові блага – початкова шкільна освіта, охорона здоров'я, порівняння можливостей родини з середнім рівнем життя в країні.

Різні рівні індивідуального добробуту – заможність, середній та нижчий рівні добробуту, бідність, злиденність як гранична форма бідності – відрізняються якісним набором благ. Пріоритети в особистому споживанні різні в різних країнах, але, тим не менш, важливо виділити типові блага для родини: харчування, одяг, житло, послуги, відпочинок. Це так звані базовий набір благ, куди входять найбільш життєво необхідні та соціально значущі блага. Їх склад та якість коливаються в залежності від соціально-економічного стану споживачів, їх бюджетів та суб'єктивного вибору.

Переважає більшість сучасних досліджень проблем особистого споживання [17; 27; 35; 120; 213] розглядає споживчі видатки як результат, залежний параметр, що відбиває вплив чинників, серед яких практично завжди присутні два обов'язкових: доходи (іноді – сукупні витрати) домогосподарств та відносні ціни по товарних групах. Специфічність окремих досліджень зумовлюється, здебільшого, вибором додаткового (додаткових) чинника, що

включається до моделі та складом математичного апарату, що використовується для моделювання: «В прикладних дослідженнях попиту переважав метод побудови системи рівнянь, де в якості залежної змінної виступали витрати домогосподарства на певний товар (зазвичай виражалась часткою бюджету), а незалежними змінними були відносна власна ціна товару та ціни інших товарів, доходи домогосподарства та його демографічні характеристики. Теоретичне ядро, що покладено в основу такого підходу базується на уявленні, що такі витрати є результатом вибору певного представницького домашнього господарства, яке максимізує свою корисність в кожному періоді, витрачаючи власний лінійно обмежений бюджет на визначені групи благ» [17].

Економетричний інструментарій таких досліджень ґрунтується, здебільшого, на роботах Х.Тейла, Є.Слущького, Х.Воркінга, Дж.Хікса, що були трансформовані в такі поширені інструменти наукового дослідження як процедури мультиетапного бюджетування, *модель Florida-PI* та *модель Florida-Slutsky*. Зокрема, процедура мультиетапного бюджетування передбачає, що структура споживчих видатків домогосподарств характеризується зазвичай в два етапи, що відрізняються ступенем агрегування даних. На першому етапі розглядаються найбільш агреговані групи благ, відповідно, пояснюються частки в сукупних видатках таких великих груп, як видатки на харчування, одяг, освіту, медичні послуги тощо. На другому етапі ступінь агрегування зменшується і відбувається дослідження структури видатків в межах товарної групи, виділеної на першому етапі (здебільшого – витрати на харчування) [58].

В сучасній теорії відтворення функція корисності споживача тлумачиться як адитивна, де приріст задоволення від додаткової одиниці блага залежить лише від кількості споживання цього блага і не залежить від параметрів споживання інших благ. Зокрема *модель Florida-Slutsky* дозволяє оцінювати вплив на частку i -го блага в споживчому бюджеті не лише коливання його власної ціни, а й цін інших товарів, включених до споживчого кошика.

Результатами використання такого аналітичного інструментарію стали численні емпіричні підтвердження закону Енгеля, як в «слабкому», так і в сильному формулюванні. Зокрема емпіричними підтвердженнями цього закону ставали від'ємні показники еластичності попиту на харчові продукти від доходу (більш виражено ця залежність проявляється щодо країн з відносно нижчим доходом, а із зростанням купівельної спроможності споживачів – абсолютні значення коефіцієнтів еластичності попиту від доходу суттєво скорочуються). Досить виразною є і тенденція до зменшення власної цінової еластичності попиту на продукти харчування за зростання розмірів доходів споживачів [18; 19; 58]. Також неодноразово оновлювалась емпірична база щодо значень коефіцієнтів еластичності попиту на певні товарні групи від доходу та цін (власних цін по товарній групі та по групам пов'язаних товарів) [18; 105].

На глобальному рівні особисте споживання вивчається переважно в контексті характеристики зрушень в структурі споживання (динаміка частки витрат на різні товарні групи) у відповідь на зміни в реальних доходах і відносних цінах та залежно від соціально-демографічних характеристик домогосподарств (при цьому відмічається необхідність вивчення та врахування інституціональних особливостей суспільства. Реалізація економічного потенціалу вимагає дотримання низки суспільних умов, зокрема дотримання певних пропорцій розподілу доходів, високих стандартів суспільної ефективності функціонування соціальної сфери, поширення ефективної моделі взаємодії споживачів і виробників [28; 41]).

Крім того, проблема гетерогенності споживчих уподобань досі примушує оперувати лише агрегованими даними, що запобігає створенню «портрету типового, або репрезентативного» споживача: «Гіпотеза сталості уподобань набуває ґрунтовних доказів достовірності, лише коли застосовується стосовно середньостатистичних величин. Припущення, що типовий споживач діє так, як передбачають моделі попиту не заслуговує навіть на тестування. Неможливо

навіть на хвилину уявити, що певні Джонс чи Браун, які мешкають за рогом поведуться так, як описує теоретична модель» [50].

Індекс вартості життя, як один з ключових об'єктивних показників рівня особистого споживання, характеризує зміни цін на споживчі товари та послуги, що входять до споживчого кошику та відображає зміну ринкової вартості основної частини споживчих витрат, обумовлених зростанням цін та тарифів, також є важливим показником рівня добробуту в країні. Адже, по суті, це індекс вартості підтримки певного рівня життя та показник, за яким індивіда можна віднести до певної категорії споживача.

Ще одним показником особистого споживання є нагромаджене домашнє майно або «споживче багатство». Дж.Б.Кларк відмічав, що кінцевий приріст споживчого багатства не складається з цілих предметів як таких: воно майже повністю складається з корисностей предметів, з певних елементарних якостей, що беруть участь у створенні предметів, що використовуються. Кожний предмет, що купується людиною для особистого споживання, містить поєднання елементів, які входять в кінцевий приріст його споживчого багатства. Зростання доходу індивіда спричиняє підвищення вимог не стільки до кількості, скільки до якості товарів та послуг, що споживаються (склад виробу, зовнішній вигляд, сервіс та ін.).

Споживач додає до свого споживчого багатства не нові речі, а нові корисності – істинний результат його останньої витраченої грошової одиниці полягає в заміщенні більш дорогим предметом дешевого, яким би він був задоволений, якщо реальний дохід був би меншим. Так, житло заможної людини, безумовно, задовольняє її потребу в житлі, але значна частина витрат на будинок – це плата за комфорт, зручність, іміджевість, яку власник додає до свого запасу споживчих благ. І саме ці останні елементи вартості житла утворюють в даному випадку кінцевий приріст споживчого багатства.

В сучасному розумінні споживче багатство включає наявне нерухоме та рухоме майно, яким володіє або користується домогосподарство/індивід – всі

споруди, де здійснюється життєдіяльність членів домогосподарства, товари тривалого та середньотривалого користування: меблі, посуд, предмети культурно-побутового призначення, транспортні засоби, одяг, взуття, ювелірні прикраси і т.ін.

В процесі дослідження відносин споживання вивчається і технологія споживання, як сукупність видів можливої споживчої діяльності, що ув'язує товари та їх споживчі характеристики. В сучасній теорії суспільного відтворення викристалізувалась шкала ефективності технології споживання. Низька ефективність технології споживання обумовлена відсутністю необхідних споживчих навичок.

Традиційна теорія споживання асиметричний споживчий вибір пояснює схильністю індивіда до демонстративної поведінки; деякі сучасні дослідники доводять визначальну роль необізнаності щодо більш ефективних технологій споживання у неефективному виборі споживача, як результату дії ринкового механізму, який не обов'язково гарантує ефективність в споживанні так само, як у виробництві [273]. В суспільстві, що знаходиться на межі виживання, неефективний споживач просто не виживе; в більш сприятливих умовах – виживе, але буде залишатися на більш низькому рівні добробуту, ніж потенційно міг би знаходитися.

Традиційні технології споживання, притаманні стабільним економікам з відносно сталими цінами, доводять свою ефективність для індивідів, споживчі уподобання яких відповідають цінностям даного суспільства. Якщо відносні ціни помітно коливаються, а споживчий вибір відрізняється від існуючих звичаїв, поступово формується нова технологія споживання (так, нувориш може споживати абсолютно інакше, ніж ті, хто успадкував свої статки; або навпаки, споживач раптово може перейти від зарплати до соціальної допомоги) з поступовим підвищенням її ефективності.

Саме технологія споживання, за думкою К.Ланкастера, дозволяє пояснити покупку нової моделі товару за наявності майже аналогічної

попередньої моделі. Якщо розглядати новинку як сукупність існуючих характеристик, але в нових пропорціях, що стимулює споживчу активність в технології, то ціна виявляється єдиним обмеженням – якщо вона зависока, то характеристики товару знаходяться всередині області ефективності, за якої ефективний споживач не придбає товар. Якщо ціна відносно низька, новий товар підштовхне межі ефективності вперед і увійде в ефективну технологію.

Тобто різниця між новинкою та вже відомим продуктом полягає лише в різниці комбінації їх споживчих характеристик, оскільки сучасний виробник реалізує не стільки товар, скільки набір характеристик та властивостей.

Останнім часом все більшого розповсюдження в світовій практиці отримує «мапа» суб'єктивних показників та самооцінки індивідами явищ та процесів, психологічна задоволеність наявним добробутом, його окремими елементами. Ступінь впевненості в можливостях підвищення свого соціального статусу та покращення матеріального становища, активно використовуються і в статистиці окремих країн (США, Німеччина, Японія), і в міжнародних організаціях (ООН, ЮНЕСКО). Персональне сприйняття людиною якості її життя визначається, в тому числі, ступенем раціональності споживчої поведінки, уподобаннями індивіда, можливостями та ресурсами для задоволення потреб.

Якщо суспільний добробут ототожнювати з максимізацією добробуту найбільш можливої кількості індивідів, то принциповим виявляється питання розподілу доходів. У I половині ХХ ст. широкого розповсюдження отримала функціоналістська теорія (К.Дейвіс, У.Мур), яка обґрунтовувала необхідність соціальної асиметрії з точки зору максимізації темпів економічного зростання у довгостроковій перспективі, високих доходів вузького кола індивідів як необхідної умови формування заощаджень, що перетворюються на інновації: тривале економічне зростання сприяє підвищенню рівня життя всіх верств населення, відповідно, проблема нерівності ліквідується сама по собі.

Діаметрально протилежним був інший підхід, який розглядав нерівність в доходах як перешкоду економічному зростанню, оскільки низький рівень життя переважної більшості населення сприяє погіршенню якості людського капіталу в країні, а та частина суспільства, що отримує наддоходи, не схильна інвестувати їх в національну економіку, а вкладає в предмети розкоші, нерухомість, або переводить за кордон [372, с.151-152].

Крім того, соціальна поляризація призводить до «перекосів» суспільного виробництва – багаті витрачають більшу частину своїх доходів на предмети розкоші, що імпортуються, в той час як основна маса населення потребує дешевих вітчизняних товарів. Попит на вітчизняні товари стимулює внутрішні інвестиції і зайнятість, а значить і економічне зростання. Таким чином, стратегія зростання, заснована на зростаючій нерівності в розподілі доходів, спрямована на збереження привілейованого положення елітної частини суспільства.

Третій підхід, синтезуючи попередні моделі, обґрунтовує необхідність, з одного боку, нерівності доходів, з іншого – незначної нерівності споживання. Дохідність зростає у галузях промисловості, де створюються товари широкого вжитку і знижується у виробників предметів розкоші. Гранична продуктивність капіталу скорочується, якщо попит орієнтується на предмети розкоші і збільшується, якщо попит зростає на товари широкого вжитку.

По мірі того, як нерівність доходів збільшує попит на предмети розкоші в ущерб попиту на інші товари, вона скорочує граничну продуктивність капіталу. Відповідно, вирівнювання доходів сприяє зростанню економіки, підвищуючи граничну продуктивність і капіталу, і робітників, зайнятих у промисловості. Це збільшує заробітну плату. Число зайнятих в домашньому господарстві і в галузях, що виробляють предмети розкоші, зменшується при збільшенні чисельності зайнятих в галузях виробництва предметів масового споживання.

Тобто розвиткові перешкоджає не нерівність доходів, а саме нерівність споживання як фактор, що стимулює виробництво предметів розкоші й

паразитичних послуг та скорочує попит на предмети широкого вжитку. Лише за нерівного розподілу доходів, але рівного розподілу споживання економічне зростання можливе, причому накопичення мають вкладатися всередині країни. Все залежить від того, що під впливом економічних, політичних, релігійних, культурних, історичних передумов вибере меншість населення – споживання товарів першої необхідності, витрати на предмети розкоші, розміщення капіталу за кордоном, резервування чи інвестування всередині країни.

Ще одним критерієм оцінки рівня розвитку споживчих відносин є показник ефективності споживання – міри використання корисних властивостей та потенціалу благ, що споживаються. На індустріальному етапі розвитку ефективність споживання розглядалась переважно як фактор ефективності виробництва. Аналіз ефективності особистого споживання обмежувався оцінкою рівня споживчих витрат та ступенем використання благ, що споживаються. В умовах соціалізації економіки ефективність особистого споживання оцінюється на мікрорівні (в межах концепції методологічного індивідуалізму аналіз суспільного добробуту як суми індивідуальних добробутів) та макрорівні (сприяння/перешкодження вирішенню певних загальносуспільних завдань).

Високу пояснюючу здатність ефективності споживання з позицій індивіда мають теорія граничної корисності («максимізація задоволення потреб індивіда за наявних бюджетних обмежень») та марксистський напрямок («ступень максимального задоволення потреб»).

Теорія граничної корисності ґрунтується на зіставленні двох головних детермінант споживчого вибору: системі уподобань індивіда (що характеризується достатньою сталістю та здатністю до оптимального вибору з наявних відомих альтернатив [8]) та обмеженості споживчого бюджету. Поєднання формального вираження системи уподобань індивіда (карта кривих байдужості) і його платоспроможності (бюджетні обмеження) дають можливість визначити одиничний і стабільний оптимум споживача. Змінюючи

рівень його доходів, отримаємо криву «дохід-споживання», а змінюючи ціну блага (яка виражається через відмову від альтернативних благ) – криву попиту, що, принципово важливо, завжди має від’ємний нахил (демонструє обернену залежність обсягу попиту від ціни).

Проте суттєві зміни, що відбулись в системі споживчого вибору – субститути та комплементарні блага, функціональні між обсягами споживання альтернативних благ, зрушення в системі вибору «кращі» / «гірші» блага – суттєво змінили, на наш погляд, взаємозалежності стадій суспільного відтворення, перетворивши структуру споживання на визначальний вектор руху та динаміки суспільного відтворення.

Сучасна ринкова економіка не просто виробляє безліч товарів різної якості в надмірних обсягах, вона формує потребу в цих товарах, тим самим порушуючи суверенітет споживача. Формою такого порушення виступає ціла низка засобів впливу на споживчу поведінку, що не оптимізує споживчий вибір, а «програмує». Хоча «диктат споживача» вважався ледь не найбільшим досягненням ринкових механізмів економічної координації, свідченням їх здатності поставити виробничий потенціал суспільства на службу задоволенню потреб населення [282; 352; 365], сучасні економіки характеризуються дисбалансом наявних виробничих можливостей і міри задоволення актуальних потреб.

Теорія граничної корисності особисті потреби розглядає у тісному взаємозв’язку із корисністю, як здатністю блага об’єктивно оптимізувати економічну діяльність споживача, підвищувати його добробут. На перший погляд, можна погодитися із Т.Скітовські, який стверджував: «Основна ідея економіки полягає в тому, що виробник сам знає, що йому потрібно, і що економічна система краще діє тоді, коли задовольняє бажання споживача, які проявляються в його поведінці на ринку... Будь-яка спроба встановлення стандартів в цьому сенсі могла б назватися в кращому випадку деспотичною, а в гіршому – втручанням в суто особисті справи індивідуума» [104, с.370-371].

Раніше економічна теорія більше ставила під сумнів реальність збігу суверенітету й оптимальності вибору споживача, оскільки він не завжди схильний/здатний до об'єктивної оцінки всіх наслідків свого вибору. Зокрема поширені випадки надмірного споживання шкідливих продуктів, нерационального харчування з одночасним униканням високозначимих товарів та послуг (медичних, освітніх, спортивних).

Нині ж предметом теоретичних дискусій все більше стає саме суверенність вибору споживача, реальність незалежності цього вибору від «третіх сил», що в умовах надзвичайного впливу засобів масової інформації та реклами, все більше перетворюється на ілюзію. Закономірність функціонування сучасної економіки, проявляється у прив'язці економічних інтересів як власників, так і управлінців до розширеного відтворення виробництва, зростання масштабів економічної діяльності. Це вимагає постійного розширення споживання, що можливо лише за умов домінування в суспільстві престижно-споживацької моделі життя. Реклама та маркетинг пропагують нескінченне розширення особистого споживання як основну мету людського існування, коли престиж визначається не за соціальним, наприклад, статусом, а саме за споживанням конкретного набору благ.

Хоча ще марксистська школа одним з критеріїв соціально-економічної ефективності споживання визначала міру всебічного розвитку особистості; тобто процес споживання характеризувала як «споживче виробництво», формування та вдосконалення продуктивних та споживчих сил людини [294].

На наш погляд, відсутність полярної несумісності між марксистською школою та теорією граничної корисності, їх взаємодоповнююче використання мінімізує недоліки кожного напрямку – ігнорування впливу на структуру особистого споживання, наприклад, науково-технічного прогресу в класичному підході та абсолютизацію суб'єктивістсько-ідеалістичного характеру споживчих відносин в теорії граничної корисності.

Сучасна теорія відтворення акцентує увагу, по-перше, на зміні характеру взаємозв'язку між виробництвом та споживанням. Задоволення базових потреб змінило провідну мету споживання індустріального суспільства – виживання, людина в XXI столітті прагне задоволення інтелектуальних та духовних потреб. Особисте споживання урізноманітнюється, ускладнюється, зростає, відображаючи і національну та ментальну унікальність, і глобальну орієнтованість уніфікованої моделі гедоністичного споживання.

Розширення споживчого вибору сприяє раціоналізації споживання (так звана «макдоналізація» – перенесення принципів раціонального виробництва на споживання): уніфіковані блага обумовлюють стандартизацію споживання, а через економію грошових та часових ресурсів прискорюють та інтенсифікують процеси споживання. В свою чергу, глобальне розповсюдження цих механізмів через інтернаціоналізацію споживання, надає особистому споживанню глобального характеру, формує глобальний попит.

По-друге, традиційна політекономія наголошувала на саморегуляції капіталістичної системи: якщо темпи зростання I підрозділу (виробництво засобів виробництва) суттєво перевищують темпи зростання II підрозділу (виробництво предметів споживання), то через певний проміжок часу пропорції обов'язково зміняться і другий підрозділ розвиватиметься швидше за перший. В макроекономічних моделях відтворення співвідношення національного доходу і граничної схильності до споживання задають обсяги платоспроможного попиту, а вже потім впливають на інвестиційну активність підприємств, що виготовляють предмети споживання, отже, визначають завантаженість індустрії, зайнятої створенням засобів виробництва [4; 108].

Нині детермінантою споживчої активності виступає скоріше інвестиційна активність виробників через використання реклами та фінансових важелів (комерційне кредитування тощо). В результаті динаміку суспільного відтворення визначає не стільки суперечність між максимізацією прибутку та раціоналізацією виробництва, скільки протиріччя між постійно зростаючою

продуктивністю та повільно зростаючим попитом (обумовленим меншою динамічністю потреб). Виробник змушений контролювати не лише виробництво, ціни, але й споживчий попит, продукт, затребуваний за цими цінами, вивчати ринок ще в довиробничий період, «привчати» покупців до свого товару, контролювати та управляти вибором споживача. Дж.Гелбрейт назвав це «перегорнутою послідовністю», оскільки «класична послідовність» передбачала ініціативу споживача, що і впливала на виробничі підприємства.

Глобальний виробник має можливість моделювати потреби споживачів, пропонувати їм унікальну цінність, індивідуалізувати відносини «виробник/споживач» через канали тейлоризації (виготовлення унікальної продукції від нульового циклу конструювання до готової продукції), кастомізації (виробництво на замовлення конкретного споживача), тюнінгізації (створення унікальної продукції на базі стандартизованого базового елемента).

2.3. Роль особистого споживання у підвищенні ефективності функціонування сукупного працівника

Сучасний етап соціально-економічного розвитку визначається безпрецедентними змінами у відносинах споживання – гуманізація, соціалізація, доступність благ, широке різноманіття товарів та послуг, сервізація та віртуалізація економіки перетворили споживання на соціальний процес, який реалізується через споживчу мобільність в різних моделях споживчої поведінки. Все це сприяє максимальному задоволенню потреб та досягненню основної мети суспільного виробництва.

В процесі взаємодії виробництва та споживання зазвичай звертається увага на прями зв'язки: виробництво як джерело життєвих засобів прямо впливає на рівень та структуру фонду споживання, приріст якого повністю

залежить від можливостей виробництва та ступеню ефективності використання виробничих ресурсів.

Однак має місце і зворотній вплив приросту споживання на приріст продуктивності: приріст споживання безпосередньо не впливає на виробництво у новому відтворювальному циклі, а у тривалій перспективі впливає через людський фактор виробництва. Відповідно, можемо відмітити дві протилежні тенденції: з одного боку, спостерігається прямо пропорційна залежність між покращенням об'єктивних характеристик сукупної робочої сили та приростом продуктивності праці; з іншого – приріст споживання не завжди супроводжується підвищенням продуктивності праці, тобто існує і обернено протилежна залежність. Отже, характер зворотного впливу споживання на виробництво не однозначний, безперечно, більш складним виявляється і механізм залежності виробництва від споживання.

Суспільне значення особистого споживання основної маси населення на різних етапах розвитку індустріального суспільства (в основному найманих робітників промисловості та сільського господарства), було абсолютно прозорим: забезпечити відтворення працездатності та достатність платоспроможного попиту, щоб поглинути весь суспільний продукт, що створюється за умов повної зайнятості населення.

Соціально-економічний розвиток світової економіки на рубежі ХХ-ХХІ ст. доводить, що роль особистого споживання в процесах забезпечення позитивної економічної динаміки та суспільного розвитку помітно ускладнилась і не вичерпується лише питанням інвестування в людський капітал, хоча моделі Г.Манківа – Д.Ромера – Д.Уейла та Г.Лукаса доводять чіткій та суттєвий зв'язок між інвестиціями в людський капітал та економічним зростанням і продуктивністю праці (підвищення рівня компетенції на 1% відносно міжнародного середнього показника супроводжується зазвичай 2,5% відносним зростанням продуктивності праці та 1,5% зростанням валового національного продукту на особу).

Традиційно економічна наука проблему взаємозв'язку особистого споживання та продуктивності праці, соціально-економічного розвитку аналізувала в різних аспектах.

По-перше, як екзогенний фактор, що не належить до предмету економічної теорії (Й.Шумпетер, А.Маршалл).

По-друге, як мотиви участі людини в господарській діяльності – індивіди «підпорядковують» свої компетенції потребам сучасності, виробництво закономірно підпорядковується особистому споживанню, економіка загалом підпорядковується суспільству (інституціональна теорія). Ефекти Веблена та порівняння Зомбартом розвитку капіталізму в Європі та Америці є скоріше виключенням, що підтверджує правило. Теорія людського капіталу мотивацію індивіда пояснює необхідністю оптимального розподілу часу з метою максимізації задоволення, що дають блага [141].

По-третє, як поведінку індивіда, що і в сфері споживання, і в сфері виробництва моделюється за однаковими принципами, а особисті споживчі витрати (прямі і непрямі – у вигляді втрачених доходів і можливостей суспільства) тлумачаться як провідне джерело економічного зростання сучасного суспільства (Дж.М.Кейнс). Зазначені підходи поєднувала спільна теза про залежність обсягів особистого споживання від ефективності функціонування сукупного працівника.

Проте на рубежі ХХІ ст. людство стикнулось з феноменом розширеного споживання, його перетворення на максимум інтересів виробників і споживачів, що суперечить абсолютній обмеженості природних ресурсів. Одночасне ослаблення зв'язку між особистим споживанням та ефективністю індивіда в примноженні суспільного добробуту, розбалансованість уявлень індивідів про необхідний рівень забезпеченості матеріальними благами та реальні виробничі можливості більшості країн світу, окреслили проблему невідповідності структури особистого споживання вимогам суспільного розвитку.

На етапі становлення індустріального капіталізму переважна частка індивідуальних доходів витрачалась на задоволення фізіологічних потреб. Відхилення від усталених норм раціонального споживання досить швидко приводило в дію потужні важелі спонукання до дотримання балансу між структурою споживчих витрат та суспільно необхідною інтенсивністю праці (заданою здебільшого фізіологічними параметрами людини, а не вимогами до її освітнього, культурного рівня та мотивацій).

Масовість споживачів сприяла стандартизації пропонованих благ, а прозорий механізм ціноутворення забезпечував раціоналізацію поведінки і виробника, і споживача: процеси розподілу доходів і ресурсів підпорядковувались зростанню продуктивності праці й виробничих можливостей суспільства, а споживання виробника чи споживача міцно ув'язувалось із результативністю їх участі в суспільному виробництві.

В результаті досягнення провідними країнами XIX – поч. XX ст. «поворотного моменту» [216] – перевищення темпів зростання суспільного продукту над темпами зростання чисельності населення, відбулось помітне зростання продуктивності: розширення доходів власників капіталу сприяло його нагромадженню та технічному вдосконаленню; збільшення заробітної плати стимулювало до підвищення кваліфікації, поліпшення вмотивованості – до участі в процесах організаційно-технічного розвитку виробництва.

Така міцність зв'язку між розширенням особистого споживання і підвищенням продуктивності праці – серцевина стабільності капіталістичної економіки періоду становлення індустріального технологічного способу виробництва, глибинна основа нормальних пропорцій відтворення і високих темпів нарощення виробничих потужностей.

Кризи цього періоду не стільки «кризи перевиробництва», скільки «кризи недоспоживання»: недоступність для переважної більшості населення продуктів виробництва і благ технічного прогресу, надлишкова потужність ринкових інститутів в обмеженні особистого споживання, незадіяність значної

частини нагромаджених виробничих ресурсів залишало частину вже створеного продукту не реалізованою. Таким чином, забезпечувалось домінуюче положення продуктивності участі індивіда в суспільному виробництві над «санкціонованим» для нього споживанням.

Підвищення добробуту населення, зростання доходів, їх поступова диверсифікація, збільшення державних витрат, в тому числі і на соціальну сферу, сприяло нарощенню масового споживання. У 1955 році «Таймс» писала: «Зі своїми 9 мільярдами, що з'явилися після знижки з боку податкових органів, споживачі збирались зробити покупки у двох мільйонах підприємств роздрібною торгівлі... Вони зрозуміли, що в їх владі змусити економіку зростати, замінюючи свій вентилятор на кондиціонер. Вони забезпечили бум 1954 року, купивши 5 мільйонів мініатюрних телевізорів, 1,5 мільйони електричних ножів для розрізання м'яса і т.п.». Тобто, вони виконали свій громадянський обов'язок: «*Thrift is unamerican*» («економити – це не по-американськи») [150].

Масовий характер споживання був забезпечений надлишковою кількістю, асортиментом та змінністю предметів споживання за доступними цінами завдяки використанню машинних технологій, розвитку транспорту, а також виникненню у II половини 50-х рр. XX ст. спеціальних експортно-виробничих економічних зон, що дозволили максимально здешевити продукцію (на початку 80-х таких зон нараховувалось вже 70 в 40 країнах, що розвиваються, а на початку 90-х їх кількість досягла 300 у 120 країнах світу [360]). Поступово трансформувалась і торгівля, пройшовши свій етап індустріалізації: спеціалізація, укрупнення, урізноманітнення видів та форм.

Основним пріоритетом в становленні індустріального суспільства було подолання нестачі рідкісних благ, тому протягом тривалого періоду вважалося, що масштаби і структура особистого споживання (щодо окремих індивідів і щодо суспільства загалом) обмежуються лише виробничими можливостями: особисте споживання має забезпечити відтворення фізіологічної

працездатності та достатній платоспроможний попит, щоб поглинути суспільний продукт, що створюватиметься за такого рівня інвестицій, який є запорукою повної зайнятості населення [213].

Для класиків до Кейнса зниження рівня споживання означало одночасне збільшення заощаджень та інвестицій. Споживання розглядали виключно як неминуче «проїдання» потенційних можливостей суспільства: «Те, що зберігається протягом року, споживається так само регулярно, як і те, що витрачається, і притому протягом майже того ж самого часу; але споживається воно зовсім іншого роду людьми» [357, с.254].

Тобто те, що зберігається, - інвестується і тому не споживається, але Сміт зауважував, що результатом інвестицій є виплата доходів, які, у свою чергу, витрачаються на споживання; заощадження рівнозначні інвестиціям, оскільки накопичення вільних грошових засобів без їх застосування – явище виключне: «люди прагнуть володіти грошима не заради них самих, а заради того, що вони можуть купити на них» [357, с.780].

Споживання населення, згідно закону вартості, визначається вартістю робочої сили (міра споживання обумовлюється мірою праці, що необхідна для її відтворення). Так само споживання підприємців буде визначатися додатковою працею як складовою частиною суспільно необхідних витрат, що виконуються робітниками, і відповідними пропорціями розподілу доданої вартості на особисте споживання, виробниче споживання та нагромадження.

Тоді потреби та споживання отримують свій вираз в платоспроможному попиті, а їх залежність від виробництва – в пропозиції товарів, і якщо товар не затребуваний, то і витрачена праця не є необхідною. Такий підхід демонстрував примат виробництва відносно споживання (міра споживання обмежена витратами на відтворення робочої сили, які, в свою чергу, залежать від властивостей спожитих життєвих засобів, від їх споживчої вартості).

Дж.М.Кейнс першим відмітив, що заощадження можуть скорочувати можливості економічного зростання, тому важливо саме споживати:

аккумуляція грошових засобів в значних масштабах призводить до того, що заощадження, так і не перетворившись на реальне нагромадження, починають перевищувати інвестиції, а зберігання їх лише в грошовій формі суттєво перешкоджає стабільності та прогресу суспільства.

За Кейнсом, споживання домашніх господарств є вартістю усіх покупок, що оцінені за ринковими цінами (за виключенням житла, покупку якого можна розглядати як інвестицію). Домашні господарства купують велику кількість товарів та послуг, загальна вартість яких нерідко перевищує 80-90% суми наявного доходу, невитрачена ж частина коштів відкладається у вигляді заощаджень. Тобто розподіл доходу домогосподарства фактично визначає співвідношення його споживання та заощадження.

Якщо визначити дохід через Y , а споживання через C , то функція споживання $C = C(Y)$ – загальна характеристика уподобань споживачів, що формується на макрорівні. Функція споживання (зв'язок між реальним наявним доходом і реальним витратами на споживання) визначає запланований або бажаний рівень споживчих витрат для кожного з рівнів особистого наявного доходу. Крива споживання C , зображена графічно, зазвичай не проходить через початок координат і пересікає вертикальну вісь в точці, що розташована трохи вище за нульову. Це означає, що певна частина витрат на споживання жодним чином не пов'язана з рівнем наявного доходу (Кейнс назвав його автономним споживанням (відрізок OC_1), можливим лише у короткостроковому періоді. Нульовий дохід, який іноді мають домогосподарства, не означає скорочення обсягу їх споживання до нуля. Замість цього вони переходять до витрачання своїх заощаджень або беруть у борг під заставу майбутніх доходів, з тим, щоб забезпечити собі деякий мінімальний споживчий рівень).

Із зростанням доходу певна його частина завжди витрачається на споживання понад обсяги автономного споживання. Граничну схильність до споживання (частка кожної грошової одиниці, доданої до реального доходу та витраченої виключно на споживання), графічно характеризує нахил кривої

споживання, і за твердженням вченого, зростання доходів у суспільстві призводить до зниження схильності до споживання, що пояснюється дією «основного психологічного закону» [213, с.78-80] (при зростанні рівня доходів люди збільшують своє споживання, але в меншій мірі, тобто частка доходів, що спрямовується на заощадження, зростає із зростанням доходів).

Головне, що спробував довести Кейнс, це те, що із зростанням доходу суспільства гранична схильність до споживання, тобто відношення приросту споживання до приросту доходу, має тенденцію до скорочення. Таким чином, капіталістичне виробництво, за Кейнсом, це безпосередньо підпорядковане цілям споживання та визначальне залежне від схильності до споживання виробництво. Саме нестача споживчого попиту в кейнсіанській теорії є головною причиною і неефективності капіталістичного виробництва, і кризових явищ в економіці. Кейнс наголошував на розумінні споживання як процесу, що створює передумови для нового виробництва і попиту. Тому споживання необхідно стимулювати, і цим споживання буде впливати на виробництво.

В сучасних умовах через те, що нарощення масштабів виробництва та максимальне розширення масштабів споживання стає максимомою інтересів і виробників товарів, і споживачів, в суспільстві масового споживання формуються передумови порушення збалансованості між споживанням та продуктивністю праці. Загостренню цієї проблеми сприяє зростання питомої ваги «продуктивно-нейтральних товарів» в складі споживчих витрат, і, навпаки, зменшує деструктивний потенціал розширення споживання збільшення питомої ваги «продуктивно-позитивних благ». Подолати це порушення можливо, на наш погляд, за умов формування соціальної відповідальності споживання, як комплексного фактору, що сприяє трансформації мотивації «масового споживача» на відповідальну мотивацію.

Тому обмежувальні заходи, спрямовані на зменшення темпів розширення споживання, мають короткостроковий характер - протидіяти розширенню

особистого споживання в сучасному суспільстві неможливо, навіть відкрите декларування такої мети для будь-якої державної політики неможливе. Політична сила, що декларуватиме такі завдання приречена на ізоляцію від влади.

Загальну спрямованість суспільних змін, що відбувались в розвинутих країнах індустріального капіталізму, нобелівський лауреат П. Кругман назвав «великим стисненням» – вирівнювання розподілу доходів, поширення доступу до якісної медицини та освіти на широкі верстви населення, зростання соціальної захищеності пересічного учасника суспільного виробництва [226]. «Можна критикувати суспільство масового споживання, що склалось на Заході в 50-60-ті роки: за розповсюджений гедонізм, поневолення людини речами та рекламою, бездумну погоню за модою, стандартизацію товарів, звичок, потреб, що знеособлюють людей. Однак масове споживання дорогих товарів тривалого користування – від авто до кухонних комбайнів, будівництво індивідуального житла разом із соціальною державою та доступною освітою – сформували нову якість сукупної робочої сили – нового робітника та нового підприємця-менеджера» [225, с.102].

В результаті «тріумфу соціально-ринкової економіки», функціонування «суспільства масового споживання» вже у 80-90-ті роки ХХ століття в розвинутих країнах для переважної більшості населення було вирішене питання задоволення базових матеріальних потреб. Можливість збільшити споживання створювала нові потреби та нові стимули до праці, відповідно, розширення споживання найчастіше супроводжувалось розвитком виробничих можливостей.

В категоріях теорії людського капіталу це етап, коли активізація інвестування в накопичення людського капіталу трансформувалась у провідний засіб перетворення розширеного особистого споживання на чинник зростання виробничих можливостей, а розширений доступ населення до якісної освіти,

медицини, соціального страхування сприяв зростанню виробничих можливостей, нарощуванню обсягів суспільного продукту.

Одне з перших порушень провідної умови стабільності будь-якої системи – відповідності міри споживання мірі результативності виробництва – призвело до фінансової кризи 80-х рр. ХХ ст. Незабезпечений адекватним зростанням виробничих можливостей розширений доступ до благ, зростання державних інвестицій та скорочення приватних, «дешевизна грошей» та нарощення споживчого кредитування уможливили появу феномену «надспоживання» – надлишкової, екстенсивної діяльності щодо придбання та використання споживчих товарів (мікрорівень); тривале та надмірне зростання фонду споживання, використання ресурсів з випередженням відновлювальної здатності екосистеми (макро- та глобальний рівень). З певного етапу розвитку особисте споживання втрачає свій стимулюючий вплив на подальший розвиток технологій та економіки, викликаючи ефект «надмірної консервації» [226].

Друга хвиля споживчого буму (кін. ХХ – поч. ХХІ ст.) пов'язана з безпрецедентно тривалим, інтенсивним, синхронізованим періодом соціально-економічного підйому (за 2000-2005рр. світовий ВВП збільшився на чверть, у 2000-2008 рр. світова економіка зростала темпом 5% на рік, а за окремими великими сегментами зростання складало більше 10% рік за роком), зростаючою продуктивністю праці (як результату НТП), збільшенням трудових ресурсів за рахунок дешевої робочої сили з країн, що розвиваються (що сприяло космополітизації споживання), рекордними доходами в більшості розвинутих країн світу.

Останнє десятиліття ХХ ст. характеризувалось активним рухом капіталу з розвинутих країн до тих, що розвиваються; початок ХХІ ст. ознаменувався зворотнім напрямом цього процесу. В результаті наростав перегрів економіки, посилювались глобальні дисбаланси – між виробництвом та споживанням, між заощадженнями та інвестиціями.

І якщо в розвинутих країнах (за виключенням Німеччини та Японії) споживання, що фінансується за рахунок нарощування боргу та експлуатації багатства, перевищувало виробництво, імпорту був більший за експорт, то в країнах, що розвиваються, навпаки, експорт домінував над імпортом, виробництво над споживанням за величезного профіциту заощаджень, внаслідок:

- ✓ по-перше, значних інвестиційних ресурсів держави (підтримка заниженого курсу національних валют в цих країнах або резервування нафтогазових доходів країн-експортерів нафти);
- ✓ по-друге, нерозвиненості внутрішніх фінансових ринків, систем соціального захисту, пенсійного забезпечення. Так, одне з докризових досліджень МВФ доводить: якщо 1% приросту ВВП на одну особу в середньому збільшував національну норму заощадження на 1 п.п. в розвинутих країнах і на 0,5 п.п. – в країнах, що розвиваються (за 1972-2004 рр.), то при прирості відношення об'ємів кредитів до ВВП на 10 п.п. національна норма заощадження знижувалась на 0,5 п.п. в розвинутих та на 0,9 п.п. в країнах, що розвиваються [21].

Аналізуючи причини глобальних криз початку XXI ст., російський академік А.П. Кіреєв справедливо наголошує: «Це криза не перевиробництва, а надспоживання. Її витoki не у сфері виробництва, яке більш менш тримається, а у споживчій бульбашці, роздутій у сфері обігу, яка лопнула», «...це криза функціональної надмірності» [213].

Проблема не в тому, що в якійсь момент продуктів виробили більше за суспільну потребу (більше, ніж відповідало економічній рівновазі, або оптимуму функції всезагального добробуту), а в тому, що нові сегменти сфери послуг (наприклад, фінансовий, розважальний) досягли таких розмірів (у грошовому вимірі), за яких вони перетворились на постійно діючий дестабілізуючий фактор глобальної економічної системи.

Розширення фінансової сфери та кредитних відносин модифікувало традиційне розуміння стандарту споживання як споживчого шаблону, що не нав'язується, а об'єктивно формується. З одного боку, безпрецедентне зростання потужності кредитної сфери, що дозволило створити «штучний» попит, який відображав не реальну купівельну спроможність покупців, а їх можливості доступу до кредитних ресурсів.

В результаті утворилось замкнуте коло: обсяги виробництва зростають по причині доступності кредитних ресурсів, і єдиним способом подолання вузької споживчої бази, яка не відповідає цим обсягам, є ще більше розширення кредитних ресурсів. Все це порушує нормальний хід процесу суспільного відтворення та руйнує зв'язки між індивідуальним капіталами: значна частина таких спекулятивно-посередницьких доходів формується за рахунок надвисоких цін на товари та послуги масового попиту, а це, в свою чергу, знижує реальну заробітну плату робітників.

З іншого боку, розширення кредитної сфери суттєво змінило і споживчу поведінку: якщо раніше раціональну поведінку споживача розглядали як максимізацію задоволення своїх потреб за рахунок купівлі товарів в певному співвідношенні в рамках бюджетних обмежень, то тепер, в певному сенсі безпідставно, розширилися ці бюджетні межі, а максимізація виробництва забезпечувалась за рахунок реалізації відносно дешевої продукції з невеликим терміном використання (парадоксальним чином підтримка високотехнологічної продукції в робочому стані стала занадто дорогою для компаній-виробників (а дешевої – попросту невігідною).

В результаті штучного морального старіння (підтриманого певними технічними недоліками) велика кількість товарів вимагає оновлення, в кращому випадку, щорічно, а нерідко і щосезонно та щоквартально. Це забезпечило форсоване використання природних ресурсів та прискорене забруднення навколишнього середовища).

Подорожчання кредитних ресурсів, падіння ціни активів, втілених в нерухомості та акціях, спричинило не лише перенесення кризи з фінансової сфери на виробничу, але й різко скоротило споживання домогосподарств розвинутих країн, передусім товарів тривалого користування, купівля яких активно спиралась на механізми банківського кредитування.

Надспоживання можливе лише в ситуації перевиробництва, яке закладено в самому економічному базисі системи: як вказує Дж.Гелбрейт, зростання сучасного бізнесу розуміється, головним чином, як розширення виробництва та обсягу продажів за існуючих можливостей компанії, зростання як таке [181, с.139-140]. Тобто надспоживання сьогодні – необхідна умова зростання сучасних корпорацій.

В процесі виробництва товарів та послуг підприємства виробляють в той же час всі засоби навіювання, що покликані змусити споживача прийняти їх, тим самим формують відповідні потреби, які перетворились з мотивуючого виробництва фактору на елемент всієї виробничої системи, що організовано розширює продуктивні сили. Д.Белл показав, що кризові симптоми капіталізму пов'язані не з економічною неефективністю та не з перевагами інших економічних систем, а з тим, що культурна та етична інтеграція гедонізму сфери споживання вступає у суперечність з вимогами дисципліни та стримування інстинктів, притаманних сфері виробництва.

Не слід забувати і про появу інших, необхідних для безмежного споживання ресурсів, – свободи та часу. Робочий час в Європі та Америці невпинно знижується з кінця XIX ст.: у 1871 р. робочий тиждень складав 72 години, в 1900р. – 61 год., в 1913р. – 55,5 год. [351], у 2013 році середня тривалість робочого тижня в країнах Євросоюзу складала 41,7 години (табл. 2.3.), а зменшення робочого тижня призводить до підвищення соціальної

Таблиця 2.3

Середня офіційна тривалість робочого тижня в різних країнах світу

Країна	Години робочого тижня
Австрія	43
Аргентина	44
Болгарія	40
Велика Британія	43,7
Греція	43
Данія	37
Естонія	40
Ізраїль	43
Індія	48
Ірландія	35,3
Італія	40
Китай	60
Колумбія	48
Мексика	48
Непал	48
Нідерланди	30,5
Німеччина	38
Норвегія	39
Перу	48
Польща	40
Португалія	40
Румунія	40
США	34,5
Таїланд	48
Фінляндія	33
Франція	35
Японія	50

Джерело: [351]

мобільності. Крім того, як вказував Дж.Гелбрейт, індустріалізація скасувала багато видів жіночої праці в традиційних домашніх справах (ткацтво, прядіння, виготовлення одягу), знизила значення жіночої праці в сільському господарстві, і в ситуації з відмовою від слуги-лакея, господиня змушена була займатися сімейним споживанням. Відтоді домашнє споживання втратило

професійну раціональність, а соціальне життя перетворилось на «демонстрацію віртуозності та виконання цих функцій, свого роду ярмарок для демонстрації жіночих чеснот»[181, с.58-59].

Друга половина ХХ ст. ознаменувалась збільшенням витрат на організацію дозвілля у порівнянні з витратами на товари першої необхідності. До середини ХХ ст. такі витрати починають домінувати в загальному споживчому балансі. Дозвілля все більше перетворюється на споживче благо і розглядається, в тому числі як час, що необхідний для споживання товарів та послуг, перетворюючись разом з роботою на невід'ємну частину економічної системи.

Практика доводить, що сформовані в різних секторах економіки фінансові ресурси розповсюджуються по всій соціально-економічній системі, причому якщо їх обсяг значно перевищує необхідний для задоволення, умовно кажучи, «нормальних» потреб, то він спрямовується у переважній більшості випадків лише у два сектори економіки – фінансовий або розважальний.

Реальним конкурентом останнього нерідко виступає демонстративне споживання в матеріальній сфері, як результат сформованих масових, репресивних, за висловом Г.Маркузе, потреб: соціальне середовище формується таким чином, що в індивіда не залишається вибору: треба жити так, як «треба» в суспільстві споживання. Товари перетворились на засоби встановлення соціальних відмінностей та доказ платоспроможності, а їх дороговизна – на свідок добробуту споживача.

Між тим, на наш погляд, за останні десятиліття відбулось суттєве оновлення змісту та характеру взаємозв'язку між особистим споживанням та підвищенням ефективності функціонування сукупного працівника. Сучасне виробництво товарів масового попиту здійснюється переважно глобальними компаніями в умовах високого рівня концентрації виробництва та централізації управління. Виробничі структури такого масштабу функціонують за законами відтворення бюрократичного апарату, а не за принципами підприємництва

[170]. Це означає, що цільова функція, яка реально формує пріоритети діяльності таких компаній, не може зводитись лише до максимізації прибутків, вона неминуче включає й тяжіння до розширення масштабів самої організації та її структурних підрозділів.

І на відміну від традиційних ринків недосконалої конкуренції (де виробники тяжіють до максимізації прибутків, а суспільства сформували більш-менш ефективні механізми узгодження їх інтересів з інтересами споживачів), глобальні виробники в своєму прагненні максимізації масштабів виробництва стимулюють споживача до максимального розширення масштабів особистого споживання. Штучне зниження темпів спадання граничної корисності (іноді навіть поширення зростаючої граничної корисності благ масового попиту) в результаті трансформації відносин між виробниками продукції масового попиту та споживачами викликає специфічні соціально-економічні наслідки. За критерієм забезпечення приросту суспільного добробуту від споживання даного блага виділяються:

1) *продуктивно-позитивні блага* (розширення їх споживання здебільшого супроводжується зростанням продуктивних здібностей споживача);

2) *продуктивно-нейтральні блага* – «блага для комфорту» (відсутня залежність між розширенням споживання і приростом продуктивної сили).

Процес споживання продуктивно-позитивних благ передбачає не просто зусилля споживача, а поєднання процесів виробництва і споживання в діяльності особи, розширення особистісного і економічного потенціалу людини, не протиставлення процесам праці (як матеріальне забезпечення відпочинку, спрямоване на поновлення витраченої життєвої енергії), а сам процес творчої праці.

Отже, розширення такого споживання, по-перше, не спричиняє надмірного тиску на виробництво з боку попиту (додаткова порція знань,

наданих одній особі не накладає жорстких обмежень на залишок знань, що можуть бути передані іншим), по-друге, сприяє зростанню ефективності виробничої функції суспільного виробництва, насичуючи його єдиним ресурсом, що не підлягає дії принципу спадної віддачі.

Схожа, на перший погляд, класифікація, що запропонована теорією людського капіталу, передбачає виділення певного класу благ, споживання яких трактується як «інвестиції в людський капітал» [140]. В межах цієї теорії, спонукання до споживання таких благ зводиться до очікуваного приросту майбутніх доходів, забезпечується лише ринковими цінами, тобто практично виводиться за межі особистого споживання і прирівнюється до інвестицій у розвиток виробничих можливостей (що є спільним для нашого бачення і теорії людського капіталу), але є і принципова відмінність: ми вважаємо, що рушійна сила зростання такого споживання, як би ми його не називали, споживання «продуктивно-позитивних благ» чи «здійснення інвестицій в людський капітал» має неринкову природу. Не очікування майбутніх доходів, а саме специфічні споживчі переваги зумовлюють вибір людей, які надають перевагу навчанню над відпочинком, пошуку нового – над поширенням давно відомих рішень, зусиллям – над потаканням власним слабостям.

Крім того, процес споживання благ, що забезпечують розвиток особистості, органічно поєднується із процесом праці (виробництва). Також знімається гострота проблеми розподілу ресурсів між особистим і виробничим споживанням – заощадження із громіздкою системою перетворення їх на інвестиції втрачає монополію на акумуляцію ресурсів для розширеного відтворення виробництва. Особисте споживання стає джерелом розвитку та підвищення виробничого потенціалу не менше сфери освоєння інвестицій в фізичний капітал. Нова якість особистісного чинника виробництва, що набувається в такому споживанні, є одним з провідних факторів зростання індивідуальної продуктивності й суспільної ефективності виробничої діяльності.

Можна вважати, що таке споживання є практично інвестиціями в усунення «X-неефективності» за Х.Лейбстайном, тобто саме того чинника, який обмежує можливості збереження зростаючої віддачі від масштабу. У.Істерлі констатує, що виробництво благ у світовій економіці є висококонцентрованим (так, в США на 2% території виробляється 50% ВВП [206, с.179]).

Аналогічна ситуація спостерігається і на рівні світової економіки в цілому. Цей феномен може бути пояснений зростаючою віддачою від масштабу: зони росту, які виникли у світовій економіці, приваблюють висококваліфіковану робочу силу та фінансовий капітал за рахунок того, що ефективність роботи в цих зонах набагато вища. Цей же факт пояснює і парадокс міжнародних ринків капіталу, коли основний потік прямих іноземних інвестицій спрямовується в розвинуті країни, а не в ті, що розвиваються: на частку найбільш розвинутих країн, в яких проживає 20% населення планети припадає 88% приватних потоків капіталу. Бідні країни з 20% населення залучають 1% приватних інвестицій [206, с.172].

Новітні моделі просторового аспекту економічного розвитку (роботи П. Кругмана) свідчать, що масштаб і концентрація виробництва стають чи не головними чинниками економічного зростання і розвитку, набуваючи кумулятивного ефекту: концентрація виробництва зумовлює зростання продуктивності й доходів, відповідно, нарощення попиту та зняття інвестиційних обмежень, що, в свою чергу, сприяє подальшій концентрації і так далі.

В такому випадку, теоретично, закономірна максима розвитку галузевого виробництва – його повна концентрація в умовах єдиного виробничого комплексу. Проте реальність свідчить, що потужним рушійним силам процесів концентрації протистоять не менш потужні сили, які її обмежують. На нашу думку, ці сили, в першу чергу, пов'язані з наростанням явища X-неефективності в процесі збільшення масштабів виробництва. Розгалуження

організаційної структури, розпорошення відповідальності за кінцеві результати стає середовищем поширення X-неефективності, саме коли зовнішні відносно людини мотиватори і стимули слабнуть, загострюється проблема розриву між особистими цілями і цілями організації, між пріоритетами, що декларуються, й тими, що реально проявляються в діяльності й закріплюються в системі відтворення певного способу прийняття рішень.

Тому з розширенням споживання благ для особистого розвитку, в складі особистого споживання знімається (пом'якшується) вплив обмежень раціональної концентрації, що називають «X-неефективністю», створюються мотиваційні та комунікаційні умови для більш повного використання переваг оптимізації виробничого масштабу з огляду на мінімізацію трансформаційних витрат.

Отже, ми одержуємо якісно новий критерій оцінювання відповідності структури особистого споживання вимогам сталого розвитку суспільства: чим більше в структурі особистого споживання частка продуктивно-позитивних благ, споживання яких супроводжується зростанням здатності споживача брати участь в суспільному виробництві, тим менше в суспільстві формуються рушійні сили кризових явищ та негативних тенденцій надмірного тиску споживання на виробництво. Чим більша частка продуктивно-нейтральних товарів, тим інтенсивніше виражаються передумови кризових тенденцій в економіці, механізми спрацювання яких містяться здебільшого в фінансовій сфері, яка власне й надає механізми для розриву міри продуктивності особи і міри доступного для неї споживання.

Якщо б продуктивно-нейтральні блага, товари масового попиту, призначені для збільшення комфорту та відпочинку (одяг, взуття, побутова техніка тощо) були функціонально підпорядковані фізіологічно детермінованому закону спадної граничної корисності, функція попиту на них мала б досить крутий кут нахилу – для неї були б властиві високі темпи скорочення граничної корисності. Проте в реальності характер кривої попиту

на ці блага детермінується культурою й традиціями споживання, а вони в сучасних умовах перебувають під потужним впливом виробників таких товарів. Відповідно, кут нахилу функції попиту зростає і чим більше, тим гострішою для суспільства стає проблема надмірного споживання.

Феномен втрат суспільного добробуту внаслідок «надлишкового споживання» блага широко відомий в сучасній літературі [360, с.112]. Якщо ринкова ціна встановлена на рівні нижчому за граничні витрати виробництва, кожна додатково спожита одиниця блага, після обсягу Q_n (рис.2.2.) зумовлює втрати суспільного добробуту і тим більші, чим більший кут нахилу кривої попиту.

Як бачимо на рисунку, за низької цінової еластичності попиту (D_1) втрати суспільного добробуту внаслідок надлишкового споживання будуть меншими, ніж у випадку високої цінової еластичності попиту (D_2). Для оцінки втрат суспільного добробуту традиційно використовується методика «трикутників Харбергера» [383, с.134-146] (на нашому рисунку трикутник BAC – для випадку швидкого скорочення попиту із зростанням ціни і $B_1A_1C_1$ – для випадку повільного скорочення попиту за зростання ціни).

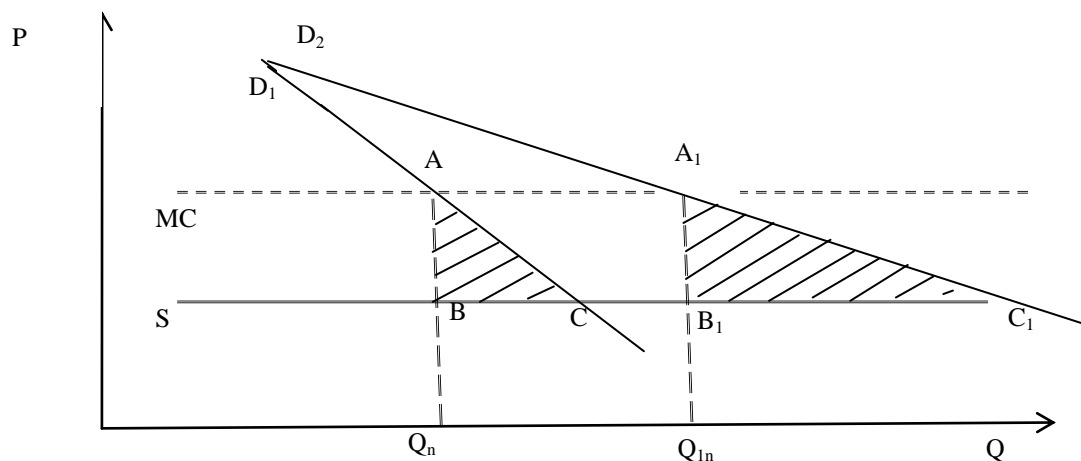


Рис.2.2. Втрати добробуту від надмірного споживання за низької (D_1) і високої (D_2) цінової еластичності попиту

Джерело: побудовано автором

Зміст цього трикутника в тому, що за умови, коли ціна менша граничних витрат (задано вищим розташуванням лінії MC , порівняно із лінією пропозиції – S), то кожна одиниця продукції, продана після досягнення обсягу Q_n і до точки C зумовлюватиме втрати суспільного добробуту. Це зумовлено тим, що споживач, купуючи ці блага, отримує корисність меншу, ніж можна було б отримати від альтернативних способів використання ресурсів, витрачених на виробництва ($P = MU < MC = MU_a$). Дійсно, граничні витрати виробництва (MU) насправді задають втрачену корисність благ, альтернативних блага, попит на які задано лінією D_1 . Ціна (P) – виражає граничну корисність споживача. Якщо ціна менша граничних витрат він споживає корисність меншу, ніж можна було отримати за тих самих витрат виробничих ресурсів.

Зростання цінової еластичності попиту закономірно збільшує такі втрати добробуту (площа трикутника $B_1A_1C_1$ більша площі BAC).

Отже, якщо врахувати, що вплив виробника на функцію попиту (через рекламу, формування суспільного ажіотажу, техніки інформаційного маніпулювання тощо) зумовлює суттєве зростання цінової еластичності попиту, то ми отримуємо важливе тлумачення наведеної схеми. Тоді функція попиту D_2 відображає залежність попиту від ціни під впливом засобів впливу виробників на споживачів, а функція D_1 – залежність обсягів попиту від ціни, що відображає лише функціональну корисність товару, у випадку відсутності засобів впливу виробників на споживчу поведінку. Бачимо, що прямим результатом такого впливу стає зростання масштабів втрати суспільного добробуту від надмірного споживання.

Ще більш загрозливою стає ситуація, коли зусиллями впливу виробників на споживчу поведінку формується зростаюча залежність попиту від ціни. Така ситуація зображена на рис. 2.3.

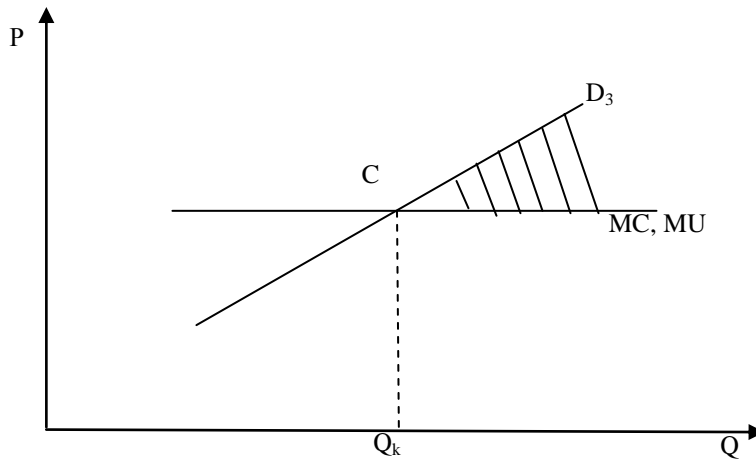


Рис2.3. Втрати добробуту від надмірного споживання за розривом між функціональною ($MU=MC$) і вираженою в попиті (D_3) граничною корисністю блага

Джерело: побудовано автором

Після перетину лінії попиту і граничних витрат (точка C) функціональна корисність блага залишається незмінною на рівні граничних витрат ($MU = MC$), але корисність, що керує попитом (сформована впливом виробника на споживчу поведінку) продовжує зростати, формуючи фактичну ціну попиту.

Якщо засоби впливу виробників на споживачів зумовлюють розрив між функціональною граничною корисністю блага і корисністю, що стає основою попиту (на рисунку розділення ліній D_3 та MU після точки C за обсягу Q_k), то втрати суспільного добробуту, зумовлені купівлею додаткової одиниці продукції після обсягу Q_k , не скорочуються, як на рис. 4.5., а зростають з кожною наступною одиницею продукції. Власне обмеження втрат суспільного добробуту задається лише потужністю засобів впливу виробника на споживачів: їх здатністю підтримувати розрив між функціональною (без врахування впливу реклами та маніпулювання інформацією, ідеологією тощо) і фактично реалізованою в ціні попиту корисністю блага.

Ключовим моментом наведеної схеми є відмінність між лініями *MC* та *S*. В умовах глобалізації сучасного виробництва приватні витрати виробників не враховують суспільні витрати від заниженого рівня оплати праці та низької якості соціального захисту в країнах, куди переноситься виробництво продукції (країни «третього світу» із низьким рівнем оплати праці). Проте ці витрати мають місце як в країнах, трудові ресурси яких потерпають практично від дискримінації праці (за працю аналогічної кваліфікації, важкості та інтенсивності ТНК виплачують працівникам таких країн в рази меншу винагороду, ніж одержують працівники на аналогічних робочих місцях в розвинутих країнах), так і в розвинутих країнах (які потерпають від нелегальної еміграції, несуть витрати на захист від неї, а також стикаються із обмеженою вибірковою здатністю такого захисту – прагнучі захистити національний ринок праці від дешевої некваліфікованої робочої сили, країни стикаються із проблемами задоволення потреб в кваліфікованих кадрах за рахунок закордонних джерел).

У поєднанні з сучасними засобами впливу виробників на споживача, що формують культуру споживання відповідно інтересам розширення масштабів діяльності виробників товарів масового попиту, нарощення споживання поступово перетворюються на потужне джерело втрат суспільного добробуту, що провокує макроекономічну дестабілізацію.

Отже, нагромаджені сучасним суспільством виробничі можливості досягли того рівня, коли можливості реалізації, створеного за їх допомогою продукту та темпи їх нарощування, обмежуються не недостатньою платоспроможністю населення (вона легко долається завдяки розвитку фінансових, зокрема кредитних механізмів, реалізації державних програм, інших механізмів фінансування нинішніх витрат за рахунок майбутніх доходів), а високим рівнем задоволення потреб в певних благах (переважно благах масового попиту).

Радикальна зміна вимог до інститутів нормування доступу населення до благ (раніше ринкова ціна мала б обмежити подальше розширення попиту, в першу чергу на блага, споживання яких не супроводжується зростанням продуктивних здатностей споживачів) вступила в суперечність з основами ринкової економіки та економічних механізмів мотивації – спонукання до продуктивної праці, до додаткових зусиль, які стають необхідними для підтримання затребуваного прогресивним виробництвом рівня кваліфікації вимагає обіцянок все більшого і більшого приросту матеріального комфорту.

Висновки до розділу 2

1. Техноглобалізм, транснаціоналізація, науково-технічна революція та інформатизація суспільного життя, регіоналізація та крос-культурна взаємодія, соціалізація та інституціоналізація світової економіки, які забезпечили глобальну мобільність факторів виробництва, вільний доступ до матеріальних й нематеріальних ресурсів, товарів, послуг, що реалізуються в умовах глобального ринку, врівноважуючи глобальний попит і глобальну пропозицію, долаючи національний протекціонізм та регіоналізм, кардинально вплинули на трансформацію системи споживчих відносин, сприяли перетворенню космополітичного споживання на тренд модифікації споживчої поведінки.

З одного боку, сучасна економіка завдяки досягнутому рівню розвитку продуктивних сил, доступності товарів масового споживання, розвитку глобальної логістики, інтернаціоналізації фонду споживання створює матеріальну базу для більш повного

задоволення різноманітних людських потреб, формування різнобічної особистості. З іншого – енергійна протидія виробників нормальному скороченню споживчої активності по мірі задоволення потреб, і як результат – невідповідність виробництва та споживання в країнах світової периферії, асиметричний розподіл вигід від глобальних змін та трансформацій, сприяють посиленню соціально-економічної поляризації між країнами-лідерами світового розвитку та іншими країнами, що проявляється, в тому числі і в моделі, типі, якості споживання.

2. Формування інформаційного суспільства, сервізація економіки, зміна диспозиції людини у процесі суспільного відтворення «розмили» межі особистого споживання за рахунок індивідуального, колективного, суспільного виробничого споживання.

Інтегральне поєднання різних наукових підходів (класичний, неокласичний, інституціоналізм та ін.) до вивчення проблем особистого споживання в умовах глобальної економіки довело появу та зростаючий вплив на характер споживчих відносин процесів софтизації, сервізації, екологізації, естетизації, віртуалізації споживання.

Незважаючи на посилення тенденції до інноваційного розширення спектру благ, індивідуалізації та доступності, перманентності та бездефіцитності споживання, аналіз загальних показників (ВВП на особу, індекс людського розвитку і вартості життя) та спеціалізованих (рівень добробуту, модель розподілу доходів, «споживче багатство», «технологія споживання», ефективність споживання, суб'єктивна самооцінка споживача) доводять наявність політичних та соціально-економічних асиметрій в

моделях споживання як на національному рівні, так і на рівні глобальної економіки.

3. В період становлення індустріального технологічного способу виробництва, стабільність капіталістичної економіки забезпечував міцний зв'язок між зростанням продуктивності праці та розширенням особистого споживання (кризи недоспоживання); на етапі суспільства масового споживання, через гіпертрофований розвиток фінансових механізмів перерозподілу доходів, відповідальності й боргового тягара, порушення принципів конкурентної економічної мотивації відбулось розширення доступу до благ, що не супроводжувалось адекватним зростанням виробничих можливостей, інвестуванням в людський капітал (кризи надспоживання).

Перетворення нарощування масштабів виробництва та максимального розширення масштабів споживання на максимум інтересів виробників і споживачів, порушило в країнах, що розвиваються, збалансованість між особистим споживанням та продуктивністю праці. Загостренню цієї проблеми сприяє зростання питомої ваги продуктивно-нейтрального споживання, споживання «благ для комфорту», гедоністичних благ та сталість в абсолютних показниках (зменшення у відносних) частки продуктивно-позитивного споживання, яке безпосередньо сприяє підвищенню ефективності функціонування сукупного працівника.

Основні результати розділу опубліковані в наукових працях автора [227; 228; 235; 230; 234; 236; 239; 240; 245; 246; 247; 249; 263; 268; 269].

РОЗДІЛ 3

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СПОЖИВАННЯ

3.1. Передумови, фактори та етапи інтернаціоналізації споживання

Інтернаціоналізація економіки – процес економічного наближення країн сучасного світу, заснований на поглибленні міжнародного поділу праці та міграції робочої сили, розширенні міжнародних зв'язків в усіх сферах економічної діяльності, зростанні міжнародної мобільності капіталу та формуванні глобального середовища його руху [69; 70; 172; 170; 325; 361]. В єдності з технологічними і соціальними чинниками, процеси інтернаціоналізації повністю трансформували систему суспільного виробництва, перетворивши переважну масу виробничих процесів в різних країнах на ланку глобального виробничого процесу, оптимізованого в просторі можливостей, які все менше обмежуються національними кордонами.

Саме інтернаціоналізація та інтеграційні процеси зробили ресурси, знання, платоспроможність на товари потенційно доступними для особистого і виробничого споживання практично незалежно від територіальної локалізації місця походження благ і місця їхнього споживання. В результаті сформувались вихідні передумови для початку дії законів ринку в глобальному масштабі: починаються процеси вирівнювання продуктивності й, відповідно, доходності використання аналогічних ресурсів по всіх національних економічних системах (в міру їх залучення до формування глобального простору вільного руху товарів); відбувається вирівнювання цін на аналогічні споживчі блага,

набувають вагомості рушійні сили узгодження структури виробництва і потреб в масштабах глобальної пропозиції і глобального попиту.

Дослідження відносин споживання показало, що в процесі своєї інтернаціоналізації вони пройшли три основні етапи.

Перший (колоніальний) – від епохи Великих географічних відкриттів до періоду активізації використання досягнень першої технічної революції (приблизно XV – початок XIX ст.).

Другий (регіонально-інтеграційний) – період індустріалізації та еволюції індустріальних суспільств, що супроводжувався формуванням системи міжнародних економічних відносин, в основі яких – визначення ролей двох груп країн: індустріально-розвинутих та країн, що розвиваються.

Нарешті, третій період (глобалізаційний) – сучасні глобальні трансформації останньої третини XX ст. – початку XXI ст., що характеризуються становленням ядра світогосподарської системи з низки країн, які перейшли на постіндустріальну стадію суспільного розвитку та визначили тренди нової системи міжнародних економічних відносин.

Споживчі відносини на першому етапі (XV ст. – поч. XIX ст.) їх інтернаціоналізації мали, скоріше, підпорядкований характер відносно зростаючої активності міжнародної торгівлі, що знаходило прояв, по-перше, у розширенні сировинної бази, зростанні доступності ресурсів, появі нових ринків збуту, створенні передумов для використання переваг спеціалізації, що обумовило розрив зв'язку «внутрішні потреби/національне виробництво».

Доступність іноземних джерел сировини та дорогоцінних металів для різних країн, викликали конфлікт їхніх інтересів, що призвело до початку колоніальних війн (у які були втягнуті більшість держав). У свою чергу, зростання військових потреб стало одним з провідних чинників появи великих підприємств (спочатку в сфері суднобудування та виробництва зброї). І вже комерційні мотиви та можливості обслуговування не лише внутрішніх, а й зовнішніх ринків ставали поштовхом розвитку мануфактурного виробництва в

сфері створення споживчих благ (як відповіді на потреби у великих обсягах промислових товарів в межах національних ринків та за кордоном).

По-друге, бурхливий розвиток міжнародної торгівлі модифікував традиційні відносини ціноутворення (через зміни відносної продуктивності виробництва різних товарів та коливання доступного для суспільства запасу дорогоцінних металів, що спричинило «інфляцію» повноцінних грошей).

Подібні трансформації суттєво ускладнили структуру індивідуального споживання (наприклад, зміна раціону харчування, постачання нових продуктів харчування з Америки). Різні континенти – Європа, Африка, Америка, Австралія – були пов'язані між собою торгівельними шляхами, що сприяло насиченню місцевих ринків іноземними товарами.

Саме новий світ став ринком збуту для європейської продукції, заклавши основи сучасної уніфікованої моделі споживання, а переміщення центру світової торгівлі із Середземного моря в Атлантичний океан не тільки розширило географію світової торгівлі, але й збагатило споживчий набір товарами з Північної та Південної Америки.

В епоху Великих географічних відкриттів тенденція виходу національних форм споживання за національні кордони набула нового масштабу. Мореплавці відкривали нові землі для завойовників та торговців, які привозили в Америку, Африку, Азію нові товари. Колонізація призводила до насильницького насадження деяких форм європейського споживання. Був і зворотній зв'язок: Європа отримала невідомі до цього товари та продукти з далеких країн. Схід був джерелом забезпечення європейців предметами розкоші; з Індії та Молуккських островів завозилися перець, гвоздика, кориця, імбир, мускатний горіх; з Аравії, Китаю, Японії та Індії – золоті вироби східних ювелірів, дорогоцінності, шовк, шерсть, ладан.

Для переважної більшості населення – селянства, ремісників – споживання на першому етапі інтернаціоналізації було жорстко регламентованим (досягнутим рівнем суспільної продуктивності праці,

традиціями відповідної соціальної групи), а для знаті – землевласників, військової еліти – матеріальні потреби апіорі не могли бути основою діяльності: будь-які зусилля заради зростання матеріального добробуту визнавались негідними людини «вищого світу».

Відповідно, їх особисте споживання було лише джерелом платоспроможного попиту, здатним створювати стимули для імпортування рідкісних і унікальних продуктів. Поступово ціннісні установки європейців суттєво модифікувались: збільшилося прагнення до розкоші та нагромадження скарбів серед вищих класів. В таких умовах прагнення до збагачення або, за висловом К.Маркса, «всезагальна жага до грошей» охопила в Європі і дворян, і мешканців міст, і духовенство, і королів.

Починаючи з XVII ст. відбувалось швидке збагачення народів Західної Європи, хоча протягом всього першого етапу інтернаціоналізації споживчих відносин, структура і масштаби споживання переважної маси населення залишались достатньо стабільними, а нагромадження багатства навіть в країнах-лідерах світової господарської системи концентрувалось виключно у верхніх прошарків населення, асоціювалось більше із зростанням військової та економічної могутності країни, а не з поліпшенням добробуту широких верств населення.

Якісні зміни і споживання, і його економічних передумов, що ознаменували другий етап інтернаціоналізації споживчих відносин були викликані активним запровадженням в господарську практику досягнень першої технічної революції, поділом світу на дві великі групи країн: країни, які пішли шляхом індустріалізації (що радикально змінило не лише виробничі можливості цих суспільств, а й їх соціальну структуру, спосіб життя населення, уявлення про «нормальну» структуру споживання для різних соціальних груп), й країни, що залишились в умовах панування аграрного сектору економіки, де ремісництво не переросло в мануфактури і, далі, – в індустріальне виробництво.

Два теоретичні полюси пояснюють такий поділ. Згідно марксистського підходу, в основі поділу світу на індустріальні й неіндустріальні країни лежить поєднання силового (воєнного) та економічного диктату капіталу, що під дією закономірності зниження норми прибутковості, в міру зростання органічної будови капіталу може продовжити своє існування лише шляхом експансії на нові ринки збуту й сировини.

Теоретичною альтернативою такому баченню виступає ціла низка теорій, що пояснюють поділ світу відмінностями в наділеності країн ресурсами, механізмами ціноутворення на міжнародних ринках продуктів промисловості й сировини, інституціональними умовами, що сформувались в процесі еволюції різних країн [387, 209].

К.Маркс характеризував цей історичний період як епоху затвердження колоніальної системи відносин між країнами Європи та інших частин світу. Дійсно, розвиток міжнародного виробництва був тісно пов'язаний з розповсюдженням колоніального та напівколоніального панування невеликої кількості країн на нових територіях та насильницьке підключення їх (колоній) до всеохоплюючого відтворювального процесу. Колоніалізм став однією з умов світового економічного об'єднання, розвитку процесів інтеграції та інтернаціоналізації.

Пік колоніальних завоювань припадає на другу половину XIX ст. (у 1914 р. територія колоніальних володінь, на якій проживало майже 523 млн. людей, перевищила 65 млн. кв.км). Капіталістична колонізація у поєднанні з бурхливим розвитком машинного виробництва у метрополіях, сприяла перетворенню колоній на ринки збуту. Наприклад, британський експорт бавовни в Індію з 1618 по 1835 рр. збільшився в 65 разів. В результаті колонізації Індія – традиційний експортер тканин – перетворилась на їх імпортера, споживаючи значну частину британського експорту [276, с.40].

Дешеві промислові товари західних країн розоряли місцеве ремісничє виробництво, колонізатори, з метою підвищення рівня споживання товарів з

метрополій, впроваджували дискримінаційні (15-17%) внутрішні податки на виробництво, транспортування та торгівлю товарами місцевого виробництва.

Сформована економічна структура колоній виконувала головну функцію – бути економічним додатком метрополії: між новоствореним капіталістичним укладом та внутрішнім ринком була одна зв'язка – попит місцевої робочої сили на продукти, що вироблялись традиційними секторами. В результаті процес відтворення (і, відповідно, споживання, але на менш розвинутому рівні) став продовженням аналогічного процесу в метрополіях, з яких поступали засоби виробництва і які формували ринки збуту готової продукції.

Головним принципом колоніального правління є забезпечення вільного доступу до всіх товарів колоніальних країн, то можна відмітити, що інтернаціоналізації споживання сприяло і посилення торгового обміну (наприклад, обсяг світового експорту з 1840 по 1913 рр. збільшився більше ніж в 16 разів; частка Європи в світовому експорті у 1913 р. складала 62%, а торгівля з колоніями біля 15% всього експорту) [54; 276].

Торговий обмін визначав характер споживання: 62,5% товарної структури світової торгівлі у 1913 р. складали сировинні товари, при цьому основним експортними ринками наприкінці XIX – початку XX ст. були індустріальні країни. Так, Португалія, захопивши зручні бухти вздовж Африки, острів Цейлон, виходи з Червоного моря та Перської затоки, знищила таким чином арабську морську торгівлю, примусила індійських правителів торгувати прянощами виключно з португальцями (при цьому обмеживши ввезення прянощів до Європи), отримувала прибутки у 800%.

Крім того, накопичення капіталу в XVI ст., викликане підвищенням цін, появою дешевого золота та срібла (яке іспанці завезли із Нового Світу до Старого), спровоковане цим зростання прибутків, відкрило механізм накопичення за складним відсотком, що, звичайно, вплинуло на специфіку споживання.

Отже, друга половина XIX ст. охарактеризувалась не тільки розвитком національних господарських систем та усупільненням продуктивних сил в міжнародному масштабі, але й виникненням світового ринку, і, відповідно, розвитком міжнародного виробництва, логіка якого передбачає випуск продукції одним господарюючим суб'єктом в різних країнах та розвиток економічних обмінів з різними країнами та територіями.

Безумовним фактором інтернаціоналізації споживання, на нашу думку, є науково-технічний прогрес. Епоха науки та технічних винаходів почалась у XVI ст. і остаточно сформувалась на початку XIX ст. Відкриття того часу досі впливають не лише на виробництво, а й на особливості споживання, його національну специфіку: вугілля, пар, електрика, бензин, сталь, гума, бавовна, хімічна промисловість, механізація та засоби масового виробництва, радіозв'язок, печать тощо.

Деякі вчені вважають, що технічний переворот XVIII-XIX ст. приніс не менш якісні зміни, ніж сучасний електронно-інформаційний період: розвиток мореплавства, залізниці, поява радіо та телеграфу, виникнення промислового виробництва та промислової переробки сільськогосподарської продукції. В результаті промислове виробництво з 1870 по 1913 рік зросло більше, ніж у 4 рази.

Крім того, змінилась енергетична база виробництва, де пара була витіснена електричною енергією. Споживання енергії в індустріальній економіці має певні закономірності: питоме споживання енергії на одну особу в індустріальному суспільстві зростає досягаючи деякої стабільної граничної величини; граничний рівень енергоспоживання в різних країнах неоднаковий і визначається лише їх кліматичними та географічними умовами. Чим холоднішим є клімат і більшою територія країни, тим вищий рівень питомого споживання енергії, який забезпечує мешканцям даної країни нормальні умови існування.

Російський вчений В.Клименко відмічає, що саме споживання енергії визначає специфіку національного розвитку кожної окремої країни, оскільки всі вони прагнуть засвоїти стандарти споживання західнохристиянської цивілізації, проте це вимагає забезпечення певних природних (кліматичних, географічних, демографічних) умов: «В індустріальну епоху роль екстенсивних демографічного та територіального факторів знижується, а на авансцену виходить деякий узагальнений фактор матеріального добробуту... Якщо в країні споживається на одну особу енергії стільки, скільки вимагають її конкретні природні умови (клімат, територія, рельєф), то в неї немає проблеми ані з утриманням армії чи апарату управління, ані з пенсійним чи медичним обслуговуванням» [218, с. 71-80].

Міжнародний поділ праці став ще одним фактором, який визначив напрям та динаміку інтернаціоналізації споживання: буржуазія шляхом експлуатації всесвітнього ринку, зробила виробництво і споживання всіх країн космополітичним і на зміну старій місцевій і національній замкненості та існування за рахунок власного виробництва, приходить всебічний зв'язок та всебічна залежність однієї нації від іншої.

Досягнутий рівень міжнародного поділу праці вже практично не залишив країни, господарське життя яких було б ізольовано від зовнішнього світу, а економічні процеси обмежувались б кордонами національної держави. В науковій літературі достатньо широко висвітлений вплив міжнародного поділу праці на становлення світового господарства, і частіше його аналізують як чинник інтернаціоналізації економіки [209; 277; 331; 333; 344; 401].

Проте не викликає сумнівів його вплив і на інтернаціоналізацію споживання. Так, колонізація взагалі сприяла зміні конфігурації поділу праці в світі у бік домінування Європи на світовому ринку, в результаті якого, під впливом імпорту товарів, на Сході відбулося руйнування торгівельно-промислової діяльності, дезурбанізація, населення почало надавати перевагу вирощуванню експортних рослин.

Тобто міжнародний поділ праці позбавив залежні країни вищих форм та галузей традиційної економічної структури в обмін на низькі сільськогосподарські/сировинні сфери діяльності. Колоніально-залежне становище слаборозвинутих країн не дало можливості їм самостійно приймати регулюючі заходи для захисту свого ринку та розвитку вітчизняної промисловості.

Спроби подолати цю залежність, вийти за межі сировино-аграрного стану сприймалися метрополією як порушення дії ринкових сил, а необмежена конкуренція іноземних товарів та капіталу, пов'язані з найбільш високим рівнем нагромадження, концентрації, централізації капіталу в західних країнах, руйнувала традиційні виробництва і створювала високий інвестиційний бар'єр на шляху формування промислового капіталу. Це сприяло деформації як торгівельного, так і спекулятивного капіталу. Відповідно формувалась і структура споживання.

Таким чином, історично склались об'єктивні умови для інтернаціоналізації споживання, які у поєднанні з виробничими, науково-технічними, організаційними, економічними, політичними та соціокультурними факторами завершили формування індустріальної моделі споживання.

Той самий період людської історії в теоріях «поворотного моменту» описується з дещо іншими акцентами. Процеси поділу світу та визначення місця кожної країни в системі міжнародного поділу праці пояснюються в контексті закономірностей ринкової взаємодії між країнами, що відрізняються наділеністю ресурсами та якістю інституціональної структури. В результаті, формуються певний розподіл виробництв, джерел доходів, платоспроможності по національних економічних системах.

Класичним прикладом теорій поворотного моменту (це період, коли суспільний продукт починає збільшуватись швидше за населення, що створює передумови для інтенсифікації зростання і започаткування відповідних

соціальних змін, необхідних для формування цілісної й здатної до самовідтворення моделі індустріального капіталістичного суспільства), виступає модель А. Льюїса, яка передбачає, що для країн, активно залучених до міжнародної торгівлі, можливості індустріалізації, завдяки формуванню заощаджень від експорту, визначаються рівнем продуктивності (й, відповідно, доходності) праці, досягнутої в аграрному секторі економіки.

За моделлю А.Льюїса, механізм зв'язку між здатністю країни формувати заощадження від експорту та продуктивністю праці в сільськогосподарському секторі розкривається через механізм ціноутворення на ринку збуту експортної продукції. Тобто масштаби розвитку індустріального сектору переважно задаються співвідношенням цін на товари, що експортуються країнами «помірного кліматичного поясу» (індустріальні країни), і країнами «тропічного клімату» (аграрні країни).

Співвідношення цін товарів, що експортуються двома групами країн, задається тими виробничими витратами, які необхідні національному індустріальному комплексу (продукція якого експортується), щоб відволікти необхідний обсяг робочої сили з аграрного сектору національної економіки (який працює лише на внутрішній ринок).

Тобто якщо продуктивність праці й доходність її в аграрному секторі країни висока, то ціна її експорту має дозволити індустрії країни виплачувати відносно високу зарплату – щоб відволікти робочу силу з більш продуктивного і доходного аграрного виробництва.

Інакше продукція індустріального сектору такої країни не поставлятиметься на міжнародний ринок. Водночас, країна з низькою продуктивністю аграрного сектору отримує в результаті реалізації продукції своєї промисловості не більше, ніж буде достатньо, щоб відволікти до індустрії працівників менш продуктивного і доходного аграрного сектору. Формально ця умова виражається таким рівнянням:

$$\frac{P_c}{P_m} = \frac{q_f^1/q_c^1}{q_f^2/q_c^2}, \text{ де:}$$

$q_f^{1,2}$ – продуктивність праці у виробництві харчових продуктів, відповідно, для першої і для другої країни (за моделлю – ці продукти не експортуються обома країнами);

$q_c^{1,2}$ – продуктивність праці у виробництві експортних (промислових) товарів, відповідно, для першої і для другої країни;

$\frac{P_c}{P_m}$ – співвідношення цін на експортні товари (коефіцієнт за яким робочі години першого регіону обмінюються на робочі години другого регіону) [337, с. 149].

Як пише А. Льюїс, «Звідси видно, що регіон може покращити свої факторні й товарні умови торгівлі лише за рахунок підвищення продуктивності виробництва харчових продуктів» [337, с.149].

Підпорядкованість другого етапу взаємообумовленого розвитку міжнародних економічних відносин й інтернаціоналізації споживання вирішенню завдань індустріалізації, знайшла своє відображення і в державній економічній політиці, що з другої третини ХХ ст. стала вагомим чинником економічних трансформацій.

Характер процесу інтернаціоналізації споживання багато у чому визначався стратегіями індустріального розвитку, жодна з яких не є ідеальною, а скоріше є відображенням цілей, прагнень та базових умов країн, що розвиваються, їх бачення необхідного та бажаного рівня виробництва та адекватної моделі споживання.

Стратегія «імпортозаміщення» (Р.Пребіш, С.Фуртадо, А.Пінто, П.Баран, С.Амін, А.Франк, Ф.Кардозу [4; 132; 133; 208; 327]) виникла в середині ХХ ст. в Латинській Америці. Концепція обґрунтовує необхідність стимулювання вітчизняного виробника, що уможлиблює заміну імпорту промислових товарів національною споживчою продукцією.

Кінцевими цілями є диверсифікація місцевої промисловості та підвищення конкурентоспроможності національної промисловості. У 1963-1985 рр. цією стратегією скористались Мексика, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Філіппіни, Сенегал, Кенія, Югославія. Своєрідний вплив політики імпортозаміщення на соціально-економічний розвиток країни, обумовив і напрямок та динаміку процесів інтернаціоналізації споживання (табл.3.1).

Таблиця 3.1

**Вплив стратегії «імпортозаміщення»
на модифікацію національних моделей споживання**

Риса стратегії	Вплив на національну модель споживання
<i>1</i>	<i>2</i>
Вигоди від імпортозаміщення дістаються, як правило, іноземним фірмам та заможним місцевим промисловцям (які забезпечують іноземцям економічну та політичну підтримку)	Посилення соціальної нерівності в суспільстві, що стимулює поляризацію в межах національної моделі: еліта споживає по західних стандартах, переважна більшість населення спрощує свій споживчий стандарт
Дохід з подібного виробництва розподіляється по двох напрямках: дивіденди акціонерам та престижне споживання	Отримання надприбутків, стимулює, по-перше, місцеву еліту до непродуктивних форм споживання, характерних для індустріального суспільства; по-друге, пересічне населення – до «локального» демонстративного споживання (прагнення підвищити свій статус за рахунок епізодичного користування престижними речами)
Випуск вітчизняних промислових товарів на першому етапі швидко зростає, як і зайнятість в промисловості	Зростають доходи основної частини населення, що стимулює не лише виробництво вітчизняних товарів, а важко доступних іноземних
Заміщення імпорту має місце, у першу чергу, в легкій промисловості, у виробництві споживчих товарів, в той час як інвестиційні товари продовжують імпортуватися.	Не формується/підкріплюється традиція вітчизняного виробництва промислових товарів, а значить скорочуються шанси на розвиток і виробництво конкурентоспроможних національних товарів та послуг (не має вітчизняних засобів виробництва)

Продовження табл. 3.1

1	2
Переважна частина імпортозаміщення залежить від імпортованих проміжних товарів, які вимушено закупаються у материнських та інших закордонних компаній	З цим пов'язані два явища. По-перше, стимуляція капіталоемних виробництв з незначною зайнятістю, що обслуговують споживчі потреби багатих. По-друге, не сприяючи покращенню платіжних балансів, полегшенню проблеми боргу, бездумне імпортозаміщення нерідко лише погіршує загальну ситуацію, збільшуючи потребу в імпорті інвестиційних та проміжних товарів в умовах, коли значна частина прибутків переводиться за кордон у формі приватних трансфертів, що призводить до завищення обмінних курсів національних валют. В результаті, національне виробництво під прикриттям митних бар'єрів не досягає світової конкурентоспроможності, і споживачі через деякий час знов повертаються до імпорту
Тарифи (податки на імпорт) як інструмент захисту національної промисловості	Незважаючи на доходи уряду від впровадження тарифів та вигоди виробників, значні фінансові втрати споживачів перевищують вигаши і уряду, і виробників
Квоти (кількісні обмеження імпорту) як інструмент захисту національної промисловості	Стимуляція збереження неефективних та дорогих національних виробництв

Джерело: розроблено автором

На початку своєї реалізації політика імпортозаміщення зупиняє процеси інтернаціоналізації споживання, але у довготривалій перспективі (оскільки жодна модель «чистого імпортозаміщення» не існувала тривалий час) вона, як маятник, лише посилює ці процеси, щоправда в абсолютно гібридній формі.

Концепція «експортоорієнтування», що побудована на ідеї стимулювання виробництв, орієнтованих на експорт своєї продукції, за пріоритетне завдання ставить виробництво конкурентоспроможної продукції з метою отримання якомога більшої частки світового ринку. Прикладами ефективного використання даної моделі прийнято вважати Японію, Південну Корею, Чилі, «азійських тигрів» (Сінгапур, Малайзія, Таїланд), Китай, а країнами, що невдало впровадили стратегію експортної орієнтації – Мексику та Венесуелу.

Безумовними перевагами цієї моделі є включення країни в світове господарство та доступ до світових ресурсів та технологій, розвиток сильних галузей економіки, які у подальшому можуть перетворитися на «локомотив»

для всіх інших галузей; залучення валютних ресурсів до країни та можливість інвестування в розвиток виробництва та сферу послуг національної економіки.

Хоча, наприклад, Японія в 1960 рр. активно захищала свої внутрішні ринки, використовуючи зростання промисловості в межах внутрішнього ринку як трамплін для завоювання експортних ринків. «Після війни японський експорт спочатку складався з іграшок та інших подібних товарів та низькоякісних текстильних виробів. Чи треба було Японії, згідно теорії порівняльних переваг, будувати своє майбутнє на цих галузях промисловості з інтенсивним використанням праці? Це було б можливо, розумною порадою для країни з невеликим населенням в 5 або 19 млн. осіб. Японія має велике населення. Якщо б японська економіка прийняла просту доктрину вільної торгівлі та вирішила спеціалізуватись на промисловості даного типу, вона практично назавжди була б прив'язана до азійського шляху стагнації та бідності... Міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості вирішило створити в Японії галузі промисловості, які вимагають інтенсивного використання капіталу та техніки, галузі, які з точки зору порівняльних переваг, були б найнепідходящими для Японії, як, наприклад, сталеплавильна, нафтопереробна, нафтохімічна, автомобільна промисловість, виробництво обладнання всіх типів та електроніка, включаючи виробництво комп'ютерів. З короткострокової, статичної точки зору, підтримка таких галузей має, здається, суперечити економічній раціональності. Проте з перспективної точки зору, це – саме ті галузі промисловості, де еластичність попиту за доходами висока, технологічний прогрес інтенсивний, а продуктивність праці швидко зростає» [85]. В результаті, сьогодні Японія входить до країн-лідерів експортерів високотехнологічних товарів.

Реалізація даної моделі на основі сировинного експорту загрожує примітивізацією структури національної економіки; корумпованістю владних структур; відтоком людських та фінансових ресурсів з обробної промисловості країни, що у подальшому загрожує послабленню конкурентоспроможності цієї

галузі, її відставанню від світового технологічного розвитку та необхідності імпортувати нову техніку, що практично обнуляє ефект від сировинного експорту, оскільки ставить економічний розвиток країни в залежність від іноземних виробників.

Крім того, якщо у національному виробництві висока частка імпортних комплектуючих, це призводить до прив'язки ціни машин та верстатів, що експортується, до вартості їх імпортних деталей, а також до можливості позаекономічного впливу країни-імпортера на підприємства, галузь та економіку країни в цілому (табл.3.2.).

Таблиця 3.2

**Вплив стратегії «експортоорієнтування»
на модифікацію національних моделей споживання**

Риси стратегії	Вплив на національну модель споживання
1	2
<i>Орієнтація на високотехнологічний експорт</i>	
Виробництво конкурентоспроможної продукції	Доступність конкурентоспроможної продукції національного виробництва сприяє ускладненню технології споживання (більш складна технологія споживання характерна для високорозвинутих економік)
Розвиток технологічних виробництв	Високі вимоги виробничого сектору до компетенцій та кваліфікації працівників сприяють розширенню споживання позитивних благ, що здебільшого супроводжується зростанням продуктивних здібностей споживача
Доступ до світових ресурсів і технологій	Формування та закріплення національних традицій якісного та ефективного споживання
Зростання інвестиційних надходжень в країну	Підвищення рівня життя населення визначається урізноманітненням структури споживання
<i>Орієнтація на сировинний експорт</i>	
Відсутність стратегії вітчизняного розвитку	Абсолютна залежність національного виробництва від імпортової продукції, неефективне використання власних ресурсів
Повна орієнтація на зовнішні ринки, втрата можливості розвитку передових технологій	Неможливість якісного та ефективного національного споживання. Дешеви́зна ресурсів, і навпаки, надзвичайна дороговизна (відносно загального рівня доходів) готової продукції, і високотехнологічної зокрема, унеможливають підвищення рівня життя населення

Продовження табл. 3.2

1	2
Захист інтересів бізнесової та політичної еліт, які керуються економічним егоїзмом	Еліта схиляється до споживання, а не ліквідації масової бідності, в свою чергу, залучення верхнього та середнього класу до високих стандартів споживання, мимоволі формувало відповідні потреби і серед бідних верств населення
Оскільки подібна модель фактично «легітимізує» експлуатацію розвинутими країнами світової периферії, це унеможливує їх самостійний розвиток. Залежність в результаті впливає з самого поділу праці, який стимулює промисловий розвиток в одних країнах та обмежує в інших, зростання яких обумовлено тенденціями у провідних центрах світового господарства	Відсутність власних виробництв максимально сприяє завоюванню національних ринків іноземними виробниками та «підсадки» вітчизняного споживача на імпортні товари
Держава в умовах бюрократичного авторитаризму відстоює інтереси національної буржуазії (що контролює великі та динамічні національні компанії), міжнародного капіталу (що тісно пов'язаний з національним капіталом)	Нерідко збільшення внеску експорту в приріст ВВ, сприяє зростанню урядового споживання і скороченню приватного
Штучне заниження курсу національної валюти	Падіння рівня життя

Джерело: розроблено автором

Відмітимо, що у II половині XX ст. виникла потреба у концепції, яка б змогла не тільки констатувати відмінності в темпах зростання різних країн, але й визначити фактори, від яких ці темпи залежать. Мова йде передусім про процеси інтеграції та інтернаціоналізації економіки, оскільки якщо уявити повну відсутність зовнішньоекономічних зв'язків, то виявляється, що не існує загального алгоритму національного розвитку та автоматичного вирівнювання темпів зростання між країнами, не існує тенденції до наближення доходів на одну особу у багатих та бідних країнах з однаковою нормою внутрішніх заощаджень.

Тобто тимчасове або тривале гальмування зростання в країні призводить до її хронічного відставання від більш багатих країн за рівнем доходів на особу. Крім того, аналіз міжнародної міграції капіталу доводить, що потенційно висока рентабельність інвестицій спостерігається в країнах, що

розвиваються, при цьому вона нерідко поєднується з низьким рівнем комплементарних інвестицій в людський капітал, інфраструктуру та науково-дослідну роботу.

Спроба комбінування концепцій експорто- та імпортозаміщення призвела до розробки концепції ендогенної індустріалізації, що побудована на стимулюванні внутрішніх джерел економічного зростання, посиленні регулюючої ролі держави, кількісному та якісному вдосконаленні національної економіки. Безумовною перевагою даної концепції була модифікація значення технічного прогресу, якісний аналіз впливу зовнішніх чинників на рентабельність капіталовкладень в умовах посилення транснаціоналізації та глобалізації розвитку.

Проте неврахування у побудові моделі особливостей країн, що розвиваються (неефективної інституціональної структури, слаборозвиненості інфраструктури, недосконалості ринків товарів та послуг тощо), ігнорування певного фактичного матеріалу (наприклад, недовантаження виробничих потужностей у промисловості слаборозвинутих країн одночасно з дефіцитом капіталу), показало обмеженість такого підходу.

У 1964 р. вперше було представлено модель «колективної самозабезпеченості», яка, ставлячи за мету послаблення залежності від центрів світового капіталізму та враховуючи низький ступінь розвитку низки країн (так званої «Групи 77»), актуалізувала, по-перше, роль та інтеграцію індивідуальних господарств на віддалену перспективу; по-друге, співробітництво в економіці, фінансах, науці, освіті між країнами, що розвиваються. Основними завданнями «Групи 77» (яка включає вже 130 країн-учасниць) сьогодні є усунення асиметрії світової торгівельної системи, організація ефективної логістики ресурсів між центром та периферією, розв'язання проблем мінливості сировинних ринків та усунення протекціоністських бар'єрів на шляху доступу до ринків розвинутих країн тощо.

«Концепція основних потреб» МОП (1976) визначила сутність основних потреб як мінімального рівня життя, який має забезпечити суспільство для найбідніших верств населення (їжа, вода, одяг, житло, охорона здоров'я, освіта, комунальні послуги). Стратегія задоволення основних потреб малозабезпечених верств передбачала збільшення інвестицій в сільське господарство та дрібне товарне виробництво, розширення державних витрат на послуги для слабозабезпечених верств населення з активним та ефективним використанням традиційного кредитно-фінансового та ціноутворюючого інструментарію перерозподілу національного доходу.

Таким чином, міжнародна (а у подальшому і глобальна) конкуренція, міжнародна міграція капіталу, створення безпрецедентно сприятливих умов бізнес-діяльності для міжнародних компаній (які поступово переходять в статус транснаціональних, глобальних), сприяли посиленню процесів світового виробництва, уніфікації всіх стадій суспільного виробництва у світових межах. У поєднанні з мобільністю факторів виробництва (в першу чергу, фінансового капіталу), глобальним рухом товарів та послуг, це визначило динаміку процесів інтернаціоналізації споживання, «локомотивом» яких виявились промислові країни.

Ще одним помітним наслідком другого етапу інтернаціоналізації споживання стало посилення зв'язку між забезпеченістю національної економіки капіталом та її привабливістю як сфери застосування глобального капіталу (хоча раніше здатність генерувати достатні обсяги заощаджень визначала ступінь забезпеченості економіки капіталом). Свідченням цього стало тривале поєднання високої інвестиційної активності країн з високорозвинутими фінансовими системами із досить помірною нормою заощадження, властивою як домогосподарствам, так і корпоративному сектору цих країн [10; 349]. Тобто можемо стверджувати, що національна фінансова система, її місце в глобальних фінансових потоках поступово перетворились на детермінанти споживчої поведінки.

Третій етап інтернаціоналізації споживчих відносин – це етап розвинутого глобального споживання в умовах сучасної глобальної економічної системи на засадах високотехнологічної бази, розвинутої інституціональної структури (для розвинутих країн) та адаптації до ролі ресурсного обслуговування постіндустріальних економічних систем (для країн світової периферії).

Вагомі, а за деякими дослідженнями і визначальні механізми розподілу ролей на сучасному етапі світового соціально-економічного розвитку сконцентровані у фінансовій сфері, оскільки здатність сучасної глобальної фінансової системи вільно генерувати, незалежно від масштабів національних заощаджень, додаткову платоспроможність, суттєво перерозподіляти тягар боргових зобов'язань та виграші й програші від коливань кон'юнктури фінансових ринків між національними економічними системами, зумовили цілу низку передумов та факторів модифікації традиційної моделі споживання.

Зокрема посилилась залежність загальних масштабів та структури споживання від таких параметрів функціонування фінансової системи, як джерела доходів, механізми перерозподілу тягаря витрат між часовими періодами та між учасниками страхових відносин (що визначило специфіку споживання в сфері соціального захисту, пенсійного забезпечення тощо).

Нарешті, досконалість фінансових механізмів виступає важливим фактором приватної та суспільної ефективності інвестування в освіту та підвищення професійної й соціальної мобільності. В свою чергу, подібна ефективність суттєво впливає на характеристики споживання, по-перше, через доходи населення: домінування освіти серед чинників диференціації заробітків стимулює до підвищення витрат на освітні послуги (приватні, суспільні) в сукупних витратах в економіці. По-друге, через доступ до якісної освіти: вища ефективність витрат на освіту суттєво змінює структуру та спрямованість споживання.

Якщо політико-економічний вплив на процеси інтернаціоналізації споживання не викликає сумніву, то роль соціокультурного фактору не настільки однозначна: хоча культура не лише глибше економічних та політичних аспектів соціального життя, але й фундаментальніша за них: «тоді як економічні та політичні мапи світу дійсно майже повністю «вестернізовані», культурна мапа і сьогодні залишається такою, якою вона була до початку західної економічної та політичної експансії» [368, с.68]. Інтернаціоналізації споживання у свій час сприяли ще ідеї Просвітництва, коли континентальна Європа змушена була сприймати стандарти життя Франції та Англії. Схожий вплив і колоніальних захоплень та бурхливого капіталістичного розвитку: потужний потік індустріальних новацій, починаючи із залізниці, телеграфу та закінчуючи електрикою, телефоном та великою кількістю інших винаходів, захопили весь світ, в тому числі і Схід, який енергійно вестернізувався, вступивши у суперечність з місцевою культурою.

Домінування європейців на Сході трансформувало не лише внутрішню економічну структуру цих країн, але й привнесло західні цінності у східні країни, хоча «м'якою імплементацією» цей процес назвати не можна. Скоріше це зіткнення двох принципово різних моделей світогляду, що нагадують паралелі, які майже не мали соціокультурних точок перетину.

При цьому Схід та Захід відрізнялись практично в усіх сферах життя: культурній, політичній, суспільній, економічній, навіть відношення до споживання було різним (східно-аскетичним та західно-гедоністичним). Проте історичні реалії змусили Схід культурно змінюватись та перетворюватись за буржуазними лекалами.

В результаті, період колоніальної залежності породив покоління, яке користувалося благами, що з'явилися завдяки розвинутій буржуазній цивілізації, поступово пристосовуючись до мінливих обставин. Неєвропейський світ змушений був шукати певну рівновагу між небажанням втрачати свою ідентичність (вона зберігалась переважно у формі релігійно-

цивілізаційної традиції) та бажанням отримати все те, що з'являлось в результаті вестернізації.

Вирішення подібних суперечностей досягається на основі культурного синтезу, еволюції і реінтеграції традиції в сучасних умовах. При цьому традиційні цінності продовжують визначати життєву філософію індивіда, ставлення до себе і інших людей, а запозичені норми і стандарти сприймаються як прагматичні, що орієнтують поведінку в рамках певного класу відносин і ситуацій (в господарській діяльності та сфері споживання).

Зрозуміло, що руйнація традицій не обов'язково сприяє виникненню та укоріненню нових цінностей та інститутів, іноді, навпаки, призводить до дезінтеграції, дезорієнтації, хаосу. Саме тому наявні соціокультурні типи необхідно враховувати як основу сталості суспільства; ціннісні фактори як інструмент регуляції політичного та господарського життя, а варіативність інституціональних, символічних, ідеологічних інтерпретацій як фактор успішної модернізації різних суспільств.

Поступове прийняття людством спільних цінностей, вірувань, порядків, призвело до виникнення у 90-р. ХХ ст.. поняття «універсальної цивілізації» [78, с.20], як культурного об'єднання людства, базовими передумовами для виникнення якої стали [382]:

- прийняття практично в усіх суспільствах певних соціальних цінностей (наприклад, вбивство – зло) та інститутів (наприклад, сім'я);
- цивілізовані суспільства мають багато спільного, зростання цивілізованості сумісне з існуванням більшості цивілізацій;
- формування елітної інтелектуальної культури;
- розповсюдження та «масовізація» західних моделей споживання і популярної культури в усьому світі. Новинки завжди цікавили різні цивілізації, але вони ніколи не змінювали базової культури тієї країни, яка приймала ці новинки від інших цивілізацій як екзотику для цивілізації-реципієнта, або нав'язане благо. Незважаючи на те, що популяризація індустрії розваг не

означає наближення точок зору та переконань представників різних культур, вона парадоксальним чином сприяє інтернаціоналізації споживання.

Отже, сама модель індустріального споживання передбачає його інтернаціоналізацію (табл.3.3). «

Таблиця 3.3

Етапи інтернаціоналізації споживання

Етап	Період	Ключові фактори	Вплив на споживання
<i>Колоніальний</i>	<i>XV-поч. XIX ст.</i>	Зростання міжнародної торгівлі та доступності ресурсів, модифікація традиційних соціально-економічних відносин	Розрив зв'язку «внутрішні потреби-національне виробництво», ускладнення структури особистого споживання, жорстка регламентація споживання для переважної більшості населення, вихід національних форм споживання за національні кордони
<i>Регіонально-інтеграційний</i>	<i>XIX-I пол. XX ст.</i>	Індустріалізація, НТП, капіталістична колонізація, формування системи міжнародних економічних відносин, посилення торгового обміну, усупільнення продуктивних сил в міжнародному масштабі, зміна енергетичної бази виробництва	Радикальна зміна виробничих можливостей розвинутих суспільств, їх соціальної структури, способу життя, уявлення про «нормальну» структуру споживання для різних соціальних груп
<i>Глобалізаційний</i>	<i>II пол. XX – поч. XXI ст.</i>	Міжнародна конкуренція, мобільність факторів виробництва, глобальний попит і глобальна пропозиція, глобальний рух товарів і послуг, інтеграція та інтернаціоналізація економіки	Розвинуте глобальне споживання в умовах сучасної глобальної економічної системи на засадах високотехнологічної бази, розвинутої інституціональної структури (для розвинутих країн) та адаптації до ролі ресурсного обслуговування постіндустріальних економічних систем (для країн світової периферії)

Джерело: розроблено автором

Локомотивом» цього процесу виявились промислові держави, їх протекціоністська політика щодо експорту в країни, що розвиваються, а ключовими факторами стали міжнародна міграція капіталу, інтенсивна передислокація факторів виробництва, різні форми міжнародного обміну та міжнародної взаємодії, глобальний рух товарів та послуг.

Вплив культурних факторів не настільки однозначний, оскільки в умовах запозичення не окремих елементів споживання, а самої моделі зі всіма притаманними західній традиції шаблонами, вестернізація вступила у суперечність з місцевою культурою.

Результатом такого протистояння стала синтезована модель економічної поведінки, базисом якої є традиційні цінності суспільства, оскільки модель соціально-економічного розвитку має поєднувати, синтезувати ендогенні та екзогенні, економічні та соціокультурні фактори, традиційні та сучасні цінності та інститути.

3.2. Роль неекономічних чинників у формуванні пріоритетів глобального споживача

Економічна наука є наукою про дослідження багатства, в той же час вона становить частину дослідження людини, як носія духовності, традицій, культури [293, с.5], відповідно, проблема формування споживчих цінностей в контексті неекономічних факторів (культури, традицій, релігії) набуває особливого значення.

Специфічна роль культури у процесах суспільного відтворення зазначена безпосередньо у її визначеннях: «культура – форма діяльності людей щодо відтворення та оновлення соціального буття, а також пов'язані з цією формою

продукти та результати діяльності. ...Основне питання культури – це питання про співвідношення відтворення та трансформації людського буття» [376, с.343]. «Культура – система надбіологічних програм людської діяльності, поведінки та спілкування, що історично розвиваються та виступають умовою відтворення та зміни соціального життя» [377, с.271]. «Культура – процес гуманістичного ставлення людей до природи та людини до людини, раціональної організації людської життєдіяльності, втілений у цивілізованих продуктах матеріального і духовного виробництва, соціальних і духовних цінностях» [305, с.414]. Відтворення різних видів культур забезпечує відтворення відповідного типу суспільства.

В даному дослідженні в якості фактору формування споживчої моделі ми розглядаємо культуру в цілому та економічну культуру зокрема, оскільки вони пов'язані між собою історично (культура і економічна культура зародилися і розвиваються разом, у взаємодії, взаємовпливі одна на одну) та генетично (економічна культура є складовою суспільної культури).

Процес економічного розвитку – це процес формування норм та правил поведінки, поступового набуття ними характеру суспільних цінностей, відповідно, на макрорівні економічна культура є відображенням розуміння людством його історичної ролі на певному етапі соціально-економічного розвитку; щодо індивідуальної економічної культури, вона є продуктом історичної епохи, наявних соціально-економічних відносин. Тобто на економічну культуру, як сукупність інституціональних методів, за допомогою яких конкретні суспільства, групи та індивіди пристосовуються до економічних умов свого існування [68], розповсюджуються норми, що стосуються загальної культури та розвитку людських відносин).

Національна модель споживання зазвичай відображає тип та характер домінуючої культури, оскільки потреби та інтереси людей є результатом умов, в яких вони перебувають і які зазвичай створені не цими людьми, а працею й життєдіяльністю попередніх поколінь.

З іншого боку, наявний рівень розвитку економіки визначає об'єктивні параметри формування культури всього суспільства та схильність до імплементації певних цінностей в його окремі соціальні групи (найчастіше факторами привабливості, що полегшують таке «щеплення» є суспільний добробут, матеріальний успіх та авторитет країни-носія нових культурних переконань. З цього приводу С.Хантінгтон зауважував, що розподіл культур в світі відображає розподіл економічної влади: воєнна, економічна та політична експансія завжди супроводжувалась затвердженням нових цінностей, звичаїв, традицій в інших соціумах).

В аналізі формування споживчих уподобань під впливом культурних чинників, ми виходимо з того, що, по-перше, споживач не є автономним суб'єктом, а завжди включений в той чи інший культурний контекст, що регулює та детермінує його поведінку, в тому числі, споживчу; по-друге, споживчі товари завжди несуть певне культурне навантаження; по-третє, споживчі практики з часом тяжіють до ритуалізації, культурного «цементування» та починають функціонувати в культурному просторі як культурний феномен.

З точки зору споживання, вплив культури відбувається на трьох рівнях. Перший, базовий – звичаї, традиції споживання як атавістичні залишки попередніх культур, які хоча і втратили свій сенс на сучасному етапі, продовжують (інерційно чи під впливом штучної актуалізації) відтворювати певні форми та види споживчої діяльності.

Другий, поточний рівень культурного впливу забезпечує реалізацію життєво важливих для даного суспільства форм та видів споживання.

Третій, перспективний рівень впливу – це формування нових типів споживання, які є результатом генерованих наукою теоретичних знань або втіленням ідеалів майбутнього соціального устрою.

Кожна історична епоха виділяє свої культурні феномени, глибинні програми соціального життя, що через діяльність забезпечують відтворення

суспільства, відповідно, соціалізація індивіда передбачає засвоєння цих феноменів, реалізацію конкретних зразків діяльності, знань, норм з метою задоволення потреб.

Існує багато класифікацій потреб (від системи та структури яких по суті і залежить модель споживання), побудованих залежно від предмету дослідження (А.Маслоу, К.Альдерфера, В.Врума, Е.Локке, Ф.Герцберга та ін). Узагальнюючи ці підходи в контексті «культура/споживання» ми виділимо (відповідно до типу культури) три групи потреб, що детермінують споживчу поведінку: суспільно-орієнтовані, індивідуалістичні, соціально-стратифікаційні.

Суспільно-орієнтовані потреби визначають схильність споживача до стандартизації споживчої діяльності, її відповідності традиціям соціуму. Такі потреби індивіда абсолютно залежні від даних історичних та конкретно-соціальних умов, змінюючи з розвитком суспільства свій якісний та кількісний вираз: те, що вчора було предметом розкоші, сьогодні перетворюється на ознаку достатку. Достаток зазвичай пов'язують з предметами масового виробництва, які за певних умов можуть бути доступними для всіх споживачів. Розкіш ж в її предметному виразі виступає продуктом соціальної нерівності, охоплює ті життєві блага, які на будь-якому рівні суспільного виробництва можуть бути надбанням лише небагатьох і характеризують виключність володіння та перенасиченість особистого споживання.

Домінування індивідуалістичних потреб визначає схильність споживача до накопичення благ: придбання речей не для використання за прямим призначенням, а переважно заради акумуляції вартості, споживання їх відкладається на майбутнє або залишається взагалі невикористаним. На перший план висувається мотив збагачення, нерідко за рахунок суспільних інтересів та принципів справедливого розподілу (що частіше за все носить прихований характер: людина споживає, але на це витрачаються додаткові ресурси, спостерігається навантаження на навколишнє середовище тощо).

Маркс про такий тип поведінки писав, що це «діяльність, спрямована на утворення скарбів, це героїчна ідіосинкразія, фанатичний аскетизм» [292, с.456].

Домінування соціально-стратифікаційних потреб визначає схильність споживача до надмірного захоплення споживанням «модних» благ і залежить від «якості соціуму», рівня його культури та матеріально-духовного розвитку. Кожному етапу суспільного розвитку відповідають свої соціальні норми споживання, і індивід завжди співвідносить відповідність власного споживання вимогам споживання свого соціального оточення.

Крайньою формою «залежного від суспільства» споживання є повне прийняття готового стандарту особистого споживання та «сліпа» орієнтація на референтну групу (причому мова йде не обов'язково про надмірне або неякісне споживання: культура суспільства може стимулювати і споживчу аскезу: речам надається занадто мале значення, що проявляється в заниженій вибагливості навіть до їх функціональних якостей).

Багато в чому соціальні потреби визначаються модою як складним соціальним явищем, що відображає як економічні, так і соціально-психологічні відносини в суспільстві. Вона пронизує всі сфери діяльності людей, висуваючи соціальні зразки, еталони поведінки. В сфері виробництва – це престижні та непрестижні професії, в духовній – спосіб проведення відпочинку, в споживанні – надання переваги певному стилю життя, манері одягатися тощо.

Невипадково Г.Маккракен зауважує, що споживання є спосіб трансляції та отримання певних культурних традицій, ритуалів та значень. Він пропонує розглядати культурне значення в трьох сферах: культурно сконструйований світ, споживчі товари, оремо взятий споживач (рис.3.1.)

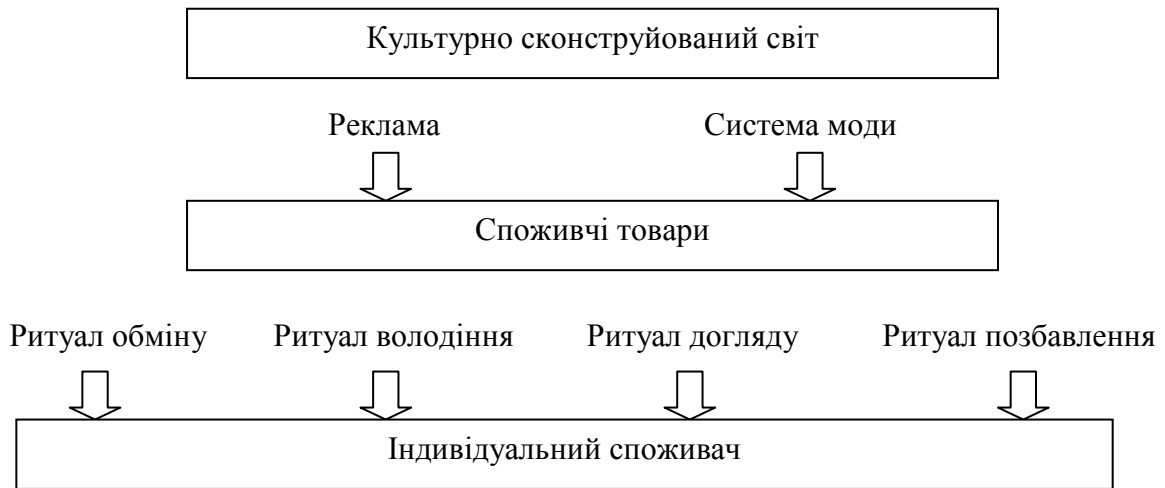


Рис.3.1 Модель передачі культурного значення
Г.Маккракена [76, с.72]

Культурне значення передається від світу до товару через рекламу та модні блага. Другий трансфер – це перенос культурного значення від товару до споживача, інструментами такого переносу є чотири ритуали: ритуал обміну, ритуал володіння, ритуал догляду за вже купленими речами, ритуал «позбавлення» (в тому числі, утилізація товарів, яка може також приймати ритуалізовані форми, наприклад, апгрейд старих моделей). Ритуал догляду або грумінг, за висловом російського вченого О.Овруцького, є формальною поведінкою, що ритуалізована та проявляється у турботі про об’єкт (як приклад, автор наводить слов’янську традицію «обмивання» будь-якої, як правило, дорогої речі. Такий ритуал символічно передбачає «прописування» нового значення, культурну, символічну легітимізацію володіння) [310].

Соціально-стратифікаційні потреби є специфічним проявом орієнтації на себе, прагнення до самоствердження особистості в єдності з розвитком суспільства: споживання демонструє активне відношення до виробленого блага. Відповідно, простежується певний зв’язок між потребами та вимогами до товарів:

- суспільно-орієнтовані потреби – стандартність, відповідність вимогам і традиціям соціуму, здатність речі відповідати іншим, раніше придбаним речам та предметам;
- індивідуалістичні потреби – надійність у використанні, відповідність призначенню, корисність, зручність, комфортність; здатність речі зберігати і навіть з часом підвищувати свою вартість;
- соціально-стратифікаційні потреби – жорстка «прив'язка» до модних трендів, актуальність, «схожість» з товарами вищого за можливий для споживача ціновий діапазон.

У формуванні споживчих пріоритетів особливу роль грають культурні значення споживчих товарів – культурний код, наданий речам тією чи іншою культурою: американський культурний код автомобіля відрізняється від англійського, японського, китайського і формується ще в ранньому дитинстві через імпринтинг – запам'ятовування, фіксування культурно заданих певних характеристик конкретних споживчих товарів, що викликають у подальшому певні поведінкові реакції.

Логіка статусів була завжди, але раніше виключного значення вона набувала лише у верхівці суспільства, не зачіпаючи середні та нижні прошарки населення (перші відкрито демонстрували традиційно-раціональну споживчу модель, яка відверто суперечить демонстративному споживанню; другі – за відсутністю засобів не лише для статусного споживання, але й елементарного задоволення базових потреб).

Розвинутий індустріалізм передбачає споживчий мінімум для будь-якого рівня доходів, який і демонструє соціальний статус індивіда, а споживча культура, диференційована по різних соціальних верствах (переходячи на нову сходинку соціальної ієрархії індивід згідно традиціям таких суспільств, «отримує» нові потреби, які диктує споживча культура цього рівня), лише провокує посилення суспільного розшарування.

Мова йде про субкультуру споживання як підсистему культури, що включає сукупність стійких специфічних форм взаємодії притаманних певній соціальній групі. Моделі споживання, характерні для вікових, професійних, релігійних груп або груп людей, яких об'єднують спільний інтерес або смак є проявами субкультури. З точки зору формування споживчих пріоритетів, найбільш впливовими є етнічно-релігійна, професійна, регіональна та вікова субкультури, які пройшли свій шлях формування та становлення.

На ранніх етапах розвитку європейської цивілізації етика споживання диктувалась релігійними догмами, підпорядковуючись суто природничим інстинктам, організація процесів праці задавалась здебільшого традиціями і звичаями. По суті філософія споживання була простим відображенням філософії господарювання: це період найслабкішої залежності результатів господарської діяльності від цінностей її учасників: незалежно від релігійних чи філософських уподобань селянин мав дотримуватись певних правил обробки землі й догляду за худобою, ремісник незалежно від власного становлення до проблеми особистої свободи, мав застосовувати певні прийоми ручної праці й правила заготівлі сировини.

До початку ХХ ст. спостерігався значний розрив між елітарною групою та основною масою населення, що не дозволяв предметам споживання активно розповсюджуватися в суспільстві. По-перше, нижчий клас не мав вільних грошових засобів для придбання чогось, крім найбільш необхідного. По-друге, обидві групи (вкрай нерівномірні за кількістю) споживали принципово різні товари. Стандарт споживання вищого класу був досить суперечливим і обмежував споживчі інтереси вищого класу. Наприклад, в Китаї за часів династії Tang VIII-IX ст. аристократія самостверджувалась через військову службу, і хоча така аристократія споживала дорогі речі, систематичним це споживання не було; арабські воїни в X ст., які демонстрували високі споживчі стандарти, а їх жінки нагромаджували дорогоцінності як гарантії майбутньої стабільності.

З одного боку, у вищих верств були можливості для високих стандартів споживання, але їх реалізація була фрагментарною; з іншого – переважна частина населення в результаті надзвичайної бідності не створювала попиту на товари, крім товарів першої необхідності, при цьому культурні традиції жорстко обмежували максимізацію прибутку міських ремісників, фіксуючи солідарність всієї групи у вигляді стандартного одягу, стилю життя та відпочинку. Колективізм сприяв організації споживання навколо сім'ї, фактично перетворившись на перешкоду індивідуального споживання.

Причинами помітної модифікації культурних вимог та уподобань споживачів в усьому світі протягом ХХ ст. стало, по-перше, зниження традиційних релігійних та соціальних норм, парадоксальною причиною чого деякі культурологи (Р.Инглегарт, П.Штомпка) вважають зростання якості життя за останні 50-70 років (в умовах безпеки та стабільності людина легше відмовляється від традиційних норм, жорстких догматів, чітких правил).

По-друге, активний розвиток міжнародної економіки, торгівлі, інтеграції між країнами «розпушив» культурну одномірність та уможливив співіснування більш «розвинутих» культур поруч з «менш розвинутими». В таких випадках перші з них функціонують як центри культурного та економічного тяжіння для жителів менш розвинутих регіонів і таким чином перетворюються на центри розповсюдження споживчих трендів.

По-третє, поява мегаполісів, соціальна мобільність всередині самих міст, інтенсифікація соціальних зв'язків. Сучасні культури завдяки провідним технологіям у сфері комунікацій і транспорту «розривають простір і час», однак культурні потоки у глобальному середовищі не симетричні та не двобічні, більшість із них спрямовані однобічно, з чітким поділом центру, де формуються культурні послання та периферії, де вони сприймаються, – в той самий час культурні переміщення від периферії до центру обмежені [400, с.128-130].

Це означає, що не варто очікувати рівноцінного обміну та існування у світі «центральної» та «периферійної» моделей споживчої поведінки. Споживчі стандарти та конс'юмеристські тренди діють лише односторонньо – від світових центрів до світової периферії, звичайно заломлюючись через національні, культурні, релігійні традиції, наявний рівень соціально-економічного розвитку, ступінь включеності країни у світові трансформаційні процеси.

По-четверте, зміна пріоритетів, в результаті науково-технічного розвитку, з природних ресурсів на навички та вміння працівників. Там, де відбувається інтенсивне економічне зростання та промисловий розвиток, відмічається ефект підпорядкування населення (через його міграцію в райони інтенсивного розвитку та контакти між мігрантами та місцевим населенням) і засвоєння ним виробничих та споживчих стандартів культур-лідерів.

Процес «вплетіння» нових споживчих стандартів в певну культуру проходить декілька етапів, тривалість яких в умовах сучасних інформаційних технологій, доступності інформації, впливу та зацікавленості транснаціонального капіталу постійно скорочується. Споживання індивіда – це вибір на основі притаманних даному суспільству культурних універсалій (люди, незалежно від місця свого проживання стикаються з типовими проблемами, розв'язання яких і демонструє культурні відмінності). Порівнюючи існуючі універсалії з реаліями буття (доступними для порівняння), індивід їх критично усвідомлює, в результаті чого або затверджується в думці про вірність власної споживчої стратегії, або засвоює та привласнює нові стандарти споживання (які не суперечать, а з певними припущеннями погоджуються з культурними універсаліями).

Країна може не інтегруватися політично, але завдяки економічній інтеграції, активному впливу ТНК на національну політику через маніпуляцію культурними символами та цінностями, заохочення участі еліт в спільній, особливо державній діяльності, відбувається інтеграція та інтернаціоналізація

споживання. Жорсткий політичний контроль, формальні та неформальні механізми координації зусиль людей з різним рольовими функціями не так ефективні з точки зору прогнозування поведінки споживача як вірування і цінності, оскільки політичний устрій, соціальна координація базуються на організації, силі, ринково-товарних відносинах, міжособистісній взаємодії, а соціокультурна спільність – на суспільних зв'язках, що орієнтуються на спільні звичаї, ролі, символи.

Звичайно, існує і багато прикладів культурного супротиву споживчій інтернаціоналізації, оскільки в дію запускається механізм відторгнення асиміляції, настільки дієвий, що потужна технологія управління не здатна подолати його.

Імплементация споживчих пріоритетів відбувається декількома шляхами. По-перше, споживчі тренди пропонуються в якості елементів культурної спадщини (міфологія, витвори мистецтва, наукові праці) і транслуються та відтворюються суспільством.

По-друге, нові форми споживання інтегруються у соціальну практику, що викликає формування нових систем та конфігурацій культури (поява нових знань, ідей, уявлень, символічних форм, інновацій, соціокультурних механізмів регулювання життєдіяльності людей). Цей варіант передбачає не просто сліпе сприйняття, але рівноправний діалог та обмін, коли культура метрополії, що проникає у різні регіони світу, збагачується деякими цінностями периферії, коли глобальна культура грає роль стимулятора, який сприяє збагаченню місцевих культурних цінностей. Різниця культур залишається, але їх розвиток активізується під впливом центру.

По-третє, зразок споживання поширюється, запозичується та впроваджується як культура споживання в уже існуючі форми культури за умов інтенсифікації контактів між різними країнами. Імплементация споживчих пріоритетів цього формату може бути інвазійною (розвиток власної культури споживання спричинений майже повністю екзогенними факторами (військові

завоювання інших народів, культурні запозичення під час мирних міграцій людей)); центристською (поширення культури у світі є хвилеподібним – хвилі зароджуються в якомусь центрі й поступово досягають найвіддаленіших країн світу); поліцентристською (поширення культурних інновацій відбувалось не з одного, а з кількох центрів).

Глобалізація посилила процеси акультурації та сформувала нові моделі взаємодії між культурою-донором та культурою-реципієнтом. Нерідко для культури-домінанта інші споживчі культури мають виключно інструментальне значення, а з метою легітимізації нових споживчих стандартів використовується комплекс культурних стереотипів (найчастіше через доступність нової моделі виключно високодохідній частині суспільства).

Одночасно споживання, обумовлене місцевим економічним та культурним комплексом лише підкреслює низький соціальний статус корінного населення. В результаті країна-реципієнт обмежується вузькою номенклатурою первинних товарів чи експортної сировини, підпорядковуючись провідним культурам світу.

Сприйняття країнами-реципієнтами (особливо постсоціалістичними країнами) західних стандартів споживання частіше за все поєднувалось з абсолютним несприйняттям західних стандартів організації господарського життя, культури праці, професійної відповідальності: «тонка внутрішня гра західної культури, що полягає у балансуванні між аскезою праці та гедонізмом дозвілля та споживання, на відстані не відчувається. Як виявилось, чужа культура не може передати іншим свою аскезу. А ось її зовнішні плоди, у вигляді високого рівня споживання, комфорту, індустрії дозвілля та розваг всмоктуються як наркотик» [315, с.8-9].

Інтенсивність глобальних зв'язків сприяє швидкому всесвітньому розповсюдженню тих форм економічного, соціального, політичного життя, тих типів культури, знань та цінностей, які сприймаються як оптимальні та найбільш ефективні для задоволення особистих та суспільних потреб; сам

процес формування потреб, типів матеріального та культурного споживання набуває глобального характеру. Хоча це не означає абсолютної культурної уніфікації споживання, оскільки кожне суспільство та кожна соціальна група беруть із загальнолюдського досвіду ті форми життя та споживання, які вони в змозі засвоїти в рамках своїх економічних та культурних особливостей та можливостей.

Реакцією на глобалізацію є інстинктивне прагнення різних людських суспільств до збереження власної ідентичності, яке особливо простежується в сфері культури, національній та релігійній свідомості. В результаті, сучасна глобальна цивілізація набуває не лише цілісно-системного, але й внутрішньо плюралістичного характеру: посилюється гомогенізація економічних, соціальних та політичних форм, певних типів культурного споживання, і в той же час спостерігається культурна різноманітність.

Відносини споживання в глобальній економіці в певному сенсі є космополітичними, тим не менш дослідження сучасної моделі споживання неможливо уявити без вивчення його релігійної та етнонаціональної компоненти, оскільки, наприклад, католицькі країни (від Латинської Америки до Польщі), свідомо імплементують цінності своєї конфесії в економічну діяльність; ісламський фундаменталізм є вже не тільки політичним, але й економічним фактором; країни, в яких розповсюджено конфуціанство, демонструють безпрецедентні темпи зростання, що неможливо пояснити лише економічними чинниками.

Саме домінуючі конфесії легітимізували існуючі господарські системи, врегулювали взаємовідносини господарюючих суб'єктів. Релігія є центральною, визначальною характеристикою цивілізацій і, як казав англійський історик К.Г.Даусон, «великі релігії – це засади, основа великих цивілізацій»: з п'яти «світових релігій», зазначених Вебером, чотири – християнство, іслам, індуїзм, конфуціанство – пов'язані з основними цивілізаціями.

Споживчі традиції кожної конфесії обумовлені, напевно, верствами, життєва поведінка яких стала визначальною на конкретному історичному етапі суспільного розвитку. Так, конфуціанство було етикою літературно освічених світських раціональних сановників, а той, хто не належав до цієї освіченої верстви взагалі не брався до уваги. Носіями раннього індуїзму, навпаки, стали освічені представники спадкової касты, які не займали жодних чиновних посад, а діяли в якості ритуальних пастирів для окремих спільнот та непорушного центру орієнтації у кастовому поділі. Буддизм розповсюджувався монахами-мандрівниками, що жебракували, які віддавались спогляданню та відторгали світ. Іслам спочатку був релігією воїнів-завойовників, дисциплінованих борців за віру. На чолі іудаїзму в період Середньовіччя опинились представники бюргерської інтелігенції, які отримали своєрідну літературно-ритуальну освіту. Християнство, що на початку було релігією ремісників-мандрівників, перетворилось на специфічну міську, бюргерську релігію [156].

Носії християнської ідеології – ремісники та торговці, верстви, професійна діяльність яких визначає їх схильність до практичної раціональності. Спосіб життя міських верств легко переходив в традицію, виникала етична раціональна регламентація всього життя в цілому [200].

Протестантська модель споживання (за різними оцінками, в світі сьогодні біля 600 млн. осіб є прихильниками протестантизму, переважна їх більшість проживає в США, Великобританії, Нігерії, Німеччині, ПАР, Канаді, Австралії, Новій Зеландії) побудована на індивідуалізації, суб'єктивізації, раціоналізації, втілює ідею переходу людини від «прикріпленого» з народження соціального статусу до вільно обраного контракту. Крім того, ідея спасіння безсмертної душі підкреслює абсолютну етичну цінність життя: оскільки душа вічна, то якість нашого сьогоднішнього життя визначає наступну вічність.

Ще М.Вебер охарактеризував взаємовплив релігійного та економічного [332, с.234]. Наповнення релігійним змістом економічних та політичних

відносин надає цим відносинам конкретно-особистого характеру. Саме християнська релігія під впливом необхідності розв'язання практичних завдань, сформувала етичні установки та стиль поведінки, які Вебер назвав мирським аскетизмом. Ідеал аскета – систематизована діяльність, спрямована на подолання мирських пристрастей, що заважають зосередитися на служінні Богу. Якщо до Реформації аскеза була скоріше потойбічною (повна відмова від світських радощів, від політичних, економічних, художніх, еротичних, взагалі від тваринних інтересів), то в процесі Реформації аскеза стала розглядатися як обов'язок, що покладений на віруючого. Таким чином, способом врятування в аскетичному протестантизмі стає повсякденна професійна діяльність, рушійна сила якої не збагачення заради урізноманітнення споживчих практик, а служіння Богу.

Саме протестантський аскетизм, за висловом Маркса, є основою «буржуазної бережливості». Аскетичний протестантизм через професійну діяльність дозволяє людині перетворитися на знаряддя Бога, виконуючи в миру його волю, професійна діяльність аскета перетворюється на релігійно-етично обумовлене нескінченне розширене виробництво: чим вищим є дохід та чим швидшим оборот капіталу, тим значимішою є релігійна цінність всієї діяльності (особливого значення набуває грошовий, а не речовий вираз комерційного успіху, що дає змогу порівняти результати та оцінити богоугодність різних видів діяльності) [155, с.28]. Протестантизм відмежував поняття капіталу як продуктивного багатства та особистого споживання.

Можливо саме аскетичний протестантизм заклав основи сучасної західноєвропейської моделі споживання – раціональної, помірної, недемонстративної, найбільш конкурентоспроможної моделі (як зауважував А. Мюллер-Армак, протестантські країни всі без виключення ідентичні з високорозвиненими в економічному відношенні країнами; нехристиянські, крім Японії, – зі слаборозвиненими; католицькі і православні, за винятком комуністичних – із середньорозвинутими [307, с.467]). Протестантизм

засуджує не багатство, навпаки, матеріальний добробут – ознака обраності, засуджується багатство як ціль життя, насолода багатством та розкішшю, заспокоєність та нераціональне використання багатства. Протестантизм засуджує розкіш як обожнювання та поклоніння речам, виробленим людиною, а не Богом, тому вимагає обмеження особистого споживання виключно необхідними мінімумом споживчих благ. Тобто протестантизм закликав до накопичення багатства та його продуктивного використання з одночасним обмеженням особистого споживання.

Отже, в період становлення сучасної західної цивілізації задоволення потреб індивіда не було самоціллю, протестантська етика була заснована на принципі «скромне особисте споживання та активна професійна діяльність». Традиційні протестантські чесноти – праця, дисципліна, ощадливість, опора на власні цілі, самоконтроль – були орієнтовані на сім'ю, і в той же час мали світський характер.

Тобто це були стандарти життя, за якими оцінювалась поведінка людини, і якщо ця поведінка не відповідала заявленим стандартам, суспільство засуджувало її як неправильну. Вебер писав, що суворому аскетизму підприємців-протестантів відповідало прагнення до уніфікації способу життя, до того, щоб не виділитися з громади, не відрізнятись від сусідів, що стало основою виникнення стандартизованого індустріального суспільства [200, с.200].

Традиційна протестантська етика споживання за останні десятиліття зазнала певних трансформацій. Якщо раніше індивід, суспільство та держава діяли матеріально-ціннісно, раціонально об'єднуючись в символічну єдність, то сучасна їх взаємодія є більш індивідуально-цілеспрямованою, дозволяючи раціонально об'єднуватися через цінові сигнали в єдиний ринок. Змінився сам критерій раціональності – із суб'єктивного на об'єктивний, що не могло не відобразитися на споживчих відносинах [219, с.15-22].

Католицизм (17,7% населення планети (1253 млрд.ос.); Бразилія, Мексика, Філіппіни, США, Італія, Колумбія) на початку був побудований на ідеях некористолюбства та спільності майна. Папа св. Григорій Двоєслів стверджує: «Земля належить всім людям взагалі, а тому вона приносить і плоди для спільного всіма людьми вживання». Спільне володіння всіма речами відповідає природному закону, «єдиному для всіх народів» і встановленому «природою, а не людським узгодженням». Ідеї нестяжання та спільності майна підтримувались і деякими католицькими орденами. Так, засновник західного чернецтва Бенедикт Нурсийський заборонив своїм монахам вживати навіть слово «моє», лише «наше». Орден цистеріанців проповідував аскетизм та тілесну працю, розкіш взагалі виключалась.

Згідно Ф.Хайлеру, відомому німецькому історичу релігії, католицизм є «об'єднанням протилежностей»: особистої свободи та нівелюючої церковності, примітивного ритуалу та витонченого екстазу, гіркого покаяння та мирської розкоші [210, с.376-377]. В своїй енцикліці «*Laborem exercens*» – «Займаючись працею» (1981) Іоанн Павло II відмічає, що людство потребує допомоги, щоб усвідомити необхідність скорочення споживчих витрат, дотримання добродійності, поміркованості, солідарності.

Ще одна гілка християнства – *православ'я* (біля 4% населення планети, тобто майже 220 млн.осіб.; найбільші православні країни в світі – Росія, Україна, Румунія, Греція, Сербія, Білорусь, Болгарія, Грузія, Молдова), яке ми вважаємо за необхідне виокремити не стільки як окремий християнський напрям, скільки як релігію, що побудувала власну систему суспільної оцінки особистого споживання.

Власність в православ'ї розглядається як речовий прояв самовираження людини, його творчих здібностей: «добування з природи господарських благ є духовна дія, в якій надра природи розкриваються для людини, що приходить володіти нею» [143, с.295]. Загальна система цінностей включає і труд, і власність, і багатство, труд розглядається як основа дисципліни,

самоорганізації та творчості; власність – лише функція праці. Що стосується багатства, то у прихильників православ'я завжди була мрія про матеріальний добробут, хоча успіх та багатство ніколи не виступали в якості культурного ідеалу, залишаючись другорядними відносно більш високих цінностей, таких як духовне та моральне вдосконалення та суспільне та державне служіння [200, с.246].

Все це визначило і особливості православної споживчої моделі. По-перше, ціль споживання – задоволення лише основних базових потреб людини – «хліб наш насущний». По-друге, відмова від погоні за багатством та неприйняття в якості ідеалу концепції споживання зростаючої маси матеріальних благ (хоча в умовах суспільства масового споживання, православні країни демонструють зростаючі темпи особистого споживання).

Згідно *ісламу* (1,6 млрд.ос., 23% населення планети. Іран, Пакистан, Єгипет, Туреччина, Бангладеш, Індонезія), все багатство належить Богові, який передав його у тимчасове ефективне користування людині. Коран хоча і не закликає до аскетизму, але ж рекомендує дотримуватися помірності в споживанні, оскільки економічне зростання – суттєвий, але не достатній фактор досягнення реального добробуту людини. Індивід в більшій мірі залежний від духовного стану людської свідомості, від справедливості та чесності в усіх проявах людського буття.

Основною проблемою сучасних споживчих відносин у мусульманських країнах є імплементація західних стандартів споживання як глобальних трендів світового розвитку. Особливість ісламської економіки в тому, що вона закликає змінити споживчі пріоритети, висуваючи на перший план предмети першої необхідності, а вже потім розглядати можливість, а головне – необхідність предметів розкоші та інших надмірностей.

Якщо людина має бережливо та раціонально відноситися до природних ресурсів, зберігаючи природу для майбутніх поколінь, то розширення споживання ісламська концепція не може виправдати, оскільки ці процеси

суперечать соціальній справедливості та економічній раціональності. З одного боку, «шаріат нічого не каже про зміни, що супроводжують модернізацію, такі як перехід від сільськогосподарського укладу до індустріального, від села до міста, від соціальної стабільності до соціальних змін; не втручається він в такі сфери, як загальна освіта, розвиток комунікацій, нові форми транспорту чи охорони здоров'я» [90, с.107, 191]. Іслам не заперечує різні інстинкти, які мотивують людей на реалізацію благих справ, а заробляти дозволеним чином собі на життя – це прагнення, що іслам схвалює.

З іншого боку, іслам не схвалює надмірні претензії на індивідуальність, коли нагромаджене багатство стає надмірно «моїм». При цьому мусульмани не забувають, що все зароблене належить Аллаху, і можливість заробляти також дається його милостю. Цей аспект надзвичайно важливий і грає суттєву роль у формуванні споживчих відносин – надмірна соціальна диференціація знищує моральність суспільних взаємовідносин.

Одним з інструментів перешкоджання такій аморальності є закят – унікальний механізм перерозподілу доходу на користь малозабезпечених верств населення. Ціль закята – обов'язкового податку у розмірі 2,5% від чистої вартості активів на рік – «очищення» багатства. Ставка податку занадто мала, щоб позбавити заможних їх багатства, і достатня (якщо всі сплачують), щоб допомогти бідним вийти на нормальний рівень споживання. Іслам, так само як і християнство, засуджує кредитування, що є одним з факторів соціалізації споживчих відносин.

На відміну від християнства, яке з підозрою ставилось до матеріальної жадібності, а спасіння для заможної людини було вельми проблематичним, іслам заохочував торгівлю та отримання прибутку за умов передачі частини прибутку менш заможним.

Іудаїзм, з одного боку, засуджує гонитву за матеріальними благами, з іншого – визнає, що належним чином служити Богу можна лише за наявності певних матеріальних ресурсів: «Де немає борошна, там немає й Тори».

Ставлення до багатства обумовлює і споживчі пріоритети. Визнання, по-перше, успіху в бізнесі виявом Божої милості, по-друге, призначенням багатства – забезпечення власнику пристойного життя на цьому світі (оскільки користуватися ним можна лише у земному житті), звели до мінімуму аскетизм у споживанні, поставивши на перше місце «радоці від земного життя та тих благ, що воно може дати» [366, с.57-58].

Своєрідний індивідуалізм *індуїзму* – відмова від мирських проблем, бажань, цінностей – обумовив специфіку економічної поведінки споживачів в Індії. Надзвичайна самодостатність індуїстів, особливо індуїстів-відлюдників, мінімізує вплив соціальних, статусних потреб в споживанні. Оскільки спасіння пов'язувалось з пізнанням світу та життя, а не з соціальною взаємодією, то відбулось відокремлення релігійного служіння від інших видів діяльності. В результаті, раціоналізація суспільного життя, кастові традиції, соціальна стратифікація виявились відокремленими від релігійної етики – брахмани перетворились на інтелектуальну гілку структури суспільства, а не на провідну, ціннісноутворюючу ланку, що визначає подальший соціально-економічний розвиток.

В той же час згідно вчення про карму людина, що вчиняє добре чи зле, сама творить свою долю, а така установка має породжувати у віруючих відчуття відповідальності та активне відношення до життя. Свідомість індуїста виявляється «сприятливим матеріалом для капіталістичного суспільства та його економічного раціоналізму» [200, с. 155]. Провідним ціннісним орієнтиром у формуванні моделі споживання став принцип «неунікальності» людського життя – постійна зміна життя та смерті в новій «оболонці», що відповідає сумі накопичених заслуг, – стимулює помірність бажань, потреб, вимог в цьому житті заради більш високого рівня розвитку (і можливостей споживання) у майбутньому.

Отже, основними ознаками індуїстської моделі споживання є: солідарне співробітництво, подолання бажань, розумне та вільне самообмеження заради

себе та інших. Індуїзм, так само як і буддизм, християнство передбачав відмову від матеріальних благ та проголошував примат духовного над матеріальним, недопустимим є нестримне зростання споживання, насильство над природою. Східні традиції розглядають пізнання природи та діяльність людини не як підкорення природи заради утилітарних або навіть вищих гуманних цілей, а як розкриття її власних потенцій, що нерозривно пов'язані із самовдосконаленням людини.

Сучасний індивідуалізм відрізняється від традиційного акцентом на відповідальності особистості: це не індивідуалізм «кожен сам за себе» (задоволення власних бажань – перш за все). Це, радше, етична філософія, що піднімає особистість до світового рівня: ми всі відповідаємо за збереження навколишнього середовища, запобігання світовій війні, знищення жебрацтва.

Конфуціанство є поєднанням оптимізму, сімейних цінностей та бюрократичного авторитаризму, свідомого обмеження власного споживання заради добробуту близьких: «я не є вільною, самостійною особистістю. Я – син, чоловік, батько, дід, сусід, колега, учень, вчитель, громадянин, друг. В мене багато зобов'язань та обов'язків щодо інших людей, які різко обмежують мої дії. І моя індивідуальність ...формується моїми конкретними діями щодо виконання своїх обов'язків перед іншими» [99].

В етиці конфуціанського споживання домінувала помірність: справжньої чесноти не можна досягти, якщо людина постійно прагне підвищити рівень свого споживання: «Благородний муж мало думає про їжу, більше думає про добродієний шлях». В той же час конфуціанство, на відміну від буддизму або християнства основним благом проголосило довголіття та багатство, тобто матеріальний добробут в умовах земного життя. В цьому сенсі конфуціанство М.Вебер вважав більш раціоналістичним, ніж інші релігії.

Прагматична оцінка господарської ситуації вимагала від конфуціанця дотримання певних споживчих ритуалів, що відповідають «моральності», «справедливості», «обов'язку». На відміну від протестантизму, який вимагав

раціональної влади над світом, його перетворення, конфуціанський раціоналізм відстоює сформований в Китаї спосіб життя, який необхідно певним чином підтримувати.

Носії конфуціанської ідеології – чиновники, які поєднували світську та духовну владу, декларували головну цінність – космічний, соціальний, індивідуальний порядок через підтримку ієрархії, субординації, слухняність, шанобливість до старших. Тому китайське конфуціанство не підтримувало ідею харизматичного, особистісного пророчого начала, що орієнтоване на утопічні цілі та цінності. Реалізація будується на ритуалі та дотриманні правил поведінки та законів.

Якщо у свідомості представника європейської культури склалось уявлення, що спрощено можна описати так: «Якщо хочеш щось мати, треба щось зробити», то у свідомості прихильника конфуціанства ця структура виглядає так: «Щоб щось мати, треба щось дати та щось зробити». Тобто існує сила, вища за можливості людини. В сучасній практиці такий підхід також знаходить своє відображення: готовність і навіть прагнення пожертвувати частиною матеріального доходу (а значить, і можливостями поточного споживання) заради майбутнього успіху.

Буддизм традиційно своїх адептів навчав поміркованості в споживанні: «Вирубай ліс своєї жадібності до того, як рубати справжні дерева». Сенс людського життя не в задоволенні матеріальних потреб та їх примноженні, а в очищенні самої людини, що ставить людську творчу діяльність вище за споживання.

Відмінна риса буддизму полягає у визнанні матеріальних благ в якості природньої винагороди за праведність, проте зловживання ними загрожує втратою в майбутньому поточного добробуту, відповідно, ідея «серединного шляху» була заснована на ідеї максимального добробуту за свідомого обмеження споживання – «красоті малого», розробці правильного способу життя та стандарту споживання [129, с.700]. Релігійний імператив –

ненасильство і простота, люди можуть жити без напруження, конфліктів, постійного відчуття незадоволення та пожени за матеріальними благами. Споживання не є метою само по собі, моральна мета вища за всі інші цілі, а матеріальний добробут – лише допоміжний інструмент її досягнення.

Відмітимо, що релігія (передусім християнство) адаптується до сучасних трансформацій за зовнішніми ознаками, але не по суті (релігія як товар стає ближчою для споживача – реклама, пошта, теле- та он-лайн-проповіді, але релігійні доктрини та принципи, що визначають сутність вчення майже не змінюються).

Крім того, релігія в сучасному суспільстві набуває значення певного символу, соціального конструкту – релігійна віра не сприймається як трансцендентно необхідна для прийняття та виконання релігійних практик. Якщо раніше релігія була одним з основних агентів соціалізації (разом із сім'єю, освітою), то функціональне значення релігії в сучасному суспільстві змінюється від домінуючого впорядкування суспільного життя через регулювання діяльності та соціалізацію індивідів та соціальних груп до пріоритету функції задоволення суспільних потреб.

Ще в середині ХХ ст., коли формувалось суспільство масового споживання, більшість великих європейських країн були достатньо однорідні в національному та релігійному відношенні. 96% мешканців Франції, Італії, Іспанії (які були «європейськими» французами, італійцями, іспанцями) – католиками, більше 90% англійців – протестантами. Етнічні, національні, релігійні меншини жили замкнено та відособлено, а їх культура, в тому числі споживча, помітно не впливала на «основну» культуру.

В останній чверті ХХ ст. ідеологія толерантності, політичної коректності, мультикультурності призвела до суттєвого взаємопроникнення, культурного обміну між представниками різних етнічних та релігійних груп. Так, в США активно взаємодіяли між собою англо-германська протестантська, іспано-американська католицька, афро-американська протестантська, мусульманська

та азійська-американська культурні групи (не враховуючи менш великі – єврейська, слов'янська, кубинська і т.ін.). В Німеччині, наприклад, крім протестантської більшості, проживають великі групи атеїстів, католиків, турків-мусульман, турків-протестантів, німців-мусульман [145].

Культурний обмін з точки зору споживчих уподобань йшов, передусім, на побутовому рівні: від кухні до міжнаціональних браків (сьогодні до 10% західноєвропейців і до 15% північноамериканців є вихідцями з етнічно неоднорідних сімей).

Значне кількісне зростання етнічних та релігійних «меншин», разом з терпимістю та взаємопроникненням також сприяли посиленню диференціації споживчого попиту.

Початок нового тисячоліття переконливо доводить, що незважаючи на суттєві релігійні відмінності, найбільших успіхів у просуванні своїх цінностей досягла західноєвропейська цивілізація, що пояснюється надзвичайною привабливістю для звичайного індивіда суспільства масового споживання (потреби, задоволення від споживання і т.ін.).

Подібна імплементація західних традицій, з одного боку, сприяє спрощенню міжкультурного, міжнаціонального, міжцивілізаційного спілкування. З іншого – відбувається «переломлення» західних стандартів через призму кожної культури. Так, економічним гравцям на ринку неважливо, які саме потреби, сформовані в рамках якої саме культурно-цивілізаційної спільноти вони обслуговують. В процесі розвитку ринку його агенти прагнуть стандартизації, посилення масовості цих потреб, приведення їх до єдиного знаменника.

Хоча на глибинному рівні західні уявлення та ідеї фундаментально відрізняються від тих, що притаманні іншим цивілізаціям. В ісламській, конфуціанській, японській, індуїстській, буддистській, православній культурах майже не знаходять підтримки такі західні ідеї, як індивідуалізм, лібералізм,

конституціоналізм, права людини, свобода, верховенство закону, демократія, вільний ринок.

Деякі вчені вважають, що в сучасному світі відбувається становлення «універсальної цивілізації» [78; 274] - культурного об'єднання людства, прийняття людьми всього світу єдиних цінностей, вірувань, традицій, інститутів, про що свідчить спільність основних цінностей; урбанізація суспільств; домінування західних моделей споживання та популярної культури тощо (просто західна культура виявилась унікальною в тому сенсі, що вона поєднала елементи культурної самодостатності з непритаманними іншим цивілізаціям елементами культурної експансії).

І той напрям розвитку, який сьогодні демонструє масова культура, є, на наш погляд, дієвим інструментом управління світом, оскільки великі компанії-виробники товарів та послуг культурної сфери, є концептуаторами, провідниками та виконавцями соціального замовлення глобальних компаній, крім того, формуються спільні підходи до оцінки якості, змісту та культурного наповнення людського ресурсу.

Таким чином, сучасне глобальне споживання – це одночасно індивідуалізоване та уніфіковане споживання. Широка доступність інформації щодо моделей споживання, способів життя модифікує характер соціалізації особистості, надаючи небачено велику роль здатності індивіда до імітації не притаманного даному середовищу досвіду: оцінка людини себе, соціального оточення, країни впливає із співвідношення власної ситуації з набагато більш широким колом економічних та соціальних ситуацій, чим в більш традиційних умовах обмеженого кола інформаційних контактів.

Потреби та мотиви все менше регулюються цінностями власного соціального середовища, і більше – розповсюдженим та визнаним у світі стандартом сучасного способу життя. По суті індивідуалізація – нова стандартизація, основа якої рівняння вже не на норми, цінності, стандарти

споживання якої-небудь певної культури, а на універсальну масову модель споживання, що постійно оновлюється.

Активізацію розвитку такої тенденції обмежує бідність та матеріальна неспроможність переважної більшості населення планети дотримуватися глобальних стандартів споживання, актуалізуючи тим самим роль культури: спостерігається чіткий поділ на культури, які майже проігнорували «моду на споживацтво» (наприклад, країни Скандинавії, Німеччина) та культури, що взяли в ній активну участь.

Проте якщо в економічно-розвинутих країнах відсутність соціально об'єднуючих суспільних цілей призводить до посилення споживання індивідуалізованих гедоністичних благ, то в слаборозвинутих країнах спроби досягти споживчого стандарту спонукають представників бідних верств ще більш погіршувати своє становище, купуючи суб'єктивно привабливе замість об'єктивно необхідного. Це прагнення в багатьох суспільствах перетворюється на масову ідеологію та вирішальну ціль, загрози ж екологічних наслідків марнотратного споживання, заклики раціонального обмеження залишаються поза увагою.

3.3. Екологізація споживання як фактор транснаціоналізації економічних відносин

Відомий англійський економіст Дж.Міллер зазначав, що технічний прогрес дозволить забезпечити людині задоволення не лише матеріальних, але й освітніх, естетичних та інших соціальних потреб; людина прагне більш високої якості життя, спілкування з природою, усамітнення, виникає потреба у свідомому регулюванні своєї економічної діяльності; інакше, можливо,

природа сама, самостійно відновить баланс та рівновагу, що порушені людиною. Тому модифікація традиційної моделі споживання є, на наш погляд, об'єктивно обумовленою, а сучасними трендами у споживчих відносинах є не лише їх транснаціоналізація, а й неоднозначна, проте яскраво виражена екологізація: «для досягнення сталого розвитку та більш високої якості життя для всіх людей, держави мають обмежити та ліквідувати нежиттєздатні моделі виробництва й споживання та заохочувати відповідну демографічну політику» [191].

Ідеологія індустріального суспільства на певному етапі свого розвитку максимізує ідею споживання за рахунок розширення індустріальних можливостей людства та заміни людського труда активним використанням ресурсів. Сучасне споживання призводить до прискорення обороту товарів і на конкретному часовому проміжку приносить величезні прибутки, але виявляється ненаситним, циклічно-нескінченим в принципі: нові умовно вдосконалені товари купуються для того, щоб посісти місце попередніх еквівалентів. І цей процес – циклічно-нескінчений.

Темпи зростання цивілізації настільки високі, а функціонування її настільки неефективне, що природа не здатна мінімізувати наслідки економічної діяльності людини. І якщо Захід, який традиційно демонструє зростаючі темпи росту, сьогодні за відсутності таких можливостей, шукає шляхи подолання об'єктивної обмеженості ресурсів, то країни колишнього соціалістичного табору, країни «третього світу» сконцентровані на випереджаючому зростанні, основним критерієм якого обирають масштаби споживання.

Останні десятиліття основною метою світового соціально-економічного розвитку було визначено зниження соціальних асиметрій не лише в межах однієї країни, але й у світових межах. Проте соціально-економічна нерівність в світі лише посилюється, а безпрецедентні за потужністю та швидкістю

масштаби людського втручання в природні процеси доводять необхідність обмеження, а іноді й призупинення темпів модернізації.

Доступ до продуктів харчування як критерій світового соціально-економічного розвитку та одна з його цілей призвів до значного збільшення обсягів виробництва харчових продуктів у багатьох частинах світу і падіння цін на них за останні 60 років. При цьому «населення Британії сплачує за свої харчі тричі: перший раз, коли субсидує фермерів, другий раз, коли платить за очищення від забруднень внаслідок сільськогосподарської діяльності, і ще раз, коли платить за продовольчі товари касиру торгівельного закладу. Такі витрати – на сільські громади, екосистеми і суспільство в цілому – не обмежуються лише Великою Британією» [1, с.113].

Політика дешевого, масового продовольства в Європі та Північній Америці у II половині XX ст., спрямована на забезпечення доступними продуктами харчування міських робітників, заохочувала надвиробництво будь-якими методами, залишаючи поза увагою наслідки такого виробництва: забруднення водойм, зміну клімату, скорочення популяцій тваринного світу, занепад біорізноманіття (так, за останні 60 років кількість сортів пшениці, що використовуються китайськими фермерами, скоротилась на 97%), поширення токсичних хімікатів (за 1950-2010 рр. у світовому сільському господарстві в 17 разів збільшилися фінансові витрати на пестициди, стало використовуватися в 10 разів більше добрив за лише потрійного зростання врожайності).

Політична економія погіршення якості землі, спадну родючість ґрунтів розглядає як фактори зниження доходів і, відповідно, зростання обробки менш продуктивних земель, і хоча технічні нововведення (хімічні добрива, іригаційні системи, осушення земель) сприяють підвищенню прибутковості на одиницю витрат, саму тенденцію до зменшення доходів не долають. Капіталовкладення в сільське господарство викликають зростання попиту на робочу силу, а перевищення заробітною платою прожиткового мінімуму стимулює демографічне зростання.

Поступове збільшення заробітної плати призводить до зменшення частки прибутку, авансованої у капіталовкладення в сільське господарство, відповідно, зменшена віддача від сільськогосподарського капіталу в певний момент не здатна забезпечити зростаюче населення продовольством і починається демографічний спад.

За Мальтусом, фіксована кількість придатної землі означає, що в міру зростання чисельності населення, зниження доходності сільського господарства призведе до скорочення споживання продуктів харчування на особу, зниження життєвого рівня, зупинки зростання чисельності населення. Якщо зростання населення не обмежується нестачею продовольства, кожні 25 років відбувається подвоєння населення (геометрична прогресія), а продовольчі ресурси при цьому збільшуються в арифметичній прогресії.

Відповідно, саме нестача продовольчих ресурсів є обмеженням зростання чисельності населення та економічного розвитку в цілому. Чистий приріст світового населення призвів не просто до перенаселеності, а до постійно зростаючої об'єктивної нестачі засобів, які необхідні для задоволення елементарних, проте все більш складних потреб все більш зростаючого людства. Мова йде про воду та повітря, харчові ресурси та предмети особистого споживання. За прогнозами до 2040 року населення планети збільшиться з 7 до 9 мільярдів осіб, а чисельність споживачів середнього класу збільшиться за наступні 20 років на 3 мільярди осіб. До 2030 року потреби населення світу у продовольстві збільшаться не менш, ніж на 50%, в енергії – на 45%, в водних ресурсах – на 30% [179], і все це буде відбуватися на фоні зростаючих екологічних обмежень.

Крім того, все більш ресурсів людство змушено спрямовувати на діяльність, яка раніше була виключно прерогативою природи – знешкодження відходів, очищення повітря, регулювання паводків, боротьба з сільськогосподарськими шкідниками, відновлення поживних елементів ґрунту. Зростання достатку, прагнення отримувати все більшу кількість індивідуальних

та колективних благ викликає негативні наслідки промислового розвитку й технічного прогресу, сприяє деградації колективного середовища проживання (шум, забрудненість повітря та води, руйнування ландшафтів тощо), стимулює примноження фальшивих інновацій, що не мають суттєвих переваг для способу життя.

В результаті екосистема вичерпує себе у самовідтворенні, коли весь надлишок продуктивності спрямовується на підтримку виживання самої системи, а не на її розвиток.

Всі ці аспекти обумовили зміну (або хоча б тенденцію до зміни) пріоритетів в класичній моделі споживання. Обмеженість природних ресурсів, їх вичерпність підштовхують людину до зміни свого відношення до природи: вона не джерело сировини та ресурсів для матеріального виробництва, а культурна цінність, що має власні закони розвитку.

Такий підхід вимагає екологізації не лише науково-технічного та соціального прогресу, але й екологізації самих процесів виробництва та споживання. Екологізація споживання передбачає орієнтацію споживачів на природо- і ресурсозберігаюче споживання, дбайливе ставлення до навколишнього середовища, скорочення відходів споживання, відмову від придбання благ, шкідливих для природи та людини.

Щодо екологічної складової класична модель споживання, на наш погляд, відчувала вплив двох основних компонент. У західноєвропейській споживчій моделі відношення до природи було обумовлено цінностями західної цивілізації. Ще М.Вебер відмічав, що активна мирська аскеза протестантизму (який по суті і сповідався у провідних індустріальних країнах, що найбільш забруднювали навколишнє середовище), передбачала діяльність по перетворенню світу: людина, яка сприймала себе як знаряддя Богу, вважала можливим, і навіть необхідним будь-яке втручання в природні процеси, їх насильницьке перетворення (без аналізу негативних наслідків цього втручання).

Східноєвропейська споживча модель під впливом ідеологічних факторів виправдовувала перетворення навколишнього світу «в інтересах людини» і «в цілях створення матеріальної бази комунізму» (зміна руслу річок, затоплення заплавлених земель штучними морями, розорювання цілини, бездумне знищення лісових багатств), що призвело до трагічних результатів безграмотного господарювання та уявлень про необмежені «перетворюючі» можливості людини.

І перша, і друга моделі розглядали існування людства з точки зору пристосування природи під свої потреби, перетворення навколишнього середовища (а не через власне пристосування), що і обумовило зупинку «природнього напрямку» розвитку. Тобто індустріальне суспільство, на відміну від традиційних, на виклики відповідає не стільки власною трансформацією, скільки трансформацією середовища.

Сьогодні все більшої популярності набувають ідеї екологізації споживання, як запоруки високої якості життя, фінансової економії, багаторазового використання обмежених ресурсів, підвищення національної безпеки (конкуренція за ресурси є однією з ключових причин міжнародних конфліктів, а ефективність виробництва та споживання дозволяє за рахунок одного і того ж самого обсягу ресурсів задовольнити більшу кількість потреб, знизити «нездорову» ресурсну залежність).

Для вирішення екологічної проблеми в глобальному масштабі необхідна зміна ціннісних орієнтацій та норм поведінки щодо природи; необхідний перехід від принципу насильницького перетворення природи до принципу гармонії; введення міжнародного, глобального контролю за шкідливими виробництвами, прийняття законів про обов'язкові заходи охорони природи та сурових санкцій до порушників. Комплексність та системність заходів вимагає ефективного співробітництва держави (наднаціональних органів), споживача, виробника (в тому числі транснаціонального виробника).

Діяльність держави на сьогодні є, радше, фрагментарною, мінімально необхідною реакцією на небезпечні (для ринку, капіталу тощо) екстерналії, які реалізуються принаймні в розвинутих країнах за рахунок виснаження природних ресурсів в усьому іншому світі, забрудненні навколишнього середовища, перенесення шкідливих виробництв в країни, що розвиваються.

В результаті виникає жорстка суперечність: більша частина природних ресурсів сконцентрована в країнах, де найбільш жорстко експлуатується природа, де більше розвиваються брудні технології, майже не реалізуються природноохоронні програми. Економічне становище цих країн виявляється найбільш складним, хоча не всі вчені з цим погоджуються: «для країн третього світу політика «заощадження» ресурсів означає ризик того, що в майбутньому відносна ціна цих ресурсів знизиться і країна в цілому виявиться в серйозному програві. ...З усього цього, звичайно, не випливає, що ресурси бідних країн продаються завжди за «справедливими» цінами. Умови торгівлі визначаються співвідношенням попиту і пропозиції, ринкових і політичних сил» [347, с.345].

Проте існуюча система ціноутворення не враховує витрати на відтворення біогеоценозів, а в умовах наближення світу до абсолютного виснаження природних ресурсів ці витрати обов'язково мають стати складовою сучасного балансу між суспільством та природою. Інтереси розвинутих країн такої моделі використання природних ресурсів зрозумілі, проте парадокс в тому, що зацікавленість в її збереженні демонструє і еліта країн третього світу: хижацьке використання невідтворюваних ресурсів приносить їй суттєві поточні вигоди.

Подібна політика господарювання, наприклад, в сільському господарстві призводить до колосальних суспільних втрат та важких наслідків: за оцінками Світової організації з охорони здоров'я, щороку майже 400 тис. людей вмирають, а 3 млн. людей страждають від серйозних отруєнь пестицидами, не враховуючи великої кількості не задокументованих помірних випадків. В такому контексті зростає роль суспільства та держави, їх контролю та

регламентації діяльності виробників. Наприклад, водопостачальні компанії Мюнхену та Лейпцигу (Німеччина) стимулюють (передусім фінансово) фермерів до органічних методів господарювання з метою зниження витрат на видалення хімікатів з питної води після фермерського господарювання.

На екологічну політику держави впливають різні змінні, в тому числі і не зафіксовані законодавчо. Ключовим мотивом у прийнятті рішень політиків нерідко є ідея залишитися у владі (через часткове задоволення певної частини електорату), а не досягнення максимального рівня суспільного добробуту; тобто міркування, пов'язані з перевиборами, суперечливо впливають на цей основний компроміс.

Якщо репутаційні ефекти та посилення суспільного контролю сприяють тому, що переслідування політиком своїх особистих цілей сьогодні негативно відобразиться на виборах завтра, то політик обере оптимальну, з точки зору суспільства, екологічну позицію. В той же час, якщо внесок у передвиборчу кампанію важливий для переобрання і явно співвідноситься з інформаційними рентами різних груп інтересів, то політики змушені йти на більш серйозні викривлення на користь тих груп, що їх підтримують [273, с.206-236].

В цілому можна виділити декілька підходів до державної політики щодо екологізації споживання. Ринковий передбачає вилучення додаткової плати за неекономічне використання природних ресурсів, вибір неекологічного транспорту, утилізацію відходів з одночасним стимулюванням переходу на «зелені» моделі споживання.

Другий підхід розглядає споживання як елемент концепції сталого розвитку, де оптимізація передбачає такий рівень споживання в даний період часу, який не перешкоджає достатньому споживанню в майбутньому.

Третій підхід передбачає кількісне скорочення споживання як способу консервації природи, ліквідацію моралі суспільства споживання, прагнення до збереження здорового способу життя, скорочення надспоживання [283].

Ми вже зазначали, що в умовах глобальної економіки відбувається зрощування інтересів бізнесу та держави, в результаті чого остання все більше виражає інтереси корпорацій. З точки зору екологічної складової економічної політики відбувається звуження національних інтересів щодо захисту природи до меж корпоративних об'єднань. При цьому для великих компаній глобальна конкуренція за світовий капітал стає все більш жорсткою, і саме держава допомагає ТНК на міжнародній арені. Разом з тим, зростаючий розрив та відчуження інтересів транснаціонального бізнесу від інтересів держави, нації, призводить до зростання зацікавленості ТНК «обійти» національні правила та екологічні стандарти.

Як поєднати реальні інтереси бізнесу, з одного боку, та інтереси суспільства у захисті навколишнього середовища – з іншого? По суті бізнес- та екологічний інтереси суперечать один одному. Ядро нової бізнес-філософії в узгодженні особистих інтересів та суспільного ефекту, особливо в умовах екологізації мислення самих споживачів: екологічність продукту на всіх фазах його виробництва та просування стає все більш вагомим аргументом в момент його продажу. Виробники від суто кількісного підходу, орієнтованого на використання матеріалів та енергії, переходять до якісного підходу, що мінімізує споживання ресурсів та використовує концепцію рециклічності.

Невідповідність циклів споживання середнього споживача циклам кругообігу речовин середнього біогеоценозу перетворюється на фактор негативного впливу на навколишнє середовище. На противагу цьому висувається концепція рециклічності, заснована на наступних принципах: *reuse* – повторне використання речей; *recycle* – вторічна переробка матеріалів; *reduce* – скорочення, зменшення упаковки.

В цілому державна політика в напрямі екологізації виробництва і споживання має змінити акцент суспільного розвитку на самодостатність, справедливість та якість життя, а не на кількісне зростання промислового виробництва; для чого необхідне щось більше, ніж виробництво та передова

технологія, а саме – зрілість суджень, співчуття та мудрість [295, с.579-580]. Держава має розробити механізм співпраці з великими бізнес-структурами через встановлення рамкових умов, у відповідності з якими гравці будуть встановлювати правила гри. Ключова ціль держави при цьому – позитивний кінцевий результат для навколишнього середовища. Наприклад, уряд Баварії погоджує з представниками промисловості та бізнесу певні стратегічні цілі щодо захисту населення та навколишнього середовища, а сторони-партнери беруть на себе зобов'язання відносно досягнення цілей, шляхи в цьому напрямку вони визначають самостійно. Відбувається скорочення бюрократичних та адміністративних обмежень за рахунок збереження контрольних функцій з боку держави і спрямованості заходів на попереджуючий характер [207, с.5].

Економічна наука завжди розглядала суспільний розвиток як передумову та чинник вивільнення людини, розширення її свобод та можливостей, філософи епохи Просвітництва називали це більш досконалим майбутнім у порівнянні з минулим. Проте асиметрія глобального розвитку призвела до того, що розширення можливостей в країнах «золотого мільярду» обумовлює погіршення екологічного стану в слаборозвинутих країнах.

На наш погляд, це додатковий фактор не просто екологічної спрямованості трансформації класичної моделі споживання, а й її транснаціоналізації. Інтернаціоналізація виробництва, процеси глобалізації встановили новий рівень екологічної взаємозалежності, розуміння чого має формувати і моральну відповідальність за екологічну політику, недбалість у виконанні якої може зашкодити іншим народам та майбутнім поколінням.

Парадоксально, але існуючі стратегії протидії екологічним ризикам, знов таки погіршують стан бідних та знедолених: виробники в посушливих районах нерідко відмовляються від вирощування вигідних сільськогосподарських культур заради мінімізації ризику, віддаючи перевагу культурам з меншою прибутковістю, але з більшою стійкістю до засух. Кліматичні шоки впливають

на засоби існування по-різному. Вони знищують врожаї, скорочують можливості працевлаштування, підвищують ціни на продукти, руйнують власність, змушуючи людей обирати. Заможні домогосподарства можуть подолати ці перешкоди завдяки приватному страхуванню, власним заощадженням, продажам частини активів, тобто вони здатні зберегти поточне споживання, плавно згладжуючи його без зниження виробничого споживання та руйнації людського потенціалу. Представники бідних домогосподарств обмежені в доступі до систем страхування, мають низькі та нестабільні доходи, їх активи вкрай обмежені, тому збереження поточного рівня споживання змушує їх розпродавати виробничі активи, тим самим втрачаючи можливість отримання доходу у майбутньому. А додаткове скорочення доходів призведе до скорочення витрат на харчування, здоров'я, освіту [190].

Сучасна модель розвитку, яка представляється бажаною та ідеальною для тих країн, що стоять лише на шляху наздоганяючого зростання, і відповідно, притаманний цієї моделі тип споживання – гедоністичний та марнотратний, є екологічно нестійкою, такою, що не має балансу в трикутнику: науково-технічний прогрес – економічна діяльність і споживання – екологічні реалії.

На думку Г.Дейлі, економіка в своєму розвитку зіштовхується як з біофізичними межами зростання, що є результатом дії трьох взаємопов'язаних чинників: скінченності (абсолютно не всі ресурси можна повторно обробляти), ентропії (рівень використання), екологічної взаємозалежності; так і з етико-соціальними обмеженнями прагнення виробників до зростання. Проблема в прийнятті виробниками принципів екологічно відповідального бізнесу, зокрема: основні потреби сьогодення завжди повинні мати пріоритет над основними потребами майбутнього, але основні потреби майбутнього повинні мати пріоритет над екстравагантною розкішшю сьогодення [183].

Виробники, особливо гравці транснаціонального рівня, всіляко підтримують ідею імплементації західної моделі споживання в країні, що розвиваються, оскільки це забезпечить сталі прибутки протягом тривалого

часу. Безвідповідальність такої позиції обумовлена, по-перше, обмеженням бажаного сукупного зростання: за сучасного рівня виробництва в розвинутих країнах ймовірно, що приріст добробуту (приріст достатку) залежить, в основному, від змін відносного доходу (настільки, наскільки він залежить від доходу взагалі). Оскільки боротьба за відносні частки не змінює загальну суму, то зрозуміло, що сукупне зростання не збільшить сукупний добробут: якщо раніше граничний дохід спрямовувався, головним чином, на задоволення абсолютних, а не відносних потреб, і це міцно «ув'язувало» зростання та сукупний добробут, то сьогодні цей зв'язок розірвано, що не виправдовує принесення природи в жертву і не гарантує зростання загального щастя.

Крім того, із зростанням обсягів виробництва забруднення навколишнього середовища буде зростати або лінійно, або випереджаючими темпами. Воно може зменшитися лише завдяки використанню нових технологій, проте в цьому випадку зростання взаємопов'язаних з цим витрат не буде підпорядковуватися лінійним закономірностям. Пов'язане із зростанням обсягів виробництва забруднення навколишнього середовища призведе до погіршення санітарної ситуації та здоров'я людей. Викликане цим збільшення соціальних виплат підприємств додатково збільшить витрати виробництва.

Експансивна, «хижацька» стратегія бізнес-поведінки загрожує і моральним устоям суспільства: постійно зростаючий попит стимулюється і підтримується рекламною індустрією, а «розширення можливостей та приховання мети призводить до неконтрольованого зростання заради зростання, що руйнує моральний і соціальний устрій настільки ж невідтворне, наскільки воно руйнує устрій довкілля» [183, с. 44]. Тобто головна проблема в тому, що виробникам необхідно самостійно, добровільно скоротити стрімкі темпи впровадження техніко-економічних інновацій, особливо помітно непосильних для сучасної людини.

Дослідники проблем міжнародної конкурентоспроможності (М.Портер, М.Делягін, С.Соколенко) відмічають, що ринкова сила виробника, а значить і

конкурентна сила технологій, що він використовує зростають в міру руху від простих до складних та унікальних товарів поточного та перспективного дефіцитного попиту. Тому глобальні лідери корпорацій та країн «скидають» у менш розвинуті країни технологічно застаріле виробництво, консервуючи технологічний рівень та конкурентоспроможність цих економік. В той же час відбувається технологічне оновлення виробництва країн-глобалізаторів.

При цьому сучасні підприємці, зацікавлені у збереженні власної репутації, вимушені враховувати норми нової екологічної культури та впроваджувати безпечні технології, очисні споруди тощо. Більш того, виробники навчилися заробляти на «моді на екологічність». Так, біля 80% німецьких споживачів готові купувати з націнкою ті господарські товари, які можуть бути утилізовані без завдання шкоди навколишньому середовищу; у Франції 50% споживачів згодні платити більше за екологічно чисті продукти.

Водночас, подібні оновлення нерідко є простим переносом шкідливих виробництв у бідні країни, поховання там за певну плату ядовитих або радіоактивних виробництв. Більшість товарів та послуг, які реалізуються сьогодні, не відображають всіх природоохоронних та соціальних витрат виробництва та споживання. Хоча все більше виробники змушені враховувати бажання клієнта бачити екологічним увесь процес виробництва, тому вся діяльність по розробці, виробництву, доставці продукту, а також кожен крок у ланцюжку створення цінності аналізуються виробником з точки зору впливу цих процесів на навколишнє середовище.

Екологічні стандарти як регламентовані характеристики (еталони, норми) стану природних систем або вимоги до результатів та видів діяльності людини, що забезпечують збереження здоров'я людини, його повноцінний соціальний розвиток та підтримку екологічних функцій природи, набувають все більшої популярності. Екологічні стандарти можуть бути різними залежно від сфер впливу та поставлених задач: стандарти стану організмів, стандарти стану середовища, стандарти умов трудової діяльності, соціальні стандарти,

стандарти техносфери, прямі та опосередковані стандарти результатів праці, стандарти споживання. Стандарти споживання обумовлюються тим фактором, що практично вся продукція, що споживається сьогодні людством, пов'язана з ризиком (високі швидкості; екстремальні фізичні параметри – температура, радіація, електромагнітне випромінювання, електрична напруга; високотоксичні речовини – пестициди, побутова хімія, красителі).

В поведінці домогосподарств в час, коли особистий вибір має глобальні наслідки, в контексті екологізації традиційної моделі споживання, ми виділили б процес формування філософії екологічно-відповідального споживання як результату усвідомлення об'єктивної неможливості повної імплементації західної моделі споживання в країнах, що розвиваються. Техніко-технологічний, енергетичний, всі інші види антропогенного тиску на планету, а значить і кількість відходів, будуть лише зростати. Зростання виробництва товарів та їжі вимагає не лише зусиль, але й ресурсів.

Згідно теорії «золотого мільярду», екосистема планети не здатна витримати розповсюдження західних стереотипів споживання і рівня життя на все людство, відповідно, вони мають залишитися виключно привілеями жителів високорозвинутих країн. Основний тягар соціальних наслідків екологічної кризи, що викликана надмірно бурхливим розвитком Західної Європи та Північної Америки, припадає на слаборозвинуті країни Азії, Африки, Латинської Америки. І сьогодні багато західних вчених закликають суспільства масового споживання до свідомого самообмеження, оскільки подальший розвиток людства в звичному режимі є непосильним навантаженням на навколишнє середовище, обмеженість ресурсів якого вже очевидна. Так, Е.Фромм вважає необхідною зміну базових орієнтацій суспільства з «мати» на «бути», інакше нарощування потреб призведе до екологічної та соціальної катастрофи.

Розвиток екологічної свідомості, перегляд цінностей та стереотипів матеріального життя, де на перший план виходить не просто достаток та

можливість покупки певних товарів, а їх якість та відповідність принципам здорового способу життя, поступово змінює форми та структуру споживання в розвинутих суспільствах. На противагу екстенсивному нарощуванню все більшого значення набуває якість, екологічна чистота, безпека для життя продуктів, що споживаються. Престижно вже не просто мати будинок, машину, купувати дорогі продукти и т.д., але й жити в екологічно чистому та тихому районі, мати автомобіль, що відповідає екологічним стандартам, не палити, займатися спортом та дотримуватися норм збалансованого та екологічно чистого харчування. М'ясо, солодощі, інші висококалорійні та сильно оброблені продукти, одяг з синтетичних тканин, вироби з пластмас та інших штучних матеріалів втрачають престиж і перетворюються на продукти споживання тих, хто не в змозі купувати натуральні екологічно чисті продукти. Проте для переважної частини планети сьогодні проблема не в «неекологічності» варіантів вибору, а у відсутності самого вибору. Реальний вибір можна зробити лише тоді, коли задоволені базові потреби, забезпечена здатність людини до виживання, гарантується його безпека.

Споживачі мають певні важелі впливу на виробників, тим самим вони здатні формувати, наприклад, сучасну екологічну продовольчу систему (через вибір товарів, виготовлених з врахуванням екологічних та соціальних наслідків). Наприклад, система так званої етичної сертифікації *FAIRTRADE* – справедливої торгівлі. З 1960-рр. XX ст. громадський рух окремих релігійних організацій та соціальних підприємців, які виступали за зміни в країнах, що розвиваються, через купівлю їх продукції у відповідності з етичними принципами (справедливі ціни, прямі торговельні партнерські відносини з виробниками, обмін знаннями та інформацією про виробництво, ринок, вимоги до якості). В результаті *FAIRTRADE* створює додаткові можливості для тих сільських громад, які були економічно неефективні або ізольовані від звичайної торгової системи. Справедлива торговельна угода зазвичай гарантує, що фермери одержують справедливую частку доходу від роздрібною торгівлі

(часто у кілька разів більше, ніж вони одержали б від провідних дистриб'юторів) і що робітники у фермерських господарствах одержують справедливу заробітну плату і користуються трудовими правами. Споживач, купуючи товари з маркуванням *FAIRTRADE*, впевнений в якості, екологічності товару. Хоча у певному сенсі справедлива торгівля – це «ринкова ініціатива у харчовій індустрії, що створює новий вид товару для зростаючої кількості покупців, які готові платити дорожче за дотримання виробником принципів екологічності та соціальної відповідальності» [6].

З іншого боку, глобалізація сприяє втраті національної ідентичності будь-якої продукції, особливо харчової, оскільки продукти харчування переміщуються на великі відстані (не завжди виправдані), а контроль за якістю виготовлення продукції (що безпосередньо стосується національного суверенітету щодо питань охорони здоров'я чи екологічних стандартів) перекладається на міжнародні організації, які лобіюють інтереси глобального капіталу. Споживчий регіоналізм (покупка місцевих продуктів) сприятиме зниженню цін через виключення з переліку посередників брокерів, перевізників, торгівців продовольством, чиновників та бюрократів; зменшення енергетичного навантаження та сезонність споживання помітно знизять витрати енергії, забруднення довкілля тощо (наприклад, у США заморожування, збереження, транспортування продовольства потребує у 8 разів більше енергії за ту, яку забезпечують людині самі харчові продукти [190]).

Філософія екологічно відповідального споживання ґрунтується на конкретних діях по екологізації споживання (зміни уподобань споживачів у бік екологічно чистої продукції та товарів, відмова від продукції, що забруднює навколишнє середовище): для споживачів з розвинутих країн – це сприяння розвитку ринку органічної продукції (через «голосування гаманцем»); для споживачів країн «третього світу» – етичний вибір вже в тому, як саме прогодувати себе і свою родину. Подібна екологічна спрямованість

трансформації класичної моделі споживання змусить, на наш погляд, і виробника модифікувати свою виробничу діяльність, тим більше що фактична корпоративна монополія на багатьох національних ринках роздрібної торгівлі «робить продавців дуже чутливими до кампаній, що зачіпають питання етики, безпеки та довкілля».

Стале споживання (згідно Цілям сталого розвитку ООН, 2015) в сфері екології передбачає стимулювання ефективності використання ресурсів та енергії, забезпечення «зелених» та гідних робочих місць та більш високої якості життя для всіх. Завдання людства на сучасному етапі – зменшити майбутні економічні, екологічні та соціальні витрати, «робити більше і краще меншими засобами», нарощувати чисту вигоду від економічної діяльності для підтримки рівня добробуту за рахунок скорочення обсягу використаних ресурсів, зменшення деградації та забруднення протягом всього життєвого циклу за одночасного підвищення якості життя.

При цьому парадоксальним є взаємозв'язок трьох аспектів.

По-перше, погіршення екологічної ситуації в країнах, що розвиваються, не призводить до систематичних, цілеспрямованих заходів щодо охорони навколишнього середовища, а носить, скоріше, фрагментарний характер.

По-друге, реалізація розвинутими країнами екологічно відповідальної політики відбувається за рахунок виснаження природних запасів в усьому іншому світі, забруднення навколишнього середовища, виносу брудних технологій в країни, що розвиваються, в кінцевому рахунку погіршує глобальну екологію; завдання такої шкоди не вимагає компенсації – витрати на відтворення біогеоценозів не включаються до ціни, хоча в умовах, коли світ наближується до абсолютного вичерпання природних ресурсів, ці витрати мають стати необхідною складовою балансу у відносинах між природою та суспільством.

По-третє, більша частина природних ресурсів сконцентрована в країнах з невисоким рівнем економічного розвитку, де недосконалість заходів та

нерозвинутість механізмів збереження благ загального доступу, дозволяють легко залучати до економічного обігу додаткові природні ресурси, не компенсуючи всіх витрат щодо виснаження природного потенціалу для населення цих країн. В таких країнах найбільш жорстко експлуатується природа, найбільше розвивається «брудне» виробництво, а економічних стимулів для запровадження «чистих» технологій майже не виникає. Проте парадокс у тому, що еліта країн третього світу зацікавлена у збереженні існуючої моделі хижацького використання не відтворювальних природних ресурсів, що приносить цієї еліті (в рідкісних випадках – наприклад, ОАЕ – і населенню) значні поточні вигоди.

Висновки до розділу 3

1. Формування глобального середовища в результаті інтенсивного руху факторів виробництва, товарів та послуг, перенесення за кордон значної частини виробництва, активне використання переваг і ресурсів багатьох країн, політична та економічна фрагментація всередині окремих регіонів, розповсюдження ринкових відносин та зон вільної торгівлі сприяли посиленню процесів інтернаціоналізації споживання.

Сучасний етап інтернаціоналізації споживання – глобалізаційний – на відміну від початкового (XV-I пол.XIX ст.) та інтеграційного (II пол.XIX-XX ст.) характеризується розвинутих глобальним споживанням, основними ознаками якого є високотехнологічність, уніфікованість, мобільність.

Основною перешкодою на шляху подальшої інтернаціоналізації споживання можуть стати соціокультурні

суперечності, оскільки «м'який» варіант інтернаціоналізації передбачає запозичення лише окремих елементів споживання, що не суперечать інституціональним, ціннісним, символічним, ідеологічним установкам даного суспільства. Проте доступність інформації про споживчі моделі та способи життя, активна маркетингова, збутова, виробнича політика міжнародних та глобальних корпорацій штучно прискорюють цей процес, що загрожує відторгненням запропонованих моделей споживання.

2. Друга половина ХХ ст. – початок ХХІ ст. ознаменувався помітними трансформаціями культурних, релігійних, цивілізаційних вимог споживачів в усьому світі в результаті зростання якості життя, активного розвитку міжнародної торгівлі та інтеграції між країнами, появи мегаполісів та соціальної мобільності індивідів та ін. Модифікація характеру соціалізації особистості, все меншої зарегульованості потреб та мотивів цінностями власного соціального середовища, сприяє розповсюдженню та визнанню в світі сучасного уніфікованого способу життя, яке обмежує, в основному, лише матеріальна неспроможність переважної більшості населення планети дотримуватися глобальних споживчих стандартів. Роль цінностей та традицій в розв'язанні даної проблеми є вирішальною, оскільки спостерігається чіткий поділ на культури, які майже проігнорували «моду на споживацтво» (і які сьогодні демонструють високі стандарти якості життя) та культури, що взяли в ній активну участь (в економічно розвинутих країнах це призвело до посилення споживання індивідуалізованих гедоністичних благ, а в слаборозвинутих – до погіршення добробуту в результаті підвищення витрат на суб'єктивно привабливе замість об'єктивно необхідного).

3. Індустріальний тип розвитку передбачав активну діяльність та насильницьке перетворення природи з метою зростання достатку, отримання все більшої кількості індивідуальних і колективних благ, що стало причиною негативних наслідків промислового розвитку й технічного прогресу, посилення деградації колективного середовища проживання.

Важливим трендом розвитку глобальної економіки виступає екологізація споживчої діяльності, орієнтація споживачів на природо- і ресурсозберігаюче споживання, дбайливе ставлення до навколишнього середовища. Екологічна складова концепції сталого розвитку включає так зване стале споживання, забезпечення якого можливе через етичність споживання, споживчий регіоналізм, сезонне споживання, формування філософії екологічно відповідального споживання (не лише конкретних дій по екологізації споживання, а й переоцінку цінностей та стереотипів матеріального життя, що «підштовхне» виробника модифікувати господарську діяльність у бік мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище та запроваджувати сучасні природозберігаючі технології).

4. Активний розвиток міжнародної економіки та інтеграції між країнами, «розпушив» культурну одномірність у світі, обумовив зниження традиційних релігійних та соціальних норм протягом ХХ ст., модифікацію культурних вимог та уподобань споживачів в усьому світі у бік споживчої акультурації, активного засвоєння провідних стандартів особистого споживання. Водночас країни-реципієнти частіше за все абсолютно не сприймають провідні стандарти організації господарського життя, культури праці, професійної відповідальності.

Вивчення проблем особистого споживання в глобальній економіці в цілому та розвинених країнах зокрема довів його ключову суперечність

– індивідуалізовано-уніфікований характер. Індивідуалізація споживання за своєю генетичною природою обумовлена неповторністю кожного індивіда, ментальними нормами та цінностями, стандартами економічної діяльності власної культури. Уніфікація споживання пов'язана з тяжінням індивіда до шаблонності власної поведінки, орієнтацією на стандарти сучасного способу життя, які втілюються в універсальній моделі споживання.

Основні результати розділу опубліковані в наукових працях автора [239; 236; 237; 239; 242; 243; 250; 252; 253; 263; 268; 238].

РОЗДІЛ 4

МЕЖІ ТА МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ СПОЖИВАННЯ

4.1. Сучасний алгоритм взаємодії споживача і виробника: лінійні та нелінійні детермінанти

Основна мета суспільного розвитку – задоволення особистих потреб та збільшення комфорту індивідів; основна мета індивіда-споживача – максимізація корисності за наявних бюджетних, часових, фізіологічних та інших обмежень. В умовах ринку бажання і потреби індивідів «конвертуються» в імпульс економічної діяльності, переходячи від потреб до платоспроможного попиту. Динамічне і стабільне (за виключенням кризових періодів) зростання добробуту населення в країнах, де економіка відповідала на сигнали ринкового попиту, довело ефективність такої моделі взаємозв'язку виробництва та споживання.

Поширення ринків недосконалої конкуренції на початку ХХІ століття обумовило трансформацію традиційних відносин між виробником та споживачем. Неefективне використання ресурсів, можливість перекладання тягаря розрахунку за нинішнє споживання на майбутні покоління, суспільна ідеологія «схиляють» споживача до максимізації споживання як процесу, дії, власного соціального позиціювання. Тим більш, що максимізація корисності може вимагати дисципліни, передбачливості, відповідальності тощо, а максимізація споживання у суспільній свідомості пов'язується виключно з позитивними враженнями та задоволенням. Нераціональний вибір споживача на користь максимізації споживання, постійного його розширення, призвів до зниження ринкової ефективності.

Парето-ефективна конкурентна рівновага передбачає ефективність розподілу ресурсів між альтернативними сферами використання (що обумовлені технологічно детермінованими рівнями їх продуктивності) [360, с.94-96], та відповідність структури виробництва блага мікс структурі потреб. Для формалізації умов ефективності блага мікс будується межа виробничих можливостей і крива байдужості суспільства; Парето-оптимальний стан відбиває лише точка, що належить обом цим кривим. Точка Q_1 (гранична норма технічної трансформації блага A в благо B значно менша, ніж гранична норма заміщення блага A благом B у споживанні), означає необхідність відмови суспільства від певної кількості блага A (заданої кутом нахилу кривої трансформації виробничих можливостей) для отримання додаткової кількості блага B . Ця кількість менша за кількість блага A , від якої суспільство готове відмовитись заради додаткової одиниці блага B (згідно ліній байдужості). Тобто перевод ресурсів на користь виробництва додаткової одиниці блага B продуктивніше для суспільного добробуту, ніж скорочення, викликане необхідною відмовою від блага A . Отже, умова Парето-оптимуму не виконується: суспільство може збільшити добробут через виробництво додаткової одиниці блага B (рис.4.1).

Така сама ситуація спостерігатиметься і в точці Q_2 . Проте в цій точці суспільство може підвищити власний добробут за рахунок збільшення обсягів виробництва блага A . Згідно нахилу лінії трансформації виробничих можливостей в точці Q_2 , щоб виробити додаткову одиницю блага A , доводиться жертвувати такою кількістю блага B , що приріст добробуту від додаткової одиниці блага A перевищує скорочення добробуту від зменшення кількості блага B .

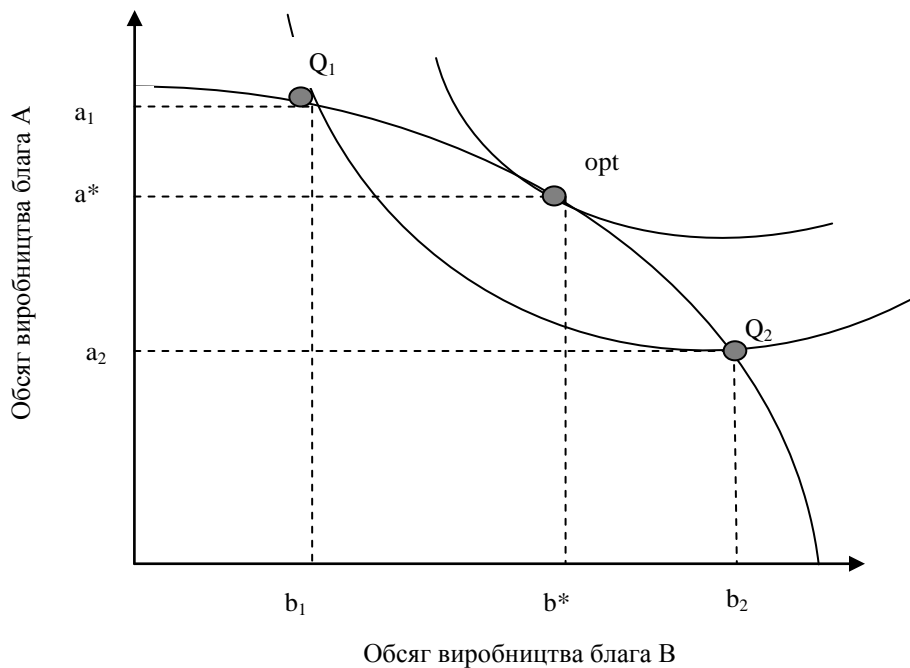


Рис. 4.1. Ефективність блага мікс відповідно до умов Парето-оптимальності

Джерело: складено автором

Отже, єдина точка, де немає можливості поліпшити добробут через перерозподіл ресурсів між виробництвом альтернативних благ – це точка *opt* (гранична норма технологічної трансформації блага *A* в благо *B* дорівнює граничній нормі заміщення у споживанні блага *A* благом *B*). Будь-яка інша структура виробництва (інші набори благ *A* і *B*) передбачає можливість збільшити добробут суспільства.

Для формалізації умов ефективності споживання (відсутність можливостей поліпшення добробуту одних без погіршення становища інших через перерозподіл товарів між споживачами [226]) будуються криві байдужості двох споживачів – *m* і *n* (рис.4.2). Якщо їх набори благ відображені точками F_1 (для *m*) та F_2 (для *n*), то ефективність споживання не досягається, оскільки не всі наявні блага використовуються споживачами (відстань по

вертикальній вісі від a_1 до a_2 ілюструє обсяг невикористаних благ A , а відстань по горизонтальній осі між b_1 та b_2 – невикористані одиниці блага B).

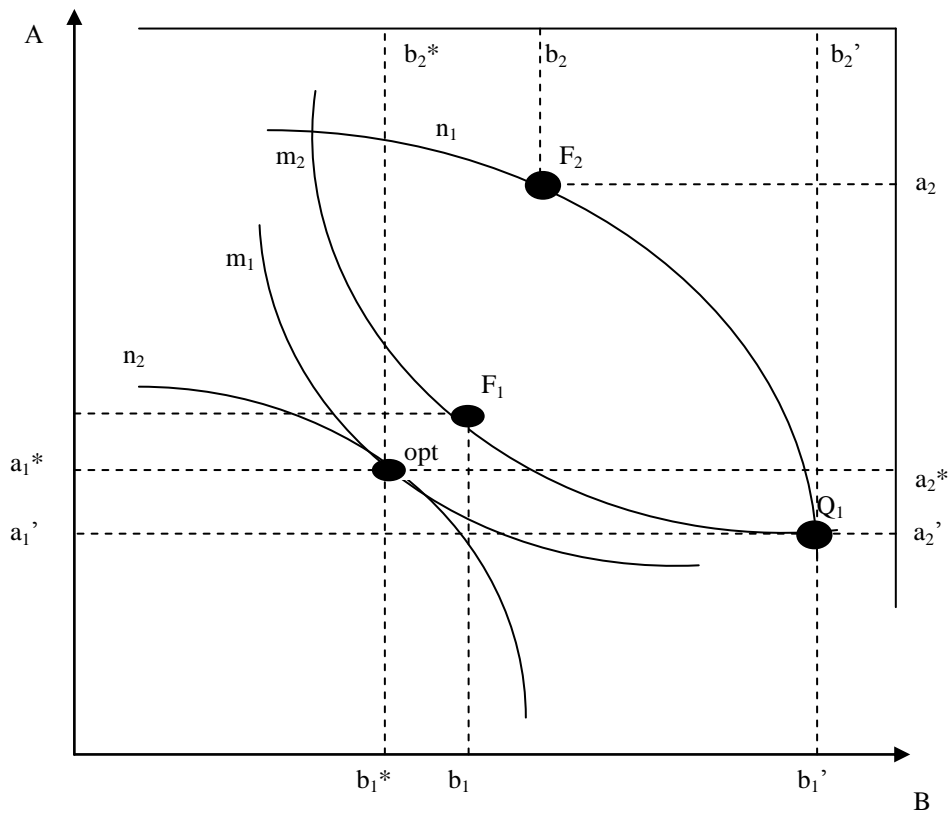


Рис.4.2. Ефективність споживання відповідно до умов Парето-оптимальності

Джерело: [360]

Парето-ефективність досягається лише в точці, що належить кривим байдужості обох споживачів. В точці Q_1 гранична норма заміщення блага B благом A для споживача m значно менша ніж для споживача n , що означає, що n більше за m цінує благо B . Якщо m поступиться одиницею блага B на користь n (в обмін на достатню для незмінності його сукупної корисності кількість блага A), то n доведеться поступитися значно меншою кількістю блага A , ніж є для нього еквівалентом одиниці блага B . В результаті корисність m залишається незмінною, а рівень корисності n збільшиться лише завдяки перерозподілу благ. Тобто в будь-якій точці, де гранична норма заміщення

одного блага іншим не однакова для двох споживачів, є можливість поліпшення загального добробуту простим перерозподілом благ.

Лише точка *opt*, для якої граничні норми заміщення одного блага іншим однакові для обох споживачів, відповідає умовам Парето-оптимуму: неможливо отримати приріст сукупного добробуту простим перерозподілом благ між споживачами; щодо споживання може бути сформульована в загальному випадку як рівність норм граничного заміщення для будь-якої пари благ для всіх споживачів в економіці: $MRS_{ab_1} = MRS_{ab_2} = \dots = MRS_{ab_n}$, отже, для досягнення ефективності споживання по Парето-оптимуму граничні норми заміщення для будь-якої пари благ мають бути однаковими для всіх споживачів.

Практично всі широковідомі формальні доведення цієї теореми ґрунтуються на положенні про спадну граничну корисність благ, відповідно – спадний характер функції попиту. Зокрема А. Маршал сформулював принципові положення моделювання врівноваження попиту й пропозиції як механізмів виявлення закладеної виробничими витратами, з одного боку, і граничною корисністю рівноважної одиниці блага – з іншого, вартості товарів: «Крива попиту необхідно матиме від’ємний нахил на всьому своєму протязі» [293, с.174], «Кут нахилу лінії попиту необхідно має бути більш крутим, ніж кут нахилу лінії пропозиції, якщо ми хочемо відобразити випадок стійкої рівноваги для галузі із спадними витратами» [293, с.19].

І Д.Хікс, і Є.Слуцький розглядали від’ємний нахил кривої попиту не просто як базовий, а практично єдино можливий засадничий принцип моделювання споживчої поведінки, виключення з нього – скоріше данина формальній строгості теорії, ніж практичний випадок [389]: «...нахил кривої попиту має бути не менший за нахил кривої витрат [бюджетних обмежень]» [388, с.131]. В сучасних підручниках від’ємний нахил кривої попиту розглядається навіть як приклад класичного збігу формальних побудов та коректно витлумачених емпіричних даних [386]. Навіть в роботах, де

розробляється апарат моделювання взаємодії ринкових суб'єктів в умовах недосконалої конкуренції попит може відображатись ламаною кривою, ступінчастою, перерivanoю, але ніколи не відображається лінією з додатним кутом нахилу [343, с. 639].

Принципи організації господарства наприкінці ХХ – початку ХХІ століть, вплив глобального виробника на потреби споживача, динаміку та напрями їх розвитку, обумовили непоодинокій розрив зв'язку між споживчою поведінкою (попит на блага особистого споживання) і принципом спадної граничної корисності блага.

В умовах становлення індустріального капіталізму швидке насичення потреб й, відповідно, спадання граничної корисності благ було типовим явищем – споживча поведінка переважної більшості населення визначалась продуктивною здатністю індивіда. На цьому етапі соціально-економічного розвитку основною вимогою до споживання була його раціональність, структура споживчих видатків задавалась не стільки культурними уподобаннями, скільки вимогами підтримки працездатності. Саме тому, на нашу думку, поширеність благ, щодо яких кут нахилу кривої попиту не був виражено від'ємним, була незначною.

В «новому індустріальному суспільстві» (Дж. Гелбрейт) споживчий вибір більшості благ детермінується культурними чинниками, а не вимогами раціонального споживання, завдяки багаточисельним важелям впливу на споживчу поведінку виробник активно протидіє «нормальному» насиченню потреб, «...збут обмежено корисних та абсолютно даремних виробів стає звичайною рисою економічної системи» [181, с.198]. Стратегічна корисність блага в сучасному трактуванні (на відміну від класичного – задоволення від довгострокового використання блага за його функціональним призначенням) передбачає ступінь полегшення процедури вибору конкретного блага, зменшення пов'язаних з цим зусиль, одержання додаткового задоволення від почуття культурної ідентичності, єдності естетичних уподобань із

референтною для себе групою. Для багатьох товарів масового попиту об'єктом продажу стає комплекс вражень, в структурі яких задоволення від функціонального використання товару підпорядковується почуттям підтвердження власної ідентичності, зменшенню невизначеності культурної належності.

В термінах кардиналістської теорії споживчої поведінки формальним відображенням такого розриву між темпами нарощування виробництва товарів масового споживання та функціональними вимогами до набору благ, має бути зміна нахилу функції граничної корисності (рис. 4.3).

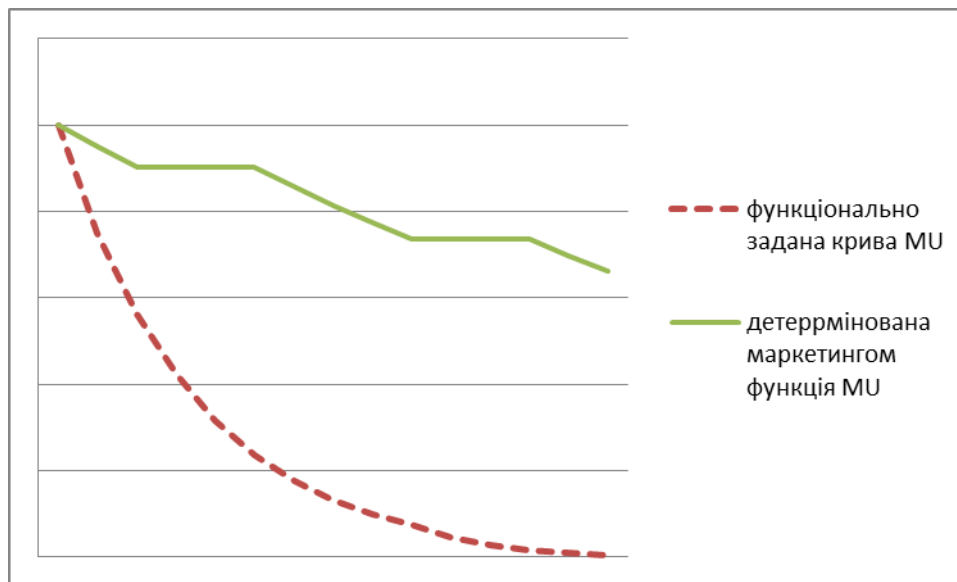


Рис. 4.3. Графіки залежності граничної корисності (MU) від обсягів споживання блага за відсутності та наявності спеціального (рекламного) впливу виробників на споживчі уподобання

Джерело: складено автором

Фетиш новизни, пришвидшення заміни нових товарів більш новими, зниження раціональності споживчого вибору в обмін на посилення суб'єктивної складової цього процесу створюють умови для маніпуляції свідомістю масового споживача. Ще Х.Лейбенстайн зазначав, що попит може бути спекулятивним (в очікуванні підвищення ціни на товар свідоме

обмеження виробником його пропозиції), ірраціональним (нераціональні, незаплановані покупки під впливом миттєвого бажання), функціональним (обумовленим якостями товару), нефункціональним (частка попиту на споживчий товар обумовлена якимось іншими факторами, а не притаманними йому якостями). Ймовірно, найбільш значна частина нефункціонального попиту залежить від зовнішніх впливів на корисність. Тобто корисність, що вилучена з даного товару збільшується або зменшується залежно від того, чи купують інші цей товар або завдяки тому, що цей товар має більш високу ціну в порівнянні з іншими товарами. Сучасні виробники штучно формують специфічну споживчу культуру, що дозволяє досягти мінімально можливих темпів скорочення граничної корисності блага або навіть зростання його граничної корисності із розширенням масштабів споживання.

Результати такого впливу виробників на споживчу поведінку формально відображаються «сходінковою» кривою попиту, горизонтальні відтинки якої означають рівність, а по суті зниження граничної корисності кількох «порцій» блага, що споживач послідовно одержує на додаток до наявного запасу. Виражена дискретність залежності корисності від обсягів блага віддаляє математичний апарат пояснення споживчої поведінки (кардиналістський напрям маржиналізму) від її реальних характеристик. Ступінчаста крива попиту у взаємодії з такою самою кривою пропозиції (поєднання зростаючої віддачі від масштабу із феноменом «X-неефективності» робить саме таку криву адекватною дуже поширеному типу залежності «ціна – обсяг пропозиції») передбачає наявність неєдиного випадку рівноваги і практично її невизначеність на певному проміжку допустимих значень (рис. 4.4).

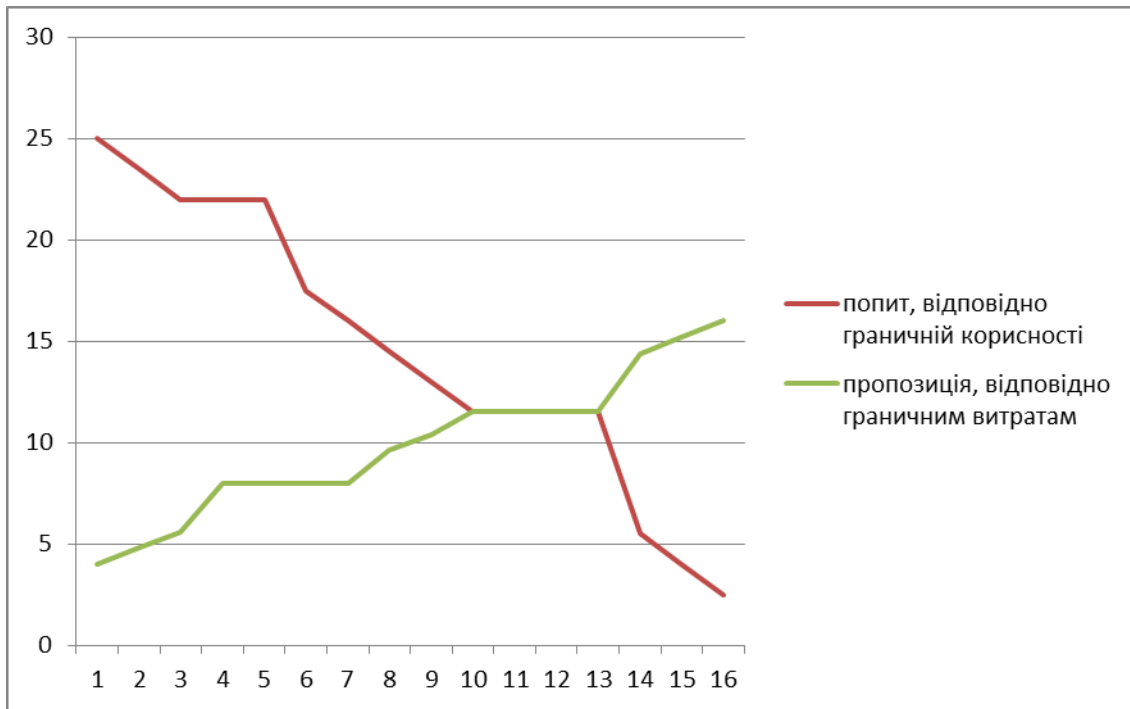


Рис. 4.4. Випадок невизначеності рівноваги внаслідок ступінчастої форми функцій попиту і пропозиції

Джерело: складено автором

Для товарів масового споживання такі діапазони невизначеності параметрів ринкової рівноваги виникають все частіше, що перетворює її з механізму стимулювання до підтримки суспільно необхідної ефективності (а споживачів – до раціонального задоволення потреб), на «поле припустимих, але нераціональних можливостей».

Крім того, наявність хоча б відтинку на кривій попиту, що має додатний нахил руйнує умови стійкості ринкової рівноваги сформульовані Дж. Хіксом: чим нижча за рівноважну фактична ціна на ринку, тим скоріше скорочується надлишковий попит, а якщо ринкова ціна вища за рівноважну, то надлишковий попит набуває від'ємного значення. В умовах зростаючої віддачі від масштабу (спадний нахил лінії пропозиції) виконання вимоги Хікса вимагає перетину кривою попиту кривої пропозиції «зліва з гори», з більш крутим нахилом, ніж крива пропозиції [389]. Зростання функції попиту від ціни практично руйнує умови стійкості рівноваги, робить одну з найбільш поширених нині ринкових

структур (коли має місце зростаючий ефект від масштабу) невірноваженою, позбавляючи ринкові ціни об'єктивної (точніше – закономірної, такої, що виражає суспільну необхідність) підстави формування. Відмітимо, що значення кардиналістського інструментарію для моделювання споживчої поведінки в межах неокласичної традиції після робіт Дж.Хікса, П.Самуельсона, М.Алена звелось до мінімуму, сам Хікс зазначав, що зовсім не обов'язково вирішувати проблему зіставності кількісних оцінок функції корисності різних індивідів, достатньо прийняти визначеність порядкових уподобань споживачів, щоб одержати необхідну базу для виведення функції попиту [389, с.37].

Однак і використання ординалістського інструментарію не забезпечує, на нашу думку, якісного відображення сучасного характеру відносин між виробниками і споживачами. Хікс і Слуцький показали, що гарантувати спадний нахил функції попиту (стійкість ринкової рівноваги) можна лише стосовно тих благ, для яких: а) ефект заміщення і ефект доходу при зміні ціни впливають на обсяг попиту в одному напрямі; б) ці ефекти діють різноспрямовано, але вплив ефекту заміщення при зміні ціни переважає ефект доходу. Традиційно вважалось, що цим умовам не відповідає вкрай обмежена кількість благ, що дозволяло вважати модель стійкої ринкової рівноваги (як основу тези про Парето-ефективність ринкового розподілу ресурсів і споживчих благ) базовою для оцінки спроможності ринку виконувати роль провідного механізму економічної координації. Дійсно, щоб не виконувалась перша умова (ефект заміщення і ефект доходу при зміні ціни впливають на обсяг попиту в одному напрямі), наше благо має бути «благом низької якості», тобто обсяги його споживання мають скорочуватись із зростанням купівельної спроможності споживача. Щоб не справдилось друге припущення (за різноспрямованого впливу, ефект заміщення при зміні ціни переважає ефект доходу), частка витрат на це благо в складі споживчого бюджету має бути значною (щоб забезпечити досить потужний ефект доходу), або можливість заміни цього блага іншим має бути мінімальна (щоб дуже слабким був ефект

заміщення). Класичний приклад Гіффена з картоплею, яка посідала вагоме місце в раціоні найбільш бідніших ірландських робітників XIX ст. тривалий час вважався чи не єдиним статистично підтвердженим випадком спостереження за функцією попиту, щодо якої не справджувалась теза про спадний нахил.

Проте в сучасних умовах особливості поширених форм взаємодії споживачів і виробників зумовлюють непоодинокі випадки саме горизонтальної або навіть зростаючої функції обсягів попиту від ціни. Яскравим прикладом цього може бути попит на ринку монополістичної конкуренції – чи не найпоширенішої нині форми взаємодії виробників і споживачів (чому сприяє активна сегментація ринків та, як вже було сказано, специфічна диференціація товарів – за символічними рисами позиціонування товарів в ієрархії способів суспільного життя, а не за функціональними властивостями цих товарів). Саме на такому ринку типовий попит можна вважати попитом на товар «відносно низької якості», а умова єдності впливу ефекту заміщення та ефекту доходу поширено не виконується.

Для пояснення цього твердження вважаємо за необхідне уточнити зміст категорій «галузевий ринок», «відносно кращий товар», «відносно гірший товар». За класичним визначенням Дж.Робінсон, галузевий ринок – це сукупність продавців взаємозамінних, з точки зору споживача, товарів; межі галузевого ринку визначаються наявністю товарів-субститутів. Ми розглядаємо галузевий ринок як ринок товарів, що мають однакове функціональне призначення, але різні статусні позиції, тобто задовольняючи одну потребу, позиціонуються на різних ринкових сегментах. Принципово, що відмінності між такими товарами мають більш культурну, ніж функціональну природу, практично йдеться про попит на один, а не на різні товари, отже, він має моделюватися єдиною функцією. Наприклад, ринок демісезонного взуття: функціональність об'єктів цього ринку однакова, але взуття масового попиту (ціновий діапазон до 10% середньомісячного доходу середнього споживача) та взуття попиту обмеженого (ціна перевищує 20-30% медіанного доходу)

позиціонуються до різних сегментів цього галузевого ринку. Активний вплив виробників на споживчу поведінку обумовлює при цьому престижність та привабливість другого сегменту.

Що стосується категорій «відносно кращий товар» та «відносно гірший товар», то традиційно економічна теорія розглядала в даному випадку товари, споживання яких із зростанням доходу збільшується або навпаки, скорочується. Якість товару визначала його місце в ієрархії споживчих уподобань.

«Відносно кращий товар» в сучасних умовах – це товар, що має те ж саме функціональне призначення, що і «відносно гірший товар», якість їх суттєво не відрізняється (оскільки мова йде про того ж самого виробника, ті ж самі виробничі потужності), проте на сходах штучно утворених виробником товарних позиціювань відносно кращий товар стоїть на декілька сходинок вище за відносно гірший товар.

Прикладом реалізації стратегії диверсифікації роздрібних брендів може бути іспанська група компаній *Inditex*, в яку входять магазини п'яти брендів одягу: *Zara*, *Bershka*, *Stradivarius*, *Pull&Bear*, *Massimo Dutti*. Виробник стимулює «конкуренцію із самим собою» за увагу певних груп споживачів, хоча останні в даному випадку навряд чи усвідомлюють, що вибір відбувається в межах пропозиції однієї компанії (яскраво видно перетинання цільової аудиторії: наприклад, на молодих жінок у віці від 18 до 23 років орієнтовані чотири з п'яти брендів магазинів одягу *Inditex* (*Zara*, *Bershka*, *Stradivarius*, *Pull&Bear*)).

«Якщо не брати товари тривалого користування та культові речі (типа «Харлей-Девідсон»), то звичайний ланцюжок покупок в якій-небудь категорії за рік, як правило, можна виписати наступним чином: А-А-А-В-А-А-В-В-С-А-С-С, де А,В,С – бренди в одній і тій самій категорії. Зауважте, якщо є вибір, то «чистих» А-А-А або С-С-С... ви не побачите ніколи ... Тому завдання кожного

виробника полягає в тому, щоб збільшити частоту споживання свого бренда в таких ланцюжках» [322, с.39].

Тобто пропозиція на галузевому ринку, незважаючи на широкий асортимент продукції різних торгових марок (брендів) різних цінових діапазонів, є поширено пропозицією одного і того ж самого виробника, що виготовляється за тими самими технологіями, а відмінності щодо рівня витрат формуються більше диференціацією каналів збуту, ніж виробничими витратами.

З рухом від бренду до бренду ринок зберігає свою цілісність: на ньому взаємодіють той самий виробник і той самий споживач, та сама функція витрат (і, відповідно, пропозиції) і та сама функція корисності (відповідно – попиту), а переходи від ціни до ціни (тобто від бренду до бренду) відображають лише зміну оптимуму споживача під впливом дії цінового чинника, практично, без порушення вимоги «за інших рівних умов».

Отже, можна розглядати зміну ціни як єдиний суттєвий чинник зміни обсягів попиту при переході від одного бренду до іншого. Відповідно, товари більш престижних брендів (вищого цінового діапазону) набувають ролі «більш якісних» стосовно товарів нижчих цінових діапазонів. Наприклад, виробництво компанією *Gap* під брендом «*Old Navy*» товарів з відносно низькими цінами, дозволило компанії охопити більш широкий споживчий сегмент. Стратегія вертикальної диверсифікації, що використовують виробники (виробництво дорогих товарів для споживання більш платоспроможним сегментом покупців та введення продуктових ліній, що нагадують розкішні та високо ексклюзивні товари, але з більш низькими витратами та більш доступними цінами для представників середнього класу цінами), дозволяє, по-перше, максимізувати прибуток за оптимальних витрат, по-друге, отримати додаткові переваги від соціальних змін, які викликані глобалізаційними процесами на менш розвинутих ринках. Зміна назви бренду вирішує «проблему сноба»: коли товар споживається великою кількістю людей, то споживання товару скорочується

серед вимогливих споживачів-індивідуалістів, тобто виникає загроза скорочення попиту товарів класу люкс в їх традиційному ринковому сегменті – «бездіяльному» класі. Основна функція дорогого бренду – обмеження доступу для менш платоспроможних соціальних груп, а якщо люксовий товар пропонується за відносно низькими цінами, то це погіршує показник його ексклюзивності серед «дозвільного» класу та розмиває сутність бренду.

Таке бачення монополістичної конкуренції принципово відрізняється від класичної моделі Стігліца-Діксита, що ототожнює перехід між брендами і виробниками [294]. Для цієї моделі базове положення про те, що за урізноманітнення брендів споживачам доводиться платити зростанням цін, нерозривно пов'язане із зростанням кількості виробників, відповідно, зменшення переваг економії від масштабу (ця модель передбачає зростаючу віддачу із збільшенням масштабів виробництва). В сучасних умовах аналогічний результат є, на наш погляд, наслідком збільшення ринкової влади виробників та підпорядкування функції попиту не лише завданню максимізації корисності від споживаного набору товарів, а й перебування її під впливом розмірів рекламних бюджетів різних брендів.

В такому разі, по-перше, стосовно більшості товарів існує вищий ціновий сегмент, придбання товарів в якому асоціюється із більшим життєвим успіхом та позитивною соціальною динамікою відносно базового цінового сегменту. Тому зростання купівельної спроможності споживача (внаслідок збільшення номінальних доходів або зниження ціни товару) стосовно значної кількості товарів стає чинником скорочення, а не зростання обсягів попиту на базовий товар. Це відбувається через наявність «кращого товару» (більш престижного бренду), яким споживач буде прагнути замінити такий товар із зростанням власної купівельної спроможності.

По-друге, вагомим чинником переорієнтації ефекту доходу (що, нагадаємо, є формальною передумовою нестійкості ринкової рівноваги і відхилення розподілу, генерованого ринком від умов Парето-ефективності)

стає відомий феномен суспільства масового споживання – мінливість останнього. Згідно цього ефекту оновлення товару має цінність для споживача само по собі, незалежно від поліпшення чи незмінності (навіть погіршення) функціональних властивостей товару – корисність нового товару навіть аналогічної якості стає суттєво вище корисності старого, просто через сам факт новизни, яка стає важливим пріоритетом сучасної культури споживання. Модель та серія вже майже не відрізняються одна від одної, хоча серії раніше були популярніші за модель, а покупка однакової продукції створювала суспільства споживачів, які «виникали швидко, не залежали від ідеології, були демократичними, загальнодоступними, аморфними та непостійними» [153].

Співіснування на ринку одночасно кількох моделей певного товару, що відрізняються ступенем новизни також створює постійний ефект наявності «кращого товару», який здатний активізувати ефект доходу всупереч ефекту заміщення. Так, поява *IPhon 6* одразу робить всі наявні в магазинах *IPhon 5* товаром нижчої якості й спрямовує ефект доходу на скорочення його споживання у відповідь на зниження ціни.

На нашу думку, принципово невірно моделювати попит на дві моделі одного товару різними функціями (розглядаючи таке оновлення через зсув кривої, а не рух по точках однієї функції): обидві мають одне й те саме призначення, а відмінності між ними мають скоріше символічний, ніж функціональний характер, тому твердження про «зміну попиту», а не «обсягу попиту» під впливом нецінових чинників є абсолютно формальним – це відверте підлаштування реальності під специфіку аналітичного апарату, а не навпаки.

Друга умова стійкості ринкової рівноваги (вплив ефекту заміщення при зміні ціни переважає ефект доходу) поширено не справджується за низкою причин.

По-перше, різна сталість пропорцій поділу загального бюджету споживача між інтегральними напрямками (харчування, одяг, житло, дозвілля,

медицина тощо) та між окремими товарами в межах кожного інтегрального напрямку. Поширення кредитних угод, стійкість традицій й правил розподілу споживчого бюджету, поширених в певній соціальній групі, забезпечують сталість пропорцій розподілу загального бюджету між ключовими напрямками. Що стосується пропорцій розподілу складових бюджету між окремими товарами, то вони досить рухливі, але підкреслимо, що об'єктом такого мінливого розподілу виступає вже не весь дохід споживача, а лише та, порівняно стала його частка, що витрачається на відповідну групу товарів. Отже, об'єктом розподілу і базою для оцінки частки витрат на товар слугує не весь дохід споживача, а лише виділена на відповідний напрям його частка. Тому і сила ефекту доходу, як чинника споживчої поведінки визначається відношенням витрат на даний товар до витрат, передбачених на певний напрям задоволення потреб, що зумовлює вагоме зменшення бази порівняння, відповідно – посилення ефекту доходу.

По-друге, скорочення можливості заміщення товару альтернативним (як би це не здавалось парадоксальним в умовах сучасного товарного різноманіття), товаром від іншого виробника. Ми розрізняємо поняття «виробник» і «бренд», та жорстко ув'язуємо поняття «інший товар» та «інший виробник». Альтернатива вибору сучасного споживача – це інша модель чи бренд, а не виробник, оскільки десятки брендів належать тим самим виробникам, виготовляються на тій самій виробничій базі за єдиними технологіями зі стандартних матеріалів, а відрізняються лише політикою просування на ринок, рисами рекламної компанії та каналами реалізації; тому виявляється, що можливість замінити один товар іншим (тобто одного виробника іншим) значно менше, ніж здається на перший погляд. Наприклад, транснаціональна компанія *Procter&Gamble* (власник майже 200 брендів), зареєстрована в Люксембурзі, є абсолютним лідером на вітчизняному ринку побутової хімії. Портфель компанії включає такі міжнародні бренди, як *Ariel*, *Tide*, *Dreft*, *Bonux*, *Ace*, *Lenor*, *Comet*, *Fairy*, *Mr.Proper*, *Gala*, *Dax*, *Safeguard*,

Samay та багато інших. Незважаючи на різноманіття торгових марок, їх ціна є приблизно однаковою, тобто мало казати про прагнення виробника «захопити» максимальну кількість споживачів різного платоспроможного попиту. Інших виробників просто не має. Скоріше мова йде про імітацію і різноманіття продукції, і можливості реального споживчого вибору.

Отже, ефект заміщення, якщо ми трактуємо його як здатність замістити товар одного виробника товаром іншого, на ринку монополістичної конкуренції буде дуже слабим у багатьох випадках; в результаті спадна крива попиту на товари масового споживання в сучасних умовах не є домінуючою, а горизонтальна крива попиту, чи навіть крива з позитивним кутом нахилу – не є виключенням.

В економічній теорії, зокрема теорії людського розвитку та формування людського капіталу, явище зростаючої граничної корисності блага активно досліджується: такі специфічні товари, як освітні послуги та окремі їх елементи (книги, лекції, семінари тощо) є благами саме із зростаючою граничною корисністю завдяки специфіці процесу споживання – споживання, вимагаючи зусиль від споживача зумовлює його (споживача) трансформацію, стає формою особистісного і професійного зростання людини, запорукою розширення її можливостей та потенціалу участі в економічній діяльності для примноження власного і суспільного добробуту. В цьому випадку характер залежності попиту від ціни (зростання граничної цінності одиниці блага за збільшення обсягів споживання) можна вважати виправданим, не штучним, а заданим їх роллю у відтворювальних суспільних процесах – кожна наступна одиниця знань та навичок, застосованих у виробництві не підлягає дії закону спадної віддачі, тому і корисність благ, необхідних для примноження запасу знань та вмінь не підлягає дії закону спадної граничної корисності.

Характер споживчої діяльності змінюється, якщо мова йде про товари масового споживання, якщо вибір споживача – це результат маркетингового впливу, а приріст корисності – наслідок позбавлення покупця тягаря

самостійного вибору (хоча, наприклад, П.Бурд'є вважав, що вільного вибору взагалі не існує, оскільки уподобання індивіда впливають з габітусу, що «реактивує сенс, укорінений в інститутах». Габітус – це зв'язок між минулим, сучасним та майбутнім, і раціональний вибір трансформується в соціальну дію).

Відволікання ресурсів від накопичення людського капіталу – єдиного фактора виробництва, що за сучасними виробничими функціями не підлягає принципу спадної віддачі, залишаючись ключовим джерелом розвитку в умовах виснаження матеріальних ресурсів виробництва, – сприяє загостренню суперечності між розширенням споживання та незмінністю виробничого потенціалу робітника, між поліпшенням особистого добробуту і зростанням продуктивної здатності споживача.

Теорія людського капіталу стверджує: очікування приросту майбутніх доходів формують стимули для таких зусиль суб'єктів інвестування в людський капітал, що будуть не просто відповідними майбутньому попиту на кваліфікацію та знання, а достатніми для вирішення нагальних завдань суспільного розвитку. Проте виробники, зацікавлені в розширенні виробничих структур, всіляко стимулюють споживання товарів масового попиту, зростання норм споживання, їх підлаштування під ті самі внутрішні потреби розширення виробництва. Тобто ринковий механізм не завжди здатний подолати безпрецедентну, особливо в умовах бурхливого розвитку комунікаційних технологій, владу виробника над споживачем: інвестиції в людський капітал як «зусилля та втрати нинішнього добробуту заради його зростання в майбутньому», явно недостатні для сталого суспільного розвитку. Особисте споживання та інвестування не мають протиставлятися один одному, а зменшення споживання товарів масового попиту та збільшення інвестицій в розвиток людини можливо, на наш погляд, лише за умов культурної детермінації цього процесу та перегляду споживчих уподобань.

Отже, наслідки зміни кута нахилу типової кривої попиту аж до позитивного зв'язку між ціною і обсягом попиту, з точки зору шляхів розвитку сучасних економічних систем, різні, залежно від характеру спожитих благ.

Виробники в процесі управління споживчим вибором активно використовують і маніпуляції з ціною. Раціональність класичного споживача передбачає, що він обирає найоптимальнішу ціль (найбільш ефективний, високопродуктивний, корисний товар за мінімально доступну ціну) і йде до неї максимально економічно ефективним шляхом (наприклад, пошук по магазинах наднизької ціни). В повсякденній діяльності індивід діє автоматично, без роздумів, що дозволяє економити час та сили; в такій ситуації невеликі коливання ціни можуть абсолютно ігноруватися – сила звички виявляється сильнішою за економічний розрахунок. Якщо індивід стикається з неможливістю задовольнити свої потреби звичним шляхом, він виходить на модель цілераціональної поведінки.

Традиційний аналіз раціональної споживчої поведінки передбачає, що покупець володіє повною інформацією про стан ринку, якість товару та ін. Сучасне різноманіття товарного асортименту не дозволяє отримати повну інформацію про продукцію – часові обмеження, надзвичайна кількість критеріїв для порівняння, ускладнення технологічного процесу виробництва, а значить і специфіки продукту надзвичайно ускладнюють процес вибору. Тобто принцип раціональності *homo economicus* не може реалізуватися, в результаті людина раціоналізує свій вибір не за результатами, а за формою. Ціна товару стає ключовим фактором прийняття рішень, і референтні ціни (ті, які покупець використовує в якості орієнтира для порівняння) виходять тут на перший план. Внутрішні референтні ціни зберігаються в пам'яті споживача, він використовує їх для оцінки ціни нового товару або для перевірки цін, що пропонує реклама. Зовнішні – використовуються рекламою в спробах переконати споживача, що запропонований товар має відносно нижчу ціну [103, с.175]. І моделі Дж.Баттерса [14], і Шапіро-Гроссмана [42] акцентують увагу на виключно

інформативній ролі реклами: всі продавці пропонують однаковий (у Баттерса) та диференційований (у Шапіро-Гроссмана) товар, а реклама є лише засобом інформації про ціни. Хоча ще в моделі Діксіта-Нормана [25] реклама аналізується виключно як фактор переконання, що впливає на споживчу поведінку, але не має безпосереднього впливу на добробут та ефективність (автори зауважували, що реклама перетворюється на чинник підвищення ефективності виробництва лише за умов стимулювання споживання та виробництва товарів, ціни на які вище за рівноважні по причині неподоланої монопольної влади. Сучасний бізнес долає і цю перешкоду: культовість новизни, постійне та надшвидке моральне старіння продукції дозволяє виробникам хоч на короткий проміжок часу стати монополістами в пропозиції якої-небудь продукції та отримати свої наддоходи).

Суть аргументації А.Діксіта та В.Нормана виразимо в термінах часткової рівноваги [403]. Якщо q – загальний випуск продукції; p – монопольна ціна, a – кількість реальної реклами, то $q(a, p)$ – функція ринкового попиту, що зростає по першому її аргументу і спадає по другому з них, а зростаюча функція $V(q)$ є істинною суспільною цінністю різної кількості цього продукту.

За відсутності реклами прийнято вважати, що індивідуальна поведінка спрямована на максимізацію особистого добробуту, і розглядати, таким чином, $V'(q)$ як зворотну функцію попиту, ігноруючи ефекти доходу та розподілу. Діксіт та Норман прийняли $V'(q)$ як зворотну функцію попиту, що відповідає фіксованому значенню a . Якщо б реклама забезпечувала інформацію, яка б робила продукт монополії об'єктивно більш цінним або корисним, то, логічно, що V була б зростаючою функцією, але такий ефект виключається. Таким же чином реклама, піднімаючи суб'єктивну цінність даного вектора споживання, могла б прямо збільшувати корисність, проте Діксіт та Норман стверджують, що не варто брати до уваги такі ефекти.

При c (питомі виробничі витрати) та h (витрати на доведення реклами до одного випадково обраного споживача), величина чистого надлишку, що створюється монополією, задається

$$W = V[q(a, p) - cq(a, p) - ha = \{V[q(a, p)] - pq(a, p) + \pi(a, p)\}, \quad (4.1)$$

де $\pi(a, p)$ – прибуток продавця. Допускаючи, що $p = p^*(a)$, тобто ціна, що максимізує прибуток для заданої кількості реклами, ми можемо розглядати і W , і π як функції лише величини a . Диференціюючи, ми отримуємо

$$\frac{dW}{da} = (V' - p) \frac{dq}{da} - q \frac{dp^*}{da} + \frac{d\pi}{da} \quad (4.2)$$

Якщо dW/da в умовах монопольної рівноваги від'ємна, то екзогенне визначене скорочення реклами при коректуванні монополією величини p з метою максимізації прибутку, призвело б до збільшення добробуту. В умовах рівноваги монополії третій член в правій частині рівняння (4.2) дорівнює нулю. Для другого члена знак dp^*/da не можна визначити апріорі: він позитивний, якщо більша кількість реклами зробить попит менш еластичним, і від'ємний, якщо більша кількість реклами збільшить еластичність попиту. За умов відсутності достатньої кількості переконливих даних щодо цієї проблематики, візьмемо його за нуль. Таким чином, у (4.2) залишається правий член в правій частині. За майже будь-яких ймовірнісних припущень dq/da буде позитивною. І якщо попит є мультиплікативне сепарабельним, dW/da має знак $(V' - p)$.

Тобто А.Діксіт та В. Норман довели, що необхідною умовою надлишковості реклами монополії є $V'(q)$ – менший за відповідне рівноважне значення p , що може задовольнятися лише якщо в якості «істинних» прийняти ті смаки, що відображені в попиті при $a=0$, де q – загальний випуск продукції, p – монопольна ціна, a – кількість реальної реклами. Теза про надмірну кількість реклами побудована на припущенні, що реклама підвищує попит вище за рівень, що може бути виправданий «істинними» смаками. Якщо допустити, що «істинні» смаки – це попит, сформований в результаті надмірного впливу

реклами (і, відповідно, зростання величини попиту просто наближає ринкову поведінку до тієї, що максимізує добробут), то логічно припустити, що монополії витрачають ще замало. Тобто неможливо зробити висновок про надлишковість реклами, оскільки він потребує ціннісного судження про «істинність» смаків, що включені в функцію суспільної оцінки.

Врахуємо також, що міжнародний/глобальний корпоративний капітал фактично свідомо формує ціну, що унеможлиблює її коректність у відображенні витрат виробництва (розрив зв'язку між вкладеною працею та кінцевою ціною актуалізував питання вартості діяльності щодо розробки, реєстрації, просування продукту) та особливостей формування споживчого попиту: «Це свого роду «соціальний гіпноз», що змушує людину та/або фірму витрачати все більше сил на те, щоб заробляти гроші для все більшого задоволення все нових потреб в тому, що їм не потрібне, з тим, щоб сприяти зняттю (частковому) обмежень перенагроювання, що стоять, як стара з косою, за плечима сучасних корпоративних капіталів» [151].

Наслідки переходу від нецінової конкуренції до цінової, мають передусім суспільний характер. По-перше, змінилось розуміння поняття «інформованість споживача»: якщо якість товарів «search goods» можна більш-менш визначити ще до їх придбання (цукор, посуд, продукти харчування), то якість «experience goods» можна визначити лише після покупки та реального використання (автомобілі, електроприбори, вино, медичні прибори). Саме друга група товарів є рекламним об'єктом, причому «замкнене коло» ситуації полягає у тому, що лише виробник високоякісної продукції може бути впевненим в отриманні додаткового доходу від реклами (чим вища якість товарів, тим більше покупців буде їх далі купувати, тим вищою є прийнятна для них ціна). Відповідно, чим вища якість продукту, тим більше має бути рекламних посилянь, що додатково переконує у високій якості продукту, що рекламується [80].

Реклама перетворилась з сигнального механізму на метод стимуляції; вона, як і раніше, грає інформативну роль, проте сьогодні ми говоримо не стільки про інформованість споживача щодо ціни та якості продукту, скільки про те, як користуватися цим товаром або послугою, яким чином користування ним вплине на соціальний статус споживача.

Однією з ознак сучасної економіки є випереджаюче зростання витрат, пов'язаних з обробкою інформації (транзакційних витрат), у порівнянні із витратами на фізичне виготовлення товарів (виробничі витрати). Р.Коуз писав, що транзакційні витрати виникають усюди, і пов'язані з усіма можливими погодженнями, координацією, інтерпретацією тощо, однак вони малопомітні навіть при великих зусиллях їх побачити. Д.Норт відводив на транзакційні витрати біля 40% від усіх витрат, але проблема в тому, що транзакційні витрати споживача не враховуються. Наприклад, раніше цінність більшості товарів можна було визначити за формальними ознаками (вага, габарити, потужність), тепер необхідно використати товар, щоб зрозуміти підходить він чи ні, настільки різноманітна пропозиція у кожній лінійці товарів. Звідси асиметрія в інформованості виробника та споживача. Звичайно, людина здатна розібратися у кожному окремому випадку, але це вимагає часу (Дж.Акерлоф довів, що нездатність споживача оцінити якість продукту запускає тенденцію погіршуючого відбору, в результаті якого погані товари та послуги витісняють хороші). Звідси – зміни в способі конкуренції на ринку: фірми прагнуть індивідуалізувати товар, перетворитися на монополіста в сегменті конкретного різновиду товару (відмінності часто зводяться до етикетки та ціни).

По-друге, ми говоримо про «конструювання ніші» [83], цілеспрямовані дії окремої організації або підприємця з метою зміни галузевої архітектури, зміни в розподілі ресурсів в середовищі поза межами компанії, зміни соціальних норм, правил, цінностей. Сукупність нових ідей, цей новий соціальний продукт не обов'язково буде абсолютно, радикально новим – він може стати новим для конкретного соціально-економічного середовища (наприклад, концепція

«швидкого харчування» нова для азійських країн (де трапези тривалі і мають соціальний характер), але вона дозволяє глобальним мережам фаст-фудів сформувати нового споживача на локальних ринках) або просто ув'язаним з конкретними емоціями та цінностями (автомобілі «*BMW*» – це показник високого соціального статусу власника, продукція компанії «*Apple*» – це гарантія якості та унікальності). Тобто виробники свідомо конструюють нову соціально-економічну реальність навколо власного бренду: «логіка товару розповсюджується, керуючи сьогодні не лише процесами труда та виробництва матеріальних продуктів, вона управляє всією культурою, сексуальністю, людськими відносинами аж до індивідуальних фантазмів та імпульсів. Все охоплено цією логікою не лише в тому сенсі, що всі функції, потреби об'єктивуються та маніпулюються під знаком прибутку, а в тому глибокому сенсі, що все перетворюється на виставу, тобто представляється, виробляється, організується в образи, і в знаки, в моделі, що споживаються» [149, с.239-240].

Створена виробником споживча вартість не задовольняє реальну потребу, вона існує лише в уяві, як символічний знак, що створений не в результаті виробничої діяльності, а в результаті маркетингового впливу, коли людина прагне лише споживання конкретного бренду, коли суспільство оцінює корисність створеного блага не за його здатністю розвивати людські якості та продуктивні сили суспільства, а за бажанням індивідів платити за це благо.

«Перетин» інтересів завжди використовувався виробником для закріплення свого домінування над споживачем. Проте сьогодні глобальний виробник, націлений на максимізацію своїх інтересів, використовуючи надзвичайно асиметричну залежність між виробником й споживачем, переваги та всі важелі впливу щодо формування «потрібних» потреб, «вплітає» інтереси споживача у свої власні інтереси. Тобто виробник, використовує в своїх інтересах, як говорив С.Лукас [72, с.25], «структурні спотворення», і сприяє їх відтворенню, укріплюючи тим самим свої позиції в майбутньому. І якщо

раніше раціональна поведінка споживача передбачала три можливих варіанта дій:

- 1) максимізація власного задоволення (через вибір найкращого варіанту та наступного за ним);
- 2) мінімізація втрачених можливостей;
- 3) пошук «задовільного» для себе результату, то фактична зміна виробником структури вибору споживача та вплив на ієрархію споживчих уподобань, виключення потенційно доступних споживачу альтернатив, призводить до того, що останній отримує вигоду від підпорядкування виробнику.

І тут не можна не згадати про роль держави у регулюванні відносин «споживач/виробник». П.Бурд'є зазначав, що для виробників держава – це територіальний монополіст використання «символічного насильства» – формування та зміни за своїм бажанням порядку уподобань суб'єктів економічної системи відносно «визначення чудового» [11, с.128], оскільки лише держава здатна проводити всі типи кордонів: інституціональні, просторові, фінансові та забезпечувати їх дотримання. П.Бурд'є продемонстрував можливості держави в цьому контексті на прикладі формування ринку нерухомості французькою державою. Самостійне виникнення попиту на особняки майже неможливе, але якщо володіння власним житлом перетворюється на умову доступу, що демонструє соціальну належність споживача, то ситуація змінюється. Власний будинок стає відзнакою належності до особливої соціальної організації, класу, соціо професійної групи, навіть сусідського оточення. Через встановлення низки спеціальних та загальних правил, що структурують взаємодії між суб'єктами ринку (право власності, контрактне право, заморожування або контроль цін), через міську політику районування, через фінансові механізми, зокрема інституту іпотеки, що дозволяє «сортиувати» споживачів, входити на цей ринок одним та забороняючи іншим, держава має можливість впливати на

поведінку споживачів. Такі потужні можливості впливу визначають і вагомість державного впливу на виробників: будівельні компанії, забудовників тощо [11, с.89-95]. Таким чином, навіть в умовах сучасної економіки, коли влада виробника зростає надзвичайно швидкими темпами і таким ж самими темпами споживач втрачає свою владу, держава, використовуючи роль нічного сторожа може активно координувати процеси формування споживчого попиту та пропозиції.

Водночас, урізноманітнення набору доступних для споживачів благ не лише забезпечує недосяжний раніше рівень задоволення потреб, а й максимізує витрати вибору (так звані трансакційні витрати) і втрати від його неоптимальності (див., наприклад роботи Стіглера [357]). Це дає виробникам потужні засоби впливу на споживчу поведінку і, в поєднанні з розвинутими фінансовими механізмами, практично знімає обмеження на розширення виробництва з боку попиту. В результаті, масштаби споживання починають розвиватись динамічніше, ніж виробничі можливості суспільства, норми і традиції споживання набувають природи нової культури, далекої від раціональності з точки зору економічної цінності ресурсів і гуманістичних принципів суспільного розвитку. Проте деякі країни (переважно, північноєвропейські) демонструють і зворотню модель трансформації споживчого попиту: інтелектуалізація, екологізація, свідоме самообмеження визначають основні засади постіндустріальної моделі сучасного споживання.

4.2. Еволюція цивілізаційних типів споживання

Сучасний постіндустріальний розвиток супроводжується формуванням якісно нового типу споживчих відносин, який, по-перше, є результатом

еволюції та розвитку двох попередніх типів – доіндустріального та індустріального – і, відповідно, має фрагментарні риси та прояви; по-друге, в умовах зростаючої питомої ваги сфери послуг, прискорення процесів міжнародної торгівлі, появи нового фактору виробництва – інформації, інноваційної орієнтації ринкової економіки, постіндустріальний тип споживання набуває якісно нових характеристик (таб.4.1).

Таблиця 4.1

Визначальні фактори формування цивілізаційних типів споживання

	Доіндустріальний тип споживання	Індустріальний тип споживання	Постіндустріальний тип споживання
Домінуючий тип виробництва	Сільське господарство, видобувні галузі	Промисловий	Інформаційний
Праця та її характеристики	Ручна	Машинна	Інтелектуальна
Провідний тип власності	Земельна	Промислова	Інтелектуальна
Основні інститути	Церква, армія	Корпорації, держава	Університети, держава, ТНК
Переважає більшість споживачів	Селяни	Промислові робітники	Технократи

Джерело: розроблено автором

Виникнення людських потреб разом із самою людиною ще в первісному суспільстві виявило основні відмінності від тваринного світу: усвідомлення потреб та пошук технології їх задоволення. Тварина в основному пристосовується до навколишнього середовища і споживає ті предмети й матеріали, які виникли в природі (будь-яка тварина зберігає один набір потреб упродовж існування свого біологічного виду). Людина навчилась в процесі праці пристосовувати природу до себе, створюючи для свого споживання нові, особливі предмети (продукти праці), які в природі виникнути не можуть. Праця забезпечила не лише задоволення людських потреб, а й підштовхнула їх до

постійного ускладнення – нескінчений розвиток трудової діяльності створює умови для нескінченного розвитку здібностей людини та необмеженого зростання її потреб.

Характеризуючи споживання в доіндустріальний період, Дж.М.Кейнс писав, що від 2000 року до н.е. і до початку XVIII ст. рівень життя середнього мешканця в центрах цивілізації суттєво не змінювався. Звісно, були певні підйоми та спади, іноді – чума, голод, війни; іноді – «золоті часи». Деякі періоди, напевно, були на 50% кращі, за інші, можливо, навіть на 100% кращими, проте жодних значних і прогресивних змін протягом чотирьох тисячоліть не було.

Такий повільний (а іноді нульовий) темп зростання пояснюється нездатністю нагромаджувати капітал, нестачею важливих технічних та суспільних новинок; майже все, що було по-справжньому важливим і чим людина володіла на початку сучасної історії, було відомо їй на зорі цивілізації: мова, вогонь, домашні тварини, пшениця, ячмінь, вино, вітрило, шкіра тощо; а також суспільні інститути та науки – банківська справа, мистецтво управління державою, математика, астрономія, релігія.

На цьому історичному етапі домінували неринкові форми товарообміну: у XV–XVI століттях за приблизно однакового рівня технологічного розвитку країн Євразії, ринкова економіка домінувала лише в Північній Італії та Нідерландах, в більшості інших країн переважала державна редистрибутивна економіка (поділ лише надлишкового продукту по вертикалі: спочатку від безпосередніх виробників надлишковий продукт отримували старійшини, потім – центральна політична влада з її апаратом, яка після перерозподілу повертала його частину у виробничу сферу), а в сільському секторі Північної Індії – навіть общинно-реципрокні форми товарообміну (перерозподіл надлишкового продукту по горизонталі) [223].

Повільне економічне зростання й практична відсутність соціально-економічного прогресу не тільки стали причиною виникнення, але й зумовили

ефективність неринкових форм товарообміну. Відсутність зовнішніх змін і, відповідно, сталість попиту забезпечує «стабільність» пропозиції, її типовість та багаторічну незмінюваність, що, своєю чергою, спрощує облік та планування виробництва і з боку виробників–конкуrentів, і з боку централізованої економічної системи. Ефективність неринкових економік виявлялась ще вищою, коли влада не з'ясовувала потреби підданих, а нав'язувала їм свої уявлення про те, що їм потрібно. Подібна модель найчастіше реалізовувалась під час становлення імперій (наприклад, початкові фази китайських династичних циклів та формування Османської імперії) чи великих війн (коли «перевага гармат над маслом діставала відгук у серцях людей») [392].

Поступово загострювалась суперечність між зростаючими потребами та можливостями їх задоволення, які пропонувало виробництво, оскільки, по-перше, відсутність раціонального та технічно організованого виробництва, здатного задовольнити нові потреби, компенсувалася посиленням експлуатації, що в короткостроковій перспективі могло дати позитивний результат, але в довготривалому періоді призводило лише до руйнування індивідуального і суспільного добробуту. По-друге, мода на «традиційне» споживання закінчилась – споживачі нового типу воліли перейти до елітарного споживання унікальних товарів. По-третє, невідповідність темпів зростання населення і збільшення масштабів виробництва (перші були вищими) вимагало трансформації соціально-економічних відносин, передусім звільнення населення від стримуючого впливу соціальних обмежень щодо реалізації особистісного потенціалу в господарській сфері.

Доіндустріальний тип споживання є традиційним і з точки зору потреб споживача (які не змінювались впродовж століть, а «передавались» з покоління в покоління), і в плані характеру їх задоволення (повільний соціально-економічний розвиток, відсутність нових форм організації виробництва, брак структурних зрушень в економіці, відсутність суспільної потреби в соціальних

змінах зумовили багатовіковий застійний характер суспільного виробництва). Російський економіст Є.Гужва зазначає, що крім утилітаристської логіки задоволення особистих потреб, яка є вихідним пунктом споживання і присутня на всіх етапах соціальної еволюції, із розвитком суспільства й ускладнення системи соціальних зв'язків у сфері споживання відбувається зміщення акцентів з функціональності та утилітарності у бік соціально значимої символічності. У дослідженнях Ж.Бодрійяра та П.Бурдьє показано, що речі в традиційному та ранньоіндустріальному суспільстві символізували епоху, індивідуальну та колективну біографію, були фундаментом звичної поведінки індивідів, яка диктувалася дефіцитом споживчих благ і необхідністю накопичення речей для нащадків. В цілому, за змістом та ключовою метою доіндустріальний тип споживання характеризувався інерційністю, застійністю, багаторічною незмінюваністю, які символізувала зв'язок поколінь [180].

Процеси урбанізації та індустріалізації, кардинальні зміни в структурі та джерелах доходів, загострення соціальної нерівності населення, чітка орієнтація на економічне зростання, виникнення сервізації як абсолютно нового явища в обслуговуванні споживачів сприяли формуванню індустріального типу споживання. Зростання раціоналізації й індивідуалізації у процесах соціальної взаємодії, посилення соціокультурної компоненти у формуванні споживчих уподобань визначили основні характеристики індустріального типу споживання, проте безперечно ключовим чинником можна вважати нарощування машинної індустрії.

Індустріалізація змінила соціальну структуру суспільства, її склад та конфігурацію, відповідно, змінилась і система цінностей, частина з яких втратила своє визначальне значення; їх місце заступили нові настанови та мотиви поведінки людей. Станові обмеження трансформувались в «грошову культуру», що потребувало формування кожною статусною групою власного символічного середовища за допомогою соціокультурних засобів та ресурсів. Ключовою функцією такого середовища є маркування соціальних груп, що

реалізується, перш за все, через споживання, його основні способи, форми, особливості.

Машинне виробництво з його можливостями пропонувати велику кількість різноманітної продукції змінило ставлення людини до споживання – дефіцит доіндустріального суспільства змінився товарною насиченістю індустріалізму, а якість та багатоманітність споживання виходить на перший план як найпростіший та зрозумілий всім верствам населення спосіб відокремлення й розмежування соціальних груп.

Таким чином, споживання в індустріальному суспільстві виконує кілька функцій, важливість яких змінюється протягом усього періоду індустріального розвитку. «Розмитість» меж між соціальними групами в традиційному суспільстві «згладжувала» роль престижного споживання, і зв'язок між споживанням товарів певної якості та місцем індивіда в соціальній ієрархії не мав однозначного навмисного характеру. Чітке розмежування соціальних груп у період індустріального розвитку вимагало використання нових інструментів їх ідентифікації, пошуку нових ресурсів відтворення та трансформації системи соціальних відносин, і якість споживання виконувала демонстративну функцію ідеально, тим більш, що цьому сприяло розширення асортименту «престижних» товарів. Завдяки споживанню, в тому числі престижному, індивід отримав можливість вочевидити свою грошову перевагу, продемонструвати свій статус. Спосіб, в який реалізується ця демонстрація, її міра, інтенсивність, тривалість залежать від культурних традицій конкретного суспільства, його ставлення до проявів матеріальної сили та багатства. Особлива роль престижного споживання поступово призводить до зміщення акцентів як у самоідентифікації індивіда, так і в його оцінці суспільством. Соціальна диференціація асоціюється і реалізується вже навколо грошових ресурсів і прав власності на виробничі активи, а дедалі більше пов'язується зі споживчими практиками.

Отже, індустріальний етап економічного розвитку модифікував традиційний тип споживання відповідно до нових специфічних тенденцій історичного періоду, зокрема:

- розширення пропозиції споживчих благ, постійне зростання їхньої кількості й асортименту;
- набуття споживанням нових провідних характеристик – стандартизації, спеціалізації, раціоналізації, концентрації, максимізації;
- зміна пропорційності між «урбаністичним» та «периферійним» споживанням на користь першого. Індустріальна економіка потребує постійного розширення ринків, що можливе за рахунок залучення дедалі більшої кількості споживачів. Так, поступово поділ споживачів та виробників втратив своє значення, і споживання самих виробників (від початку тільки хазяїв та «білих комірців», а від середини ХХ ст. – всіх найманих працівників) забезпечувало розширення ринків збуту;
- підвищення ролі демонстративності споживання як на мікрорівні, так і на рівні національних економік та міжнародних ринків. Суспільство чітко визначає «первинне накопичення мінімального рівня споживання» як першочергове завдання економічного розвитку;
- незамінність енергоресурсів, зростання споживання енергії сприяло трансформації характеру взаємозв'язку «людина-природа»: зі спостерігача індивід перетворюється на активного перетворювача природи відповідно до потреб суспільного виробництва;
- зміна пропорційності споживання між продовольчими та непродовольчими товарами: поступово скорочується частка споживання продовольчих товарів і зростає частка споживання непродовольчих товарів та послуг;
- посилення соціальної нерівності, що призводить до асиметрії споживання від крайньої бідності й об'єктивної неможливості

споживання навіть мінімального набору споживчих благ до надмірної розкоші, яка перевищує максимальний природно можливий рівень споживання індивіда;

- збільшення відносності зв'язку між рівнем доходу та рівнем споживання, оскільки, по-перше, доходи є вкрай нестабільними, по-друге, зберігається суттєва частка натурального споживання.

У результаті на індустріальному етапі саме через споживання соціальні групи маркують свою статусну позицію, тим самим відокремлюючи себе від інших суспільних груп, а нормою поведінки індивідів стає постійне збільшення як кількісних, так і якісних параметрів споживання. Подібна трансформація інституту споживання – поступова заміна пріоритетів у споживчих уподобаннях від відносної стабільності до свідомого переважання мінливого споживання – призвела до найвищої стадії розвитку індустріального типу споживання – масового споживання.

Суспільство масового споживання – закономірна й кінцева фаза в розвитку індустріального суспільства, в якій крім звичних характеристик споживання індустріального суспільства, з'являються нові (зростання вагомості у споживанні психологічних факторів, гедоністичних настанов тощо). Загальноприйнята періодизація та виокремлення чітких хронологічних рамок формування суспільства масового споживання на сьогодні відсутні в науковій літературі, хоча ще у середині ХХ століття в західній науці виникли концепції «суспільства споживання» (Дж.Катона, У.Ростоу, Ж.Фураст'є, Р.Арон, Дж.Гелбрейт), які ґрунтувались на особливостях соціально-економічного розвитку країн Західної Європи та Північної Америки. Споживання починає виконувати нові функції: зміщує стратифікаційні параметри в сферу стилю життя та стилю споживання; надає символічного змісту споживчим благам; конструює соціальну ідентичність.

Було би помилкою вважати, що демонстративність споживання виникла лише в період індустріального розвитку: ще Епікур та Аристотель відмічали

такі етичні чесноти, як помірність та «неспокусливість». Проте широкого вивчення проблема демонстративного споживання отримала, безумовно, від середини XIX століття – феномен «товарного фетишизму» (К.Маркс) та «споживання напоказ» (А.Маршалл). Якісний і глибокий аналіз демонстративного споживання міститься в роботах Т.Веблена, Г.Зиммеля, В.Зомбарта, Е.Фромма, Ж.Бодрійяра, П.Бурд'є.

Демонстративне споживання в процесі забезпечення соціальної взаємодії та полегшення вибору благ знижує рівень невизначеності середовища, забезпечує економію на витратах вивчення та прогнозування поведінки контрагентів у різних ситуаціях. Вищий клас схильний до елітарного споживання – придбання речей та послуг, висока ціна яких очевидна; середній та нижчий класи – до наслідувального (покупка обмеженої кількості благ, які може дозволити собі будь-хто, але найчастіше за рахунок економії на інших витратах).

Таким чином, символічна природа конс'юмеризму – задоволення потреб членів суспільства масового споживання зумовила наступні, відмінні від інших типів споживання характеристики:

I) деформація поведінки споживачів у наслідок дії певних факторів:

- а) переважання у споживанні матеріального гедонізму та прагнення задоволення;
- б) домінування в процесі споживання суб'єктивного (психологічного) чинника над об'єктивною необхідністю (фізіологічними потребами);
- в) перетворення іміджу та стереотипу споживання на вимогу соціальної стратифікації суспільства;
- г) втрата престижним споживанням ознак елітності та перетворення його на одну з провідних характеристик споживчої поведінки масових верств населення;

II) оновлений зміст виробництва, головною умовою якого стає символічна природа сучасного споживання, коли цінності, норми, установки,

уподобання, комунікативні інструменти виробляються як і традиційні товари. У результаті система потреб індивідів інтегрується в систему товарів, чому додатково сприяє дешевизна та різноманіття стандартизованих та якісних товарів та послуг;

III) різке погіршення екологічних показників. Поширення традицій суспільства масового споживання призвело до забруднення довкілля та погіршення умов споживання не так у високорозвинених країнах, як (через посилення процесів інтернаціоналізації та глобалізації, розміщення транснаціональними корпораціями виробництва в країнах «третього світу» тощо) в країнах, що розвиваються;

IV) трансформація соціально-економічних відносин, що дістало вияв у посиленні розриву між доходами та вимогами споживачів, зростанні залежності економіки, господарського життя від функціонування соціальної системи, імплементації стандартів активного споживання в набір соціальних вимог абсолютної більшості населення тощо.

Тобто в процесі виробництва та відтворення соціальних відносин споживання починає посідати центральне місце, а індивідуальне споживання перетворюється на ключову складову відтворення людини соціальної. При цьому в суспільстві динамічно формуються нові лінії диференціації та нові суперечності, від розв'язання яких залежатиме напрям подальшого суспільного розвитку.

Місце суперечності між працею і капіталом заступає суперечність між творчою, інтелектуальною працею (виконавці якої характеризуються специфічною структурою потреб, унікальними мотиваційними установками, що виключають можливість їхньої експлуатації в процесі виробництва (В.Іноземцев)) і виконавцями рутинної, формалізованої роботи.

Зменшення гостроти суперечності між галузями–конкурентами за ресурси суспільного виробництва поєднується із загостренням суперечності між споживанням, спрямованим на розвиток особистості, подолання

індивідуальної обмеженості та споживанням, спрямованим на самоствердження в примноженні ознак матеріального добробуту, на накопичення умов комфорту і демонстрацію соціального статусу через ірраціональне споживання.

Утім, суспільство споживання не позбавлене позитивних ознак: доступність товарів та послуг для дедалі більшої кількості людей, задоволення ширшого спектра потреб як стимул для підвищення професійної компетентності, потужне законодавче поле.

Така багатоаспектна, суперечлива сукупність тенденцій, що по-різному стосуються цілей та завдань загальносуспільного розвитку, відбиває множинність цілей і пріоритетів діяльності індивідів у сучасному суспільстві. Зв'язок всієї множини різновидів людської активності з економічним (ресурсним) її забезпеченням опосередковується лише двома видами механізмів.

Певна людська активність і комплекс притаманних для неї потреб стають метою виробництва (відповідно, для їх задоволення виділяються ресурси) через платоспроможний попит на ринку (безпосередньо на нього реагують підприємці), або через державні програми. Причому останні вважаються прийнятною альтернативою ринковим механізмам лише стосовно суспільних благ і благ з великими позитивними ефектами переливу (екстерналіями), що зумовлюють «провали ринку».

Практично це означає, що пропорції економічного відтворення за домінування товарно-грошових відносин підпорядковані лише одному принципу – принципу платоспроможності. Голосуючи власними доходами на користь виробництва певного блага, споживачі спрямовують ресурси у відповідному напрямі, приваблюючи власників останніх більшою дохідністю їх виробничого застосування. Сучасне суспільство беззаперечно визнає легітимність лише такого принципу розподілу ресурсів і формування структури

виробництва: виробляється те, що приносить власникам задіяних у виробництві ресурсів вищі доходи.

Проте, що на практиці означає пріоритет принципу платоспроможності, на якому ґрунтується економічне відтворення в господарстві, «заснованому на товарно-грошових відносинах..., в якому переважають приватна власність, поділ праці та вільна конкуренція» [402, с.37]? У Шумпетера є оцінка деяких наслідків домінування принципу платоспроможності для вибору напрямів використання виробничих ресурсів: «Технічний ідеал, який не враховує економічних умов, модифікують. Економічна логіка переважає технічну. Як наслідок, ми всюди бачимо в реальному житті ненадійні троти замість сталевих перлінів, тягло з ганджами замість виставкових порід, найпримітивнішу ручну роботу замість досконалих машин, незручні готівкові розрахунки замість обігу чеків тощо [402, с.45]».

Домінування принципу платоспроможності зумовлює, наприклад, такі парадоксальні принципи розподілу ресурсів між задоволенням альтернативних потреб: якщо платоспроможність споживачів престижних автомобілів дозволяє власникам праці й капіталу одержувати більші доходи саме в цій сфері виробництва, ніж на виробництві дитячих ліків, то саме приріст виробництва автопрому, а не додаткові обсяги (і, відповідно, є зростання доступності) ліків збільшить добробут суспільства.

Якщо спрямовуючи зусилля на виробництво агресивної реклами, фірма здатна виплачувати вищі дивіденди і бонуси менеджменту, ніж вкладаючи ті самі кошти в удосконалення технології й здешевлення виробництва – саме перший варіант використання інвестиційного потенціалу фірми збільшить суспільний добробут. При цьому інститути сучасного капіталістичного суспільства не передбачають навіть мінімальної можливості ранжувати потреби не лише за платоспроможністю, а й за певними етичними критеріями або за раціональністю споживання. Такі додаткові критерії асоціюються із втратами ефективності, деструктивним втручанням держави, яка декларує

прагнення захистити загальносуспільні інтереси використовує право позаекономічного примусу для одержання політичної ренти та іншими негативними процесами, що зумовлюють втрати виробничого потенціалу суспільства.

Несприйняття інших, окрім платоспроможності, критеріїв відбору потреб для задоволення має, з одного боку, ґрунтовні підстави: саме нейтральність економіки до принципів етики й моралі, інших аспектів життєдіяльності людини і суспільства, що передбачають не просто суб'єктивну, а колективну, соціальну оцінку, була запорукою високих темпів економічного зростання, швидкого поширення вищих стандартів добробуту серед усього населення практично впродовж всього ХХ століття.

Вочевиднися і зворотний вплив такої етичної нейтральності економічних механізмів на соціальне буття, що далось взнаки, зокрема, в лібералізації суспільства, зростанні соціальної мобільності широких верств населення, усунення штучних ідеологічних, політичних, культурних та релігійних обмежень реалізації економічного потенціалу особи. Проте успіхи країн, що покладались на ринкову конкуренцію, де суспільна ідеологія базувалась на легітимності ринкових оцінок, були досягнуті за умов становлення і розквіту індустріальної економіки. Лише на цьому етапі, через низку причин, домінування етично нейтральних, нездатних підштовхувати до раціоналізації споживання ринкових механізмів розподілу ресурсів дозволяло суспільствам швидко примножувати загальний добробут.

Такий тип споживання з його сукупністю внутрішніх суперечностей, що виявляються в посиленні соціально-економічних дисбалансів, та якісні зміни у виробництві та споживанні призводять до формування постіндустріального типу споживання, новими рисами якого є:

- з точки зору потреб:
 - ✓ орієнтація на задоволення на високому рівні основних базових потреб;

- ✓ формування потреби в якісному житті загалом замість потреби в кількісному нарощуванні споживання матеріальних та соціально-культурних благ;
- ✓ задоволення матеріальних благ з одночасним посиленням престижності здорового способу життя, освіти, культури, мистецтва;
- з точки зору соціального розвитку:
 - ✓ високий рівень споживання основної маси населення завдяки відсутності дефіциту матеріальних благ та послуг та їх доступності;
 - ✓ поширення міських стандартів споживання на сільську місцевість;
 - ✓ високий рівень доходів як передумова якісного споживання;
- з точки зору соціально-економічних відносин:
 - ✓ поступове стирання меж між виробництвом та споживанням, виробництвом та побутом;
 - ✓ можливість одночасної реалізації двох споживчих стратегій: реалізації індивідуального стилю споживання та оптимізації, раціоналізації споживання, що можливо за умов прийняття певних стереотипів споживання, які обмежують надмірне розмаїття споживчих благ;
 - ✓ посилення процесів інтернаціоналізації споживання з одночасною тенденцією до збереження унікальності національної культури в сфері споживання.

Таким чином, увиразнюється роль споживання в процесі сучасних соціальних постіндустріальних трансформацій, оскільки споживання само стає соціальним процесом, елементом соціалізації, а не просто процесом задоволення потреб. Змінюється соціальна ієрархія, всі компоненти сучасного суспільства, з'являється поняття споживчої мобільності, яка визначається конститутивною роллю споживчих практик у процесі формування та функціонування механізмів соціалізації.

Диференціація типів споживання в сучасних економіках стає важливою, якщо не визначальною складовою виокремлення національної моделі адаптації суспільства до постіндустріальних тенденцій.

Там, де споживання дедалі більше підпорядковується розвитку особистості, більшою мірою вивільнюється від тягара турбот про задоволення матеріальних потреб і успіх в конкуренції за обмежені матеріальні блага, там споживання перетворюється на вагомий чинник сталого суспільного розвитку, забезпечує вигреш від поліпшення якості мотиваційних механізмів і способів взаємодії представників різних соціальних і професійних груп.

Там, де зберігається спрямованість споживання на максимізацію особистісного комфорту, де загострюється суперечність між особистим споживанням і пріоритетами суспільного розвитку, принципами соціального компромісу, там споживання набуває ролі постійного тягара, що підштовхує до прискорення темпів економічного зростання й обмежує можливості поліпшення його якості, зумовлює накопичення комплексу проблем довгострокового і глобального характеру.

Оновлення бачення ролі процесів споживання у відтворенні виробничого потенціалу постіндустріальної, глобалізованої економіки вимагає нового ставлення до диференціації пріоритетів і цінностей у двох сферах людської активності – виробництві та споживанні. Оцінка доцільності людської діяльності в сфері виробництва завжди ґрунтувалась на домінуванні суспільно зумовленої необхідності – в цій сфері особистість людини підпорядковувалась об'єктивним вимогам виробництва. У сфері споживання визнавався пріоритет особистісних уподобань над принципами суспільної доцільності.

Класичний тип індустріального споживання передбачає протиставлення прагнень особистості і вимог суспільства: індивід, який намагається максимізувати обсяги й розмаїття матеріальних благ, що споживаються ним, об'єктивно вимушений конкурувати з так само налаштованими іншими індивідами, створюючи тим більше навантаження на всі системи

життєзабезпечення суспільства, чим повніше реалізуються його особисті прагнення. З іншого боку, включення людини в класичне індустріальне виробництво передбачало пригнічення її особистості, підпорядкування власних уподобань вимогам цільової функції виробництва.

При цьому чим жорсткіше вимоги виробництва обмежували прояви особистості людини, чим більшою була її «жертва», зумовлена «тягарем праці», тим більше потім виявлявся тиск споживання такої людини на систему життєзабезпечення суспільства, тим повніше могла вона реалізувати власне прагнення примножити обсяги споживаних матеріальних благ, зменшуючи таким чином можливості споживання, що залишались іншим членам суспільства.

В такій суперечливій єдності двох аспектів життєдіяльності людини – виробництва (як сфери де особистість обмежується, «втискується» в шаблони суспільного виробництва, обмежує своє волевиявлення заради виконання належної їй ролі в суспільному виробництві) і споживання (як сфери, де особистість людини виявляється в нескінченному примноженні й урізноманітненні набору споживаних благ, обмежуючи цим самим можливості реалізації уподобань інших членів суспільства) індустріальне виробництво досягло наприкінці ХХ століття того етапу свого розвитку, коли розв'язання цієї суперечності неможливе без якісної зміни відносин споживання і виробництва в процесі суспільного відтворення.

Новою, адекватною умовам постіндустріального суспільства формою співіснування виробництва і споживання стає формування сфери єдності двох цих аспектів людської життєдіяльності – сфери творчості.

Для людини, яка реалізує себе в процесі виробничої діяльності знімається гострота суперечності між її прагненнями й бажаннями і вимогами виробничої доцільності, організація втрачає роль примусу працівника до суспільно необхідної інтенсивності праці й відповідної структури потреб спрямованості трудової діяльності людини. Зворотним боком такої реалізації особистості у

виробничій діяльності стає зменшення тиску її потреб на виробничі можливості суспільства.

Для людини, яка реалізується в творчості, природним стає зростання частки тих потреб, що задовольняються благами неконкурентного споживання – знаннями, поліпшенням соціальних й етичних умов для особистого розвитку, поліпшенням соціально-психологічного клімату в суспільстві.

Щодо таких благ суперечливість і конкурентність споживання поступається місцем синергетичному ефекту примноження загального добробуту в процесі індивідуального споживання. Так, споживання, підпорядковане саморозвитку особистості, супроводжується самообмеженням щодо матеріальних благ, переходом до принципів раціональної доцільності, втратою таким параметром як обсяги споживаних благ ролі головної цільової функції споживання.

За умови сучасної перезавантаженості суспільного виробництва надлишковими потребами населення, нездатного до реалізації власного економічного потенціалу в творчій праці, а лише максимізуючого обсяги споживаних благ, впровадження моделі раціональної достатності в споживанні, відмова від принципу «максимізація задоволення = максимізація обсягів споживаних благ» виявляється чи не найперспективнішим шляхом забезпечення сталого і неруйнівного для екологічного й соціального середовища існування людини розвитку.

Ще Гобсон наполягав на необхідності розвитку особистісних якостей індивідів як споживачів і на відкритті для широких верств населення можливості проявити себе в праці, у виробництві благ. Значно більша частина попиту має бути спрямована в сферу інтелектуальних та естетичних цінностей та особистих послуг. Виробники, намагаючись контролювати способи, якими споживачі використовують їхні товари, часто нав'язують шкідливі, а не корисні товари. Фальсифіковані товари перетворюються на джерело прибутку. Споживання диктується наслідуванням та модою. Характер споживання

визначається не раціональністю, а престижем, традицією, вигаданими нормами респектабельності. У результаті зростає частка «зайвих» товарів, а для суспільства загалом втрачається корисність. За Гобсоном, справедливою є та економічна система, в якій продукти втілюють найнижчі сукупні витрати та найвищу сукупну корисність [174].

Трансформація типу споживання «прив'язана» до етапів становлення постіндустріального суспільства. На першому етапі розвиток промисловості сприяє експансії транспорту та інших послуг, пов'язаних з рухом товарів. Відповідно, зменшення виробничих витрат завдяки використанню переваг спеціалізації й кооперації праці, здешевлення транспортних послуг, підвищення їхньої якості приведе до модифікації споживання стосовно розширення вибору, досяжного для типового споживача, глобалізації й стандартизації споживчих альтернатив, зменшення жорсткості просторових обмежень, урізноманітнення складу споживаних благ.

Другий етап характеризується розширенням сфер торгівлі, фінансів, операцій з нерухомістю та страхуванням за умов масового споживання благ. Споживання на цьому етапі набуває значення провідного чинника соціальної стратифікації, доповнюється етичними й естетичними критеріями, висуває нові вимоги як до виробництва, так і до механізмів виявлення і ранжування потреб за черговістю задоволення в умовах браку виробничих можливостей.

На третьому етапі зростання національного доходу супроводжується зниженням частки витрат на харчування, а вивільнений залишок спрямовується спочатку на відпочинок, покупку товарів тривалого користування та предметів розкоші, потім – на споживання послуг, серед яких домінують освіта та охорона здоров'я.

За умов, коли нарощування потужностей виробництва пов'язане із динамічним зростанням витрат і помітно нерівномірним розподілом навантаження і винагород, раціоналізація споживання стає більш привабливим способом подолання суперечності економіки, ніж додаткові зусилля з

розширення виробничого потенціалу. Лише обмеження споживання та зміна черговості, пріоритетності в процесі відбору потреб для першочергового задоволення здатні допомогти сучасним суспільствам тривалий час зберігати стійкість і відтворення внутрішніх джерел розвитку.

Технологічні й соціальні риси постіндустріального суспільства створюють можливості доповнити перелік критеріїв, що впливатимуть на розподіл ресурсів між альтернативними напрямками використання.

Зростання можливостей розширення кола критеріїв ранжування потреб за черговістю їхнього задоволення пов'язане з тим, що розвиток технологій і процедур управління рухом ресурсів створили низку можливостей для усунення вад, тривалий час притаманних некомерційному сектору господарської діяльності.

Такі можливості створені як завдяки потужним засобам комунікації, що дозволяють організовувати колективне управління не менш ефективно, ніж раніше було можливо лише за високого рівня централізації прийняття рішень, так і завдяки напрацюванню низки інститутів колективного чи навіть суспільного контролю за господарською діяльністю представників відповідної групи (суспільства).

Інституціоналізація значної кількості етичних, культурних за природою обмежень економічної поведінки через правила і норми господарської діяльності, що відбувалась стихійно, в формі суспільної самоорганізації, підштовхує до подальшої активізації як суспільних, так і державних чинників доповнення етично нейтральних процедур розподілу ресурсів етично зумовленими.

Отже, позитивна роль етичної нейтральності економічних механізмів розподілу ресурсів і доходів змінюється на негативну зі зростанням виробничих можливостей і формуванням якісно нового середовища взаємодії, а також чинників соціальної стратифікації в постіндустріальному суспільстві. Абсолютна легітимність платоспроможності з неодмінно властивими їй вадами

щодо превалювання не першочергових, але платоспроможних потреб над суспільно необхідними, але недостатньо платоспроможними, залишається прийнятною лише до певного рівня оволодіння людиною силами природи. Надалі, ігнорування обмеженості принципу платоспроможності для визначення черговості задоволення потреб зумовлює зростання втрат й ризиків для суспільного розвитку.

У постіндустріальному суспільстві раціоналізація потреб поєднує дві важливі тенденції: зростання суспільних можливостей доповнювати принцип платоспроможності додатковими критеріями відбору потреб для задоволення; збільшення втрат, зумовлених розширенням виробничих можливостей.

Чим більшою є здатність до самообмеження, прихильність до раціоналізації потреб і ресурсощадного способу життя, яке стає чинником соціальної мобільності й обов'язковою умовою участі в діяльності органів державної влади і політичному житті, тим більше підстав для сталого розвитку набуває суспільство, тим менш антагоністичними стають притаманні йому суперечності становлення постіндустріальної економіки.

4.3. Конкурентні національні моделі споживання

Кожна країна має модель споживання, більш-менш схожу з моделями країн, близьких за типом цивілізаційного розвитку. Наприклад, країни Латинської Америки, модель поведінки домогосподарств яких сформувалась під впливом католицької та православної культури, клановості та авторитарності, ототожнення національної культури з культурою домінуючої групи іммігрантів (що притаманне до речі і моделі Нової Зеландії, Канади, Австралії), призвела до суб'єктивної самоідентифікації, тобто відсутності

єдності ідентифікації – це частина Заходу чи ні. Відповідно, модель споживання в чомусь проявляє себе як субмодель всередині західної цивілізації, а в чомусь як абсолютно самостійна модель чи модель, яка поки що не самоідентифікувалась.

Величезна кількість факторів, як показало наше дослідження, визначає специфіку особистого споживання в різних країнах. Серед основних економічних чинників можна назвати рівень та диференціацію доходів, ступінь розвитку фінансової сфери (наприклад, вкрай високе кінцеве споживання домогосподарств США обумовлюється високою залежністю від споживчого кредиту, а також меншою, ніж в Європі схильністю до заощаджень. Очевидно, що схильність до заощаджень домогосподарств тим вища, чим більша різниця між середньою ставкою відсотка по банківських депозитах та індексом споживчих цін), рівень та якість життя в країні, місце країни у світовому поділі праці та її включеність у процеси інтернаціоналізації та глобалізації тощо.

До неекономічних факторів ми б віднесли передусім традиції, культуру, пануючу релігію, оскільки ключові принципи суспільства – це сукупність певних норм та категорій загального характеру щодо соціальної організації. Порівнюючи різні культури, можна з'ясувати, що групи суспільств, які мають спільне минуле, спільні релігійні основи, мають багато спільних рис організації та світогляду, що не можна пояснити лише адаптацією та функціональністю.

Це перекликається з думкою Д.Норта щодо різностей долі Північної та Південної Америки всупереч подібності в забезпеченні ресурсами (він пояснив цей факт різним культурним та політичним минулим, яке формувалось Англією у XVI ст. (Північна Америка) та Іспанією та Португалією у XV ст. (Південна Америка)). Країни, східні в культурно-релігійному плані, демонструють і східні споживчі тренди, хоча філософські погляди, базові цінності, соціальні відносини, звичаї та загальні погляди на життя суттєво відрізняються в різних країнах, а відродження релігії посилює ці відмінності. І все ж таки очевидно, що основні відмінності в споживчій поведінці обумовлені

не лише економічними факторами, але й відмінностями в культурі та традиціях.

Потенціал національних моделей різний, деякі, з точки зору стратегії конкурентних переваг, найближчим часом будуть вимагати модифікації, проте деякі з них не лише задають світові тренди споживання у світі, але й визначають напрямок соціально-економічного розвитку як окремих країн, так і світу в цілому.

Економічна наука в дослідженні національної моделі споживання, поясненні зрушень в структурі споживчих видатків та відмінностей, властивих структурі споживання різних країн в умовах глобалізації, використовує переважно *модель Florida-PI* (на першому етапі бюджетування, коли досліджується розподіл між найбільш широко агрегованими категоріями товарів) та *модель Florida-Slutsky* (коли досліджується розподіл бюджету між групами благ, щодо яких ймовірність виявити явище перехресної заміності чи комплементарності стає занадто високою, щоб дотримуватись *preferences independence – PI*).

Це зумовлюється особливостями принципу, що були сформульовані ще в роботах одного з фундаторів інструментарію моделювання споживчої поведінки Х.Тейла: «Положення про *PI* є прийнятним спрощенням, коли розглядаються широкі групи товарів. Якщо ми припустимо існування виражених відносин взаємозамінності чи компліментарності між товарним групами включеними до моделі, це може в багатьох випадках зумовити значно меншу точність її оцінок» [119, с. 148].

Власне згадане припущення (*PI*) означає, що функція корисності споживача тлумачиться як адитивна, де приріст задоволення від додаткової одиниці блага залежить лише від кількості споживання цього блага і не залежить від параметрів споживання інших благ: «Припущення про «незалежність уподобань» (*PI*) є найпростішою можливістю формалізувати уподобання. Простота та прозорість цієї можливості впливають з форми

функції корисності, $\sum_{i=1}^n u_i(q_i)$ та відповідної форми функції попиту (модель Роттердам:

$$w_i d(\log q_i) = \theta_i d(\log Q) + \emptyset \theta_i [d(\log p_{i}) - d(\log P')], \quad (4.1)$$

які фокусуються виключно на ролі доходу та відносній ціні товару» [19].

Прийнявши положення *PI* для дослідження розподілу споживчих витрат між *G* широко агрегованих груп товарів в *S* країнах Х.Тейл, Д.Чанг та Дж.Сіл сформулювали модель *Florida-PI*: «Результати специфікації можуть бути представлені як лінійний, квадратичний та кубічний компоненти як записано нижче:

$$wic = LINEAR + QUADRATIC + CUBIC, \text{ коли} \quad (4.2)$$

$$\begin{aligned} LINEAR & - \text{елемент для пояснення впливу реального доходу} = \\ & = \alpha_i + \beta_i q_c, \end{aligned} \quad (4.3)$$

$$\begin{aligned} QUADRATIC & - \text{елемент для пояснення впливу відносних цін} = \\ & = (\alpha_i + \beta_i q_c) \times \left[\log \frac{p_{ic}}{\bar{p}_i} - \sum_{j=1}^n (\alpha_j + \beta_j q_c) \times \log \frac{p_{jc}}{\bar{p}_j} \right]; \end{aligned} \quad (4.4)$$

$$\begin{aligned} CUBIC & - \text{елемент для пояснення ефекту заміщення} = \\ & = \emptyset \times (\alpha_i + \beta_i (1 + q_c)) \times \left[\log \frac{p_{ic}}{\bar{p}_i} - \sum_{j=1}^n (\alpha_j + \beta_j (1 + q_c)) \times \log \frac{p_{jc}}{\bar{p}_j} \right], \end{aligned} \quad (4.5)$$

де Wic – частка *i*-ї категорії товарів в споживчому бюджеті домогосподарств *s*-ої країни;

q_c – натуральний логарифм Q_c , що вимірює реальний дохід на особу,

p – відносна ціна,

\bar{p}_i – визначена як середнє геометричне ціна *i*-ої групи благ по всіх країнах, охоплених обстеженням;

індекси «*s*», «*i*» та «*j*», позначають, відповідно, країну та певну групу

благ;

\emptyset – коефіцієнт гнучкості доходу, що є оберненою функцією еластичності доходу від його граничної корисності та приймається константою в цій моделі» [58].

Враховуючи, що еластичність попиту на товарну групу «*i*» від зміни цін будь-якої товарної групи «*j*» приймається нульовою (згідно положення *PI*), другі частини QUADRATIC та CUBIC набувають нульового значення в кожному випадку окрім $j=i$, що значно спрощує розрахунки і дозволяє «зменшити кількість невідомих коефіцієнтів, які підлягають оцінці з рівня близько n^2 (де n – кількість груп товарів) до значно меншої кількості невідомих» [19].

Модель *Florida-Slutsky*, що дозволяє оцінювати вплив на частку *i*-го блага в споживчому бюджеті не лише коливання його власної ціни, а й цін інших товарів, включених до споживчого кошика традиційно «має той самий, що й модель *Florida-PI* лінійний (вплив реального доходу) та квадратичний (вплив реальних відносних цін) елементи, а замість кубічного елементу (вплив ефекту заміщення) використовується лінійний вираз:

$$w_{ic} = \alpha_i + \beta_i q_c + (\alpha_i + \beta_i q_c) \times \left[\log \frac{p_{ic}}{\bar{p}_i} - \sum_{j=1}^n (\alpha_j + \beta_j q_c) \times \log \frac{p_{jc}}{\bar{p}_j} \right] + \sum_{j=1}^n \pi_{ij} \left[\log \frac{p_{jc}}{\bar{p}_j} \right], \quad (4.6)$$

де: π_{ij} – представляє цінові коефіцієнти Слуцького, тобто матрицю коефіцієнтів цінової компенсованої за Слуцьким еластичності» [58].

При цьому, якщо стосовно еластичності попиту на благо «*i*» щодо змін власної ціни пропонується розраховувати три види коефіцієнтів еластичності, що відрізняються способом компенсації впливу динаміки цін блага на купівельну спроможність споживача (коефіцієнти Фріша, Слуцького і Курно), то стосовно еластичності за доходом, традиційно пропонується лише одна форма розрахунку відповідного коефіцієнту для кожної функції. Для *Florida-PI*: «Еластичність попиту за витратами для моделі *Florida-PI* за дотримання принципу *PI* між групами товарів буде:

$$\eta_g = \frac{\theta_{gc}}{w_{gc}} = 1 + \frac{\beta_g}{w_{gc}}, \quad (4.7)$$

де: θ_{gc} – граничний приріст витрат на товари групи g за мінімального збільшення доходу;

W_{gc} – визначена за середніми геометричними для всіх країн цінами частка товарів g -ї групи в споживчому бюджеті країни c ;

β_g – оцінюваний в моделі коефіцієнт при значеннях реального доходу на одну особу для g -ої групи рівнянь (рівняння для g -ої групи товарів)) [105, с. 610].

В свою чергу, для моделі *Florida-Slutsky*, еластичність попиту за витратами формулюється наступним чином: «Безпосередня еластичність попиту за витратами (η_{ic}^u) для моделі *Florida-Slutsky* виглядає як:

$$\eta_{ic}^u = \eta_{gc} \eta_{ic}^*, \quad (4.8)$$

де: η_{gc} – безпосередній коефіцієнт еластичності за витратами для групи товарів g в країні c , розрахований за формулою;

$$\eta_{ic}^* = 1 + \frac{\beta_i^*}{w_{ic}^*}, \quad (4.9)$$

обумовлений витратами на групу g (до складу якої входить товар i) коефіцієнт еластичності попиту за витратами для товару i в країні c . В свою чергу, – обумовлена (витратами на всю групу товарів « g ») частка бюджету, що витрачається на товар i , визначена за середньою геометричною цінною по всіх країнах, охоплених обстеженням» [105, с.611].

Результатами використання такого аналітичного інструментарію стали численні емпіричні підтвердження закону Енгеля, як в «слабкому», так і в сильному формулюванні. Зокрема емпіричними підтвердженнями цього закону ставали від’ємні показники еластичності попиту на харчові продукти від доходу (більш виражено ця залежність проявляється щодо країн з відносно нижчим доходом, а із зростанням купівельної спроможності споживачів –

абсолютні значення коефіцієнтів еластичності попиту від доходу суттєво скорочуються).

Досить виразною є і тенденція до зменшення власної цінової еластичності попиту на продукти харчування за зростання розмірів доходів споживачів [18; 19; 58]. Також неодноразово оновлювалась емпірична база щодо значень коефіцієнтів еластичності попиту на певні товарні групи від доходу та цін [18, 105].

Крім того, проблема гетерогенності споживчих уподобань досі примушує оперувати лише агрегованими даними, що запобігає створенню «портрету типового або репрезентативного» споживача.

Відповідно, термін «international consumption patterns» в сучасних дослідженнях споживчої поведінки за емпіричними даними глобального рівня тлумачиться, здебільшого, в контексті характеристики зрушень в структурі споживання (динаміка частки витрат на різні товарні групи) у відповідь на зміни в реальних доходах і відносних цінах та залежно від соціально-демографічних характеристик домогосподарств.

При цьому теза про те, що відмінності в моделях споживчої поведінки (навіть щодо широко агрегованих товарних груп) можуть бути пояснені виключно на основі врахування реальних доходів та відносних цін, тобто без урахування інституціональних особливостей суспільства визнається багатьма дослідниками «занадто сильною» [28; 41].

Порівняльний аналіз національних моделей економічних систем, особливостей культурного оформлення соціальної організації різних суспільств довів, що країни, які мають спільне минуле та спільні культурно-релігійні установки, мають і багато спільних рис у виробництві та споживанні, що не можна пояснити лише адаптацією та функціональністю. Лауреат Нобелівської премії Д.Норт в якості прикладу цієї тези писав про різність долей Північної та Південної Америки всупереч подібності в забезпеченні ресурсами (що пояснив різним культурним та політичним минулим, яке формувалось Англією у XVI

ст. (Північна Америка) та Іспанією та Португалією у XV ст. (Південна Америка)).

Дослідження національних моделей споживання довело, що в «чистому» вигляді таких моделей не існує, кожна з них несе на собі відбиток історії, культури, соціально-економічного розвитку і має риси інших національних моделей. За спільними ознаками поведінки домогосподарств в різних країнах, що визначаються економічними факторами, впливом глобального виробника на споживчий вибір, відмінностями у ціннісній матриці споживачів щодо поточного та майбутнього споживання, національною схильністю/несхильністю до ризику, стадією економічного циклу та життєвого циклу індивіда під час прийняття рішення, виділяються ринково-орієнтована модель споживання, соціально-орієнтована модель споживання, державно-орієнтована модель споживання, невизначена модель споживання.

Ринково-орієнтована модель споживання (*market-oriented model of consumption – MOMC*), що найбільш яскраво проявляє себе в США була сформована під впливом, по-перше, значного припливу населення з метрополії, передачі влади переселенцям, ототожнення національної культури країни з культурою домінуючої групи іммігрантів; по-друге, католицизму та протестантизму, розподілу духовної та світської влади, панування закону, що закладений в основу конституціоналізму та захисту прав людини, в тому числі, прав власності, соціального плюралізму та індивідуалізму.

Проте основним фактором формування ринкової споживчої моделі стали принципи американського суспільства – свобода вибору, рівність можливостей, доступність благ для всіх за умов платоспроможності. Ідея справедливості в США переважно була пов'язана не з рівністю майна та споживання, а з однаковими можливостями, що відкриваються перед кожним громадянином суспільства в економіці, політиці, праві.

Ми свідомо аналізуємо *MOMC* на прикладі споживчої моделі США, оскільки споживання – саме та фаза суспільного відтворення, що суттєво

відрізняється в США та інших країнах (навіть з врахуванням інфляції середній дохід на особу в США у 2010 р. (64 тис.дол.) більш ніж в два рази перевищував середній дохід в 1971 р., а в 1971 р. він був вдвічі вищий за дохід у 1940 р. Тенденція подвоєння середньодушового доходу кожні 30-40 рр. спостерігається в американській економіці протягом останніх 200 років [182, с.8-9]). По-друге, саме американська модель споживання є зразковою та бажаною для глобального споживача.

Поведінка американських домогосподарств передбачає більші за отриманий поточний дохід витрати на споживання, завдяки активному залученню кредитних ресурсів. Так, наприкінці першого десятиліття XXI ст. максимальне значення сукупного боргу домогосподарств складало 16,2 трлн.дол, в тому числі іпотечного – 14 трлн. дол. та короткострокового споживчого – 2,5 трлн.дол. [363, с.6]. Цільова функція такого споживання – максимізація корисності, мінімізація ризиків – унеможлиблює участь домогосподарств у забезпеченні (через заощадження) нормальних умов відтворення реального сектору.

«Згладжування» споживання в часі, пов'язане з ринковими, кредитними, відсотковими ризиками, сприяло зростанню кредитів на товари тривалого користування, примноженню впевненості споживачів у майбутньому. Так, британська модель споживання має «борговий» характер: починаючи з 2000-х рр., обсяг виданих кредитів швидко збільшувався, особливо за рахунок споживчого кредитування. Споживання в цієї країні перевищує виробництво, витрати домогосподарств та держави, як правило, вище доходів, а інвестиції більше заощаджень.

Одним з визначальних факторів схильності американців до кредитування Дж.Гелбрейт вважав і високий рівень освіченості американського населення, який, з одного боку, відображається на компетентності та згуртованості суспільства, а з іншого – формує «кредитну поведінку» споживачів. Майже 30% дорослого населення США має ступінь бакалавра та підготовлено до

участі в економічному житті розвинутої кредитної економіки. Після отримання кредиту на освіту, люди отримують доступ до всієї різноманітності споживчого кредитування. Передбачається, що вони достатньо компетентні, щоб не лише орієнтуватись в системі кредитування та оподаткування, отримувати пільги по кредитах, знижки та гарантії, але й споживати сучасні товари тривалого користування.

Схильність до заощаджень домогосподарств зростає із зростанням різниці між середньою ставкою відсотка по банківських депозитах та індексом споживчих цін, що відображає процес знецінення готівкових грошей. В США індекс споживчих цін перевищує середню ставку по депозитах комерційних банків, що негативно впливає на схильність населення до заощадження коштів і, відповідно, зменшує пропозицію інвестиційних ресурсів в економіці: частка активів комерційних банків за останні 40 років знизилась з 31% до 17,2%; активи ощадних банків, які традиційно працюють з вкладами приватних осіб, у відсотковому відношенні скоротились майже в 5 разів; частка валових заощаджень в національному доході наприкінці першого десятиліття XXI ст. досягла безпрецедентно низького рівня – 10,9% (для порівняння: в Японії частка заощаджень в національному доході складає трохи менше 30%, в країнах Євросоюзу – перевищує 20%) [43].

Розширення доступу фізичних осіб до кредитного фінансування призвело до посилення ролі особистого споживання як основного джерела зростання американської економіки, а також до формування великої групи домовласників в США, випереджаючого зростання будівельної галузі. Якщо в першій половині XX ст. фінансовий сектор США був переважно орієнтований на кредитування нефінансових компаній, то починаючи з середини XX ст. поява нових банківських продуктів та розвиток механізмів сек'юрітизації (одна з форм залучення фінансування через випуск цінних паперів, що забезпечені активами, які генерують стабільні грошові потоки (портфель іпотечних

кредитів, автокредитів, лізингові активи, комерційна нерухомість і т.ін.)) сприяли стримкому розширенню кредитування фізичних осіб.

Основні структурні зміни в споживчих витратах американських домогосподарств, як і в інших розвинутих країнах, у II половині XX ст. полягали у збільшенні частки послуг за рахунок симетричного скорочення частки товарів нетривалого користування (частка товарів тривалого користування майже не змінювалась) в умовах щорічного зростання особистих споживчих витрат приблизно на 3,6%: з 1,5 до 6,3 трлн.дол. (в постійних цінах 1996 р.), а в розрахунку на одну особу більш ніж в 2,5 рази – з 8,3 до 22,2 тис.дол. (в постійних цінах 1996 р.) [404, с.419].

Без погіршення якості та обсягів споживання американським домогосподарствам вдається поступово знижувати витрати на харчування, одяг, взуття та збільшувати витрати на медичні та освітні послуги, транспорт та особисту безпеку, пенсійне забезпечення та розваги.

Логічно було б припустити, що в умовах переходу економіки від матеріально-речової індустріальної орієнтованості до постіндустріального людиноцентризму, підвищення рівня витрат на особисте споживання забезпечить пріоритет вкладень в розвиток людського потенціалу (охорона здоров'я, освіта, наука, соціальне забезпечення) у порівнянні з обсягами інвестицій в розвиток матеріальних виробничих фондів.

Проте «пастка споживання» поставила домогосподарства США перед вибором між продуктивно-нейтральним та продуктивно-позитивним споживанням. В американському суспільстві виник масовий стандарт споживання, в якому специфічно розподілена атрибутивна та дозвільна частина споживання: представники технологічних галузей фокусували увагу на атрибутивному боці споживання, представники традиційних індустрій віддавали перевагу витратам на дозвілля, вищий клас підтримував надмірний рівень і атрибутивної, і дозвільної частини споживання. Відмінності у підходах

до вибору структури споживання виявились додатковим фактором стратифікації суспільства на постіндустріальній фазі розвитку.

Отже, ринково-орієнтованій моделі споживання (США, Велика Британія) притаманне переважання споживчих видатків над поточними доходами та покриття дефіциту, що виникає, активним залученням кредитних ресурсів (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Ринково-орієнтована модель споживання

Передумови формування	Цільова функція / Схильність до заощаджень / Рівень задоволення базових потреб	Особливості поведінки споживчої
1	2	3
Католицизм, протестантизм; розподіл духовної та світської влади; соціальний плюралізм; індивідуалізм; сек'юритизація	Максимізація корисності; мінімізація ризиків / Низька схильність до заощаджень / Високий рівень задоволення базових потреб	Активне залучення кредитних ресурсів, гедоністичне споживання, високий рівень сервісної економіки; домогосподарства на споживання витрачають більше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, а дефіцит, що виникає покривається за рахунок залучення кредитних ресурсів

Джерело: розроблено автором

Соціально-орієнтована модель споживання (*social oriented model of consumption – SOMC*), характерна для європейських країн (а також Канади, Австралії, Нової Зеландії), сформувалась під впливом класових конфліктів та ієрархії європейського суспільства. Розширення торгівлі та соціального плюралізму, відносне розмежування світської та релігійної влади, домінування протестантських цінностей обумовили безперервність, тривалість, односпрямованість впливу Заходу на всі інші цивілізації. І якщо до середини

XX ст. цей процес здавався сталим і нездатним до зміни вектору напрямку, то сьогодні можемо сказати, що колонії вплинули на метрополії не менш, ніж метрополії на колонії – колишні метрополії нерідко набувають ознак азійських, індійських і т.п. споживчих моделей, тобто європейська модель споживання стає «метропольно-колоніальною», мультикультурною, оскільки об'єднує різні національні споживчі моделі.

Характер споживання в скандинавських країнах сформувався під впливом протестантських цінностей з пріоритетом скромності, чітко зафіксованого та недоторканого права приватної власності. Пізніше важливим чинником раціоналізації споживання стали потужні пенсійні фонди, які виконували роль сучасної протестантської моделі накопичення.

Однак наприкінці XX ст. – на початку XXI ст. Скандинавія, як інші регіони світу, під впливом буму всезагального споживацтва, відчула «ерозію регуляторних функцій, тобто того самого змісту демократичного контролю, під впливом особистої дружби, родинних зв'язків та махінацій по типу «ті – мені, я – тобі». Так, з 1981 по 1990 рр. споживання в Ісландії в поточних цінах зросло з 14 млн. до 222 млн. ісландських крон, тобто майже в 16 разів. За 1990-2007 рр. у фіксованих цінах на одну особу воно збільшилось на 53% при зростанні самого населення на 20%.

Таким чином, за обмеженості внутрішнього виробництва різко зросла залежність країни від імпорту (наприклад, обсяг імпорту легкових автомобілів в ісландських кронах з 1999 по 2008 рр. зріс у 2,8 рази) [222,с.81]. В певному сенсі така поведінка домогосподарств була не лише демонстрацією зростаючого добробуту, доступності кредитів та імпортних товарів, але й показником привабливості американської моделі споживання.

Так, економічна політика в сучасній Норвегії розглядає «життя у позику» з точки зору економічного регулювання: постійне збільшення відсоткової ставки запобігає швидкому зростанню інвестиційної активності та обумовлює зниження вартості об'єктів нерухомості, тобто «перегріву» економіки не

очікується. І хоча збільшена ставка відсотка ускладнює життя пересічним норвежцям, оскільки вони змушені віддавати значну частину сукупного сімейного доходу банкам, скорочуючи своє поточне споживання, високі рівні доходів забезпечують незмінну структуру споживання протягом багатьох років – на продукти харчування в середньому витрачають 11,4% доходів, на оплату житла, електроенергію, паливо – понад 30%, на поїздки та туризм – 18%, решта коштів йде на одяг, заняття спортом, відвідування культурних заходів.

Незважаючи на те, що в кожній із країн Скандинавії (Данія, Норвегія, Швеція, Ісландія, Фінляндія) є свої особливості, сучасна модель споживання – помірна, раціональна, недемонстративна – явно об'єднує їх. Не можна сказати, що скандинавська модель завжди була такою, вона, як і інші моделі, відчувала на собі вплив спокуси споживання у кредит, проте схильність до самообмеження, що склалась історично, обумовила швидку адаптацію особистого споживання скандинавців к реаліям економії сьогодення. Наприклад, після виразного падіння ВВП в 2008 р. (-5%), з 2014 р. економіка Данії демонструє повернення до докризового стану – зростання особистого споживання на 0,6% щорічно.

Всі скандинавські країни демонструють високі витрати суспільства на заробітну плату (наприклад, в Норвегії це приблизно 57% ВВП), а збалансована система доходів населення дає змогу запобігти її високій диференціації (так, в Норвегії співвідношення між найвищою і найменшою зарплатою становить 1 до 3,3). Така політика сприяє, по-перше, мінімізації проявів демонстративного споживання, по-друге, постійне зростання облікової ставки відсотку та традиція кредитування з плаваючою кредитною ставкою (майже 95% кредитів), суттєво обмежують споживчі амбіції норвежців.

Післявоєнна реформа німецької економіки Л.Ерхарда, одним з безпосередніх наслідків якої була інфляція, обумовлена відміною фіксованих цін на велику кількість товарів та проявленим «відкладеним попитом», обумовила небачувану готовність покупця до споживання, «...яка здавалосьь,

ніколи не закінчиться – панувало дійсно безмежне бажання відновити втрачене... Маятник цін зараз повсюди порушив межі морального та допустимого... Незабаром наступить час, коли конкуренція змусить ціни повернутися в нормальний стан, який забезпечить найкращий взаємозв'язок між заробітками та цінами, між нормальним доходом та рівнем цін» [406, с.74].

Програма широкого споживання для «кожної людини» (1948 р.) була забезпечена активною державною політикою (державна гарантія «оптимального завантаження потужностей»), доступність сировинних ресурсів, лібералізація зовнішній торгівлі.

На рівень споживання/заощадження європейських домогосподарств впливає також ефект багатства – прибутки від фінансових або нефінансових активів та пасивів впливають на величину нагромадженого багатства та визначають обсяги особистого споживання, тобто основною причиною його зростання виявляється не збільшення реального обсягу активів домогосподарства, в зростання вартості таких активів, яке, в свою чергу, викликане кон'юнктурними коливаннями на ринку (табл.4.3).

Таким чином, соціально-орієнтована модель споживання передбачає високий ступінь забезпеченості благами та соціального захисту, меншими за отриманий дохід споживчими видатками, капіталізацією профіциту, що виникає у вигляді фінансових активів та накопичення суспільного добробуту, а безпосереднє споживання в Європі набуває поступово певних «колоніальних» ознак в результаті припливу великої кількості мігрантів як з колишніх колоній, так і з країн з нестабільною економічною та політичною ситуацією.

Таблиця 4.3

Соціально-орієнтована модель споживання

Передумови формування	Цільова функція / Схильність до заощаджень / Рівень задоволення базових потреб	Особливості поведінки споживчої
1	2	3
Класові конфлікти, протестантизм, жорстка суспільна ієрархія, недоторканість права приватної власності, збалансована система доходів	Мінімізація ризиків; максимізація корисності / Висока схильність до заощаджень / Високий рівень задоволення потреб (соціальна забезпеченість)	Метропольно-колоніальна модель споживання, помірність, раціональність, недомонстративність споживання; на споживчі видатки витрачається менше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, а профіцит, що виникає, капіталізується у вигляді фінансових активів та сприяє накопиченню економічного добробуту

Джерело: розроблено автором

Державно-орієнтована модель споживання (*state oriented model of consumption – S_iOMC*) притаманна східно-азійським країнам (Індія, Китай, Японія, Корея, В'єтнам), що є справжніми центрами цивілізації, які і сьогодні зберігають свою закритість та свою систему цінностей, з особливим місцем в ній бережливості, родини, роботи, дисципліни, м'якого авторитаризму, обмежених форм демократії. Вони сформувались під впливом бюрократичного авторитаризму (який, наприклад, у сучасному Китаї проявляється у відстоюванні державою інтересів національної буржуазії, що контролює великі та динамічні національні компанії; міжнародного капіталу, що тісно пов'язаний з національним капіталом).

Подібна взаємодія національного та інтернаціонального капіталу призводить до формування додаткової кількості дочірніх компаній мультинаціональних корпорацій); примату родини, що визначило орієнтування соціальної етики на групу; специфічних засобів соціалізації. З іншого боку, відмінності у підходах до забезпечення раціонального споживання помітно відрізняються.

Так, ключовими рисами китайської споживчої моделі є, по-перше, відносно низька частка особистого споживання (табл.4.4).

Таблиця 4.4

Внесок в приріст ВВП експорту, інвестицій та споживання у 2002-2011рр

	2002	2006	2008	2010	2011
Чистий експорт	0,7	0,1	0,6	2,7	2,3
Інвестиції	4,4	6,4	5,6	4,0	4,4
Урядове споживання	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2
Приватне споживання	3,1	2,6	2,9	2,7	2,8

Джерело: [56]

За період з 1990 р до 2010 р., питома вага внутрішнього кінцевого споживання в ВВП зменшилась з 63% до 45% (при цьому, частка урядового споживання збільшувалась за рахунок частки населення: так, якщо витрати на кінцеве сімейне споживання в період з 1978 по 2007 рр. збільшились в 50 разів, то на урядове споживання майже в 77 разів), а частка накопичень піднялась з 35% до 42%. Скорочення споживання населенням (навіть у порівнянні з Філіппінами, Індонезією, Таїландом, які за ВВП на одну особу можна порівняти з Китаєм, але частка споживання в цих країнах була вища на 10-20%), сприяло одночасно і високим темпам економічного зростання, і виникненню економічних та соціальних дисбалансів.

Більше того, до 2008 рр. дохід на душу міського населення збільшувався в середньому щорічно на 10%, в сільських домогосподарствах – на 5%, а

податкові надходження в дохід держави – на 20%, вдвічі швидше, ніж зростання ВВП. Тобто розподіл національного доходу змінювався за рахунок громадян на користь держави.

Зростання податкових надходжень та постійно зростаючі доходи від розміщення державних облігацій сприяли зростанню фінансових витрат за рахунок особистого споживання громадян, перш за все адміністративно-управлінських витрат: в 2001 р. 13,2% (у США – 15,1%), в той час як питома вага особистого споживання – 47,6% (в США, відповідно, 69,3%). Нерідко підвищення конкурентоспроможності китайських підприємств забезпечується низькою заробітною платою – місцеві органи влади всіляко підтримують інвестиційну активність як основну податкову базу.

По-друге, висока норма нагромадження уможливорює високу економічну динаміку, але одночасно закріплює екстенсивний характер зростання. Основними факторами високої норми заощаджень в Китаї стали історико-культурні традиції (так, з 1960 по 2002 рр. середня норма накопичення в азійсько-тихоокеанському регіоні на 8,5% перевищувала середньосвітову [141, с.170]), перенесення на домогосподарства витрат на освіту, охорону здоров'я в результаті скорочення державних програм соціального забезпечення та «вікно демографічних дивідендів» «відкрите» швидкими темпами економічного зростання.

Політика обмеження народжуваності зменшила навантаження на сімейні та державний бюджети, а старіння нації ще не досягло тієї стадії, коли частка людей похилого віку (60 і старше) може суттєво посилити цей тягар (хоча деякі вчені відмічають, що на відміну від Заходу та інших розвинутих країн, які стали «багатими» до того, як стали «старими», Китай буде першою великою державою, яка стане «старою» ще до того, як стане «багатою» [29]).

Від'ємний зв'язок між нормою заощаджень та відсотковими ставками також обумовив специфіку китайської споживчої моделі. Традиційно високі відсоткові ставки асоціюються, принаймні в західних країнах, з високою

нормою прибутку, i , навпаки, низькі – з низькою нормою заощаджень. Таку ситуацію нерідко пояснюють ефектом багатства: люди формують свої заощадження, виходячи з міркувань про майбутні витрати, які вони хочуть покрити. Якщо це так, то рівень та зміна накопичень будуть впливати на їх норму заощаджень. В США більша частина заощаджень зберігається в акціях, що призводить до зростання суми накопичень за низької ставки – i , відповідно, високого рівня заощаджень домогосподарств відносно витрат, які домогосподарства хотіли б покрити в майбутньому за рахунок цих заощаджень. Відповідно, домогосподарства можуть дозволити собі більше споживати та менше заощаджувати.

У східноазійських країнах складається діаметрально протилежна картина – в умовах домінування банківських депозитів в заощадженнях домогосподарств, низька відсоткова ставка означає низький приток нагромаджень та призводить до повільного зростання рівня заощаджень відносно майбутніх доходів, що змушує домогосподарства більше заощаджувати. В результаті, норма заощаджень тим вища, чим нижче відсоткові ставки.

Економічна політика в Китаї передбачає специфічність фінансових репресій. Відсоткові ставки встановлюються на нижчому за рівноважний рівень через позаекономічний механізм. Адміністративні методи, в результаті використання яких ліквідність спрямовується не стільки на споживання домогосподарств, скільки в інвестиції корпоративного сектору, що послаблює інфляцію споживчих цін та дозволяє економіці тривалий період розвиватися експортно-орієнтовано.

Крім того, Китай в якості потужного інструменту стимулювання економічного зростання, активно використовує і заниження валютного курсу, завдяки чому надає своїм експортерам необґрунтовану перевагу, одночасно скорочуючи внутрішнє споживання.

Нетиповою є і структура заощаджень в Китаї (табл.4.5).

Питома вага заощаджень в ВВП в Китаї та інших країнах, 2014р., %

	Китай	США	Франція	Японія	Корея	Мексика	Індія
Домогосподарства	16	4,8	10,8	8,2	4,5	8	22
Підприємства	20	10,3	9,5	19,4	14,8	10,6	4,8
Уряд	5,7	-0,9	0,3	-2,2	11,7	2,2	1,5

Джерело: www.worldbank.org.

Величезний внесок заощаджень підприємств можна пояснити вагомою роллю капіталоємного промислового виробництва та традиційно низькими дивідендами або взагалі відмовою від їх розподілу, особливо на користь держави (яка отримує лише податки). К середині першого десятиліття нового тисячоліття загальна сума заощаджень в Китаї перевищила 1,1 трлн.дол., що склало половину ВВП (в США заощадження досягають 1,6 трлн.дол., але це лише 13% ВВП); в Китаї на індивідуальні заощадження припадає до 30% сімейних доходів – приблизно 18% ВВП (в США після оподаткування ця частка є від'ємною – -0,5%).

Тим не менш, накопичення підприємств та уряду у сукупності перевищують нагромадження населення і зростають швидше, тому роль держави, інвестицій, експорту в розвитку китайської економіки продовжує зростати, причому всі три рушійні сили в цьому процесі пов'язані між собою: держава грає провідну роль, спираючись, головним чином, на інвестиції, а швидке зростання інвестицій сприяє нарощування виробничих потужностей, і тим самим, збільшенню експортних поставок. Зростання ж експорту і, відповідно, зовнішньоторговельного профіциту, у свою чергу, сприяє збільшенню ліквідності, що забезпечує фінансові джерела та стимули для інвестицій.

Таким чином, Китай постав перед проблемою «м'якого приземлення» (*soft landing*) – забезпечення темпів росту, достатніх для того, щоб уникнути суттєвого уповільнення господарського розвитку, але одночасно не викликати посилення інфляції та збільшення відсоткових ставок.

Ключові ознаки японської культури – дисципліна, лояльність, пріоритет інтересів колективу та країни над індивідуальними інтересами – визначили характер японської моделі споживання. З 1950-х рр. для розвитку японської економіки були характерні три діалектично взаємопов'язані тенденції: становлення ринкового механізму, формування концептуальних основ державної економічної політики галузевого «націлювання» та максимальне стимулювання процесів трансформації особистих заощаджень домогосподарств в інвестиційні ресурси.

Тобто найважливішим джерелом фінансування модернізації економіки стали саме особисті заощадження домогосподарств Японії, які трансформувались в інвестиції через механізми кредитної системи та державного займу.

Політика галузевого «націлювання» в Японії ґрунтувалась передусім на реконструкції та максимальному захисті галузей. Галузевий протекціонізм був націлений на захист японських промислових підприємств від більш розвинутих зарубіжних товаровиробників: «уряд регулював напрям інвестування капіталу та скудних матеріальних ресурсів (наприклад, сталі) в деяких секторах, обмежував іноземне втручання, обговорював ліцензійні умови на іноземну технологію, знижував ставку відсотку, надавав різну допомогу в експортних операціях» [323, с.451].

При цьому найважливішим джерелом фінансування модернізації економіки були саме заощадження домогосподарств Японії, що трансформувались в інвестиції через механізми кредитної системи та державних позик.

Таким чином існуюча японська модель споживання є результатом економічної політики держави, спрямованої на довгостроковий розвиток реального сектору економіки, послідовну модернізацію галузевої структури промисловості, формування людського капіталу. Основним методом досягнення поставленої мети було визначено державне регулювання

економічної поведінки домогосподарств в сфері споживання та заощаджень. Зокрема, максимально можливий протекціонізм та стимулювання процесів трансформації особистих заощаджень домогосподарств в інвестиції, необхідні для техніко-технологічної модернізації реального сектору економіки. А функціонування спеціальних інститутів (наприклад, інститут довічного найму в Японії), забезпечувало підвищення рівня інтеграції домогосподарств з економікою держави та окремих регіонів, що знижують рівень невизначеності їх економічної поведінки.

Історичні традиції споживання в *Індії* визначались кастовою організацією суспільства (структура та обсяги споживання обумовлюються місцем індивіда в ієрархії суспільних відносин); культурними традиціями (невибагливість в життєвих умовах – спроба спасіння); релігійними цінностями (індуїзм).

Відмінністю індійської моделі стала синхронізація процесів зростання особистого споживання та інтенсифікації та розвитку роздрібної торгівлі. В *Індії*, на початку XXI ст. відбулась «роздрібна революція». Роздрібна торгівля в *Індії* – це особлива соціально-економічна ніша, в якій до 97% всієї господарської активності здійснюють 15млн. дрібних сімейних підприємств. Лише 3% роздрібної продукції реалізується через сучасні супермаркети та торгові центри.

Нині бідняки та нижня страта середнього класу (22% населення) споживає до 75% товарів масового попиту. Проте понад 100 млн. людей є потенційними споживачами престижних товарів, тим більше, що на хвилі зростаючого та диференційованого попиту відмічається зростання обсягів продажу «брендових» товарів. Глобалізація ринків, популяризація та відносна доступність західних моделей споживання призвели до виникнення суперечності між орієнтацією на споживання та традиційною схильністю населення *Індії* до заощаджень: молодому, перспективному поколінню *Індії* заощадження нецікаві. Мотивації заощадження зберігає сільське населення (табл. 4.6).

Державно-орієнтована модель споживання

Передумови формування	Цільова функція / Схильність до заощаджень / Рівень задоволення базових потреб	Особливості поведінки споживчої
1	2	3
Бюрократичний авторитаризм, примат родини, культурні традиції нагромадження, «вікно демографічних дивідендів», специфічність фінансових репресій, експортна орієнтація, особливості соціальної організації	Мінімізація ризиків / Висока схильність до заощаджень / Низький рівень задоволення базових потреб	Обмеження особистого споживання на користь інвестиційної активності за рахунок низької заробітної плати та свідомого заниження валютного курсу – висока норма нагромадження. Лояльне, дисципліноване споживання; пріоритет інтересів країни та колективу над індивідуальним інтересом. На споживчі видатки витрачається менше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, профіцит, що виникає капіталізується у вигляді державних облігацій, що сприяє зростанню інвестицій в державний сектор економіки

Джерело: розроблено автором

Таким чином, державно-орієнтована модель споживання передбачає активне державне втручання в регулювання споживчих відносин, використання особливостей соціальної організації суспільства в управлінні споживчою поведінкою, меншими за поточний дохід споживчими видатками та капіталізацією профіциту, що виникає, у вигляді державних облігацій та сприянню зростанню інвестицій в державний сектор економіки.

Кланово-орієнтована модель споживання (*clan-based model of consumption – СВМС*) характерна:

по-перше, для країн з нестабільною економікою, політичними кризами, соціальною незахищеністю. Відсутність чіткої стратегії розвитку в останні десятиліття, балансування між різними моделями економічного зростання, нестабільність доходу переважної більшості населення сприяла імплементації в цій моделі нерідко «найгірших» елементів інших моделей: незадоволення базових потреб, переважання поточного споживання над майбутнім, схильність до необґрунтованого та фінансово невідкритого кредитування.

по-друге, вкрай низькі доходи змушують домогосподарства витратити на споживчі видатки весь дохід, можливість нагромадження відсутня. Тому така модель передбачає залежність від поточного доходу, а не від середнього рівня добробуту (Росія, Україна, країни Латинської Америки) (табл. 4.7).

Так, на характер та особливості *латиноамериканської моделі споживання* вплинули клановість та авторитарність, католицизм та протестантизм, асиміляція місцевих культур та суб'єктивна самоідентифікація (відсутність єдності ідентифікації, нерідко як національна культура країни, так і культура окремого регіону ототожнюється з культурою домінуючої групи іммігрантів, які зберігають свою ідентичність та відтворюють свою культуру, пристосовуючи її до місцевих умов). Тому нерідко модель споживання в чомусь проявляє себе як субмодель всередині західної цивілізації, а в чомусь як абсолютно самостійну модель чи модель, що поки що не самоідентифікувалась.

Глобалізаційні трансформації не перекреслюють, але помітно згладжують національні особливості споживання, формуючи транснаціональні форми, стереотипи, моделі споживання. Як зазначав У.Бек, глобалізація обумовлює не лише де-локалізацію, але й ре-локалізацію; глобальний тому нерідко і означає «транслокальний», проте ре-локалізація не означає повного

відродження локального. Локальне має відродитися як аспект глобального [7]. Тобто глобальні стратегії споживання передбачають універсалізацію споживчої поведінки в національних економіках.

Таблиця 4.7

Кланово-орієнтованна модель споживання

Передумови формування	Цільова функція / Схильність до заощаджень / Рівень задоволення базових потреб	Особливості поведінки споживчої
1	2	3
Клановість, авторитарність, асиміляція місцевих культур та суб'єктивна самоідентифікація; економічна та політична нестабільність; незбалансованість доходів	Максимізація корисності; мінімізація ризиків / $MRS = 0$ / Низький рівень задоволення базових потреб	Іноді проявляє себе як субмодель всередині західної цивілізації, а в чомусь як абсолютно самостійна модель чи модель, що поки не самоідентифікувалась. Нестабільне, лабільне споживання. На споживчі видатки витрачається весь дохід, отриманий в поточному періоді, відсутня можливість нагромадження. Така модель передбачає залежність від поточного доходу, а не від середнього рівня добробуту

Джерело: розроблено автором

Дослідження динаміки розвитку споживчих відносин, характеру споживчих видатків в 177 країнах світу за останні три десятиліття виокремило наступні споживчі тренди:

1. Підвищення доходів населення сприяє посиленню диверсифікації споживчого бюджету.
2. Зростання доходів сприяє зменшенню витрат на харчування з наступним зменшенням питомої ваги видатків на задоволення

першочергових потреб, втрати ними свого домінуючого положення в структурі споживчого бюджету.

3. Покращення добробуту сприяє збільшенню відносних та абсолютних витрат на блага, споживання яких пов'язане з людським розвитком.

Посилення диверсифікації споживчих видатків традиційно ототожнювалось із прогресом суспільства, зростанням широти вибору і економічних можливостей споживача, проте така деконцентрація має певні межі [17, 16] та залежності (рис.4.5).

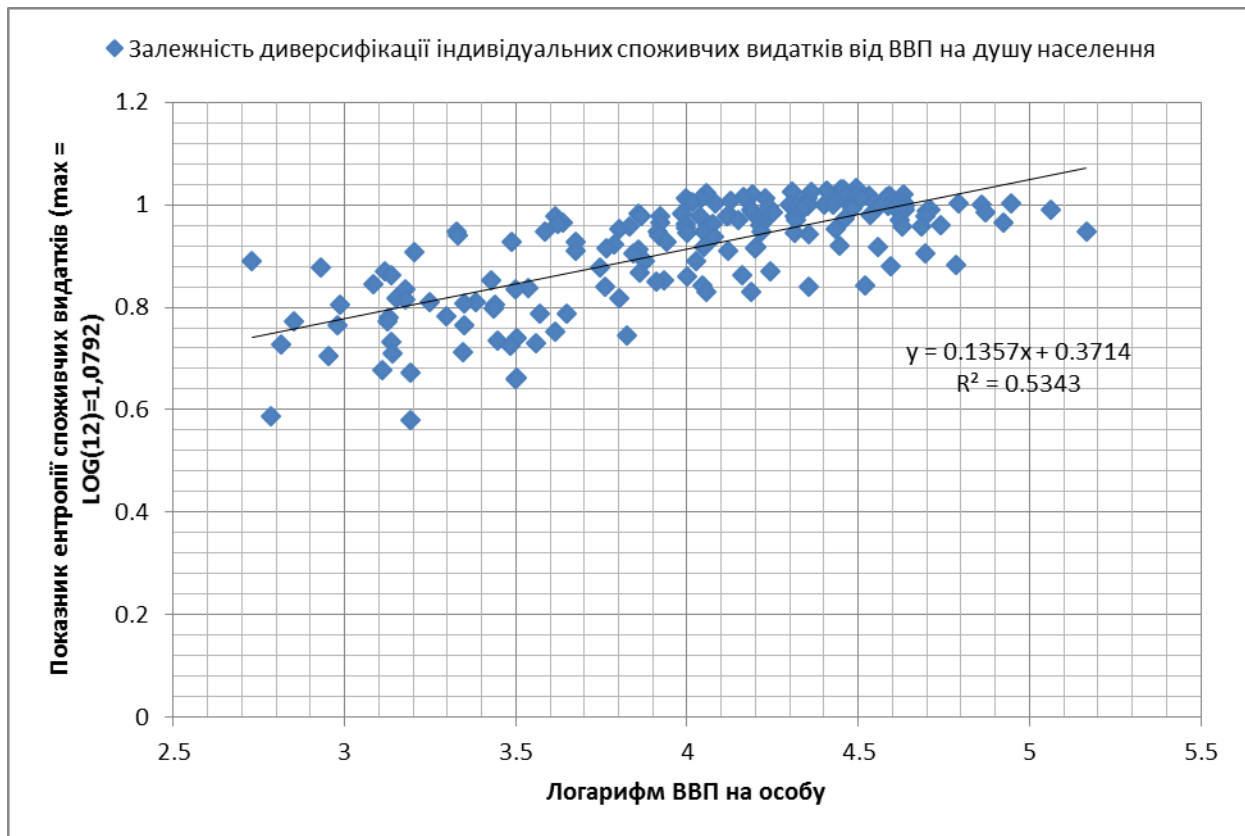


Рис. 4.5. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих видатків від ВВП на одну особу

Джерело: побудовано автором за [56]

Перший тип залежності домінує приблизно до рівня доходу Туреччини (17780,89 дол. річного доходу однієї особи) та характеризується достатньо вираженою позитивною залежністю диверсифікації індивідуальних споживчих

видатків від розмірів душевого доходу, зростанням економічних можливостей споживачів та конкуренцією різних галузей економіки за кошти споживчого бюджету, які вивільнюються від задоволення потреб першої необхідності – харчування, одягу, житла (рис. 4.6).

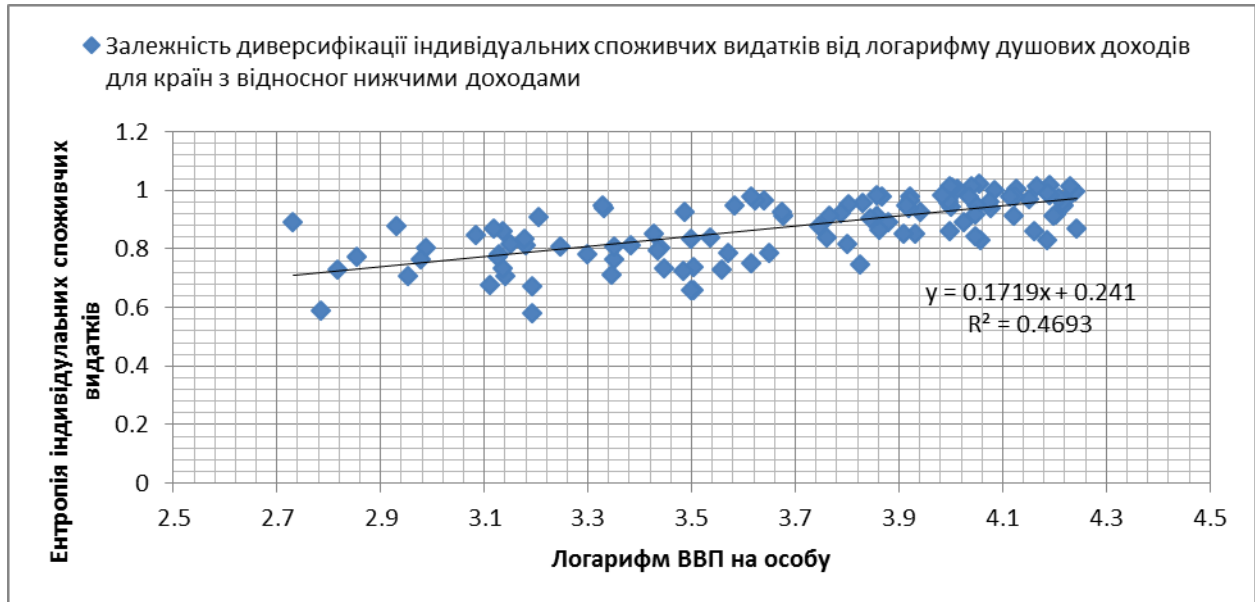


Рис. 4.6. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих видатків від логарифму душевих доходів для країн з відносно низькими доходами
Джерело: побудовано автором за [56]

Другий тип залежності виникає після досягнення країною рівня доходу Туреччини (рис.4.7). Домінування видатків, що пов'язані з задоволенням поточних і першочергових потреб долається, розподіл видатків між функціональними напрямками настільки вирівнюється, що зростання доходів не супроводжується помітним нарощенням диверсифікації споживчого бюджету [16]. Крім того, рівень доходів 17780 дол. на особу на рік забезпечує насичення потреби в його диверсифікації – за глобальними даними після досягнення цього рівня починає домінувати тенденція до зниження рівня диверсифікації.

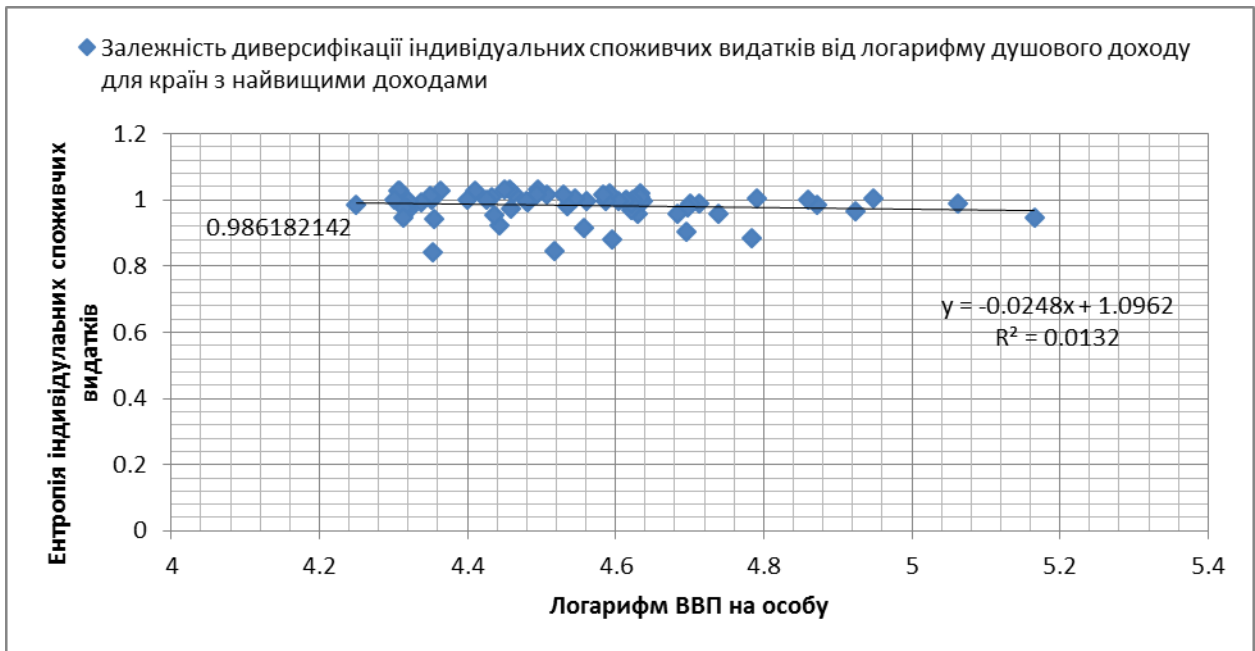


Рис. 4.7. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих видатків від логарифму душевого доходу для країн з найвищими доходами
Джерело: побудовано автором за даними [56]

Отже, дослідження тенденцій диверсифікації споживчих видатків дозволило виокремити наступні угруповання країн відповідно до їх моделі споживання (табл. 4.8).

Перша група – найчисельніша, включає країни з рівнем доходів до 17780 доларів США на рік на особу, низьким показником диверсифікації споживчих видатків. Ці країни ще не подолали домінування видатків на першочергові потреби (харчування, одяг, житло), відповідно, зростання доходів залишається для них визначальним чинником підвищення диверсифікації споживчих видатків.

Класифікація національних моделей споживання (критерій порівняння: залежність рівня доходів та диверсифікації споживчих витратків домогосподарств)

<p><i>Перша група</i> – відносно невисокі доходи, близька до глобального тренду залежність ступеню диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від розмірів доходу на особу; конкуренція між галузями національної економіки та між національними виробниками та імпортерами, за кошти, що вивільнюються від задоволення першочергових потреб та можуть спрямовуватись на вирішення завдань людського і суспільного розвитку</p>	<p>Азербайджан, Албанія, Алжир, Ангола, Бангладеш, Барбадос, Бенін, Болівія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, В'єтнам, Вірменія, Габон, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Домініка, Ефіопія, Єгипет, Замбія, Зімбабве, Індія, Індонезія, Ірак, Іран, Йорданія, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Кенія, Киргизстан, Конго, Конго, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Македонія, Малаві, Мальдівські о-ва, Мозамбік, Монголія, Монтсеррат, М'янма, Непал, Нігерія, Пакистан, Палестинська територія Сенегалу, Ємен, Республіка Беліз, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі Малі, Свaziленд, Судан, Суринам, Сьєрра-Леоне, Таджикистан, Танзанія, Уганда, Україна, Фіджі, Філіппіни, Центральнаафриканська Республіка Чад, Шрі-Ланка</p>
<p><i>Друга група</i> – відносно невисокі доходи, вища за глобальний тренд диверсифікація структури індивідуальних споживчих витратків. Досвід цих країн може бути корисним для розуміння структурних та інституціональних передумов кращого використання економічного потенціалу суспільства для вирішення завдань оптимізації структури особистого споживання</p>	<p>Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Бразилія, Венесуела, Гондурас, Гренада, Грузія, Домініканська Республіка, Еквадор, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Лесото, Маврикій, Марокко, Мексика, Молдова, Намібія, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Південна Африка, Румунія, Сальвадор, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Люсія, Сербія, Таїланд, Туніс, Уругвай, Чорногорія, Ямайка,</p>
<p><i>Третя група</i> – відносно високі доходи, близька до найвищого рівня диверсифікація структури споживчих витратків. Подолання домінування витратків на першочергові потреби, насичення потреби в диверсифікації структури споживчого бюджету. Подальше нарощення частки витратків пов'язаних з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності та скорочення частки витратків на задоволення першочергових потреб виявлятиметься вже не в зниженні, а в зростанні концентрації витратків (вже навколо нових, пов'язаних з людським розвитком груп витрат).</p>	<p>Австралія, Австрія, Антигуа і Барбуда, Багами, Бахрейн, Бельгія, Бруней, Велика Британія, Віргінські острови, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Катар, Канада, Китай, Кіпр, Кувейт, Кюрасао, Латвія, Литва, Люксембург, Макао, Малайзія, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Оман, Південна Корея, Польща, Португалія, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Словаччина, Словенія, США, Тайвань, Теркс і Кайкос, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія</p>
<p><i>Четверта група</i> – відносно високі доходи, відносно невисокі показники диверсифікації індивідуальних споживчих витратків, неефективне використання наявного економічного потенціалу для вирішення завдань споживання</p>	<p>Екваторіальна Гвінея, Кайманські острови, ОАЕ, Сейшельські острови, Сент-Мартін</p>

Джерело: розроблено автором на основі [56]

Друга група включає країни з відносно нижчими доходами (менші за 17780 доларів США на рік на особу), але вищим за граничний (біфуркаційний) рівень диверсифікації витрат. За суттєво менших доходів, ніж передбачено трендом, ці країни досягли межі насичення потреби в диверсифікації індивідуальних споживчих витрат. Тобто дана група об'єднує країни, які ефективніше за середній світовий рівень використовують наявні економічні можливості, зокрема досягнутий рівень доходів для задоволення потреб споживачів та поліпшення структури споживчих витрат.

Третя група включає країни з високим (більшим за біфуркаційний) рівнем душевих доходів, високим рівнем диверсифікації витрат.

Четверта група – включає лише п'ять країн з високим рівнем доходів, але суттєвими відхиленнями від тренду: структура їх споживчих витрат характеризується значно вищою сконцентрованістю у порівнянні з третьою групою.

Загальний тренд залежності частки витрат на харчування від розмірів душевого доходу для 177 країн, охоплених програмою ІСР 2011, зокрема обернена залежність частки витрат на харчування від розмірів душевого доходу цілком вписується в теоретичне бачення еволюції структури споживання, зокрема щодо закону Енгеля, як у первинному, так і в «сильному формулюванні» – подвоєння реальної купівельної спроможності домогосподарств зумовлює скорочення частини витрат на харчування приблизно на 10 в.п. (рис. 4.8).

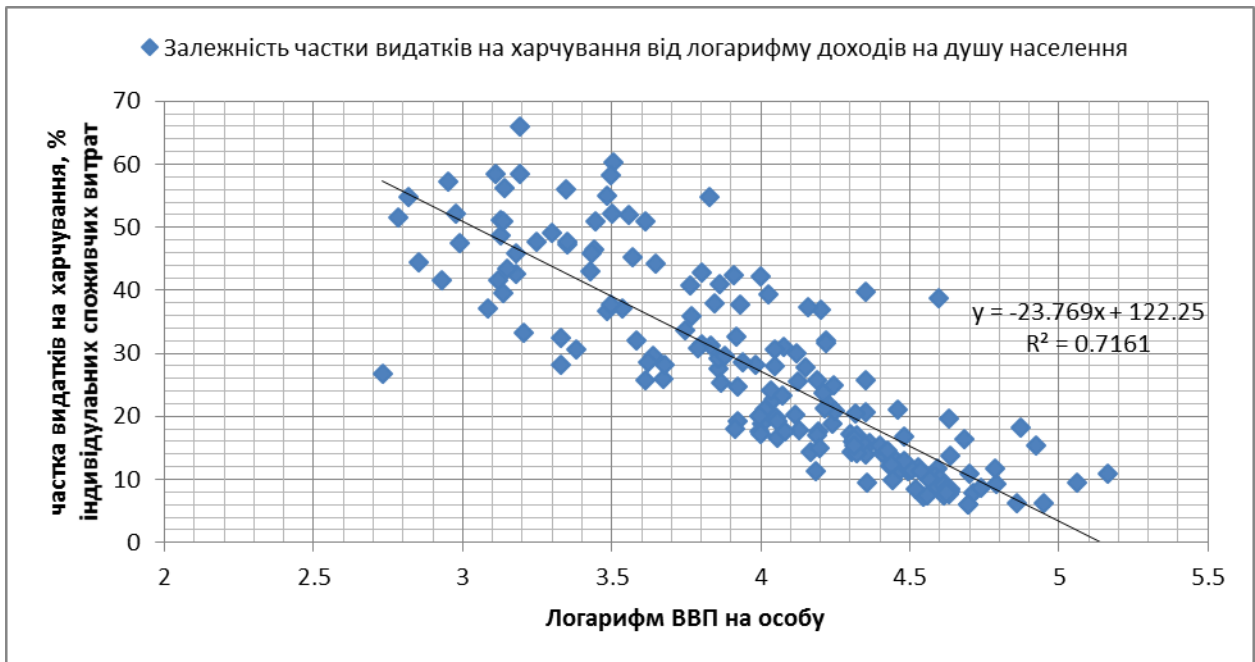


Рис.4.8. Залежність частки витрат на харчування від логарифму доходів на одну особу

Джерело: побудовано автором за даними [56]

Отже, основою зростання диверсифікації споживчих витратів є передусім подолання домінування витрат на харчування, і загальна логіка еволюції споживчих відносин передбачає зменшення ваги «функціональної складової попиту» та зростання – «нефункціональної», що набуває особливого значення в умовах якісно нового рівня свободи споживання в розвинутих економіках, коли домінуючими стають не функції відтворення працездатності, а завдання соціальної комунікації та самовираження (рис.4.9).

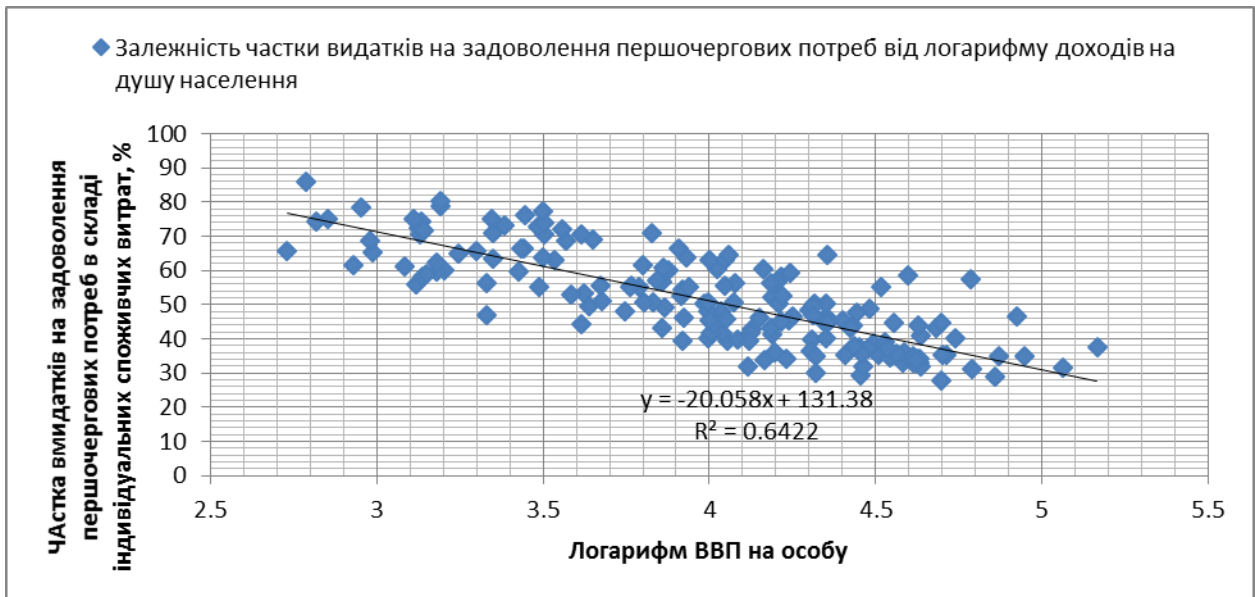


Рис.4.9. Залежність частки витратків на задоволення першочергових потреб від логарифму доходів на одну особу

Джерело: побудовано автором за даними [56]

Відповідно, саме через призму зв'язку «вищі доходи – зростання свободи вибору споживача» ми зможемо розкрити діалектичну взаємодію загального (глобального) й особливого (національного) у формуванні моделей споживання певних країн (табл. 4.9).

Підвищення добробуту уможлиблює зростання витрат на блага, споживання яких пов'язане з людським розвитком – витрати на охорону здоров'я; транспорт; зв'язок; відпочинок, культуру та рекреацію; освіту, як блага, споживання яких супроводжується зростанням здатності споживача брати участь в суспільному виробництві, мінімізацією кризових явищ та негативних тенденцій надмірного тиску споживання на виробництво (рис.4.10).

Класифікація національних моделей споживання

(критерій порівняння: залежність рівня доходів та частки видатків на задоволення першочергових потреб)

Група	Склад групи
Частка видатків на задоволення першочергових потреб близька до глобального тренду	Азербайджан, Албанія, Алжир, Ангола, Барбадос, Бенін, Болівія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, В'єтнам, Габон, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Домініка, Ефіопія, Єгипет, Зімбабве, Індія, Індонезія, Ірак, Іран, Йорданія, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Кенія, Киргизстан, Конго, Конго, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Македонія, Малаві, Мозамбік, Монголія, Монтсеррат, М'янма, Непал, Нігерія, Пакистан, Палестинська територія Сенегалу, Ємен, Республіка Беліз, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі Малі, Свазіленд, Судан, Суринам, Сьєрра-Леоне, Таджикистан, Танзанія, Уганда, <i>Україна</i> , Фіджі, Філіппіни, Центральноафриканська Республіка Чад, Австралія, Австрія, Антигуа і Барбуда, Багами, Бахрейн, Бельгія, Бруней, Велика Британія, Віргінські острови, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Катар, Канада, Китай, Кіпр, Кюрасао, Латвія, Литва, Люксембург, Макао, Малайзія, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Оман, Південна Корея, Польща, Португалія, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Словаччина, Словенія, США, Тайвань, Теркс і Кайкос, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія, Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Гондурас, Гренада, Грузія, Домініканська Республіка, Еквадор, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Лесото, Маврикій, Марокко, Мексика, Молдова, Намібія, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Південна Африка, Румунія, Сальвадор, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Люсія, Сербія, Таїланд, Туніс, Уругвай, Чорногорія
Менша частка індивідуальних споживчих видатків на задоволення першочергових потреб, порівняно з переважною більшістю країн, які мають близькі розміри ВВП на одну особу	Мальта, Бразилія, Венесуела, Нікарагуа, Коста-Ріка, Острови Теркс і Кайкос, Ямайка, Кенія
Більша частка індивідуальних споживчих видатків на задоволення першочергових потреб, порівняно з переважною більшістю країн, які мають близькі розміри ВВП на одну особу	Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Екваторіальна Гвінея, Шрі-Ланка, Сінт-Маартен, Сейшельські острови, Мальдіви, Вірменія, Бангладеш, Замбія.

Джерело: розроблено автором

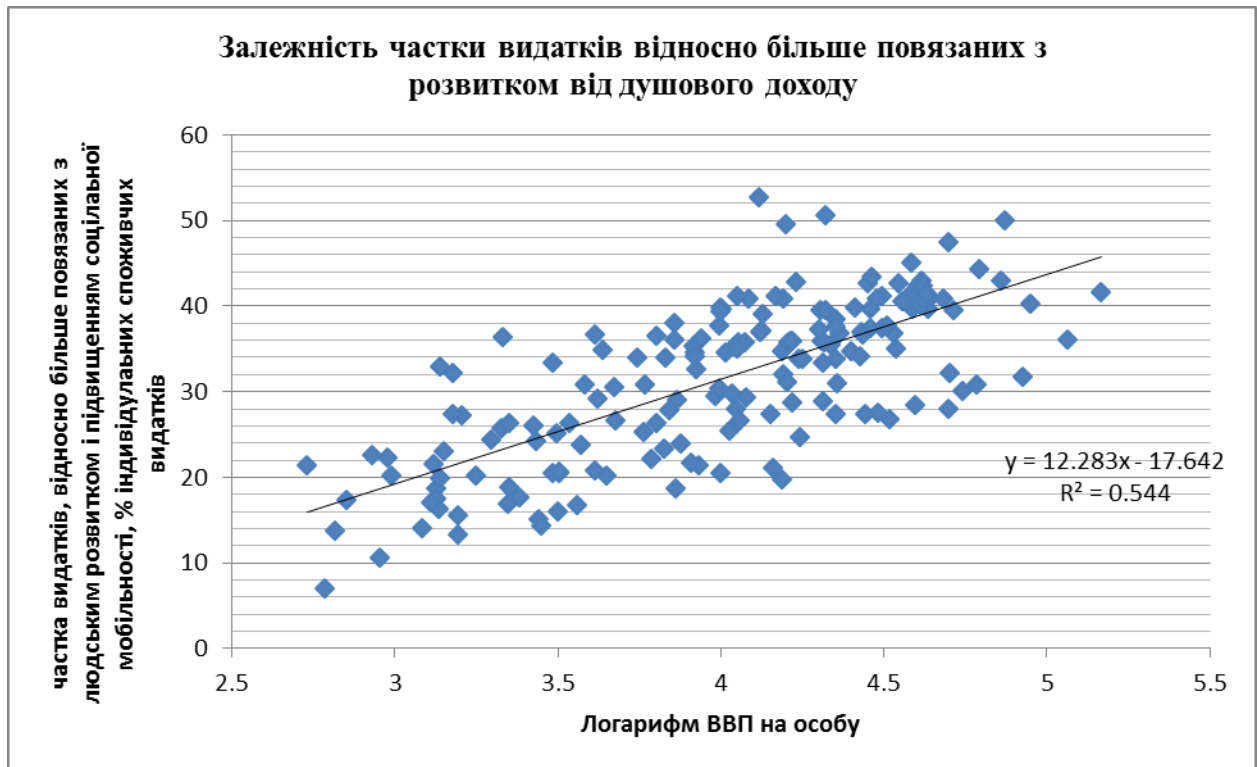


Рис. 4.10. Залежність між зростанням доходів та витратами, що пов'язані з людським розвитком

Джерело: розроблено автором на основі [56]

Отже, помітно вираженим є тренд до зростання частки витрат, пов'язаних з підвищенням соціальної мобільності із збільшенням розмірів душевого доходу. За досить рівномірного розподілу загальної кількості спостережень між зонами «вище» і «нижче» тренду, в загальній множині країн можна відмітити 11 країн, що виділяються вищим рівнем витратів більше пов'язаних з людським

розвитком, порівняно з більшістю країн із близькими розмірами ВВП на особу:

- *діапазон низьких доходів*
- ✓ Гамбія,
- ✓ Сьєрра-Ліоне,
- ✓ Кенія;

Таблиця 4.10

**Класифікація національних моделей споживання
(критерій порівняння: залежність рівня доходів та витрат, пов'язаних з
людським розвитком)**

Група	Склад групи
Країни, що виділяються вищим рівнем видатків на блага, пов'язані з людським розвитком (значно вище глобального тренду)	Гамбія, Сьєрра-Ліоне, Кенія, Гондурас, Нікарагуа, Коста-Ріка, Монсеррат, Острова Теркс і Кайкос, США, Бруней та Ісландія.
Країни, що вирізняються значно нижчим значенням витрат на людський розвиток (значно нижче глобального тренду)	Коморські острови, Центральноафриканська Республіка, Ефіопія, Танзанія, Камерун, Замбія, Гаїті, Судан, Ангола, Албанія, Барбадос, Суринам, Вірджинські острови, Сен-Мартен, Кюрасао, Екваторіальна Гвінея, Кайманові острови, Бермуди, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт
Країни, що мають частку видатків більше пов'язаних з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності близьку до більшості країн із схожим рівнем ВВП на одну особу (згуртовані навколо лінії глобального тренду)	Азербайджан, Алжир, Бенін, Болівія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, В'єтнам, Габон, Гана, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Домініка, Ефіопія, Єгипет, Зімбабве, Індія, Індонезія, Ірак, Іран, Йорданія, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Киргизстан, Конго, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Македонія, Малаві, Мозамбік, Монголія, М'янма, Непал, Нігерія, Пакистан, Палестинська територія Сенегалу, Ємен, Республіка Беліз, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі Малі, Свазіленд, Таджикистан, Танзанія, Уганда, <i>Україна</i> , Фіджі, Філіппіни, Австралія, Австрія, Антигуа і Барбуда, Багами, Бахрейн, Бельгія, Велика Британія, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Катар, Канада, Китай, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Макао, Малайзія, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Оман, Південна Корея, Польща, Португалія, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Тайвань, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія, Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Гренада, Грузія, Домініканська Республіка, Еквадор, Китай, Колумбія, Лесото, Маврикій, Марокко, Мексика, Молдова, Намібія, Панама, Парагвай, Перу, Південна Африка, Румунія, Сальвадор, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Люсія, Сербія, Таїланд, Туніс, Уругвай, Чорногорія

Джерело: розроблено автором

- *діапазон близьких до середніх доходів*

✓ Гондурас,

✓ Нікарагуа,

✓ Коста-Ріка,

✓ Монсеррат,

- ✓ Острова Теркс і Кайкос;
- *діапазон високих доходів*
- ✓ США,
- ✓ Бруней,
- ✓ Ісландія.

І навпаки, із загальної маси виокремлюється група країн із значно нижчим значенням частки таких витрат, порівняно з переважною масою країн з близькими розмірами ВВП на особу:

- *діапазон низьких доходів*
- ✓ Коморські острови,
- ✓ Центральноафриканська Республіка,
- ✓ Ефіопія,
- ✓ Танзанія,
- ✓ Камерун,
- ✓ Замбія,
- ✓ Гаїті,
- ✓ Судан,
- ✓ Ангола;
- *діапазон близьких до середніх доходів*
- ✓ Албанія,
- ✓ Барбадос,
- ✓ Суринам,
- ✓ Вірджинські острови,
- ✓ Сінт-Маартен,
- ✓ Екваторіальна Гвінея;

**Класифікація національних моделей споживання
(критерій порівняння: наближеність до глобальних трендів)**

Група	Склад групи
Глобальна модель споживання (за всіма трьома ознаками близькі до глобального тренду)	Австралія, Австрія, Азербайджан, Алжир, Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські Острови, Бахрейн, Беліз, Бельгія, Бенін, Болівія, Бруней, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, В'єтнам, Віргінські острови, Габон, Гаїті, Гана, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гонконг, Греція, Данія, Демократична Республіка Конго, Люксембург, Джибуті, Домініка, Естонія, Ефіопія, Єгипет, Ємен, Зімбабве, Ізраїль, Індія, Індонезія, Ірак, Іран, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Йорданія, Кабо-Верде, Казахстан, Камбоджа, Камерун, Канада, Катар, Киргизстан, Китай, Кіпр, Коморські о-ви, Конго, Кот-д'Івуар, Кюрасао, Лаос, Латвія, Литва, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Македонія, Великобританія, Малаві, Малайзія, Малі, Мозамбік, Монголія, М'янма, Непал, Нігер, Нігерія, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Оман, Пакистан, Палестинська територія, Польща, Португалія, Республіка Корея, Росія, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Саудівська Аравія, Свазіленд, Сенегал, Сент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Судан, США, Таджикистан, Тайвань, Танзанія, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Уганда, Угорщина, Україна, Фіджі, Філіппіни, Фінляндія, Франція, Хорватія, Центральноафриканська Республіка, Чад, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія
<p align="center">Контрглобальна модель споживання (за всіма трьома ознаками віддалені від глобальних трендів)</p>	
Позитивно контрглобальна модель споживання	Венесуела, Коста-Ріка, Нікарагуа
Негативно контрглобальна моделью споживання	Екваторіальна Гвінея, Об'єднані Арабські Емірати, Сен-Мартен
«Проміжна національна модель споживання» (містять одне, або два позитивні, чи негативні суттєві відхилення від глобального тренду)	Албанія, Ангола, Бангладеш, Барбадос, Бермудські о-ви, Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Теркс і Кайкос, Бразилія, Вірменія, Гамбія, Гондурас, Гренада, Грузія, Домініканська Республіка, Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Сент-Вінсент і Гренадіни, Замбія, Кайманові о-ви, Кенія, Колумбія, Кувейт, Лесото, Маврикій, Мальдіви, Мальта, Марокко, Мексика, Монтсеррат, Намібія, ОАЕ, Панама, ПАР, Перу, Румунія, Сальвадор, Сейшели, Сент-Люсія, Сербія, Суринам, Сьєрра-Леоне, Таїланд, Туніс, Уругвай, Чорногорія, Шрі-Ланка, Ямайка

Джерело: розроблено автором

- *діапазон високих доходів*
- ✓ Кайманові острови,
- ✓ Бермуди,
- ✓ Об'єднані Арабські Емірати,
- ✓ Кувейт.

Висока суспільна ефективність використання ресурсів соціальної сфери, масштабна державна підтримка галузей інфраструктури сприяють позитивним відхиленням національної моделі споживання від глобальних трендів; в той же час сировинна спеціалізація країни в міжнародному поділі праці, слабкість інститутів суспільного регулювання діяльності природних монополій (особливо в галузях інфраструктури, транспорту та зв'язку) підвищують вірогідність негативних відхилень національної моделі споживання від глобального тренду.

Дослідження диверсифікації індивідуального споживання, частки витрат на харчування й на задоволення першочергових потреб, частки витрат на людський розвиток, дозволило виділити глобальні й контрглобальні національні моделі споживання, відповідно до їх «наближеності» до глобальних трендів (табл. 4.11).

Серед контрглобальних національних моделей споживання можна виділити «позитивно контрглобальні» (більш прогресивна структура індивідуального споживання за всіма трьома ознаками, порівняно із передбаченими глобальним трендом для відповідного рівня ВВП на особу) й «негативно контрглобальні» (менш прогресивна за всіма трьома ознаками, структурою індивідуального споживання, ніж передбачено глобальними трендами для відповідного рівня ВВП на особу).

Країни, що не потрапили ні до групи «глобальних», ні до групи «контрглобальних» національних моделей споживання, можуть розглядатись як «проміжні»: вони являють певне сполучення характеристик, серед яких є ті,

що вписуються в глобальні тренди й ті, що виражають відхилення національної структури споживання від таких глобальних трендів. В складі проміжних національних моделей споживання ми виділяємо «переважно позитивні» (ті країни, що мають позитивні відхилення від глобального тренду по двох ознаках з трьох) і переважно негативні (ті, що мають негативні відхилення від глобального тренду по двох ознаках з трьох використаних для класифікації).

Практично всім без виключення країнам ОЕСР властива глобальна модель споживання, що підтверджує виключну роль розвинутих країн (країн з високим рівнем доходу та добробуту) у формуванні власне самого глобального тренду: країни з нижчим рівнем економічної ефективності, стикаючись із проблемою адаптації власної виробничої системи до глобальних умов, відчують закономірне тяжіння до стандартів споживання, заданих розвинутими країнами. І в межах даної групи існує надзвичайно велика варіативність національних моделей споживання.

Таким чином, говорити про єдину, глобальну модель виробництва та споживання ще зарано – занадто глибокі асиметрії та диспропорції соціально-економічного розвитку в масштабах світової економіки, занадто утопічною виглядає ідея розбудови на принципах гуманізації виробництва, поєднання принципів економічної ефективності та соціальної справедливості єдиної соціально-економічної моделі, що комплексно поєднала би динамічність інформаційної економіки, «всеосяжність» глобальної, змістовності мультикультурної. На сучасному етапі можна казати про підвищення ефективності національних моделей, поступової уніфікації їх основних елементів, в умовах забезпечення базових потреб, боротьби з голодом та злиденністю в країнах світової периферії, розповсюдження філософії розумного споживання XXI ст. в розвинутих країнах та країнах, які переживають етап бурхливої індустріалізації і будуть визначати споживчі тренди в найближчі десятиліття.

Висновки до розділу 4

1. Розповсюдження ідеології максимізації споживання, потужність сучасних механізмів впливу виробників на споживчий вибір, помітний розрив між приватними і суспільними витратами глобальних корпорацій (приватні витрати яких не враховують втрат від заниженого рівня оплати праці та слабкості соціального захисту в країнах, куди переноситься виробнича база), обумовили виникнення феномену постійної чи навіть зростаючої граничної корисності від обсягів споживання. Результатом такого штучного припинення спадання граничної корисності блага (точніше навіть розриву зв'язку між попитом і спаданням функціонально заданої граничної корисності) стає зростання втрат суспільного добробуту від надмірного, непродуктивного споживання, детермінованого традиціями, культурою та субкультурою; пригнічення споживання благ, які б сприяли зростанню людського капіталу, оптимізації масштабів виробництва за рахунок мінімізації трансформаційних витрат та не спричиняли надмірного тиску на виробництво.

2. Постіндустріальний тип споживання, який є результатом еволюції та розвитку двох попередніх типів (доіндустріального та індустріального) та має їх фрагментарні риси й прояви (спеціалізованість, інерційність, концентрованість), в умовах сервізації економіки, індивідуалізації та інформатизації виробництва, посилення процесів транснаціоналізації набуває якісно нових характеристик – урбанізованості, креативності, глобальності, уніфікованості. Даний тип споживання надає надзвичайних можливостей суспільному розвитку: знімається гострота суперечності між бажаннями людини та вимогами виробничої

діяльності, творча єдність виробництва і споживання позбавляє працівника примусу з боку організації до суспільно необхідної праці, зменшує тиск його потреб на виробничі можливості суспільства.

Основним обмеженням реалізації переваг постіндустріального споживчого типу є індустріальна свідомість споживачів, їх небажання до самообмеження матеріальних благ на користь саморозвитку, несприйняття принципів раціональної діяльності та розумної достатності, дотримання цільової функції споживання індустріального суспільства – підвищення обсягів споживаних благ.

3. Дослідження впливу економічних факторів (рівень та диференціація доходів, розвиток фінансової сфери, рівень та якість життя в країні і т.ін.) та неекономічних чинників (традиції, культури, релігії) споживчої діяльності, вивчення спільних ознак поведінки домогосподарств різних країн виокремили наступні національні моделі споживання: ринково-орієнтована модель (США, Велика Британія), для якій характерне переважання споживчих видатків над поточним доходом за рахунок кредитних ресурсів та соціально-орієнтована модель (скандинавські країни, Канада, Німеччина), якій притаманне переважання поточного доходу над споживчими видатками та капіталізація отриманого профіциту у вигляді фінансових активів та підвищення добробуту. Ці дві моделі виявились найбільш конкурентними в умовах глобальних трансформацій, оскільки дозволяють споживанню у повній мірі виконувати функції стимулювання бізнес-активності в країні. Менш ефективно проявляють себе державно-орієнтована модель (Китай, Японія, Індія), за якої на споживчі видатки витрачається менше за поточний дохід, профіцит, що виникає капіталізується у вигляді державних облігацій та сприяє зростанню інвестицій в державний

сектор економіки та невизначена модель (Росія, Україна), що характеризується витрачанням всього доходу на поточне споживання.

Схильність населення до тієї чи іншої моделі визначається рівнем та структурою доходів в країні, посиленням соціальних факторів та впливу глобальних компаній на споживчий вибір, відмінностями у ціннісній матриці споживачів щодо поточного та майбутнього споживання, національною схильністю / несхильністю до ризику, стадією економічного циклу та життєвого циклу індивідів в момент прийняття рішень.

4. Глобальні тенденції трансформації відносин споживання проявляються в сталому зв'язку між збільшенням реального доходу населення і зростанням диверсифікації споживчого бюджету, що дозволяє розширити споживчий попит, вивільнити резерви зростання, реалізувати структурні зрушення в економіці за рахунок накопичення людського потенціалу та підвищення соціальної мобільності населення. Національна специфіка прояву цих трендів полягає в інституціоналізації механізмів та шляхів забезпечення прогресу структури індивідуального споживання. Відповідно, окреслюються групи країн з глобальною та контрглобальною моделлю споживання. Практично всім без виключення країнам ОЕСР властива глобальна модель споживання, що підтверджує виключну роль країн з високим рівнем доходу та добробуту в формуванні власне самого глобального тренду: країни з нижчим рівнем економічної ефективності, стикаючись із проблемою адаптації власної виробничої системи до глобальних умов, відчують закономірне тяжіння до стандартів споживання, заданих розвинутими країнами. Контрглобальна модель споживання передбачає відхилення від глобальних трендів.

Основні результати розділу опубліковані у наукових виданнях:
[227; 240; 245; 247; 249; 258; 263; 267; 268]

РОЗДІЛ 5

ШЛЯХИ ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ УКРАЇНОЮ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ У СФЕРІ СПОЖИВАННЯ

5.1. Формування національної моделі споживання України на європейських засадах

Типова модель споживання в дореволюційній Україні характеризувалась мінімальним рівнем задоволення потреб в продуктах харчування, високим ступенем споживання продуктів власного виготовлення; натурально-споживчим характером селянського господарства; традиційністю та автаркізмом; відносною сталістю.

Становлення індустріальної економіки традиційно супроводжується укрупненням виробництва, перетворенням продуктивних сил на об'єктивний фактор розвитку великої машинної індустрії, домінуванням товарної форми споживання, але панування в дорадянський період на території України сімейних господарств, безпосередня ціль господарської діяльності яких – особисте споживання, – визначило формування на цьому етапі соціально-економічного розвитку двох форм споживання – товарної та натуральної. Навіть виробництво продукції на продаж не змінювало моделі такого господарства – грошовий дохід спрямовувався на споживання та підтримку власного господарства.

У великих містах робітники поступово перетворювались на носіїв індустріальних рис у виробництві та споживанні, і якщо перехід селянського господарства до міських форм організації виробництва, заводів та фабрик, визначив організаційно-економічну еволюцію в сфері виробництва, то модель споживання залишилась «сільською» – обмеженою єдністю всіх форм

життєдіяльності індивіда. Бюджет робітника початку ХХ ст. – це бюджет для задоволення лише мінімальних потреб в одязі, харчуванні, житлі; це дефіцитний бюджет, в якому витрати завжди перевищують доходи (за рахунок кас взаємодопомоги та боргів); це бюджет, що унеможлиблював заощадження.

За радянських часів вітчизняний індустріальний тип споживчої поведінки абсолютно відповідав середньому рівню споживання в країні. Штучне підтримання низьких цін на товари масового споживання, з одного боку, дозволило відкрити широкий доступ до соціальних та культурних благ, але з іншого – стало основою «дефіцитної» економіки.

З метою забезпечення першочергових потреб, передусім продуктів харчування робітники заводів та фабрик активізували виробництво сільськогосподарської продукції у вільний від роботи час; держава всіляко підтримувала нарощування такої зайнятості в сільському господарстві як засіб розв'язання економічних, естетичних, рекреаційних проблем.

На основі розрахованих коефіцієнтів нами проведено аналіз відносин споживання в Україні за останні 35 років, хоча їх вивчення періоду 1980-2000 рр. ускладнено відсутністю системних цілісних досліджень цієї сфери, їх фрагментарністю та неможливістю абсолютно коректних порівнювань з даними 2000-2015 рр. через принципово різні механізми ціноутворення на переважну кількість благ.

Тим не менш, доступні порівняння доводять зниження ефективності споживчої моделі в Україні, зокрема у 2000-х рр. витрати населення на продовольчі товари були в межах 60% сукупних витрат із несуттєвим відхиленням у той чи інший бік на 3-5% [278, с.155], при тому, що за даними 1985 р. ця частка становила 36,6%, в 1990 р. – 32,8% сукупних споживчих витрат. Можна припустити, що реальна частка видатків на харчування була ще більш низькою: відсутність (у 1985 р.) та нерозвиненість (у 1990 р.) сфер комерційної медицини і освіти сприяли їх тінізації. Навіть цей зависокий за європейськими стандартами показник (витрати на харчування найбідніших

верств населення не мають перевищувати 30% споживчого бюджету), після кризи 90-х рр. так і не був відновлений в Україні.

«Нагромадження родини» (сальдо формування заощаджень та їхнього використання на поточне споживання) у 1985 р. сягали 8,3% сукупного доходу, в 1990 р. – 11%; аналогічний показник («неспоживчі витрати» за вирахуванням допомоги рідним та витрат на особисте підсобне господарство за методологією розрахунку 2000-х рр., врахування заощаджень в складі сукупних видатків ототожнює його з наявним доходом) у 2000-2015 рр. стабільно близький до 2% і ніколи не перевищував 5% наявного доходу (за методологією розрахунку 2000-х рр., врахування заощаджень в складі сукупних видатків ототожнює його з наявним доходом).

На початку 80-рр. ХХ ст. індустрія радянської економіки неухильно збільшувала виробництво предметів споживання, в т.ч. за рахунок залучення підприємств воєнної промисловості, хоча ефективність суспільного виробництва знижувалась (так, продуктивність праці та ефективність основних фондів та енергопотужностей в сільському господарстві у 1990-х рр. була в 10 разів менша, ніж в США, а в окремих галузях тваринництва – в 40-60 разів [346, с.30]).

Тобто позитивна динаміка розвитку національних моделей споживання у 1985-1999 рр. не була пов'язана із зростанням продуктивності праці, високою конкурентоспроможністю радянської економіки, інноваційністю моделі економічного зростання, що і обумовило її короткостроковість. Економіка не «відчула» цих змін, які так і не перетворились на стимул підвищення суспільного добробуту, фактор збільшення інвестицій в людський капітал, поштовх до переходу на наступний етап соціально-економічного розвитку.

Вже в доперебудовний період в умовах зростаючих номінальних доходів, штучної підтримки низьких роздрібних цін на продовольство (іноді до 50% їх реальної ціни), зниження темпів виробництва, помітно посилювався дефіцит продовольства на роздрібному ринку. Тобто концентрація ресурсів в

сільському господарстві стала не просто заважати розвитку продовольчої системи країни, але й відволікати обмежені ресурси від інших секторів економіки, гальмуючи соціально-економічний розвиток в цілому.

Суспільні трансформації та зміни економічної системи у пострадянську добу визначили нестабільність відносин споживання, широке розповсюдження натуралізації та нормування споживання в різних формах: від карточної системи до поширення натурального споживчого сімейного виробництва, хоча за параметрами споживання основних продуктів харчування Україна входила до групи середньорозвинених країн світу, в деяких групах товарів суттєво відставала від рівня найбільш розвинутих країн.

Адаптація вітчизняного споживача до ринкових реформ 90-х рр. ХХ ст. реалізовувалась через канали натуралізації споживання, неформальних та тіньових доходів, участі населення в торгівлі імпортом («челночний бізнес»).

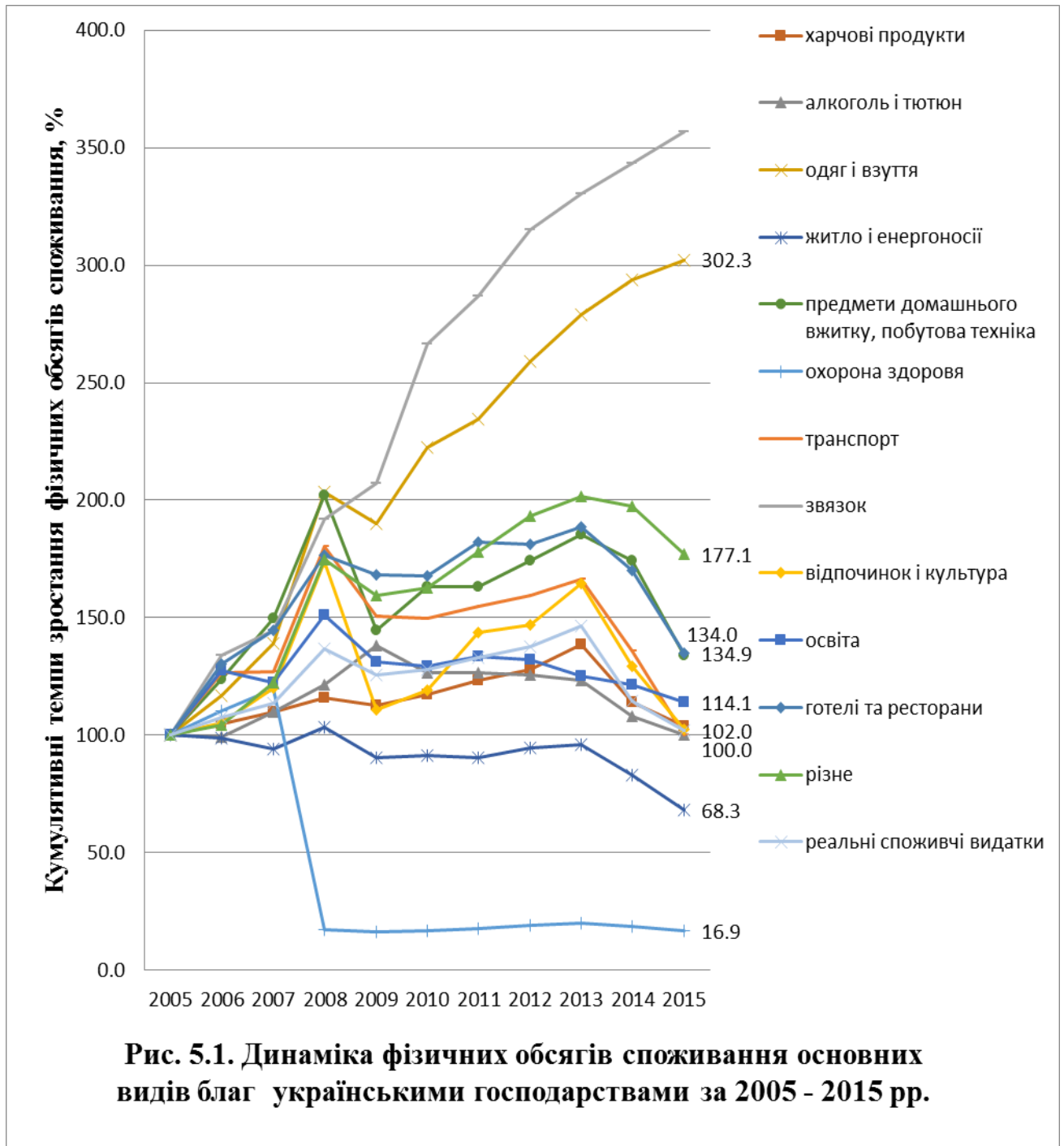
Відсутність балансу між внутрішнім споживанням населення та інвестиціями, безпрецедентний тиск на навколишнє середовище, неформальна зайнятість, нестабільність та непрогнозованість споживчого попиту визначили «слабкість» споживчої моделі як фактору економічного зростання та важливого елементу суспільного відтворення, хоча прискорення урбанізації, скорочення розриву в рівні доходів між містом та селом, нарощування інвестицій в людський капітал, вдосконалення системи соціального захисту, дозволило б посилити впевненість населення у майбутньому, і тим самим стимулювати зростання поточних споживчих витрат.

Дослідження національної моделі особистого споживання в Україні за ключовими критеріями, показниками та індикаторами довело її примітивно-індустріальний характер – забезпечення виживання за вкрай низького рівня доходу для переважної більшості населення. Зокрема, за рівнем купівельної спроможності Україна посіла 41 місце серед 42 країн своєї групи [91], незважаючи на зростання номінальних доходів реальні доходи за останні роки значно зменшились, і навіть за збереження свого високого соціального статусу

(освіти, кваліфікації, соціальних зв'язків) помітна частина населення відчуває скорочення доходу (згідно стандартам ООН крайня бідність визначається як проживання на суму менш ніж 1,25 дол. США на день [393], при цьому скорочення мінімальної заробітної плати за останні три роки майже в 3 рази (на 01.05.2013 р. (офіційний курс НБУ 7,99 грн/долар) мінімальна заробітна плата становила 1147 грн. або 143,55 доларів США; на 01.05.2016 р. (офіційний курс НБУ – 25,19 грн/долар) мінімальна заробітна плата становила 1450 грн. або 57,56 доларів США)) [312] поставило вітчизняні домогосподарства на межу виживання.

Ресурсні обмеження вітчизняних домогосподарств, відсутність «подушок безпеки» у вигляді заощаджень та диверсифікованої структури доходів, обумовили крайню невірноваженість національної моделі, яка проявляється у постійних чергуваннях (кожні 2-4 роки) періодів поліпшення добробуту домогосподарств з періодами його різкого скорочення, що абсолютно не притаманне розвинутих економікам. Так, за період 2005-2015 рр. відбулось чотири таких чергування (рис.5.1):

- 2005-2008 рр. – ускладнення та розширення структури споживчих витрат в результаті економічного зростання, «передкризового» розігріву економіки, зниження частки витрат на харчування (з 56% сукупних витрат у 2005 р. до 48,9% в 2008 р.);
- 2008-2009 рр. – висока вразливість економіки України (щодо скорочення обсягів ВВП) до глобальної фінансово-економічної кризи обумовили як скорочення масштабів споживання, так і посилення його диференціації за різними товарними групами;
- 2009-2013 рр. – помірне зростання розмірів загальних споживчих витратків, мінімальне нарощення/стабілізація фізичних обсягів споживання за основними видами благ;

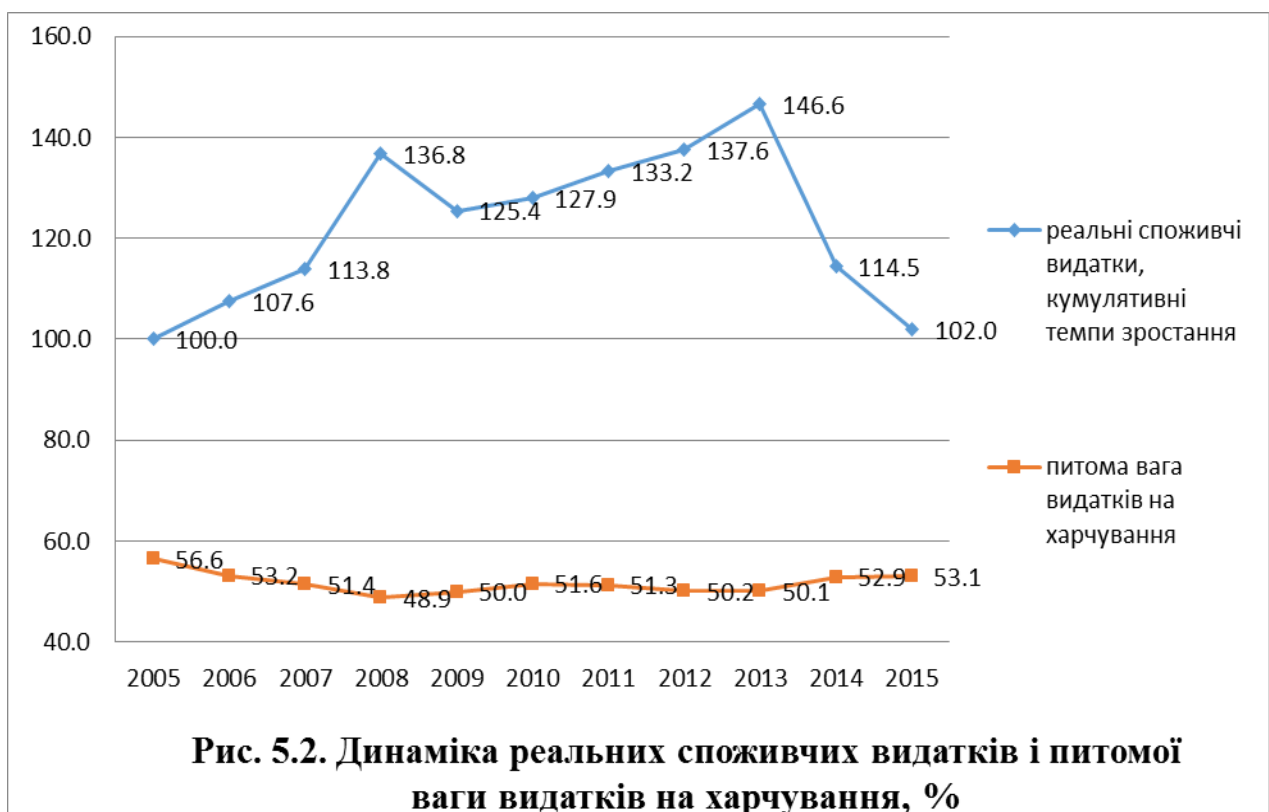


Джерело: розроблено автором на основі [312]

- 2013-2015 рр. – військовий конфлікт, збільшення числа внутрішніх переселенців (на початку 2016 р. близько 1,5 млн. осіб [313]), збільшення податкового навантаження (запровадження військового збору, збору з купівлі-продажу іноземної валюти, оподаткування частини пенсій, депозитів, розширення бази оподаткування для податку з нерухомого

майна, підвищення акцизів на тютюнові вироби, алкогольні напої та ін.), прискорення девальвації (упродовж 2013-2016 рр. понад 200% [198, с.15]), високі темпи інфляції (у 2014 р. – 25%, у 2015 р. – 43%), зменшення ВВП (у 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на 10%) обумовили стагнацію/скорочення масштабів споживання у 2013-2015 рр. майже за всіма видами товарів (у 2013 р. загальні обсяги реальних споживчих витрат склали 146,6% від аналогічного показника 2005 р., а у 2015 р. – лише 102%).

Другою ключовою характеристикою відносин споживання в Україні, є специфічна структура споживання, задана передусім низькою платоспроможністю населення, вираженим домінуванням витрат на задоволення першочергових потреб у структурі споживчого бюджету (рис.5.2).



Джерело: розроблено автором на основі [312]

Висока еластичність за доходом основних товарів та послуг вітчизняних домогосподарств (зокрема більша за одиницю еластичність витрат на продукти харчування та безалкогольні напої в умовах зростання реального розміру споживчих витрат), нетипові для розвинутих країн, також доводять факт незадоволення базових потреб: низький рівень доходів переважної частини населення мінімізує інвестиційні можливості домогосподарств і концентрує їх зусилля на задоволенні першочергових потреб (табл.5.1).

Таблиця 5.1

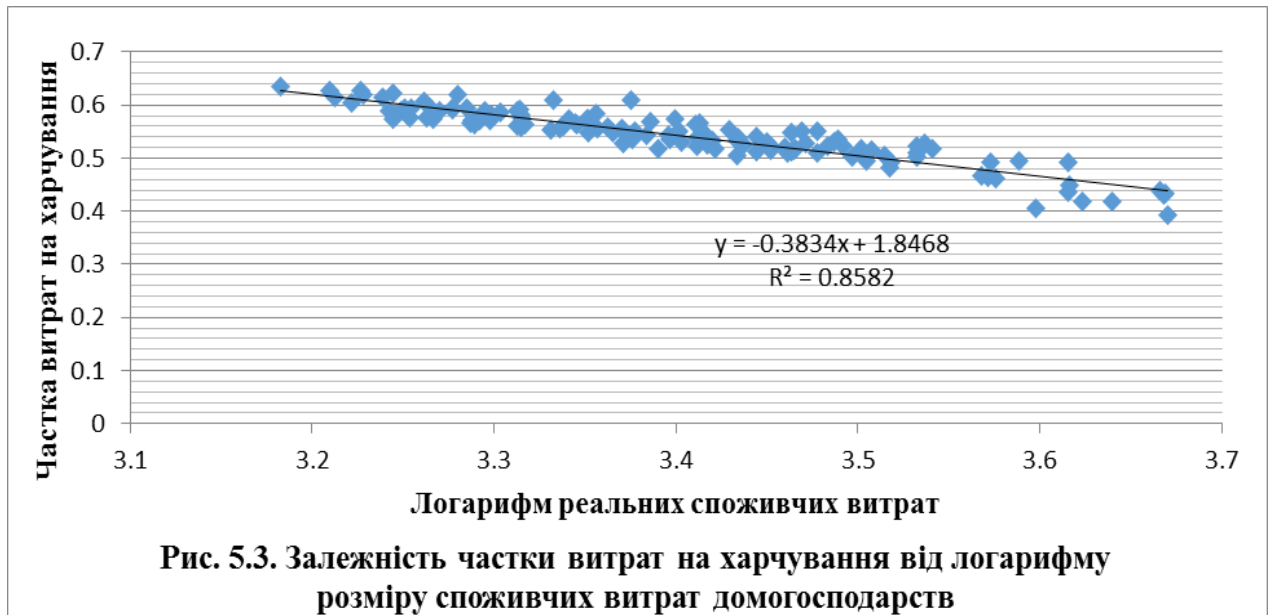
Значення коефіцієнтів еластичності для провідних товарних категорій і освіти в споживчій корзині українських домогосподарств

	Від сукупних споживчих витрат	Власна цінова
Продукти харчування	0,842	-1,202
Одяг і взуття	1,173	-0,623
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	0,839	-0,376
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	0,288	-0,395
Охорона здоров'я	-0,282	-2,570
Транспорт	1,254	-0,236
Алкогольні напої, тютюнові вироби	0,737	-0,094
Зв'язок	0,180	-1,074
Освіта	0,713	-0,579

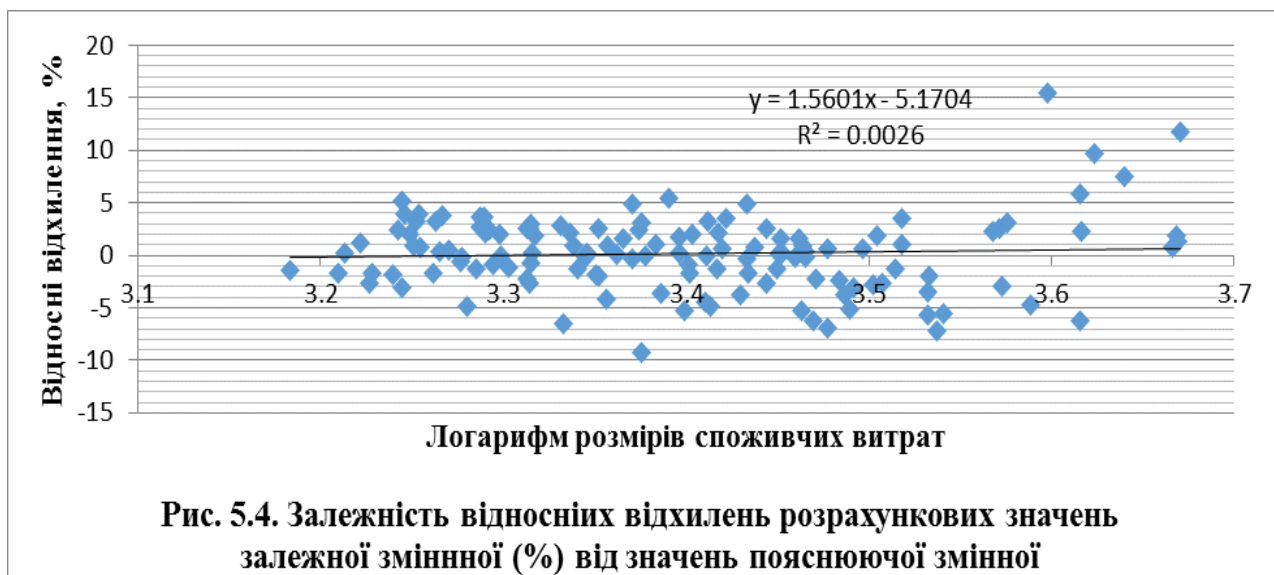
Джерело: розраховано автором на основі [312]

Моделювання залежності пропорцій розподілу споживчих витрат українських домогосподарств від загального розміру грошових споживчих витрат (модель Воркінга; рис.5.3, рис.5.4) довело перебування національної моделі споживання в Україні на тому етапі еволюції, які розвинуті країни пройшли декілька десятиліть тому, а наявна концентрація споживчих витрат на задоволенні потреб харчування унеможливорює диверсифікацію споживчих

витрат, зокрема на блага, споживання яких більше пов'язане з розвитком людського потенціалу й підвищенням соціальної мобільності населення.



Джерело: розраховано автором на основі [312]

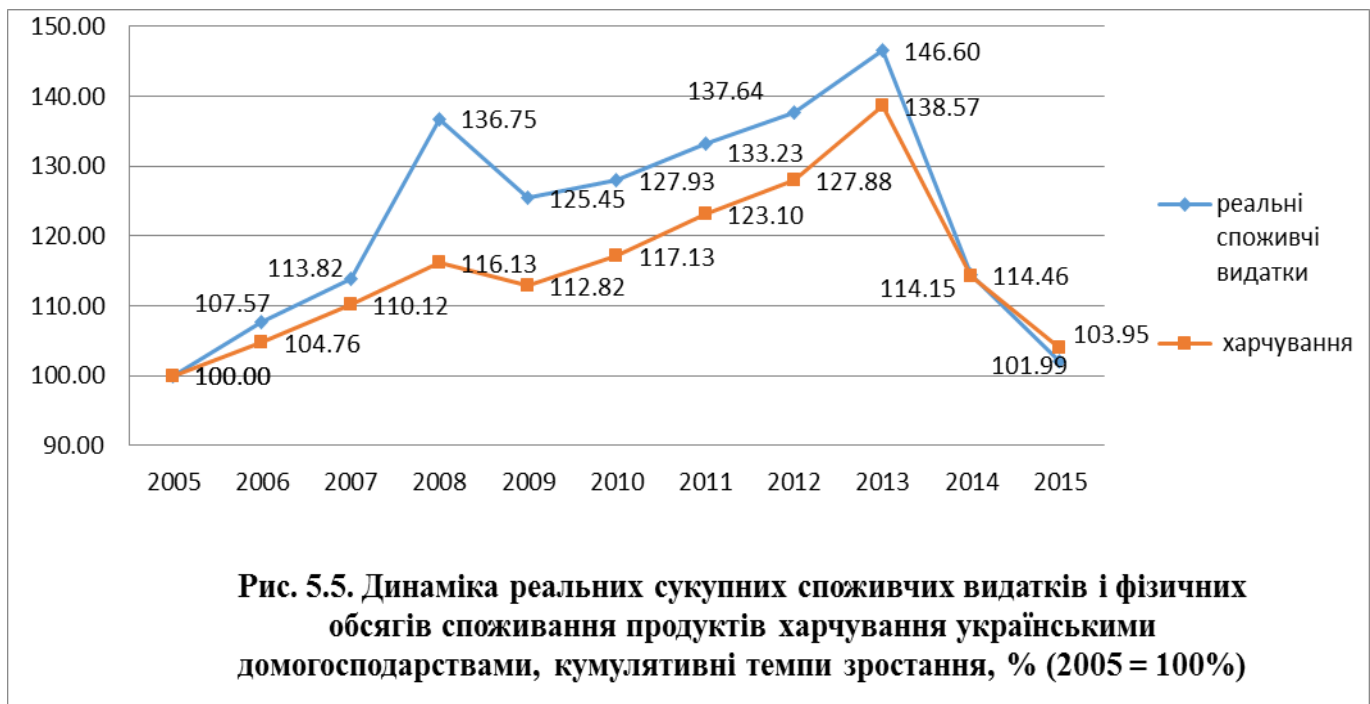


Джерело: розраховано автором на основі [312]

Три провідні групи витрат українських домогосподарств належать до складу поточних витрат і не мають ознак інвестицій, ознак позитивного впливу на економічний потенціал суспільства. Так, в 2010 р. в структурі грошових витрат домогосподарств України явно домінували видатки на продовольство.

Частка продуктів харчування та безалкогольні напої становила 53,7%, алкогольні напої та тютюнові вироби – 4,15%, житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива становила 10,74% споживчого бюджету. Таким чином, на ці три товарні групи припадало 71,97% грошових витрат українських домогосподарств.

Процеси, притаманні розвинутим економікам – із зростанням доходів скорочується питома вага витрат на харчування, – в Україні не відбулись (рис.5.5): поліпшення якості харчування залишається пріоритетним мотивом споживчої поведінки вітчизняних домогосподарств протягом останніх двадцяти років.

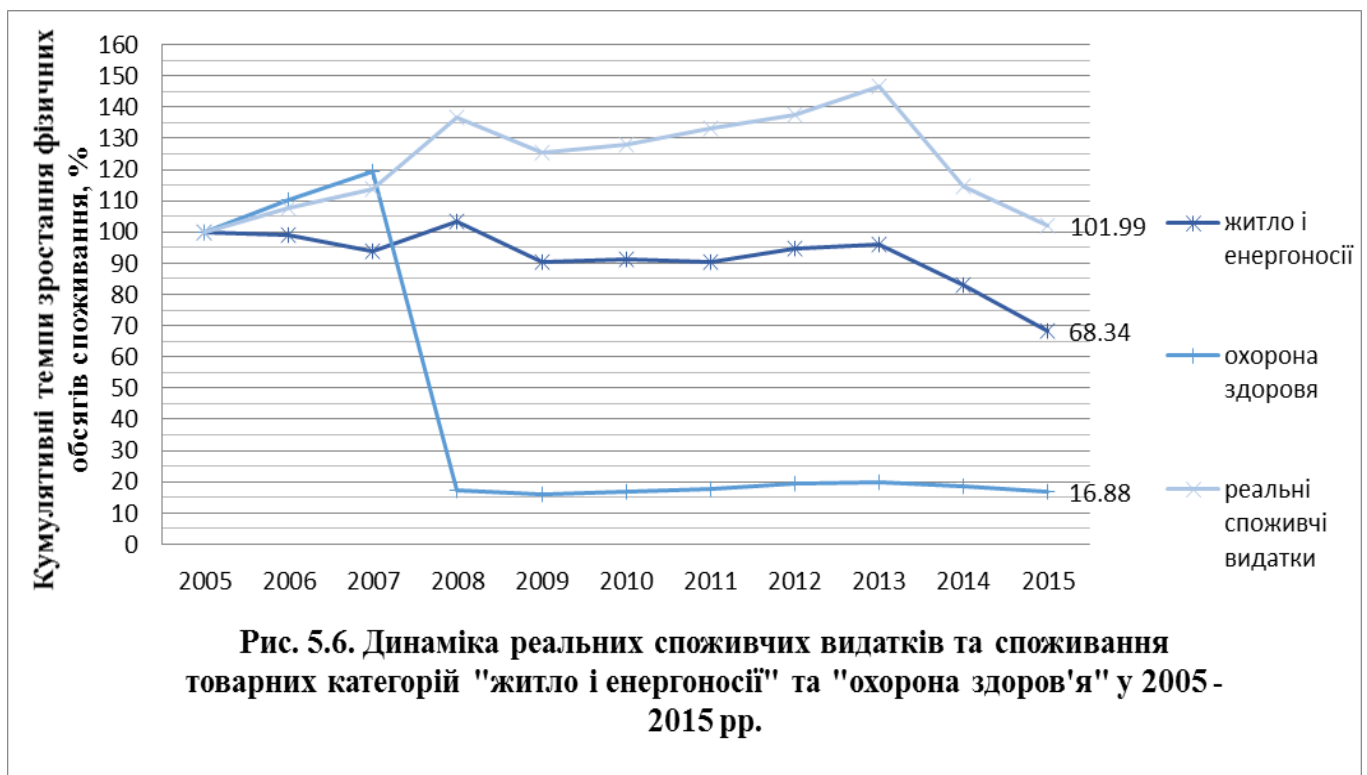


Джерело: розраховано автором на основі [312]

Різке погіршення рівня життя переважної більшості населення України, негативні очікування щодо фінансових можливостей у майбутньому, невпевненість у стабільності макроекономічної ситуації в країні спонукає споживачів до зміни ієрархії власних споживчих запитів, відмови від цілої низки послуг, економії на непродовольчих товарах.

Крім того, для більшості населення раціон харчування формується за рахунок більш дешевих та калорійних груп продуктів – хліба, хлібопродуктів, картоплі, молока; м'ясо та м'ясопродукти, овочі та фрукти – більш корисні для здоров'я, споживаються в недостатній кількості (так, зміст жиру за калорійністю перевищує рекомендовані значення, як в раціоні дітей, так і в раціоні дорослих, особливо чоловіків, за одночасного дефіциту вітамінів та мінеральних речовин [278]).

Тобто проблема якості харчування сьогодні виступає на перший план – структура споживання продовольчих товарів не відповідає потребам в енергії та корисних речовинах, а споживчий стандарт виживання ґрунтується на купівлі дешевих продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг лише першої необхідності (рис.5.6).



Джерело: розраховано автором на основі [312]

Власні розрахунки (додаток (табл.1)) та моделювання споживчої поведінки щодо благ, пов'язаних із житлом, водою, електроенергією та іншими видами палива довело її екзогенний характер. По-перше, значна частина

споживачів таких комунальних послуг як опалення помешкань, водопостачання та водовідведення, постачання газу для побутових потреб не мають впливу на власні обсяги споживання (через відсутність/недосконалість засобів індивідуального обліку масштабів споживання).

По-друге, регіональні монополісти – постачальники цих благ як комерційні, так і державні підприємства зацікавлені у зростанні обсягів продажу, тому всіляко блокують поширення європейських технологічних стандартів на індивідуальні системи контролю та регулювання обсягів споживання. Права споживачів житлово-комунальних послуг мають скоріше декларативний, неконкретний, неузгоджений характер.

Відсутня не лише детальна регламентація, але й сам перелік прав споживачів, а також механізм економічної та правової відповідальності за несвоєчасність, низьку якість, недостатню кількість житлово-комунальних послуг, що фактично заперечує можливість ефективного захисту споживачами своїх прав та отримання якісних комунальних послуг на європейському рівні.

По-третє, механізми колективного споживання в Україні практично відсутні: українські споживачі наразі нездатні виявляти, формулювати і відстоювати свої колективні інтереси, як через недоліки інституціональних рамок, так і через специфічність технологічних умов, відсутність досвіду й традицій активного відстоювання колективних споживчих інтересів.

Неефективність вітчизняної системи охорони здоров'я, обумовлена правовою несамостійністю медичних закладів, відсутністю впливового комерційного сектору охорони здоров'я, переважанням адміністративного, а не економічного характеру відносин між суб'єктами охорони здоров'я, фінансуванням медичних закладів, а не наданням медичної допомоги (тобто фінансуванням витрат, а не купівлею споживачем медичних послуг), обмеженістю джерел фінансування, у поєднанні з постійним зростанням відносних цін на медичні послуги (за 2005-2015 рр. більше, ніж в 9 разів), виступила додатковим фактором обмеженого споживання цих послуг (рис.5.7).



Джерело: розраховано автором на основі [312]

Скорочення на 83% обсягів споживання медичних послуг у 2015 р. у порівнянні з 2005 р. лише в комерційному секторі за відсутності системних перетворень в галузі охорони здоров'я, зменшення пакету безоплатних послуг, скорочення реальних масштабів фінансування державних медичних програм, свідчать про деградацію вітчизняної моделі споживання, її неспроможність забезпечити відтворення населення.

Ще однією суттєвою характеристикою національної моделі споживання, крім обмеженості, є її нерациональність – незбалансованість витрат на продовольчі товари, надмірне споживання одних товарів та брак інших.

Так, вагоме зростання фізичних обсягів споживання одягу та взуття, що відбувалось на тлі скорочення реальних споживчих видатків та масштабів споживання продуктів харчування, не може бути пояснене лише здешевленням товарів цієї категорії в системі відносних цін (недостатність власної цінової еластичності попиту на одяг і взуття, як за результатами нашого дослідження, так і за результатами роботи Дж. Сила та Дж.Регмі [105]).

Трансформація споживчого вибору щодо одягу та взуття під впливом скорочення доходів отримали декілька інших вектор: з одного боку, для індивіда характерним є, навіть в умовах зниження купівельної спроможності, підтримувати власний соціальний статус та зберігати умови існування, що асоціюються із перспективністю та мобільністю. Все це змушує споживача дотримуватись певних стандартів матеріального добробуту.

З другого боку, в умовах переважання імпортової продукції, майже повної відсутності вітчизняного виробництва, зростання цін та скорочення доходів, зберегти звичні обсяги споживання певних груп товарів, можливо лише за умов зростання у структурі споживання питомої ваги, наприклад, дешевшого, менш якісного та престижного одягу та взуття.

Споживчий вибір більшості вітчизняних домогосподарств – не інвестиції в майбутнє, не розвиток людського потенціалу, не підвищення соціально-трудової мобільності індивіда, а необхідність виживання. Витрати, передбачені на продуктивно-позитивне споживання не виконують свої основні функції, а грають роль буфера в умовах економічних коливань, про що свідчить від'ємна еластичність фізичних обсягів споживання благ категорій «освіта» та «транспорт».

Ще однією характеристикою відносин споживання в Україні є майже нульова схильність населення до заощаджень. Вітчизняна модель споживання є, скоріше *«income tax model»* – на споживання спрямовується весь дохід, а домогосподарства де-факто не здатні заощаджувати, про що свідчать висока вразливість до коливань відносних цін та доходів, висока залежність від програм соціальної допомоги та кон'юнктури ринку, висока цінова еластичність. Так, в 2013 р. лише 9,1% домогосподарств робили заощадження або купували нерухомість; в 2015 р. 38% домогосподарств взагалі не мали заощаджень, і лише 2% стверджували, що їх вистачить (якщо будуть втрачені всі джерела доходів) на шість місяців і більше [96], тобто переважна більшість домогосподарств протягом кількох десятиліть має низькі або від'ємні

заощадження. Дефіцит бюджету, що виникає, покривається за рахунок споживчих кредитів.

Схильність до необґрунтованого та фінансово непідкріпленого кредитування також є однією з визначальних ознак вітчизняного споживання. Механізм споживчого кредитування як подолання розриву між бажаним рівнем життя та поточними доходами дозволяє отримати блага, накопичення грошей на які вимагає часу, тобто кредитування знижує рівень відкладеного попиту, задовольняючи дійсні потреби.

Водночас низька фінансова грамотність значної частини населення, бажання мати «все і зараз» сприяє формуванню траєкторії споживчої поведінки, яка повністю визначається кредитними запозиченнями та не враховує матеріальні можливості родини.

Незважаючи на те, що показник *CLR* (*Consumer Leverage Ratio* – відношення обсягу всіх непогашених кредитів домогосподарств до наявних доходів населення) в Україні помітно нижчий, ніж в розвинутих країнах (рис.5.8), структура кредитного портфеля вітчизняних домогосподарств, що складається переважно із короткострокових споживчих кредитів доводить низьку платоспроможність та неефективність фінансово-кредитної поведінки домогосподарств.

Для значної частини українських споживачів кредити збільшують фінансове навантаження до критичних значень, погашення кредитного боргу на певний час зменшує наявний дохід домогосподарств та обсяг коштів, які можна витратити на інші потреби. В результаті, нерідко корисність «кредитного блага» знижується, а кредитні виплати перетворюються на тягар для сімейного бюджету.

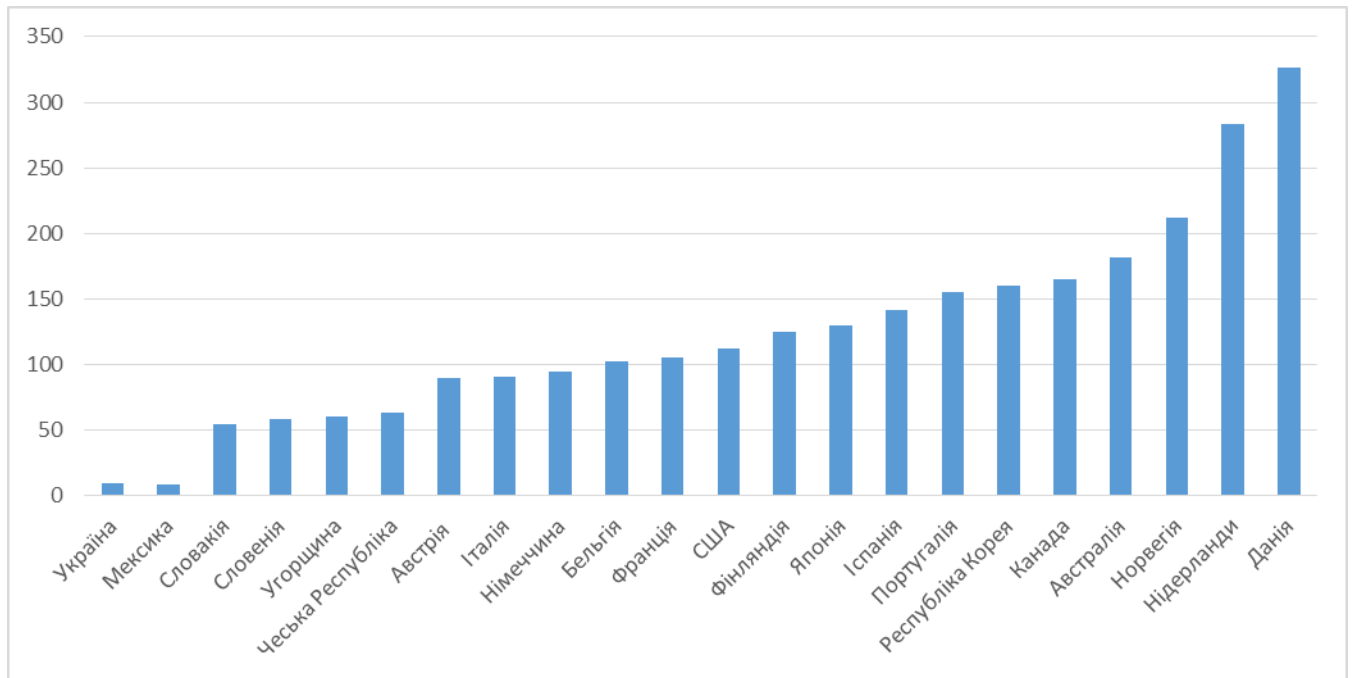


Рис. 5.8. Відношення боргу домогосподарств до наявних доходів населення (CLR) у 2011 р.

Джерело: розраховано автором на основі [84]

Величезні показники *CLR* в розвинутих країнах компенсуються, по-перше, тривалістю їх погашення та відносно невисокими відсотками за користування; по-друге, якістю кредитів – іпотека, освітні послуги тощо по суті є інвестиціями, що забезпечать майбутні доходи.

Наслідком цього є неможливість розглядати особисте споживання в Україні як фактор економічного розвитку, а домогосподарства як активного інвестора в накопичення власного людського потенціалу, підвищення його капіталізації, що знаходить прояв у певних рисах національної моделі фінансової поведінки домогосподарств.

По-перше, висока частка витрат на продукти харчування зумовлює жорсткість (на рівні загрози незадоволення базових потреб) залежності від державної соціальної політики та програм цільової підтримки. В 2015 р. більше

30% домогосподарств України (4599913 домогосподарств у складі яких більше 9,8 млн. осіб, тобто більше 23% населення України [312]) отримували субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг.

Водночас надзвичайна розгалуженість системи пільг, субсидій та допомог знижує ефективність як окремих господарюючих суб'єктів (зокрема комунальних організацій, оскільки компенсація за пільгові послуги є додатковим джерелом підтримки їх фінансового стану незалежно від якості послуг), так і всієї економіки в цілому.

По-друге, можливості українських домогосподарств адаптуватись до технологічних і суспільних змін гранично обмежені. Відсутність заощаджень, спекулятивно-шахрайський характер діяльності вітчизняних фінансових установ, мінімальні можливості для перерозподілу своїх споживчих видатків (оскільки майже 2/3 з них витрачається на товари першої необхідності), позбавляють домогосподарства ресурсів для інвестування у підвищення власної кваліфікації та конкурентоспроможності на ринку праці чи започаткування власного бізнесу.

Збереження чинної структури споживання (в якій витрати на освіту, охорону здоров'я, транспорт, комунікації, відпочинок та культуру становили лише 15,2% грошових видатків домогосподарств), сприяє маргіналізації значної частини суспільства та загрожує як особистісному, так і суспільному розвитку в Україні.

По-третє, низький попит на інвестиційні інструменти, фінансова безграмотність населення, слабкість/відсутність правових гарантій фінансових угод, нерозвиненість інфраструктури фінансового ринку обумовили неефективність діяльності фінансових установ, які в розвинутих економіках є драйверами інвестиційної активності домогосподарств – страхових компаній, недержавних пенсійних фондів та інститутів спільного інвестування, фондових бірж, брокерських та дилерських компаній та ін.

По-четверте, вибір вітчизняними домогосподарствами інструментів інвестування свідчить про його неризиковий, традиційний, шаблонний характер. Для країн з нестабільною політико-економічною ситуацією, невизначеними відносинами власності, «слабкою» економікою найбільш популярними є консервативні інструменти – готівкові банківські депозити (63%), передусім з метою страхування від інфляційного знецінення, а не використання їх як капіталу, що і доводить короткостроковий характер цих вкладів (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**Динаміка заощаджень населення України
за строками вкладень у 2010-2014 рр.**

Сума депозитів, млн. грн	2010	2011	2012	2013	2014
Усього:	275093	310390	369264	441951	41815
у т.ч. депозити:					
-На вимогу	66164	700921	77153	87720	100171
-до 1 року	99966	104440	125560	121343	135635
-від 1 до 2 років	91938	113824	139490	218308	167752
-більше 2 років	1025	21206	27062	14580	14577
-переказані	66149	70908	77121	87673	100104
-інші депозити	208943	239483	292143	354278	318031

Джерело:[394, с.74]

В країнах, які прийнято відносити до ядра світової економіки, питома вага банківських депозитів не перевищує 25-30%, причому більша частка вкладів розміщується у цінних паперах, страхових та пенсійних програмах тощо. Помітна схильність населення до короткострокових або «на вимогу» депозитів свідчить про низьку довіру до банківських установ, збільшення споживчих витрат, невпевненість у поточному фінансовому забезпеченні.

Крім того, вітчизняні домогосподарства значну частину заощаджень зберігають у формі національної та іноземної валюти (табл.5.3).

**Динаміка заощаджень населення України
за видами валют у 2010-2014 рр.**

Сума депозитів, млн. грн	2010	2011	2012	2013	2014
Усього:	275093	310390	369264	441951	41815
у т.ч. депозити в:					
-національній валюті	142924	160530	186772	257829	200859
-доларах США	96092	114859	149286	150707	181146
-євро	34330	31620	30831	31199	34223
-російських рублях	295	493	715	889	404
-іншій валюті	1452	2889	1660	1327	1502

Джерело:[312]

Від’ємна динаміка заощаджень в національній валюті та позитивна в доларах США та євро свідчить не лише про девальваційні очікування вітчизняних домогосподарств, а скоріше про песимістичні настрої в прогнозах щодо української економіки в найближчій перспективі.

Ще однією рисою національної моделі споживання в Україні є її соціальна асиметричність, що яскраво проявляється в оберненій залежності між концентрацією витрат на задоволення базових потреб та рівнем доходів домогосподарств, причому існуючі державні соціальні програми, програми компенсації витрат на соціально значущі блага, через непрозорість та зарегульованість втрачають свою ефективність та не сприяють зменшенню соціальної напруги.

Відносно велика частка витрат на освіту, транспорт, зв'язок, відпочинок і культуру, охорону здоров'я найбільш заможних верств населення (20,57% від загальних споживчих витрат проти 13% найменш захищеної групи населення) пояснюється не перетворенням соціальної сфери на провідне джерело економічного зростання та перекладання тягаря її фінансування на забезпечені верстви. Скоріше – занепадом бюджетної соціальної сфери, її нездатністю формувати та забезпечувати глобальну конкурентоспроможність людських

ресурсів, виведенням значної частини населення з процесів конкуренції на національному та глобальному ринках праці.

Такий висновок підтверджується від'ємною динамікою витрат на продуктивно-позитивне споживання, що свідчить про подальше обмеження ресурсної бази для підвищення конкурентоспроможності людського ресурсу в Україні.

Від'ємне значення коефіцієнту еластичності від розмірів загальних споживчих видатків на відпочинок і культуру ($-0,44$), освіту ($-1,28$) (додаток табл.8) є абсолютно нетиповим для розвинутих країн, які розглядають їх у взаємозв'язку з соціально-економічним розвитком: по-перше, ці витрати сприяють гармонізації особистісних інтересів різних економічних суб'єктів, зменшенню трансакційних витрат; по-друге, раціоналізують типову споживчу поведінку.

Економічний зміст такої раціоналізації полягає в послабленні суперечності між зростаючими потребами та обмеженими власними, суспільними, природними можливостями.

Освіта, культура, мистецтво спрямовують споживача на саморозвиток, удосконалення своєї здатності брати участь в конструктивній діяльності, тяжіння до творчої реалізації та розширення особистих можливостей, що зменшує споживчу активність в сфері матеріальних благ та переносить акцент уваги людини на сферу розвитку особистості та підвищення професійності, тим самим сприяючи зростанню економічного потенціалу суспільства.

Причому зв'язок добробуту та рівня соціально-економічного розвитку (як показник найчастіше використовується показник ВВП на особу) не є лінійним та жорстко детермінованим.

Так, за період 2007-2013 рр. (період до військового конфлікту, тобто виникнення додаткових факторів негативного впливу) Україна досягла найнижчих серед обраних постсоціалістичних країн темпів економічного зростання, не спромоглась адекватно реалізувати зростання ВВП. Зокрема

темпи покращення забезпеченості населення медичними та освітніми послугами, тривалість життя гірші порівняно з тими країнами, які Україна випередила в темпах зростання ВВП і ВВП на особу. За динамікою індексу людського розвитку Україна має чи не найгірші показники серед обраних для порівняння країн.

Таким чином, дослідження політекономічних аспектів модернізації процесів суспільного відтворення в умовах глобальної економіки, вивчення глобальних детермінант структурних трансформацій в системі споживчих відносин, виокремлення економічних та неекономічних факторів ефективної моделі споживання, а також аналіз національних моделей споживання довели перспективність та більш-менш «м'яку» адаптивність в Україні соціально-орієнтованої моделі (країни Європи), раціональність та помірність якої відповідають не лише умовам обмеженості ресурсів, але й екологічному імперативу сталого розвитку.

Про високу ефективність соціально-орієнтованої моделі свідчить, зокрема, усталена тенденція щодо зростання протягом останніх десятиліть індексу людського розвитку, тривала динаміка підвищення добробуту населення, суттєве перевищення середньої заробітної плати в промисловості країн ЄС порівняно зі США, майже десятиразове зниження рівня бідності протягом останніх десятиліть, висока якість соціальних послуг та ін.

Ринково-орієнтована модель споживання (США), незважаючи на її привабливість особливо для країн, що розвиваються, по-перше, є недосяжною для переважної більшості країн (хоча помітна дешевизна благ для задоволення першочергових потреб є ефективним інструментом у боротьбі зі злиденністю та голодом).

По-друге, дана модель є для України «ментально» чужою: отримання значною частиною населення країни доходів з держбюджету не сприяє ринковій самостійності суб'єктів, прийняттю відповідальності за економічний

вибір, моделюванню та довгостроковому прогнозуванню власної споживчої траєкторії.

По-третє, відмінність у впливі фінансової заборгованості домогосподарств на модель їх інвестиційної поведінки в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, доводить безперспективність розвитку відносин споживання в Україні за американським зразком – це загрожує ще більшим зануренням вітчизняної економіки у боргові зобов'язання за відсутності «проривів» в економічному розвитку.

Щодо державно-орієнтованої моделі, то у довгостроковій перспективі вона демонструє свою неефективність – низький рівень добробуту населення, несамостійність домогосподарств, їх нездатність перетворитися на рушійну силу економічного зростання.

Державно-орієнтована модель передбачає аскетизацію споживання, мобілізацію економіки, авторитарний характер управління, що суперечить вимогам постіндустріального суспільства.

Економіки, в яких популяризується ця модель споживання або йдуть шляхом жорстких обмежень в споживанні, деградації соціальних, економічних, технічних та інших структур заради реалізації мілітаристських інтересів, або змінюють економічну систему і перерозподіляють ресурси для підпорядкування споживання нагромадженню.

Отже, історично, економічно, культурно, ментально найбільш адекватною інтересам домогосподарств, соціально-економічному рівню розвитку української економіки, глобальним трендам трансформації відносин споживання є європейська модель споживання.

5.2. Сценарії імплементації соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні

Формування європейської моделі споживання – соціальної, конкурентоспроможної, зорієнтованої на підвищення рівня та якості життя населення, пом'якшення соціальної і майнової нерівності в суспільстві, передбачає оновлення моделі відтворення соціально-економічних відносин через «соціальну фільтрацію» механізмів та інструментів її реалізації.

Ідеологічним базисом соціально-орієнтованої моделі споживання є європейські соціальні стандарти, що забезпечують високий рівень соціального захисту громадян, доступність якісної освіти, професійну і територіальну мобільність населення, потреби економіки у висококваліфікованих кадрах.

Встановлення європейських соціальних стандартів життя як мінімальних соціальних норм, що гарантують гідний рівень життєдіяльності суспільства – основна передумова імплементації європейської моделі споживання у вітчизняні реалії. Шкала стандартів соціальних норм ЄС дозволяє не лише аналізувати відповідність та перспективи національного розвитку, але й проводити соціальний моніторинг, виявляти «проблемні зони» з відповідним корегуванням соціальної політики держави, запобігати загостренню соціальної напруги та суперечностей (табл. 5.4).

Вітчизняні показники соціально-економічного розвитку, нормативи споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, в тому числі освітніх, медичних, житлово-комунальних, соціально-культурних не відповідають вимогам сталого споживання та європейським стандартам. Це вимагає перш за все відмови від декларативного характеру існуючої на сьогодні в Україні системи державних соціальних стандартів та державних соціальних гарантій, оскільки наявність в вітчизняному законодавстві

необхідної правової бази для впровадження європейських соціальних стандартів, не забезпечує її практичної реалізації.

Таблиця 5.4

**Показники соціально-економічного розвитку ЄС-28 та їх значення
для України у 2015 році**

№	Назва показника	Європейський стандарт	Середнє значення для ЄС-28	Значення для України
1	2	3	4	5
1.	Показник очікуваної тривалості життя при народженні	85 років	80,9 років	71,0 років
2.	Показник грамотності дорослого населення	на рівні 100%	Див. виноску 1 (99,8%)	99,7%
3.	Середня тривалість навчання	не менше 15 років	11,49 року	11,3 року
4.	Реальний ВВП на особу в USD за ПКС		34767,0 USD за ПКС (в цінах 2011 р.)	8178 USD за ПКС
5.	Сумарний коефіцієнт народжуваності (середня чисельність живих народжених дітей протягом життя жінки)	на рівні 2,14-2,15	1,58 (2014 р.)	1,46 (2014 р.)
6.	коефіцієнт старіння населення (частка населення старше 65 років)	не більше 7%	27,8 (2015 р.)	15,6% (2015р.)
7.	Розрив у рівні доходів граничних квентільних груп населення	максимальне значення 7,5:1	5,2	3,57
8.	Частка населення, яке потерпає від сильної матеріальної депривації	максимальне значення 10%	8,2	16,4
9.	Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	максимальне значення 1:3 (33%)	27,71%	26,35%
10.	Мінімальний рівень погодинної заробітної плати (Євро за ПКС)	мінімальне значення 2,301 євро	3,89 Євро за ПКС	0,97 Євро за ПКС
11.	Рівень безробіття	максимальне значення 10%	9,064%	9,5%

Продовження табл. 5.4

1	2	3	4	5
12.	Кількість правопорушень на 100 тис. населення	максимальне значення 5 тис. випадків	625	1325
13.	Рівень депопуляції	Близько «0»	- 0,3%	- 0,96%

Джерело: розраховано автором на основі [91; 312]

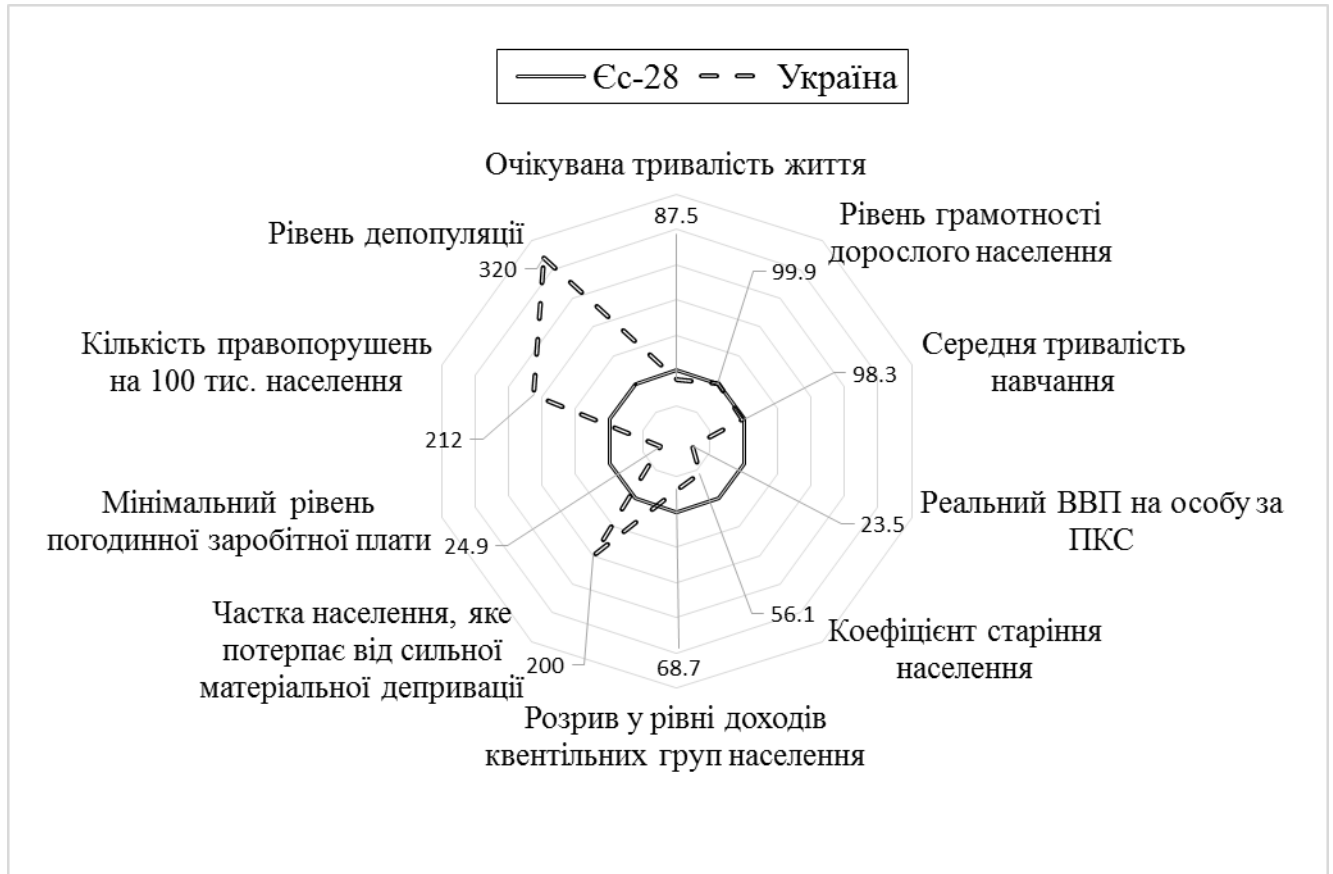


Рис. 5.9. Показники соціально-економічного розвитку України у відсотках до європейських, 2015 р. (показник ЄС-28 – 100%)*

Джерело: складено автором за даними: [91; 312]

Модель імплементації європейських стандартів споживання в Україні має багатокомпонентний характер (рис. 5.10).

В межах цієї моделі визначаються основні сценарії впровадження, адаптації і вдосконалення інструментів та механізмів імплементації соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні.

На макроекономічному рівні необхідно забезпечити інституціональні та інфраструктурні передумови, ресурсні та фінансові можливості домогосподарств для підвищення сукупного попиту. Другий сценарій присвячений визначенню цілей, розробці методології та визначенню основних засад споживчої політики в Україні. В третьому сценарії окреслюються основні принципи, напрями та механізми формування європейської моделі споживчої поведінки.

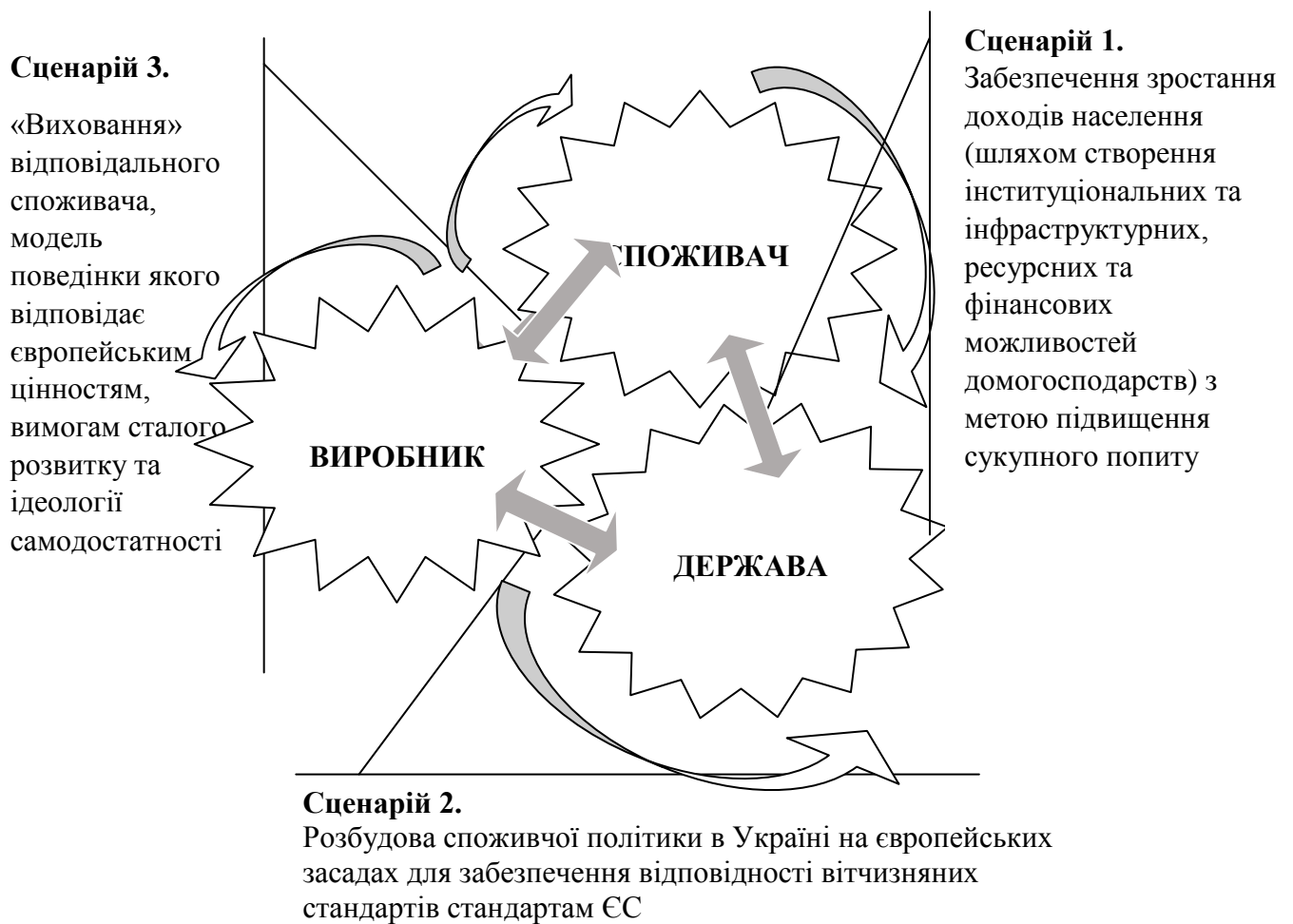


Рис. 5.10. Модель та сценарії імплементації соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні

Джерело: складено автором

Сценарій 1. Забезпечення зростання доходів населення через створення інституціональних та інфраструктурних передумов, ресурсних та фінансових можливостей домогосподарств з метою підвищення сукупного попиту.

Орієнтація не на «споживчий мінімум», а на нормативи споживання, що відповідають гідному рівню життя, реально досяжні для переважної більшості громадян України, передбачає нагальну необхідність підвищення доходів населення і включає наступні напрямки.

Перший напрямок передбачає уточнення і конкретизацію національної стратегії, механізмів та інструментів подолання бідності та підвищення рівня життя в країні, яка має висвітлювати:

1) Нормативно-правове забезпечення реалізації задекларованих цілей, задач, заходів політики підвищення рівня життя в Україні, в тому числі ратифікація в Україні Загальної декларації прав людини 1948 р., Європейської конвенції про соціальну та медичну допомогу 1953 р., Європейського кодексу соціального забезпечення (переглянутого) 1990 р., Додаткового протоколу Європейської соціальної хартії 1995 р., Європейської соціальної хартії (переглянутої) 1996 р.

Ефективність національної політики в синхронізації вітчизняного законодавства з європейським може бути забезпечена залученням Європейського соціального фонду, Європейської фундації з поліпшення умов життя та праці, Європейського фонду регіонального розвитку, Комітету з зайнятості ЄС, на які покладатиметься функції консультування, моніторингу, контролю.

2) Характер та механізм державно-приватного партнерства щодо подолання бідності в країні, прийняття комплексу оперативних дій держави і бізнесу, зокрема вдосконалення механізмів регулювання соціально-трудових відносин через професійні та галузеві угоди, соціальне партнерство та ін.

Вітчизняна модель регулювання оплати праці має відмовитись від традиційних щорічних генеральних угод, які мають декларативний характер та не усувають і навіть не згладжують суперечності інтересів між працівниками, роботодавцями та державою.

Розбудова багаторівневої системи, яка закріплює питання визначення мінімальної заробітної плати, податкової політики за державою через середньострокові соціальні пакти, а форми, системи оплати праці, загальний порядок інвестицій перекладає на галузевий рівень, розмір тарифних ставок, окладів, доплат – на колективні договори, сприятиме підвищенню прозорості та ефективності оплати праці.

Необхідним є і формування та активний розвиток гарантійних фондів в Україні на основі європейського досвіду, створення загальної нормативно-правової бази захисту заробітної плати, фінансування гарантійних фондів (джерел, розмірів внесків держави і роботодавців, їх організацію та управління), визначення вимог працівників і розмірів та умов виплат із зазначених фондів, системи моніторингу та підвищення ефективності функціонування гарантійних фондів.

3) Алгоритм узгодження з європейськими стандартами соціальних стандартів (законодавчо встановлені соціальні норми та нормативи, на базі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій) та соціальних гарантій (встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя не нижчий за прожитковий мінімум), у тому числі механізм забезпечення відповідності фактичної/прогнозованої динаміки основних макроекономічних показників та заробітної плати в бюджетному секторі вітчизняної економіки, розміру мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму (за світовими стандартами, мінімальна заробітна плата має хоча б удвічі перевищувати рівень прожиткового мінімуму, а співвідношення

між розмірами мінімальної та середньої заробітної плати має становити 1:3); приведення у відповідність тарифної ставки робітника I тарифного розряду в системі ЄТС з мінімальною заробітною платою; запровадження інституту мінімальної погодинної заробітної плати.

Вимагає модифікації алгоритм розрахунку мінімальної заробітної плати з розрахунку прожиткового мінімуму на 1 працездатну особу на розрахунок вартості життя для сім'ї з двох дорослих та двох дітей, що дозволить говорити вже не про відтворення робочої сили одного індивіда, а про відтворення людського ресурсу в національній економіці.

Варто визнати, що у глобальній асиметрії мінімально допустимих розмірів заробітних плат Україна знаходиться на одному полюсі з найбіднішими країнами світу, в яких середній розмір мінімальної заробітної плати становить 57 доларів США (в Україні – 57,56 доларів США). На іншому полюсі – високорозвинені країни, де мінімальна заробітна плата становить майже 1200 доларів США.

Позитивно себе зарекомендував інститут субмінімуму заробітної плати, що розповсюджується на певні соціальні групи, наприклад, молодь, яка не має досвіду роботи.

4) напрямки та шляхи реформування системи соціальних послуг з метою підвищення ефективності соціальної політики, зростання суспільного добробуту та поліпшення якості життя, забезпечення доступності гідного рівня споживання широким верствам населення.

Низька ефективність діючих соціальних програм, їх недостатнє фінансування та низька якість, слабка соціальна спрямованість та декларативний характер бюджетної політики, недоступність для більшості населення якісних соціальних послуг (медичних, освітніх, культурних, житлово-комунальних), вимагають розробки стратегії реформування соціальної сфери, її конвергенції з європейською моделлю соціальної політики, пошуку балансу між «консервативною» моделлю, яку демонструють «старі» члени ЄС

(високий рівень соціального захисту, рівні шанси громадян, гарантування всім громадянам без виключення отримання доходів не нижче за прожитковий мінімум) та «ліберальною» (комерціалізація соціальної сфери; менше охоплення населення соціальними гарантіями та допомогами, ніж в Західній Європі; обмеження державою своїх функції лише тими (навіть не всіма можливими), що не бажають чи не в змозі забезпечити приватний капітал та ринок; домінування позабюджетного фінансування), яка підвищує конкурентоспроможність «нових» членів ЄС на загальноєвропейському ринку.

Основними принципами реформування соціальної сфери є:

- справедливий та неупереджений консенсус між всіма учасниками соціального діалогу (уряд – роботодавці – працівники);
- фінансування системи соціального захисту переважно за рахунок внесків роботодавців і працівників;
- активна участь всіх учасників.

Каналами реалізації зазначеної мети мають стати реформування системи соціально-трудова відносин, розбудова інституту соціально відповідального бізнесу, активізація ролі суспільного сектору.

5) основні засади державної політики у створенні та забезпеченні диверсифікації доходів населення, в тому числі через диверсифікацію діяльності (різноманіття типів зайнятості, диверсифікації форм праці, розгалуження рівнів відповідальності); реформування системи оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб: прогресивну шкала ставок податків, полегшення податкового навантаження на громадян, чії доходи менші від середнього рівня або перебувають на критично низькому рівні тощо.

Коллективно-договірна гнучка система оплати праці, характерна для країн ЄС, стимулюватиме перехід до погодинної форми оплати праці як основної, активної участі найманих працівників у прибутках, капіталі;

постійному оновленню систем оплати праці під впливом нових факторів (зокрема трудової міграції).

Гнучкість і диференціація мають стати визначальними рисами ринкового механізму оплати праці в Україні, основним критерієм якого є результативність праці (індивідуальна, колективна), а не втрачений час.

Нова нормативно-правова база регулювання соціально-трудових відносин має враховувати посилення міжнародної конкуренції, мобільність робочої сили, нові моделі організації праці, в тому числі, нетипові трудові відносини (неповний робочий день/тиждень, контракти зайнятості з визначеним строком дії, випробні контракти).

Це повністю визнається і в Директивах ЄС про зайнятість, які закликають соціальних партнерів «вести переговори та виконувати угоди на всіх відповідних рівнях, модернізувати методи організації праці, включаючи гнучкий графік роботи для підвищення продуктивності і конкурентоспроможності підприємства, досягнення необхідного балансу між гнучкістю та гарантією роботи і підвищенням якості робочих місць».

Показовим трендом трансформації відносин споживання та модифікації європейської моделі споживання є перенесення впродовж останніх років податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – капіталу та праці – на споживання. Відповідно, знижувались ставки прямих податків та зростали ставки непрямих, в основному, за рахунок ПДВ.

Незважаючи на те, що діюча в Україні ставка ПДВ співвідноситься з середньоєвропейською (20,7%) – у 18 країнах-членах ЄС ставки ПДВ перевищують вітчизняну (21-27%), у 6 країнах – дорівнюють (20%), у 4 – є меншими (17-19%), неефективність використання даного інструменту регулювання цін і заробітної плати, стримування криз надвиробництва, усування надмірної кількості ланок в управлінні національної економіки, очевидна.

В цілому, в плані регулювання (визначення ставок, об'єктів, структури, механізмів оподаткування) у вітчизняній економіці спостерігається відносна відповідність європейським трендам, але адміністративний ресурс зводить нанівець ці позитивні прояви.

Тому основна мета бюджетно-податкового регулювання в Україні на нинішньому етапі – це зменшення обсягів тіньової економіки, корупції, зведення їх до мінімального, економічно безпечного рівня, підвищення ефективності роботи державного апарату за одночасної лібералізації податкової системи, оптимізації видаткової частини бюджету, підвищення ефективності використання коштів сектору державного управління за умов дотримання гранично допустимих меж збалансованості бюджету.

Публічність державних фінансів за допомогою інформаційних технологій, імплементація європейського досвіду до вітчизняної практики сприятиме зростання прозорості, справедливості та ефективності перерозподілу ВВП через бюджетно-податкову систему.

Відтік прибутків (*BEPS – Base Erosion and Profit Shifting*) виникає внаслідок того, що компанії активно використовують у стратегіях податкового планування прогалини і недоліки у законодавстві для того, щоб виводити прибутки з-під оподаткування або переміщувати їх у юрисдикції з низьким рівнем податкового навантаження, хоча не ведуть у цих юрисдикціях основної чи взагалі будь-якої діяльності.

Означене призводить до повного або часткового зниження зобов'язань із податку на прибуток підприємств. Пакет ініціатив, розроблених Організацією Економічного Співробітництва та розвитку (ОЕСР) та заснованих на принципах узгодженості, суттєвості і прозорості включає [116]:

1. Вирішення податкових викликів у сфері цифрової економіки у міжнародному оподаткуванні.
2. Нейтралізацію впливу «гібридних інструментів».
3. Посилення правил щодо контрольованих іноземних компаній.

4. Обмеження розмиття бази оподаткування шляхом врахування відсотків за позиковими зобов'язаннями та через інші фінансові інструменти.
5. Ефективну протидію недоброчесним податковим практикам з врахуванням принципу прозорості та превалювання суті над формою.
6. Запобігання можливостям зловживання міжнародними угодами про уникнення подвійного оподаткування.
7. Штучне уникнення статусу постійного представництва.
8. Забезпечення відповідності між правилами трансфертного ціноутворення та створенням доданої вартості.
9. Оцінювання та моніторинг розмиття податкових баз та відтоку прибутків.
10. Зобов'язання розкривати податковим органам агресивні схеми податкової оптимізації, що використовуються платниками податків.
11. Удосконалення вимог до документації з трансфертного ціноутворення.
12. Підвищення ефективності механізмів розв'язання спорів.
13. Розвиток багатосторонніх інструментів для модифікації двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування.

Другим напрямком економічної політики спрямованої на підвищення доходів є формування потужного середнього класу з метою розширення доступу широких верств населення до благ, зменшення соціальних асиметрій, забезпечення гармонізації суспільних відносин та сталості соціально-економічного розвитку суспільства.

Політична та соціально-економічна стабільність, «пастка середнього доходу» – незмінний багаторічний середній рівень добробуту в країні, відсутність позитивної динаміки у зростанні добробуту, що виникає в економіках, зростання яких має сировино-ресурсну природу або спирається на

дешеву робочу силу – гальмують та фактично «заперечують» існування середнього класу в Україні.

Інтенсифікація темпів економічного зростання через перехід до інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, підвищення продуктивності праці та збільшення стабільних доходів через структурні реформи та значні інвестиції в інфраструктуру та освіту, є, як свідчить світовий досвід, факторами позитивного впливу на інститут середнього класу, а його доступ до міжнародних виробничих ланцюжків, як повноцінного учасника, створить додаткові умови для задоволення поточних потреб та інтересів економіки, підвищить значення бізнес-структур для її розвитку, «підштовхне» державу до реальної підтримки підприємницького сектору.

Наявність можливостей для самореалізації, професійного та творчого зростання є не просто вимогою виникнення та укріплення середнього класу в країні, а надійним інструментом забезпечення зростання стабільних доходів населення.

Третім напрямком державної стратегії у регулюванні доходів домогосподарств є кредитно-фінансова політика, як один з визначальних факторів споживчого попиту в країні.

Необхідність стимулювання домогосподарств до виконання ними їх найважливішої функції в ринковій економіці – інвестиційної, актуалізує необхідність реального правового захисту інвесторів та кредиторів, розвитку інфраструктури та фінансових інструментів фондового ринку, реформування пенсійної системи з метою посилення ролі недержавних фінансових установ, реформування системи оподаткування та посилення стимулюючої функції податків, підвищення фінансової освіченості населення та стимулювання до інвестиційної економічної поведінки, «продуктивного» збереження заощаджень. Такі кроки сприятимуть перетворенню заощаджень населення на інвестиції в розвиток національної економіки.

Четвертим напрямком є розбудова та активне функціонування в країні інституту соціально відповідального корпоративного сектору, що сприятиме підвищенню як суспільного добробуту, так і індивідуального. Ми розглядаємо тут соціальну відповідальність бізнесу як відповідальність перед власними працівниками. Ефективна взаємодія роботодавців та найманих працівників (за участі держави) у визначенні розмірів мінімальної заробітної плати (як свідчить досвід Великої Британії, Чехії, Угорщини, Латвії, Литви та ін.), є водночас передумовою та фактором формування та розвитку соціальної відповідальності бізнесу.

П'ятий напрямок економічної політики, спрямованої на підвищення доходів населення – це докорінна реформа житлово-комунального господарства з метою підвищення якості надання житлово-комунальних послуг населенню. Формування науково й економічно обґрунтованих тарифів та умов надання субсидій малозабезпеченим верствам населення підвищить ефективність використання споживчого бюджету, сприятиме збільшенню витрат на освіту, охорону здоров'я та дозвілля, а не на задоволення першочергових потреб. Комплексна реформа на основі теорії договорів в сфері послуг, дозволить реально відобразити договірні відносини в сфері комунального господарства, їх структуру та об'єкт, визначити статус та функції всіх суб'єктів цих відносин.

Сценарій 2. Розбудова споживчої політики в Україні на європейських засадах для забезпечення відповідності вітчизняних стандартів споживання із стандартами Європейського союзу.

Концептуальними основами споживчої політики в Україні мають стати європейська стандартизація соціальних гарантій, перехід від соціального стандарту «прожитковий мінімум» до соціального стандарту «мінімальний споживчий бюджет», узгодження політики стимулювання економічного розвитку та забезпечення соціальної справедливості.

Стратегія споживчої політики, побудована на принципах європейських цінностей, доступності благ, прозорості, солідарності та стабільності економічної політики, соціальної справедливості, і безумовного врахування інтересів споживачів та виробників, уможливіть, з одного боку, гарантування споживачам доступу до мінімального споживання за прийнятними цінами та узгодженими стандартами завдяки активній участі організацій, що захищають інтереси споживачів; з другого – захищатиме інтереси виробників, які за умов дотримання європейських стандартів отримують можливість «полегшеного» доступу на ринки ЄС.

Гармонізація вітчизняного законодавства з європейським в сфері регулювання споживчих відносин має проходити через ратифікацію Гармонізованих стандартів (*Harmonized Standards*) – узгоджених технічних, санітарних, фітосанітарних стандартів та норм, які забезпечують та гарантують вільний рух товарів, послуг, капіталу на ринку ЄС, дотримання встановлених вимог приватним та суспільним секторами за принципом «менше контролю – більше відповідальності», активну участь організацій споживачів та формують систему прав споживачів в Європейському союзі.

Встановлення балансу між інституційним контролем та елементами самоорганізації як з боку виробників, так і з боку споживачів, відповідатиме європейському досвіду у забезпеченні ринкового контролю, який свідчить про ефективність моделі, побудованої на відповідальності та свободі підприємницької діяльності, де бюрократизації процедур, відсутності регулярних перевірок за одночасної наявності жорстких санкцій до виробника у разі порушення ним встановлених стандартів.

Завдяки наявності реальних можливостей у виробників та споживачів в самоорганізації для захисту своїх інтересів, значна частина функцій контролю перекладається в ЄС саме на ці організації.

Європейська споживча політика в своїй еволюції пройшла три основні етапи:

I етап – 60-80-ті рр. XX ст. – «політика слабого споживача», основною метою якої є забезпечення соціальної справедливості незахищеним верствам населення;

II етап – 80-ті рр. XX ст. – кін. XX ст. – «політика уважного споживача», спрямована на перекладання функцій контролю на самоорганізації споживачів та започаткування «відносин співучасті та співробітництва» між виробником та споживачем;

III етап – кін. XX ст. – по теперішній час – «політика ефективного споживача», що відповідає сучасному підходу до споживання як фактору міжнародної конкурентоспроможності, а внутрішньому ринку як інструменту її досягнення. Якість та структура споживання, сформовані в умовах надзвичайної його інтернаціоналізації, можуть як забезпечити зростання людського, соціального, інтелектуального капіталів, так і уповільнити перехід національної економіки до постіндустріальної моделі розвитку. Завдання держави у цьому контексті полягає у забезпеченні передумов для підвищення ефективності споживання.

Серед шляхів досягнення Україною європейської ефективності в споживанні, основними є:

1. підвищення рівня інформованості споживачів через уніфікацію з європейськими вимог до маркування продукції з метою збільшення споживчої прозорості й забезпечення врівноваженої роботи на національному ринку з перспективою виходу на європейський.

Так, загальні принципи продовольчого права ЄС (аналіз ринку, застереження, захист інтересів споживачів, прозорості) включають до обов'язкових умов безпеки продуктів харчування не лише характер виробництва, переробки та збуту, умови використання продукту споживачем, але й надання споживачу інформації, в тому числі такої, що міститься на етикетці щодо попереджень про небезпеку від споживання певних продуктів.

Тому ритейлер в ЄС забезпечує «простежуваність» на всіх стадіях виробництва, переробки та збуту харчових продуктів та безпеку не лише продукції, що виробляється, але й продукції, що імпортується та реалізується на ринках ЄС, відповідно до базових принципів регламенту №852/2004-ЄС, який встановлює загальні правила гігієни харчових продуктів для операторів харчового бізнесу, зокрема:

- основна відповідальність за безпеку продуктів харчування покладається на операторів харчового бізнесу;
 - продуктова безпека забезпечується на всьому ланцюжку виробництва;
 - мікробіологічні критерії та вимоги щодо контролю температури встановлюються на основі оцінки ризиків;
 - імпортовані продукти харчування мають відповідати гігієнічним стандартам ЄС.
2. Згладжування диспропорцій в торгівлі на національному рівні (збільшення частки національних операторів на ринку мережевої торгівлі, усунення монополізації сфери товарного обігу, підвищення якості торговельних площ в Україні, підвищення ефективності та інформативності рекламних матеріалів, розповсюдження сучасних форматів роздрібною торгівлі та ін.).
 3. Приведення у відповідність з європейськими вимог до охорони здоров'я та безпеки. Відмінність у концептуальних підходах до технічної регламентації, вимагає відмови держави від всебічного, детального та обов'язкового контролю держави за виробником.

Європейський підхід передбачає мінімальну стандартизацію та сертифікацію, відповідність продукції мінімальним вимогам безпеки, зазначеним у спеціалізованих директивах. В основі такого підходу – «принцип довіри та самовідтворення» – індустрія самостійно створить умови для гарантування індивідуальної безпеки (здоров'я людини) та суспільної (охорона довкілля) через інститути самосертифікації та самоконтролю. Вітчизняна

система технічної регламентації пропагує директивний підхід, який реалізується через систему обов'язкової сертифікації в Україні (табл. 5.5)

Таблиця 5.5

**Порівняння світової та вітчизняної систем
стандартизації та регламентації**

Процедури	ЄС	Україна
1	2	3
Стандартизація	<ul style="list-style-type: none"> • Дві категорії технічних вимог, що застосовують до видів продукції, а не окремих товарів, – обов'язкові і добровільні. • 90 % стандартів ЄС є суто добровільними, інші 10% є рекомендованими до використання як такі, що підтверджують відповідність директивам. • Обов'язкові вимоги стосуються лише здоров'я і безпеки споживачів (зокрема, інформування споживачів), добровільні стандарти – таких параметрів продукції/послуг, як якість, надійність, міцність тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> • Обов'язкова стандартизація практично всієї продукції, яка не забезпечує якості (через застарілість нормативів), і не стільки гарантує безпеку, скільки є бар'єром для впровадження інновацій через надмірно детальні обов'язкові до виконання вимоги.
Оцінювання відповідності / Сертифікація	<ul style="list-style-type: none"> • Обов'язкової сертифікації нема. Замість неї впроваджено оцінювання відповідності з використанням модульного підходу, і для багатьох товарів, зокрема, «самосертифікацію». • Зазначена система ґрунтується на оцінці ризику, тобто рівня безпеки кожного виду продукції/послуг. • Для продукції, поєднаної з можливою небезпекою, існує жорсткіша процедура оцінки відповідності, до якої залучаються зовнішні незалежні органи (здебільшого приватні), що мають повноваження на виконання робіт згідно з директивами. 	<p>Стандарти обов'язкові – виробники можуть виготовляти і реалізовувати тільки ту продукцію, яка відповідає встановленим державою нормам. Процедуру сертифікації впровадив і контролює суто Держспоживстандарт.</p>

Джерело: [356]

4. Синхронізація з європейським законодавства у сфері регулювання споживчих відносин, що передбачає прозору систему компенсацій за

неякісні товари, запровадження принципу «відповідальності за ризик» (презумпції вини виробника, постачальника, дистриб'ютора за неякісні товари, відповідальність виробника за будь-яку шкоду, спричинену недоліками у його продукції, за умови підтвердження причинно-наслідкового зв'язку між недоліком та спричиненою шкодою).

5. Зміна характеру споживчої політики з директивного на партнерський, що передбачає, по-перше, використання саморегуляції та кодексів поведінки виробника як основи для затвердження моделі соціально відповідального бізнеса.

Так, кодекс Аліментаріус (лат. *Codex Alimentarius* – Харчовий Кодекс) – це кодекс міжнародних стандартів продуктів харчування, прийнятих міжнародною комісією ФАО/ВОЗ. Стандарти Кодексу охоплюють основні продукти харчування – як оброблені та напівфабрикати, так і необроблювальні. Кодекс Аліментаріус написаний так, начебто він є обов'язковим для застосування технічним стандартом безпеки їжі, використання мінералів та вітамінів. Прихильники Кодексу наголошують на його добровільності, однак СОТ вважає *Codex Alimentarius* міжнародним стандартом при вирішенні питань, пов'язаних з харчовою безпекою та захистом споживачів.

Кодекс регулює:

- маркування їжі (загальні правила щодо інформації про харчову цінність продукту, його оформлення);
- харчові добавки (основні стандарти, правила використання, вимоги на хімічні речовини, що дозволяється вживати);
- забруднення їжі (загальні вимоги, граничні рівні забруднення їжі радіонукліди, альфа- та мікотоксини та ін.);
- максимально допустимі рівні пестицидів та ветеринарних препаратів в їжі;
- методики оцінювання біотехнологічних ризиків;
- гігієну у харчовому виробництві;

- методи аналізу та вибору зразків.

По-друге, надання практичного змісту загальним правилами, у тому числі, усунення дублювання, контрольних функцій, впровадження оцінки відповідності через систему акредитованих недержавних органів, прийняття принципів ЄС щодо технічних вимог: відповідність цим стандартам є гарантією, що продукт відповідає вимогам охорони здоров'я і безпеки, тобто має «презумпцію відповідності». До того ж такий підхід сприятиме спрощенню експортної діяльності, підвищенню ефективності виробництва, перекладанню технічного розв'язання вимог щодо європейської якості продукції на виробника.

По-третє, екологізація вітчизняної моделі споживчої політики, що включає:

1. Дотримання Директиви 2003/87/ЄС, яка визначає критерії та порогові значення виробництв, що загрожують навколишньому середовищу: енергодіяльності, виробництва та обробки чорних металів, мінеральної індустрії та ін.
2. Дотримання ратифікованої у липні 2016 р. Паризької угоди, яка визнає, що сталі життєві уклади та сталі структури споживання й виробництва відіграють важливу роль у вирішенні проблеми зміни клімату. Мета Паризької угоди – реагування на проблеми зміни клімату в контексті сталого розвитку через системи раннього попередження, готовність до надзвичайних ситуацій, комплексну оцінку та управління ризиком, аналіз неекономічних втрат, стійкість громад.
3. Популяризація в Україні органічного виробництва – системи виробництва харчових продуктів на основі провідних технологій, побудованих на збереженні довкілля, біологічного розмаїття, природних ресурсів. За даними Федерації органічного руху України, споживання органічних продуктів в країні в 2015 р. сягнуло 17 млн.

євро, порівняно з 14,5 млн. євро в 2014 р. при цьому більше половини органічних продуктів на ринку України – вітчизняного виробництва (для порівняння: розмір органічного ринку в США складає 27,1 млрд.євро; в Німеччині – 10,5 млрд. євро; у Франції – 4,8 млрд євро).

Україна має великий потенціал виробництва органічних продуктів: здатна забезпечити повний асортимент органічного споживчого кошика для внутрішнього ринку та вагомий внесок в експорт сільськогосподарської продукції. За даними Федерації, в 2015 році статус органічних сертифікованих угідь мала площа понад чотириста тисяч гектарів (410550 га), тобто близько 1% всіх сільськогосподарських земель України (для порівняння: в Австрії – 19,4%, Ліхтенштейні – 30,9%).

Органічне виробництво передбачає застосування високих стандартів утримання тварин та використання речовин та процесів природного походження. Основним регламентуючим документом органічного виробництва є Регламент Ради (ЄС) № 834/2007 від 28 червня 2007 року про органічне виробництво та маркування органічних продуктів.

Основними принципами органічного виробництва є: відмова від хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, консервантів. Модель органічного виробництва складається з кількох жорстко ув'язаних між собою етапів та умов їх проходження: надійність джерел органічної сировини, як мінімум 3-річний мораторій на використання хімічних речовин у ґрунті (лише після цієї конверсії, сільськогосподарські культури можуть отримати статус органічних), уникнення змішування з традиційною сировиною під час обробки.

Головне – кожен етап виробництва «від ферми до столу» (from farm to fork – підхід, за якого гарантується прозорість та «простежуваність» по всій лінії виробництва харчової продукції – від постачання продовольчої сировини до реалізації продуктів харчування кінцевому споживачу) знаходиться під

суворим контролем органу сертифікації, який засвідчує дотримання вимог до стандартів органічного виробництва.

Основними методами виробництва органічної продукції є:

- Виробництво без ГМО, похідних ГМО і продуктів, вироблених з ГМО, як харчових продуктів, кормів, технологічних добавок, препаратів захисту рослин та покращення ґрунту, добрив, насіння, вегетативного походження садивного матеріалу, мікроорганізмів і тварин;
- Абсолютна відмова від використання хімічно синтезованих речовин, консервантів, штучних барвників, гормонів, антибіотиків, ароматизаторів, стабілізаторів, підсилювачів смаку, стимуляторів росту; іонізуючого випромінювання для обробки органічної сировини або кормів, що використовуються у виробництві органічної продукції; гідропонованого виробництва;
- Використання живих організмів та методів механічного виробництва;
- Організація живлення рослин в основному через екосистему ґрунту;
- Оцінка ризику та використання превентивних заходів.

Органічні продукти в Європейському Союзі маркуються єдиним логотипом (органічний логотип ЄС – так званий євро-листок), які вказуються на пакованих сертифікованих органічних продуктах разом із інформацією про сертифікаційний орган та походження органічної сировини.

Міжнародний інститут органічної сертифікації та етики (ІСЕА) – один з найбільших органів з сертифікації Європи, що спеціалізуються на органічній сертифікації. Центральний офіс розташований в Італії, м. Болонья, та має 20 філій в інших країнах. Галузь акредитації ІСЕА дозволяє українському товаровиробнику- експортеру пройти сертифікацію продукції на відповідність вимогам органічних стандартів Європейського Союзу, США та Японії за

принципом «єдиного вікна». Центр екологічної сертифікації та маркування ВГО «Жива планета» є офіційним представництвом ІСЕА в Україні.

Європейська практика довела ефективність двох підходів у сертифікації продуктів харчування – органічної та екологічної сертифікації за їх спільної мети – зменшення навантаження на довкілля, турботу про здоров'я споживача та здорову конкуренцію. Об'єктом органічної сертифікації є продукція рослинного і тваринного походження, дикі рослини, аквакультура, продукти харчування (сировина і продукти переробки), тобто фермерське господарство (сировина) та найменування і партія (готовий продукт). Термін дії органічного сертифікату один рік. Екологічна сертифікація в якості об'єкта розглядає продукти харчування (продукти переробки), тобто найменування готової продукції, дійсна 3 роки з умовою щорічного нагляду за сертифікованою продукцією.

Принципами оцінювання за органічної сертифікації є: принцип «від поля до прилавка» (управління господарством, склад продукту); аудит фермерських господарств і виробництва готової продукції. Принципами екологічної сертифікації є: принцип «від сировини до прилавка» (показники безпеки сировини, енергетичної, ресурсної, екологічної ефективності виробництва, склад продукту, матеріали для упаковки, методи зберігання і транспортування); аналіз протоколів випробувань і документації, підтверджуючої показники.

Органічна сертифікація обмежує використання синтетичних пестицидів, мінеральних добрив, регуляторів росту, штучних харчових барвників, ароматизаторів. Екологічна сертифікація більш жорстко регламентує умови виробництва органічної продукції: заборона застосування технологій переробки, які впливають на природну цілісність сировини; встановлення показників результативності технологічного процесу виробництва: енергоефективність, споживання води, емісія; заборона застосування в якості інгредієнтів 72 найменувань потенційно небезпечних харчових добавок;

встановлення додаткових вимог до пакувального матеріалу, тари, умов транспортування і зберігання готової продукції.

Активна участь органів захисту прав споживачів та включення України у міжнародні механізми захисту та регулювання споживчої діяльності (*ICPEN*, *RAPEX*, *REACH* та ін.).

Так, Міжнародна мережа забезпечення захисту прав споживачів (*ICPEN – International Consumer Protection and Enforcement Network [57]*), як всесвітня (більше 60 країн-учасниць) мережа національних органів, створена для посилення та вдосконалення законодавства у сфері споживання, забезпечення можливостей скоординованої діяльності правоохоронних органів, спрямованої проти недобросовісних виробників та постачальників товарів та послуг.

Система попередження про небезпечні для споживачів продукти (*RAPEX – Rapid Exchange of Information System [92]*) забезпечує прискорений обмін інформацією щодо продукції, яка безпосередньо загрожує здоров'ю та безпеці споживачів, та надає можливість оперативних заходів для попередження, обмеження чи ліквідування такої продукції.

Однією з систем забезпечення сталого споживання є система реєстрації, оцінювання та дозволу для хімікатів (*REACH – Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals [95]*), мета якої – захист здоров'я людей та навколишнього середовища від «хімічних ризиків».

Крім того, громадські організації із захисту прав споживачів у координації з державними органами, беруть на себе освітні функції (національні інформаційні кампанії по захисту прав споживачів; навчання дорослих (*DOLCETA – The Consumer Classroom website [22]* – розвиток інструментів Інтернет-освіти для споживачів-дорослих); навчання дітей, підлітків, юнаків (*Europa Diary [32]*); збільшення потенціалу громадських організацій (*TRACE [121]*). Навчання споживачів з питань захисту своїх прав реалізується через створення споживчих центрів, основними завданнями яких є консультування щодо позасудового вирішення спорів, інформування про

механізми захисту прав споживачів в межах національного та міжнародного законодавств, проведення порівняльних досліджень.

Опосередковано данні організації впливають на політику інших секторів в економіці. Наприклад, політика «м'якого підштовхування споживача» (яка ґрунтується на засадничих принципах теорії поведінкової економіки та ініційована саме організаціями з захисту прав споживачів, обумовила виникнення нових підходів до формування пакету фінансових послуг в банківській системі багатьох країн ЄС).

Активність громадських організацій, їх ефективність у вирішенні споживчих спорів, з одного боку, та відповідальність самих споживачів, з другого, сприяли впровадженню процедур колективних позовів в Європі, практиці, яка поки практично не використовується в Україні.

Сценарій 3. «Виховання» відповідального споживача, модель поведінки якого відповідає європейським цінностям, вимогам сталого розвитку та ідеології самодостатності.

Дослідження національних моделей споживання, глобальних трендів у розвитку відносин споживання та модифікації моделі споживчої поведінки довело, що ефективно адаптуватись до глобальних трансформацій в системі суспільного відтворення в цілому та відносин споживання зокрема, дозволить модель споживання, що ґрунтується на принципах розумної достатності та екологічності.

Тому що в умовах глобальної економіки вже недостатньо аналізувати національні моделі споживання виключно з географічних, культурних або історичних особливостей. Вигоди та втрати країн від участі в міжнародному поділі праці, ступень наближеності та відповідності національних споживчих практик глобальним стандартам поступово перетворюються на один з провідних чинників національної конкурентоспроможності.

Межі, розумне самообмеження, справедливість, ефективність – риси нової моделі економічної поведінки індивіда, основні зусилля якого спрямовані не на нагромадження багатств, а на раціональне та бережливе використання наявних ресурсів. Прийняття фізичних меж, відмова від попередньої системи господарювання, подолання стереотипів традиційного споживання мають бути покладені в основу «виховання» вітчизняного споживача.

Незважаючи на індивідуальний характер споживання в загальних законах функціонування воно є суспільно детермінованим процесом, результатом формування представника певного соціуму. Водночас на відміну від інших видів економічної діяльності, споживча поведінка не має жорсткої регламентації: людина приймає рішення на власний розсуд; виходячи переважно з особистих/сімейних принципів економічної активності (звичайно в межах соціально обумовлених принципів і норм розподілу матеріальних і духовних благ).

Відповідно, формування вітчизняної моделі споживання має спиратися на методи «м'якого підштовхування» через культуру, традиції, систему цінностей суспільства. Концептуальні ідеї нової філософії споживання як елементу суспільного прогресу в рамках національного суспільства передбачають:

- 1) популяризацію не стільки ідеї пуританської стриманості в споживанні, скільки ідеї важливості вдосконалення нематеріальних аспектів життя людей, добровільної відмови від егоїстичного споживання, встановлення розумних відносин між людьми, суспільством та природою;

- 2) ідею соціальної рентабельності замість філософії зростання, мінімізацію ресурсних витрат та довгостроковість товарів як основу нової технології виробництва. Необхідно трансформувати зовнішні

правила «нормальної соціально-економічної поведінки споживача» в його внутрішню самообмежуючу потребу;

3) збереження та консервацію замість витрат та викидів через досягнення оптимального співвідношення виробництва і розподілу матеріальних та духовних благ;

4) підтримку балансу між економізацією та соціалізацією суспільного життя. Розвинуті країни в останні десятиліття поєднують соціальні норми споживання з соціально-орієнтованою економікою через врівноваження особистої конкуренції та соціальної солідарності суспільства, оптимізацію пропорцій між приватною та корпоративною власністю, імплементацію соціальних форм поведінки у визначенні способів та засобів задоволення потреб. Як було зазначено, вплив цінностей на споживчі уподобання, ціннісні орієнтації та установки особистості опосередкований всією системою суспільних відносин, відповідно, культура споживання також є результатом суспільного розвитку, зокрема європейська культура споживання базується на таких концептуальних принципах:

- принцип соціальної справедливості у задоволенні потреб всіх членів суспільства;
- принцип оптимального співвідношення високого рівня матеріального добробуту та цінностей нематеріального порядку;
- принцип розвитку діяльності споживання, що дозволяє раціонально та ефективно поєднувати економічну, соціальну, культурну складові. Реалізація цього принципу передбачає вирішення проблем, що пов'язані із «впровадженням» інтелектуальних, естетичних, моральних, духовних потреб в процесі споживчої діяльності;
- принцип відповідності матриці потреб оптимальній моделі споживання, тобто потреби та інтереси індивіда соціально забезпечуються і гарантуються суспільством на даному етапі його розвитку, із

врахуванням суспільних можливостей, рівня розвитку продуктивних сил, ступеню зрілості суспільних відносин, кількості та якості накопичених суспільством благ, існуючої системи розподільчих відносин тощо;

- принцип відповідальності індивіда перед суспільством як фактор формування «моральної» мотивації означає, що потреби, сформовані за вимогами самого індивіда як людини розумної, соціально свідомої, для якої характерною є гармонія між особистими та суспільними інтересами, чому сприятиме помірність, екологічність, раціональність, недемонстративність у споживанні.

Екологічно орієнтований споживач екологічну безпеку продуктів визнає ключовою характеристикою товару, що визначає споживчий вибір.

Одним з новітніх трендів у модифікації європейської моделі споживання є стрімке розповсюдження колективних форм споживання, що здатні суттєво знизити загальний обсяг благ, що споживається без втрат комфорту споживачів, порушення їх прав. Крім того, колективне споживання підвищує цінність спожитого і призводить до створення соціального капіталу. Серед основних економічних методів – податкові преференції для організацій, що пропонують різні види колективного споживання; для виробників та торговельних компаній, які пропонують товари для колективного споживання, а також для кінцевого споживача.

Висновки до розділу 5

1. Економічні, історичні, соціокультурні передумови та чинники, що визначили особливості сучасного споживання в Україні. У XIX – поч. XX ст. споживання вітчизняних домогосподарств характеризував мінімальний рівень задоволення

потреб у продуктах харчування, натурально-споживчий характер селянського господарства; традиційність, автаркізм, відносна сталість. «Радянська» модель споживання передбачала занижені ціни, що не відбивали реальної рідкості благ та обмеження споживання через тотальну «дефіцитність» економіки. Суспільні трансформації періоду 80-х – першої половини 90-х рр. ХХ ст. визначили нестабільність відносин споживання, широке поширення натуралізації та нормування споживання в різних формах. Національна модель споживання на сучасному етапі характеризується вкрай низькими доходами переважної частини населення, деформованою структурою споживання, заданої незадоволенням базових потреб, нерациональністю, відсутністю фінансово-інституціональних можливостей для заощаджень та інвестицій.

2. Висока концентрація споживчого бюджету на групі благ першої необхідності зумовлює вагомий вплив на процеси економічного відтворення в Україні, що виражається в обслуговуванні українськими домогосподарствами відтворення застарілого виробничого потенціалу комплексу галузей, які в Україні традиційно є осередком малоефективної зайнятості. Така концентрація на продуктах харчування виступає формою прояву обмеженості споживчого попиту і нестачі внутрішнього попиту для розвитку власного промислового і нематеріального виробництва, накопичення людського потенціалу та підвищення соціальної мобільності населення. Гранична концентрація видатків на групах благ, пов'язаних з задоволенням поточних, іноді просто фізіологічних потреб, зумовлює мінімальні можливості українського населення адаптуватись до змін технологічних умов існування, що не можуть бути подолані без розширення бази споживчих видатків

домогосподарств, як завдяки зростанню душевого суспільного продукту, так і за рахунок передавання надмірно сконцентрованої в бюджеті платоспроможності домогосподарствам. Підвищення доходів населення, приведення вітчизняного законодавства в сфері розподілу доходів, регулювання соціально-трудова та споживчих відносин, «виховання» розумного, екологічно зорієнтованого, відповідального вітчизняного споживача уможливають ефективну імплементацію соціально-орієнтованої моделі споживання в Україні.

3. Досвід високорозвинених держав світу, ключових акторів глобального ринку показує, що структурні зміни в економіці, підвищення конкурентоспроможності економік, реалізація інноваційної моделі розвитку можливі лише за умов перетворення особистого споживання на рушійну силу економічного зростання. Критично висока частка витрат вітчизняних домогосподарств на задоволення першочергових потреб, витрачання всього доходу на поточне споживання, відсутність фінансово-економічних можливостей для підвищення якості людського потенціалу обумовлює жорсткість залежності домогосподарств від державної соціальної політики та програм цільової підтримки, вкрай обмежені можливості адаптації українських домогосподарств до технологічних та соціально-економічних трансформацій та їх неспроможність перетворитися на стимул підприємницької та трудової активності. Негативні тенденції у споживчій сфері потребують гнучких підходів до формування державної політики розподілу доходів, регулювання бізнес-діяльності, їх відповідного інституційного забезпечення з метою поступового досягнення Україною європейських стандартів у сфері споживання. Основним принципом у формуванні вітчизняної моделі споживання має стати «соціальна фільтрація» цілей, механізмів, інструментів імплементації європейських соціальних

стандартів, що передбачає три основні сценарії її реалізації: підвищення доходів населення (нормативно-правове забезпечення реалізації задекларованих цілей, завдань, заходів політики підвищення рівня життя; державно-приватне партнерство у розв'язанні проблем асиметрії доходів; узгодження з європейськими соціальних стандартів та гарантій; реформування системи соціальних послуг; забезпечення диверсифікації доходів населення; реформування фінансово-кредитної системи з метою стимулювання споживчого попиту та інвестиційної активності домогосподарств); реформування споживчої політики на принципах доступності благ, прозорості, солідарності та стабільності економічної політики, соціальної справедливості; формування нової філософії споживання, відповідно до принципів соціальної справедливості в задоволенні потреб усіх членів суспільства; оптимального співвідношення високого рівня матеріального добробуту та цінностей нематеріального порядку, для якого характерною є гармонія між особистими та суспільними інтересами, чому сприятиме помірність, екологічність, раціональність, недемонстративність у споживанні, поширення колективних форм споживання. Програма підвищення ефективності споживання передбачає європейську систему маркування продукції (інформованість споживачів), згладжування диспропорцій у торгівлі на національному рівні, узгодження з європейськими вимогами до охорони здоров'я та безпеки («принцип довіри та самовідтворення»), синхронізацію з європейським законодавством у сфері регулювання споживчих відносин, прозору систему компенсацій за неякісні товари, партнерський характер споживчої політики, запровадження принципу «презумпція відповідності».

Основні результати розділу опубліковані в наукових праця автора:
[227; 258; 263; 268; 229; 241; 251; 324].

ВИСНОВКИ

У дисертації наведене теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми, що виявляється в системному дослідженні теоретико-методологічних і практичних основ суспільного відтворення в глобальній економіці та особистого споживання в контексті примноження суспільного добробуту, визначенні характеру та форми прояву внутрішнього зв'язку між динамікою і структурою індивідуальних потреб та економічним зростанням на засадах сталого розвитку. Результати авторських досліджень дозволили сформулювати такі висновки, пропозиції та узагальнення концептуально-теоретичного, науково-методологічного та прикладного характеру.

1. Глобальна політична економія, у центрі уваги якої є людина, її потреби та інтереси, механізми її ефективного включення в процеси суспільного відтворення на постіндустріальній стадії розвитку суспільства з домінуванням інтелектуальних, знаннєво-освітніх і технологічних факторів виробництва, максимально адекватно відображає трансформаційні зміни як у методології, так і в суспільно-економічній практиці, що відбуваються впродовж останніх 40-50 років. Людиноцентристський підхід глобальної політекономії проявляє себе в дослідженні основних суперечностей соціально-економічної сфери в умовах глобального розвитку та шляхів їх розв'язання: між глобальною експансією монополій і національним економічним суверенітетом, між інтересами глобального капіталу й глобальної робочої сили, між найбільш бідними й найбагатшими представниками глобального соціуму.
2. Сучасна теорія суспільного відтворення ґрунтується на теоретичних засадах провідних напрямків економічної науки, ефективно адаптуючи їх підходи до вивчення проблем глобального соціально-

економічного розвитку, зокрема дослідження особливостей нееквівалентного обміну в умовах глобальної економіки (меркантилістська теорія); аналізу взаємозв'язку ефективності економічної діяльності та виробничого/особистого споживання в розвинених країнах та країнах, що розвиваються (фізіократична, класична, маржинальна теорії); дослідження глобальних соціальних асиметрій (марксизм); трактування оптимального співвідношення фаз глобального суспільного відтворення (кейнсіанська теорія); аналіз суспільної ефективності економічної діяльності на різних рівнях – від індивідуального до глобального (новітні теорії соціально-економічного розвитку). Водночас глобальна теорія суспільного відтворення базована на можливості нівелювання на постіндустріальній стадії цивілізаційного розвитку основної суперечності суспільного виробництва – між його матеріально-речовим та особистісним факторами, поступової втрати індивідом традиційної для індустріальної економіки економічної залежності від засобів виробництва, утвердження людини як носія вільної та творчої праці, що закріплює роль споживання як ключової фази суспільного відтворення.

3. Соціальний і науково-технологічний прогрес, техноглобалізм, транснаціоналізація, глобальна інформатизація, регіоналізація, безпрецедентна крос-культурна взаємодія, соціалізація та інституціоналізація світової економіки сприяли системному оновленню відносин споживання, що проявилось у диверсифікації попиту на послуги, віртуалізації споживання через виробництво та розподіл мережевих благ, інтелектуалізації та креативному характері споживання, нарощенні глобальних масштабів споживчої діяльності з одночасним збільшенням антропогенного впливу на природу. Наслідком цього стала абсолютно нова якість споживання, його

товарна диверсифікація, а доступність товарів масового споживання вийшла на безпрецедентно високий рівень. Водночас спостерігається асиметричний розподіл вигід від глобальних змін та трансформацій, посилення соціально-економічної поляризації між країнами-лідерами світового розвитку та іншими країнами, у тому числі, в моделі, типі, якості споживання.

4. Одним з ключових чинників, що визначають умови, вектор та механізм трансформації суспільного відтворення на постіндустріальній стадії суспільного розвитку, є особисте споживання, складна структура якого обумовлена зростанням добробуту, збільшенням життєвого циклу споживчої активності індивідів, гнучкістю та прискоренням його щоденного часового циклу, можливістю споживання в мережі та через мережу Інтернет, мобільністю споживачів та ін. Процеси софтизації, сервізації, екологізації, етичності та естетичності споживання не просто розкривають характер особистого споживання в XXI ст., але й посилюють його. Водночас позитивні зміни у відносинах споживання, зокрема, інноваційне розширення спектру благ, доступність, перманентність та бездефіцитність споживання, не усунули політичних, соціальних, економічних асиметрій на національному та глобальному рівнях.
5. Одним з ключових факторів сталого економічного розвитку, функціонування національної економіки є стале споживання – раціонально-ефективне, ресурсощадне, екологічно відповідальне, забезпечене високою продуктивністю сукупного працівника. Проте розвинені фінансово-кредитні механізми у провідних країнах світу, широкий комплекс державних програм соціальної підтримки на сучасному етапі, доступність благ, забезпечена високим технологічним розвитком світової економіки, ускладнюють зв'язок

між зростанням продуктивності праці та розширенням особистого споживання. Збереження високого рівня продуктивності праці забезпечують наддинамізм та асинхронність соціально-економічних трансформацій, прискорене технологічне оновлення виробництва, високий рівень конкуренції на світовому ринку праці в поєднанні з ефективністю ментально-культурних цінностей індивідів.

6. Рушійною силою конвергенції систем споживання є інтернаціоналізація споживчих відносин на основі міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації виробництва. Перехід на новий етап розвитку інтернаціоналізації споживання був спричинений низкою передумов та факторів: зростанням міжнародної торгівлі, модифікацією традиційних відносин ціноутворення (колоніальний етап); індустріалізацією, капіталістичною колонізацією, формуванням системи міжнародних економічних відносин (регіонально-інтеграційний етап); міжнародною конкуренцією, мобільністю факторів виробництва, глобальним рухом товарів та послуг (глобалізаційний етап). На сучасній стадії інтернаціоналізації споживання, що характеризується розвинутим глобальним споживанням –високотехнологічним, мобільним, уніфікованим з одночасно високим ступенем диверсифікації, особливо відчувається вплив, по-перше, неекономічних чинників у формуванні споживчих пріоритетів; по-друге, екологізації споживчої діяльності, її орієнтації на природо- і ресурсозберігальне споживання.
7. Модель споживання глобального споживача сформована під впливом як економічних чинників (транснаціоналізація, інтеграція, міжнародної міграції капіталу, інтенсивної передислокації факторів виробництва тощо), так і неекономічних (крос-культурної взаємодії, загальноцивілізаційної філософії толерантності, політичної та релігійної коректності, модифікації простору (поява мегаполісів) та

характеру соціальної взаємодії (поява Інтернету), що сприяло інтенсифікації соціальних взаємозв'язків), активному засвоєнню індивідами провідних стандартів особистого споживання – одночасно уніфікованих та індивідуалізованих, екологічно спрямованих. Екологізація споживання як дієвий інструмент скорочення екологічних негативних екстерналій проявляється у виборі товарів тривалого користування (slow fashion), спільному/колективному використанні благ, локалізації та оптимізації споживання, мінімізації твердих побутових відходів, етичному та сезонному споживанні, споживчому регіоналізмі, формуванні філософії екологічно відповідального споживання.

8. Економічна поведінка споживачів в умовах постіндустріальної економіки характеризується поєднанням рис попередніх типів – доіндустріального та індустріального (стандартизованість, концентрованість, традиційність) та новітніми властивостями (уніфікованість, індивідуалізованість, урбанізованість). Проте принципово відмінним є притаманні такому типу споживання свідоме самообмеження, розумна раціональність, оптимальна ресурсоемність, а головне – оновлена структура потреб, яка органічно поєднує індивідуальні та суспільні інтереси. В епоху кардинальних трансформацій економічних систем споживання демонструє все збільшуваний вплив на швидкість та безконфліктність адаптації національних економік до постіндустріальних життєвих стандартів. Спеціалізованість, креативність та уніфікованість глобального за характером, локального за проявами споживання надає розширених можливостей для розвитку людини й суспільства, пом'якшує суперечності між збільшуваними потребами та обмеженими ресурсами, помітно зменшує тиск на виробничі можливості суспільства.

9. Трансформація національних моделей споживання в умовах глобальної економіки відбувається під впливом безпрецедентної мобільності ресурсів та факторів виробництва, перетворення ТНК на провідних суб'єктів міжнародних економічних відносин, відкритості національних економік та активного поширення глобальних стандартів споживання. Глобальний характер економічних та екологічних криз останніх десятиліть змушує переосмислити загальну філософію споживання національних та глобальних ресурсів, насамперед, з погляду формування системи розумної достатності потреб. Найбільш конкурентними в цьому аспекті є країни з ринково-орієнтованою та соціально-орієнтованою національними моделями споживання, у яких зростання реальних доходів населення, розширення обсягів та структури споживання перетворюється на імпульс економічного розвитку й фактор підвищення якості людського капіталу та його мобільності. Споживчі моделі (державно- та кланово-орієнтовані), що виникли як наслідок надзвичайної монополізації капіталу й виробництва, соціальної поляризації в суспільстві, неадекватної наявної інституційної системи масштабам та динаміці державних, регіональних та глобальних економічних трансформацій, виявляються неконкурентоспроможними та загрожують поглибленням соціально-економічних диспропорцій.
- 10 Досвід високорозвинених країн світу, ключових акторів глобального ринку, показує, що структурні зміни в економіці, підвищення конкурентоспроможності економік, реалізація інноваційної моделі розвитку можливі лише за умов перетворення особистого споживання на рушійну силу економічного зростання. Критично висока частка витрат вітчизняних домогосподарств на задоволення першочергових потреб, витрачання всього доходу на поточне

споживання, відсутність фінансово-економічних можливостей для підвищення якості людського потенціалу обумовлює жорсткість залежності домогосподарств від державної соціальної політики та програм цільової підтримки, вкрай обмежені можливості адаптації українських домогосподарств до технологічних та соціально-економічних трансформацій, їх неспроможність перетворитися на стимул підприємницької та трудової активності. Негативні тенденції у споживчій сфері потребують «соціальної фільтрації» підходів до формування державної політики розподілу доходів, регулювання бізнес-діяльності, їх відповідного інституційного забезпечення з метою поступового досягнення Україною європейських стандартів у сфері споживання через забезпечення зростання доходів населення шляхом створення інституціональних та інфраструктурних, ресурсних і фінансових можливостей домогосподарств; відповідність споживчої політики в Україні стандартам ЄС; виховання вітчизняного споживача – відповідального, раціонального, самодостатнього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. An Assessment of the Total External Costs of UK Agriculture / [J. N. Pretty, C. Brett, D. Gee та ін.]. // *Agriculture Systems*. – 2000. – №65. – С. 113–136.
2. Anderson B. Economics and the Public Welfare: Financial and Economic History of the United States, 1914-1946 / B. Anderson. – New York: D. Van Nostrand Company, 1949.
3. Bairoch P. Economics and World History / P. Bairoch. – New York, 1993.
4. Baran P. A. Monopoly Capital: An essay on the American economic and social order / P. A. Baran, P. Sweezy. – New York: Monthly Review Press, 1966;
5. Bayoumi T. It's not what you make, it's how you use it: Measuring the welfare benefits of the IT revolution across countries / T. Bayoumi, M. Haacker. – Washington: IMF, 2002. – 31 p. – (IMF working paper; WP/02/117).
6. Becchetti L. Globalisation and the death of distance in social preferences ad inequity aversion: empirical evidence from a pilot study on fair trade consumers [Електронний ресурс] / L. Becchetti, F. Rosati // CEIS Working Paper. – 2006. – Режим доступу до ресурсу:
https://www.researchgate.net/publication/24125602_Globalisation_and_the_death_of_distance_in_social_preferences_ad_inequity_aversion_mpirical_evidence_from_a_pilot_study_on_fair_trade_consumers.
7. Beck U. What Is Globalization? / U. Beck. – Cambridge: Polity Press, 1999.
8. Becker G. Economic Analysis and Human Behavior / G. Becker, L. Green, J. Kagel. // *Advances in Behavioral Sciences*. – 1987. – №1. – С. 3–17.
9. Bell D. Notes on the Post-Industrial Society / D. Bell. // *The Public Interest*. – 1967. – №7. – С. 102–118.

10. Bonis R. Household Wealth in the Main OECD Countries from 1980 to 2011: what do the data tell us? / R. Bonis, D. Fano, T. Sbano., 2012. – 39 c. – (Bank of Italy Occasional Paper).
11. Bourdieu P. The Social Structures of the Economy / P. Bourdieu. – Cambridge: Polity Press, 2005.
12. Braudel F. On History Chicago / F. Braudel. – Chicago: University of Chicago Press, 1980.
13. Bull H. The Anarchical Society: A Study of Order in World Politics / H. Bull. – New York: Columbia University Press, 1977.
14. Butters G. Equilibrium Distribution of Prices and Advertising / G. Butters. // Review of Economic Studies. – 1977. – №44.
15. Baran P. The Political Economy of Growth / P. Baran. – New York: Monthly Review Press, 1957.
16. Chai A. Back to Engel? Some evidence for the hierarchy of needs / A. Chai, A. Moneta. // Journal of Evolutionary Economics. – 2012.
17. Chai A. Measuring the Diversity of Household Spending Patterns / A. Chai, N. Rohde, J. Silber. // Journal of Economics Surveys. – 2014.
18. Clements K. Comparing International Consumption Patterns / K. Clements, Y. Wu, J. Zhang., 2004. – (Economics Discussion Working Papers).
19. Clements K. The economics of global consumption patterns / K. Clements, Y. Qiang. // Journal of Agricultural and Applied Economics. – 2003. – №35. – С. 21–37.
20. Cohn T. Global Political Economy: Theory and Practice / T. Cohn. – Pearson Education, 2004.
21. Consumer Price Index Manual 7 ADJUSTING FOR QUALITY CHANGE [Электронный ресурс] // International Monetary Fund. – 2004. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.elibrary.imf.org/view/IMF069/01345-9789221136996/01345-9789221136996/C07.xml?rskey=ChxnCM&result=1>.
22. ConsumerClassroom [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://www.dolceta.eu/>.

23. Corsten D. Do Suppliers Benefit from Collaborative Relationships with Large Retailers? An Empirical Investigation of Efficient Consumer Response Adoption / D. Corsten, N. Kumar. // *Journal of Marketing*. – 2005. – №69. – С. 80–96.
24. Crawford Y. *The Politics of Cultural Pluralism* / Y. Crawford. – Madison: University of Wisconsin Press, 1976.
25. Dixit A. K. Advertising and Welfare / A. K. Dixit, V. Norman. // *Bell Journal of Economics*. – 1978. – №9. – С. 1–18.
26. Drucker P. F. *Management Challenges for the 21st Century* / P. F. Drucker. – New York: HarperBusiness, 1999.
27. Duesenberry J. S. *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* / J. S. Duesenberry. – Cambridge, 1949.
28. Earl P. The market for preferences / P. Earl, J. Potts. // *Cambridge Journal of Economics*. – 2004. – №28. – С. 619–633.
29. Ebel R. *China's Energy Future* / R. Ebel. – New York: Center for Strategic & International Studies, 2005.
30. Environmental impacts of production-consumption systems in Europe [Электронный ресурс] // Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2014. – Режим доступа до ресурсу:
<http://glossary.eea.europa.eu//terminology/sitesearch?term=Environmental+impacts+of+production-consumption+systems+in+europe.+2014>.
31. Etzioni A. *Socio-economics. Toward a New Synthesis* / A. Etzioni, P. Lawrence. – New York-London: M.E.Sharpe, 1991.
32. Europa Diary [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу:
http://ec.europa.eu/consumers/europadiary/index_en.htm.
33. Filipenko A. S. *Global Economy: Issues and Challenges of Post-Crisis Development* / [A. S. Filipenko, O. I. Rogach etc.]. – Kastoria: Technological Educational Institute (TEI) of Western Macedonia, 2014. – 304 с.
34. Frank A. G. *ReOrient: Global Economy in the Asian Age* / A. G. Frank. – Berkeley, 1998.

35. Friedman M. A. Theory of Consumption Function / M. A. Friedman. – Princeton: Princeton University, 1957.
36. Friedman M. The utility analysis of choices involving risk / M. Friedman, L. Savage. // Journal of political economy. – 1948. – №4. – С. 279–304.
37. Gay P. Schnitzler's Century: The Making of Middleclass Culture, 1815–1914. / P. Gay. – London: Allen Lane, 2001.
38. Gill S. The Global Political Economy: Perspectives, Problems, and Policies / S. Gill, D. Law. – Brighton: Johns Hopkins University Press, 1988.
39. Gilpin R. Global political economy : understanding the international economic order / R. Gilpin, J. M. Gilpin. – Princeton: Princeton University Press, 2001.
40. Gilpin R. The Political Economy of International Relations / R. Gilpin. – Princeton: Princeton University Press, 1987.
41. Gronau R. The demand for variety: A household production perspective / R. Gronau, D. Hamermesh. // The Review of Economics and Statistics. – 2008. – №90. – С. 562–572.
42. Grossman G. Informative Advertising with Differentiated Products / G. Grossman, C. Shapiro. // Review of Economic Studies. – 1984. – №51. – С. 63–81.
43. Grueber M. 2010 Global R & D Funding Forecast: An Overview / M. Grueber. // R&D Magazine. – 2011. – №12. – С. 3–5.
44. Haberler G. The theory of international trade / G. Haberler // Readings in International Economics / R. E. Caves, H. G. Johnson. – London: Allen & Unwin, 1968. – С. 215–229.
45. Han J. In the Belly of the Beast: Samsung Electronics Supply Chain and Workforce in South Korea [Электронный ресурс] / J. Han, W. Liem, Y. Lee // Asia Monitor Resource Centre – Режим доступа до ресурсу: <http://www.amrc.org.hr/node/1340>.
46. Harrod R. F. Economic Essays / R. F. Harrod. – London: Macmillan, 1952.
47. Havel V. Civilization's Thin Veneer / V. Havel. // Harvard Magazine. – 1995. – №97.

48. Hertz N. *The Silent Takeover: Global Capitalism and the Death of Democracy* / N. Hertz. – New York: HarperBusiness, 2002. – 304 c.
49. Hicks J. R. *A reconsideration of the theory of value* / J. R. Hicks, R. G. Allen. // *Economica*. – 1934. – №1. – С. 52–76.
50. Hicks J. R. *A Revision of Demand Theory* / J. R. Hicks. – Oxford: Oxford University Press, 1956.
51. Higgins R. S. *Counterfeit Goods* / R. S. Higgins, P. H. Rubin. // *Journal of Law and Economics*. – 1986. – №29. – С. 211–230.
52. Hobson J. *Work and Life: A study in Values* / J. Hobson. – New York: Macmillan, 1929.
53. Inglehart R. *Culture Shift in Advanced Industrial Society* / R. Inglehart. – New York: Princeton University Press, 1990.
54. Inglehart R. *Modernization and Postmodernisation. Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies* / R. Inglehart. – Princeton: Princeton University Press, 1997.
55. *Innovating for the next three billion* [Электронный ресурс] // *Growing Beyond*. – 2011. – Режим доступа до ресурсу:
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Innovating-for-the-next-three-billion/\\$FILE/Innovating_for_the_next_three_billion_FINAL.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Innovating-for-the-next-three-billion/$FILE/Innovating_for_the_next_three_billion_FINAL.pdf).
56. *International Comparison Program* (worldwide statistical operation involving 199 countries) [Электронный ресурс] // World Bank. – 2011. – Режим доступа до ресурсу: http://siteresources.worldbank.org/ICPEXT/Resources/ICP_2011.html.
57. *International Consumer Protection and Enforcement Network* [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.icpen.org/>.
58. *International Evidence on Food Consumption Patterns: An Update Using 2005 International Comparison Program Data* / M. Andrew, J. Seale, B. Meade, A. Regmi., 2011. – (Economic Research Service).
59. *International Monetary Fund. Annual report 2013. Promoting a more secure and stable global economy* [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/ar13_eng.pdf.

60. International Political Economy: Global and Domestic Interactions / J. A. Frieden, L. M. Lisa // In Political Science: State of the Discipline / I. Katzelson, H. V. Milner. – New York: W. W. Norton, 2002. – С. 118–146.
61. International Trade Statistics 2001 [Электронный ресурс] // WTO. – 2002. – Режим доступа до ресурсу:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/stats2001_e.pdf.
62. International Trade Statistics 2009 [Электронный ресурс] // WTO. – 2010. – Режим доступа до ресурсу:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm.
63. International Trade Statistics 2013 [Электронный ресурс] // WTO. – 2014. – Режим доступа до ресурсу:
https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_trade_category_e.pdf.
64. Judi R. W. Workforce 2000. Work and Worker in 21-st Century / R. W. Judi, C. D'Amico. – Indianapolis: Hudson Institute, 1997.
65. Kalecki M. Political Aspects of Full Employment / M. Kalecki. // Political Quarterly. – 1943. – №14. – С. 322–331.
66. Krugman P. R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade / P. R. Krugman. // Journal of International Economics. – 1979. – №9. – С. 469–479.
67. Kudinova A., Verba D. Modern Transformation of Relations between Production and Consumption, Economics & Sociology, Vol. 7, No 2, 2014, pp. 34-46;
68. Kuzminov J. Transition to a market economy and the problems of changing the economic culture / J. Kuzminov. // European Economy. – 1993. – №49.
69. Learner E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence / E. Learner. – Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1984.
70. Leontief W. W. Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined / W. W. Leontief. // Proceedings of the American Philosophical Society. – 1953. – №97. – С. 331–349.
71. Linder S. B. The Harried Leisure Class / S. B. Linder. – New York: Columbia University Press, 1970.

72. Lukes S. *Power: A Radical View* / S. Lukes. – Houndmills: Palgrave Macmillan, 2005. – (2nd edition).
73. Machlup F. *Theories of the firm: marginalist, behavioral, managerial* / F. Machlup. – New York: Selected Readings, 1971.
74. Maddison A. *Growth and interaction in the world economy: the roots of modernity* / A. Maddison. – Washington: The AEI Press. Publisher for the American Enterprise Institute Washington, 2005.
75. Marchetti S. B. *Consumer Concern, Knowledge and Attitude towards Counterfeit Apparel Products* / S. B. Marchetti, M. C. Shelley. // *International Journal of Consumer Studies*. – 2009. – №33. – С. 327–337.
76. McCracken G. *Culture and Consumption: A Theoretical Account of the Structure and Movement of the Cultural Meaning of Consumer Goods* / Gr. McCracken. // *The Journal of Consumer Research*. – 1986. – №13. – С. 71–84.
77. *Monthly Bulletin of Statistics Online* [Электронный ресурс] // MBS – Режим доступа до ресурсу: <http://unstats.un.org/unsd/mbs/app/DataSearchTable.aspx>.
78. Naipaul V. *Our Universal Civilization* [Электронный ресурс] / V. Naipaul // *New York Review of Books*. – 1990. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.nytimes.com/books/98/06/07/specials/naipaul-universal.html>.
79. National Retail Federation. *2016 TOP 250 GLOBAL POWERS OF RETAILING* [Электронный ресурс] / NRF. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <https://nrf.com/news/2016-top-250-global-powers-of-retailing>
80. Nelson P. J. *Signaling Goodness: Social Rules and Public Choice* / P. J. Nelson, K. V. Greene. // *Journal of Bioeconomics*. – 2007. – №9. – С. 79–84.
81. Nia A. *Do Counterfeits Devalue the Ownership of Luxury Brands?* / A. Nia, J. Zaichkowsky. // *Journal of Product & Brand Management*. – 2000. – №7. – С. 485–497.
82. O'Brien R. *Global political economy : evolution and dynamics* / R. O'Brien, M. Williams. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007. – (2nd edition).

83. Odling-Smeets F. *Niche Construction: The Neglected Process in Evolution* / F. Odling-Smeets, K. Laland, M. Feldman. – Princeton: Princeton University Press, 2003.
84. OECD Factbook 2013 Economic, Environmental and Social Statistics [Электронный ресурс] // OECD Factbook. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-factbook-2013_factbook-2013-en
85. Ojima V. Japan's industrialization strategy In OECD, *Japanese Industrial Policy* / V. Ojima. – Paris: OECD, 1970.
86. Otani Yoshiniko E. *Microeconomics theory* / E. Otani Yoshiniko, M. Hotdori. – Berlin: 1987.
87. Pacheco-de-Almeida G. Erosion? Time compression and self-displacement of leaders in hypercompetitive environments / G. 79. Pacheco-de-Almeida. // *Strategic Management Journal*. – 2010. – №31. – С. 1498–1526.
88. Palan R. *Global Political Economy: Contemporary Theories* / R. Palan. – London: Routledge, 2000.
89. Pfaff W. *Reflections: Economic Development* / W. Pfaff. // *New Yorker*. – 1978. – 25 December
90. Pipes D. *Path of God. Islam and Political Power* / D. Pipes. – New Jersey: Transaction Books, 2002.
91. Purchasing power parities [Электронный ресурс] // Eurostat. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/purchasing-power-parities>.
92. Rapid Exchange of Information System [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: http://ec.europa.eu/consumers/consumers_safety/safety_products/rapex/index_en.htm.
93. Rapid-Growth Markets Forecast [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Rapid-growth-markets-July-forecast-2014/\\$FILE/EY-Rapid-growth-markets-July-forecast-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Rapid-growth-markets-July-forecast-2014/$FILE/EY-Rapid-growth-markets-July-forecast-2014.pdf).

94. Ravenhill J. *Global Political Economy* / J. Ravenhill. – Oxford: Oxford University Press, 2011.
95. Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: http://ec.europa.eu/environment/chemicals/reach/reach_en.htm.
96. Research & Branding Group [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://rb.com.ua>.
97. Robertson R. *Globalization Theory and Civilizational Analysis* / R. Robertson. // *Comparative Civilizations Review*. – 1987. – №17. – С. 20–30.
98. Roche D. *A History of Everyday Things: the Birth of Consumption in France, 1600–1800* / D. Roche. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
99. Rosemont H. *A Bill of Worries* / H. Rosemont // *Confucianism and Human Rights* / H. Rosemont, T. De Bary, T. Weiming. – New York: Columbia University Press, 1998.
100. Rostow W. *The World Economy: History and Prospects* / W. Rostow. – Texas: University of Texas Press, 1980.
101. Rutherford M. *Institutions in Economics* / M. Rutherford. – Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
102. Rybczynski T. M. *Factor Endowments and Relative Commodity Prices* [Электронный ресурс] / Т. М. Rybczynski // *Economica* – Режим доступа до ресурсу: <http://down.cenet.org.cn/upfile/34/200541684040192.pdf>.
103. Schiffman L. G. *Consumer Behavior* / L. G. Schiffman, L. L. Kanuk. – New Jersey: Prentice Hall, 2009.
104. Scitovsky T. *Welfare and Competition* / T. Scitovsky. – London: Allen Union, 1971.
105. Seale J. L. *Modeling international consumption patterns* / J. L. Seale, A. Regmi. // *Review of Income and Wealth*. – 2006. – №52. – С. 603–624.
106. Sen A. *Sustainable Human Development: Concepts and Priorities* [Электронный ресурс] / A. Sen, A. Sudhir // *Social Science Research Network*. –

1994. – Режим доступа до ресурсу:
https://papers.ssrn.com/sol3/Data_Integrity_Notice.cfm?abid=2294664
107. Shad J. Globalization and Islamic Resurgence [Электронный ресурс] / Jr. Shad // *Comparative Civilizations Review*. – 1988. – Режим доступа до ресурсу:
<https://journals.lib.byu.edu/spc/index.php/CCR/article/view/12277/12175>.
108. Shell K. *Essays on Theory of Optimal Economic Growth* / K. Shell. – Cambridge: The MIT Press, 1967. – 320 с.
109. Statistical Annex of European Economy [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа до ресурсу:
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/2013_05_03_stas_annex_en.pdf.
110. Statistical Annex of European Economy [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа до ресурсу:
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/2013_05_03_stas_annex_en.pdf.
111. Statistical Year book [Electronic resource]. – <http://unstats.un.org>;
112. Stearnes P. N. *Consumerism in World History: The Global Transformation of Desire* / P. N. Stearnes. – New York: Routledge, 2006. – 180 с.
113. Strange S. *The Retreat of the State: the Diffusion of Power in the World Economy* / S. Strange. – Cambridge, 1996. – 240 с.
114. Strassman W. *Economic Growth and Income Distribution* / W. Strassman. // *Quarterly Journal of Economics*. – 1996. – №70. – С. 425–440.
115. Swedberg R. *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead* / R. Swedberg. // *Acta Sociologica*. – 1997. – №40. – С. 161–182.
116. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://www.oecd.org/>.
117. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* [Электронный ресурс] // Oxford University Press. – 1993. – Режим доступа до ресурсу:
<http://www->

wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/1993/09/01/000009265_3970716142516/Rendered/PDF/multi_page.pdf

118. The State of Food Insecurity in the World 2015. Meeting the 2015 international hunger targets: taking stock of uneven progress [Электронный ресурс] // FAO – Режим доступа до ресурсу: <http://www.fao.org/3/a-i4671e.pdf>.
119. Theil H. International evidence on consumption patterns / H. Theil, C. F. Chung, J. L. Seale // *The Differential Approach to Consumption Theory*. – 1989.
120. Theil H. The econometrics of demand systems / H. Theil // *Applied demand analysis: Results from System-Wide Approaches* / H. Theil, K. W. Klements. – Cambridge: Ballinger Pub Co, 1987.
121. Theil H. The information approach to demand analysis / H. Theil. // *Econometrica*. – 1965. – №33. – С. 67–87.
122. Trace International [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.traceinternational.org/>.
123. Transnational corporations, Agricultural Production and Development – New York: United nations conference on trade and development, 2009.
124. Turunen L. L. Diffusing the Boundaries between Luxury and Counterfeits / L. L. Turunen, P. Laaksonen. // *Journal of Product & Brand Management*. – 2011. – №6. – С. 468–474.
125. Wilber C. K. The Methodological Bases of Institutional Economics. Pattern Model, Storytelling, and Holism / C. K. Wilber, R. S. Harrison. // *Journal of Economic Issues*. – 1978. – №12. – С. 61–89
126. Working H. Statistical Laws of Family Expenditure / H. Working. // *Journal of the American Statistical Association*. – 1943. – №12. – С. 43–56.
127. World Investment Report 2013: Global Value Chains // UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
128. Wright C. J. An Eye for an Eye: The Place of Old Testament Ethics Today / C. J. Wright. – Westmont: Intervarsity Press, 1983. – 224 с.

129. Zohair Ch. Homo informaticus. Les Cahiersdu CEFRESS. – EditionsL Harmattan, 2000 www.priceminister.com/offer/buy/497164/Chentouf-Zohair-Homo-Onformaticus-livre.html
130. Агаджанян А. С. Буддийский путь в XX веке. Религиозные ценности и современная история стран тхеравады / А. С. Агаджанян. – Москва: Наука, 1993. – 296 с.
131. Айзенштейн Э. М. Мировая и отечественная промышленность химических волокон в 2013 г. / Э. М. Айзенштейн. // Химические волокна. – 2014. – №5. – С. 3–10;
132. Алчиан А. Затраты и выпуски / А. Алчиан // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / [А. Алчиан, В. М. Гальперин, Р. Г. Коуз та ін.]. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 135–159.
133. Альтерглобализм: теория и практика \ "антиглобалистского\ " движения / [А. Бузгалин, А. Колганов, К. Агитон та ін.]. – Москва: УРСС, 2003. – 256 с.
134. Амин С. Американский империализм, Европа и Ближний Восток [Электронный ресурс] / С. Амин // Monthly Review. – 2004. – Режим доступа до ресурсу: http://scep sis.net/library/id_168.html;
135. Аналітичний портал хімічної промисловості. – <http://newchemistry.ru/>;
136. Андрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции / В. Д. Андрианов. – Москва: Экономика, 2008. – 326 с.
137. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива / [Д. Г. Лук\ 'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.]. – Київ: КНЕУ, 2010. – 334 с.
138. Афонцев С. А. Политико-экономический анализ внешнеторговой политики / С. А. Афонцев. // Экономическая школа. – 2011. – №7. – С. 31–42.
139. Афонцев С.А. Экономическое измерение мировой политики / С. А. Афонцев // Современные международные отношения и мировая политика / [С.

- А. Афонцев, А. В. Торкунов, Д. В. Алгульян та ін.]. – Москва: Просвещение, 2004. – С. 142–163;
140. Ахметшина А. Р. Эколого-экономическое взаимодействие в аспекте классической политической экономии / А. Р. Ахметшина. // Экономические науки. – 2010. – №12. – С. 61–64.
141. Беккер Г. С. Теория распределения времени [Электронный ресурс] / Г. С. Беккер // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. – 1999. – Режим доступа до ресурсу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&links=../in/becker/works/becker_w2.txt&img=works.jpg&name=imperialism.
142. Бергер Я. М. Экономическая стратегия Китая / Я. М. Бергер. – М.: ИД «ФОРУМ», 2011. – 560 с.
143. Бердяев Н. А. О культуре [Электронный ресурс] / Н. А. Бердяев – Режим доступа до ресурсу: <http://www.countries.ru/library/texts/berdok.htm>;
144. Бердяев Н. Письма к недругам по социальной философии. Письмо двенадцатое [Электронный ресурс] / Н. Бердяев // Философия неравенства – Режим доступа до ресурсу: <http://vehi.net/berdyaev/neraven/12.html>.
145. Бердяев Н. Экзистенциальная диалектика божественного и человеческого / Н. Бердяев. – Москва: АСТ, 2011. – 640 с.
146. Березин И. Г. Источники дифференциации потребительского спроса [Электронный ресурс] / И. Г. Березин. – 2009. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/istochniki-differentsiatsii-potrebitelskogo-sprosa/>.
147. Билорус О. Г. Глобальная политэкономия. Миросистема глобализма как механизм / О. Г. Билорус. // Вопросы политической экономии. – 2013. – №4. – С. 98–119.
148. Білорус О. Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг / О. Г. Білорус, О. В. Гаврилук. – К.: КНЕУ, 2010. – 349 с.

149. Бланки Ж. А. История политической экономики в Европе с древнейшего до настоящего времени. Том 1. С древнейших времен до XVIII века / Ж. А. Бланки. – М.: Либрокон, 2012. – 400 с.
150. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М.: Республика. Культурная революция, 2006. – 269 с.
151. Бодрийяр Ж. Система вещей / Ж. Бодрийяр. – М.: Всероссийская государственная библиотека иностранной литературы им. М. И. Рудомино, 2001. – 224 с.
152. Бузгалин А. Рынок симулякров: взгляд сквозь призму классической политической экономики [Электронный ресурс] / А. Бузгалин, А. Колганов // Журнальный клуб Интелрос «Альтернативы». – 2012. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.intelros.ru/readroom/alternativi/a2-2012/15619-rynok-simulyakrov-vzglyad-skvoz-prizmu-klassicheskoy-politicheskoy-ekonomii.html>.
153. Булгаков С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков. – М.: Наука, 1990. – 413 с.
154. Бурстин Д. Д. Сообщества потребления / Д. Дж. Бурстин. // THESIS. – 1993. – №3. – С. 231–254.
155. Вазюлин В. А. Логика истории. Вопросы теории и методологии / В. А. Вазюлин. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – 328 с.
156. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. Т. 3 : Эпоха социальных переломов / [Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов та ін.]. – М.: Мысль, 2005.
157. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий / М. Вебер // Религиоведение. Хрестоматия / А. Н. Красников. – М.: «Книжный дом «Университет», 2000. – С. 542–570.
158. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
159. Веселов Д. А. Ловушка бедности в странах, богатых природными ресурсами : препринт WP12/2010/04 [Электронный ресурс] / Д. А. Веселов //

- Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики. – 2010. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/52243611>;
160. Витрати і ресурси домогосподарств України. I-IV квартали 2010 р. [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. – 2010. – Режим доступа до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_bl.htm.
161. Витрати і ресурси домогосподарств України. I-IV квартали 2012 р. [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. – 2012. – Режим доступа до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_bl.htm.
162. Витрати і ресурси домогосподарств України. I-IV квартали 2014 р. [Електронний ресурс] // Статистичний бюлетень. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_bl.htm.
163. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. Доклад о человеческом развитии 2013 [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf.
164. Всесвітня організація автовиробників OICA – <http://www.oica.net/>;
165. Всесвітня організація виробників сталі WSA. – <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/World-Steel-in-Figures-2014/document/World%20Steel%20in%20Figures%202014%20Final.pdf>
166. Гайдук К. В. Глобальная политическая экономия: эволюция и теоретические основы / К. В. Гайдук. // Политическая экономия современной экономической политики Беларуси: Материалы и докл. науч.-практ. конф. (г. Минск, 16 мая 2003 г.) / Под ред. П.С. Лемещенко и др.. – 2003. – С. 40–47.
167. Галушка З.І. Економічна та соціальна ефективність функціонування ринкового розподілу доходів //З.І. Галушка, А.В. Дутчак// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Випуск 2 (167). – с.11-18.
168. Галушка З.І. Соціальна роль держави у сучасній економіці / З.І. Галушка // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. / Дніпропетровськ : НГУ, 2014. – С.27-35

169. Галушка З.І. Соціально-економічний механізм функціонування ринкового розподілу доходів : монографія / З.І. Галушка, А.В. Дутчак. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2016. – 252 с.
170. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій. / А. С. Гальчинський. – К.: «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
171. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 421 с.
172. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unglobalcompact.org/>.
173. Глобальное экономическое развитие: тенденции асимметрии, регулирование / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, С. Поручник та ін.]. – К.: КНЭУ, 2013. – 740 с.
174. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / [Д. Лукьяненко, А. Поручник, В. Колесов та ін.]. – К.: КНЭУ, 2013. – 466 с.
175. Глобальные трансформации и стратегии развития / [О. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко, О. М. Гончаренко та ін.]. – Киев: Ориане, 2000. – 422 с.
176. Гобсон Д. Империализм / Дж. Гобсон. – Ленинград: Прибой, 1921. – 287 с.
177. Годелье М. Загадка дара / М. Годелье. – М.: Восточная литература, 2007. – 296 с. – (Этнографическая библиотека).
178. Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний / А. Горц. // Логос. – 2007. – №4. – С. 5–63
179. Грегори К. Дары / Д. Итуэлл, М. Милгрейт, П. Ньюмен // Экономическая теория / Д. Итуэлл, М. Милгрейт, П. Ньюмен. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 383–394.
180. Громов Г. От гиперкниги к гипермозгу: информационные технологии эпохи Интернета. Эссе, диалоги, очерки / Г. Громов. – М.: Радио и связь, 2004. – 208 с.

181. Группа высокого уровня Генерального секретаря по глобальной устойчивости (2012 год). «Жизнеспособная планета жизнеспособных людей: будущее, которое мы выбираем. Обзор» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа до ресурсу:
<http://www.un.org/gsp/sites/default/files/attachments/Overview%20-%20Russia.pdf>.
182. Гужва Е. Г. Теория потребления: Концептуальные подходы к развитию национальной экономики : дис. докт. эк. наук : 08.00.01 / Гужва Е. Г. – М., 2003. – 451 с.
183. Гэлбрейт Д. Экономические теории и цели общества / Д. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 408 с.
184. Давыдов А. Ю. Новые факторы роста американской экономики: подход администрации Обамы / А. Ю. Давыдов. // США-Канада: экономика-политика-культура. – 2012. – №2. – С. 4–22.
185. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі. – К.: Інтелсфера, 2002. – 297 с.
186. Демидова Л. С. Сфера услуг России: трудный путь модернизации / Л. С. Демидова. // МЭиМО. – 2008. – №2. – С. 38–50.
187. Денисов Н. В. Детерминанты «прогрессивного» потребительского спроса / Н. В. Денисов, Д. Н. Золотухин. // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №3. – С. 63–65.
188. Дилигенский Г. Глобализация в человеческом измерении / Г. Дилигенский. // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №7. – С. 3–10.
189. Дилигенский Г. Человек перед лицом глобальных процессов / Г. Дилигенский // Грани глобализации: трудные вопросы современного развития / Г. Дилигенский. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 329–360
190. Димаджио П. Культура и хозяйство / П. Димаджио. // Экономическая социология. – 2004. – №3. – С. 45–65.

191. Дитон А. Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства / А. Дитон. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 368 с.
192. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире – М.: Издательство «Весь Мир», 2007. – 400 с.
193. Доповідь конференції ООН з проблем навколишнього середовища. [Електронний ресурс]. – 1972. – Режим доступу до ресурсу: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/declarathenv.shtml.
194. Достовалов Ю. Л. Теории распределения / Ю. Л. Достовалов. – М.: Мысль, 1978. – 204 с.
195. Дунаев Б. Б. Благосостояние – труд, капитал и деньги: Основы теории воспроизводства / Б. Б. Дунаев. – К.: ППНВ, 2005. – 220 с.
196. Дучинська Н.І. Глобалізаційні виклики та можливості для країн з перехідною економікою / Н.І.Дучинська, І.А.Плющик, Р.П. Огородник // Економічні інновації. – 2015. – №60. – С. 88-95
197. Дучинська Н.І. Еволюція теорії корисності: теоретико-методологічні аспекти / Н.І.Дучинська// Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2015. – №9(3). – С. 183-189
198. Дучинська Н.І. Теорія корисності: аналіз поведінки споживача в умовах ризику / Н.І.Дучинська // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2015. – №12. – С.95-98
199. Ефременко Т. Економічна культура як соціологічне поняття / Т. Ефременко. // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – С. 123–141.
200. Єлісеева Л. В. Проблеми розподілу доходів населення України / Л. В. Єлісеева, О. В. Грисюк. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №1. – С. 15–18.
201. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 337 с.

202. Зарубина Н. Н. Социокультурные факторы хозяйственного развития: М.Вебер и современные теории модернизации / Н. Н. Зарубина. – СПб.: Издательство РХГИ, 2011. – 288 с.
203. Здравомыслов А. Г. Потребности. Интересы. Ценности / А. Г. Здравомыслов. – М.: Издательство политической литературы, 1986. – 224 с. – (Атуальные проблемы исторического материализма).
204. Землянский И. Н. Общественное воспроизводство и сфера потребления / И. Н. Землянский. // Экономические науки. – 2011. – №2. – С. 50–53
205. Зомбарт В. Почему в Соединенных штатах нет социализма / В. Зомбарт // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: Т. III. – Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. / В. Зомбарт. – М.: Мысль, 2005. – С. 204–220.
206. Из рукописного наследия К.Маркса [Электронный ресурс] // Собрание сочинений К.Маркса и Ф.Энгельса, Т. 12 – Режим доступа до ресурсу: http://www.e-reading.club/bookreader.php/1041371/Marks_-_Sobranie_sochineniy_Marksa_i_Engelsa._Tom_12.html.
207. Иноземцев А. И. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / А. И. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 640 с.
208. Истерли У. Р. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / Уильям Р. Истерли. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. – 352 с.
209. Камер Х. Р. Національна держава поки що продовжує жити / Х. Р. Камер. // International Politic. – 2000. – №7. – С. 3–15.
210. Кардозо Ф. Э. Зависимость и развитие Латинской Америки. Опыт социологических интерпретаций / Ф. Э. Кардозо, Э. Фалетто. – М.: Институт Латинской Америки, 2002. – 220 с.

211. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество, культура / М. Кастельс. – М.: СЕУ, 2000. – 606 с.
212. Католичество / [сост. А. А. Грицанов.]. – Мн.: Книжный дом, 2006. – 384 с.
213. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс. – М.: Гелиос, 1999. – 352 с.
214. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 550 с.
215. Киреев А. П. Puzzle Кругмана / А. П. Киреев. – М.: Препринт ВШЭ, 2010. – 287 с.
216. Киреев А. П. Теории международной торговли XXI века / А. П. Киреев. // Экономическая школа. Альманах. Международная экономика. – 2011. – №7. – С. 7–31.
217. Кириленко В. І. Державно-приватне партнерство як умова і фактор модернізації економіки / В. І. Кириленко, Д. О. Потапенко. // Вчені записки. – 2013. – №15. – С. 31–37.
218. Кириленко В. І. Напрями та умови державного регулювання інвестицій та інновацій / В. І. Кириленко. // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – №27. – С. 5–15.
219. Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве / Ф.Бергстен, Б. Билл, Н. Ларди, Д. Митчелл. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 256 с.
220. Клименко В. Россия: тупик в конце туннеля? / В. Клименко. // Общественные науки и современность. – 1995. – №5. – С. 71–80.
221. Козловски П. Этика капитализма. Эволюция и общество: критика социобиологии / П. Козловски. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 158 с.
222. Колодко Г. Мир в движении / Гж. Колодко. – М.: Магистр, 2009. – 576 с.
223. Конфуций: жизнь, учение, мысли, изречения, афоризмы / авт.-сост. В.В.Юрчук. – Минск : Современное слово, 2003. – 379 с.

224. Королев Ю. Исландия: уроки кризиса / Ю. Королев. // *Мировая экономика и международные отношения*,. – 2012. – №2. – С. 81–90.
225. Коротаев А. В. Объективные социологические законы и субъективный фактор / А. В. Коротаев. // *Время мира*. – 1999. – №1. – С. 204–233.
226. Котельникова З. В. Товар с чужим лицом, или Почему правообладатели торговых марок по-пустительствуют контрафакту? [Электронный ресурс] / З. В. Котельникова // *Экономическая социология*. – 2008. – Режим доступа до ресурсу: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-4/26594765.html>.
227. Красильщиков В. А. Пределы догоняющей модернизации в постиндустриальную эпоху (опыт индустриальных стран Азии и Латинской Америки) // *Постиндустриальный мир и Россия* / [В. А. Красильщиков, В. Г. Хорос та ін.]. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 70–152.
228. Кругман П. Кредо либерала / П. Кругман. – М.: Европа, 2009. – 329 с.
229. Кудинова А. В. Структура потребления и экономическое развитие: характер взаимосвязи [Электронный ресурс] / А. В. Кудинова // *Вестник НГУ*. Серия: Социально-экономические науки.. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: http://www.nsu.ru/rs/mw/link/Media:/30150/2014_1_1.pdf.
230. Кудинова А.В. Личное потребление населения в условиях глобальной либерализации рынков / А.В.Кудинова, В.А.Муталимов // *Актуальные проблемы взаимодействия экономики, государства и общества: сборник материалов I Международной научно-практической конференции (г. Дербент, РД, 30 мая 2015 г.)*. – Махачкала: АЛЕФ, 2015. – С.126-128.
231. Кудінова А. В. Асиметрія споживання в Україні: тенденції та соціально-економічні чинники / А. В. Кудінова, Л. М. Белей. // *Формування ринкової економіки*. – 2011. – С. 696–709.
232. Кудінова А. В. Виробництво і споживання в глобальній економіці: характер взаємодії / А. В. Кудінова. // *Інвестиції: теорія та досвід*. – 2015. – №11. – С. 35–40

233. Кудінова А. В. Глобальна політична економія з позиції марксистської методології / А. В. Кудінова. // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2014. – №2. – С. 152–159.
234. Кудінова А. В. Глобальна політична економія: предмет, завдання, методологія / А. В. Кудінова. // Науковий часопис НПУ імені М.П.Драгоманова. Серія \"Економіка і право\". – 2014. – №24. – С. 11–18.
235. Кудінова А. В. Глобальні виміри сучасної політичної економії / А. В. Кудінова // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 15-16 жовтня 2015 року). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – С. 121–124.
236. Кудінова А. В. Глобальні детермінанти трансформації відносин споживання / А. В. Кудінова. // Товари і ринки. – 2014. – №1. – С. 14–26.
237. Кудінова А. В. Глобальні тренди трансформації відносин споживання / А. В. Кудінова, Д. В. Верба. // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2016. – №1. – С. 89–95.
238. Кудінова А. В. Глобальні тренди трансформації відносин споживання / А. В. Кудінова // Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, 7-8 квітня 2016 р.. – К., 2016. – С. 132–135.
239. Кудінова А. В. Екологізація споживання як тренд суспільного відтворення в глобальній економіці / А. В. Кудінова. // Економіка в сучасних умовах: стан, проблеми та пошук шляхів їх подолання: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 26-27 червня 2015). – 2015. – №1. – С. 9–11.
240. Кудінова А. В. Екологія споживання в контексті бізнес-стратегій / А. В. Кудінова, С. І. Кочук // Підприємницька діяльність в Україні: проблеми розвитку та регулювання: зб. матеріалів VIII Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Київ, 27 червня 2014 р.). – 2014. – С.100-103.

241. Кудінова А. В. Економіка та культура: діалектика взаємозв'язку / А. В. Кудінова. // Вчені записки Університету «КРОК». – 2010. – №23. – С. 31–37.
242. Кудінова А. В. Зміни в структурі споживання як чинник економічної циклічності та розвитку / А. В. Кудінова. // Вчені записки. – 2012. – №14. – С. 14–21.
243. Кудінова А. В. Інститути державного регулювання соціальної сфери як важливий фактор розвитку вітчизняної економіки / А. В. Кудінова, Д. В. Верба. // Формування ринкової економіки. – 2014. – №31. – С. 479–488.
244. Кудінова А. В. Інтернаціоналізація споживання: історичні передумови, фактори, прояви / А. В. Кудінова. // Економіка та підприємництво. – 2013. – №30. – С. 5–17.
245. Кудінова А. В. Культурний капітал: соціально-економічний аналіз / А. В. Кудінова. // Україна: аспекти праці. – 2010. – №8. – С. 8–13.
246. Кудінова А. В. Методологічні підходи до розширення інструментарію дослідження соціально-економічних відносин / А. В. Кудінова, Д. В. Верба. // Формування ринкової економіки. – 2011. – С. 238–251
247. Кудінова А. В. Моделі споживання: цивілізаційний вимір / А. В. Кудінова. // Україна: аспекти праці. – 2012. – №5. – С. 17–23.
248. Кудінова А. В. Модифікація відносин споживання в умовах глобальної економіки / А. В. Кудінова. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – №9. – С. 18–21.
249. Кудінова А. В. Нова якість відносин споживання і виробництва на етапі становлення постіндустріального суспільства / А. В. Кудінова. // Економіка та підприємництво. – 2011. – №27. – С. 14–22.
250. Кудінова А. В. Особливості національної моделі економічного дирижизму (на прикладі Франції) / А. В. Кудінова // Національні моделі економічних систем: навч. посіб. / [О.О.Беляєв, А.С.Бєбєло, В.І.Кириленко, В.І.Сацик та ін.]. – К.: КНЕУ, 2010. – С.149-171

251. Кудінова А. В. Постіндустріальна трансформація споживчого попиту і проблеми ринкових механізмів економічної координації / А. В. Кудінова. // Україна: аспекти праці. – 2013. – №3. – С. 16–22.
252. Кудінова А. В. Проблема державного регулювання споживчих відносин: екологічний аспект / А. В. Кудінова. // Економіка та держава. – 2015. – №7. – С. 37–40.
253. Кудінова А. В. Проблеми соціальної сфери в Україні: результат дефіциту ресурсів чи неефективного державного регулювання? / А. В. Кудінова, Д. В. Верба. // Україна: аспекти праці. – 2014. – №3. – С. 34–42
254. Кудінова А. В. Релігійний фактор в процесі формування моделі споживання / А. В. Кудінова. // Економіка та підприємництво. – 2014. – №3. – С. 5–13.
255. Кудінова А. В. Релігійний фактор в процесі формування моделі споживання / А. В. Кудінова. // Актуальні проблеми сучасної економіки: реалії сьогодення, матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м.Ужгород, 6-7 березня 2015 р.). – 2015. – С. 18-20.
256. Кудінова А. В. Ринковий механізм: оптимізація добробуту / А. В. Кудінова. // Економіка добробуту: навч.посібник / [О. О. Беляєв, О. М. Комяков, В. І. Кириленко та ін.]. – К.: КНЕУ, 2012. – С.83-151.
257. Кудінова А. В. Соціальна сфера та її функціонування / А. В. Кудінова. // Соціальна економіка : навч.посіб. / [О. О. Беляєв, Є. Б. Ніколаєв, А. В. Келічавий та ін.]. – К. : КНЕУ, 2014. – С.318-384.
258. Кудінова А. В. Соціально-економічна безпека регіону: сутність та основні чинники / А. В. Кудінова. // Соціально-економічна безпека: навч.посіб. / [О. О. Беляєв, Л. П. Бортнікова, В. І. Кириленко та ін.]. – К.: КНЕУ, 2010. – С.207-236.
259. Кудінова А. В. Соціально-економічні засади суспільного відтворення / А.В.Кудінова. // Соціальна політична економія : навч. посіб. [Електронний

- ресурс] / [О. О. Беляєв, Л. П. Ботнікова, А. З. Зазимко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2014. – С.123-143, 171-187.
260. Кудінова А. В. Споживчі видатки домогосподарств у системі джерел фінансування економічного зростання і розвитку / А. В. Кудінова. // Фінансування інноваційного розвитку України: стан, проблеми та перспективи: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції : К.: КНЕУ. – 2013. – С.216-219.
261. Кудінова А. В. Суспільне відтворення / А. В. Кудінова. // Основи економічної науки: структурно-логічні схеми [Електронний ресурс] : навч. посіб. / за ред. О.О.Беляєва, А.В.Кудінової. – К. : КНЕУ, 2014. – С.15-52, 104-129, 277-371.
262. Кудінова А. В. Суспільне відтворення в глобальній економіці: ключові детермінанти трансформації / А.В. Кудінова. // Сучасні виклики розвитку світової економіки: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 19-20 листопада 2015 року). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – С.50-52.
263. Кудінова А. В. Суспільне відтворення в глобальній економіці: ключові детермінанти трансформації / А. В. Кудінова. // Бізнес-інформ. – 2015. – №5. – С. 29–34.
264. Кудінова А. В. Суспільне відтворення: основні теорії та моделі / А. В. Кудінова. // Економіка та підприємництво. – 2014. – №33. – С. 15–25.
265. Кудінова А. В. Суспільні аспекти сучасних змін в структурі особистого споживання / А. В. Кудінова. // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2015. – №3. – С. 84–91.
266. Кудінова А. В. Сучасна ідентифікація предмету політичної економії / А. В. Кудінова. // Економічна теорія та освіта ХХІ століття: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 25 вересня 2015 року) / Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2015. – С.128-130

267. Кудінова А. В. Сучасні теорії відтворення / А. В. Кудінова. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – №6. – С. 82–86.
268. Кудінова А. В. Теоретико-методологічний аналіз глобальної політичної економії / А. В. Кудінова. // Вісник Одеського національного університету. – 2013. – №4. – С. 111–115.
269. Кудінова А. В. Типи споживання: цивілізаційний підхід / А. В. Кудінова // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 7 березня 2014 р.). – 2014. – С.12-14.
270. Кудінова А. В. Трансформація відносин споживання в глобальній економіці / А. В. Кудінова.– Київ: КНЕУ, 2015.– 284 с.
271. Кудінова А. В. Эволюция структуры потребления в процессе экономического развития / А. В. Кудінова // Модернизация экономических систем: опыт и перспективы: материалы 2-й Международной научно-практической конференции (г. Махачкала, 22-23 мая 2014 г.). – 2014. – С.89-93
272. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления: нобелевская лекция / С. Кузнец // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – М.: Мысль, 2004. – Т. V. Кн. 1. – С. 106–124.
273. Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления [Електронний ресурс] / К. Ланкастер // Вехи экономической мысли . Теория потребительского поведения и спроса. – 1999. – Режим доступа до ресурсу: http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/lancaster/works/lancaster_w1.txt&img=works_small.gif&name=lancaster.
274. Лапкин В. В. Волны политической модернизации в логике «противоцентра» / В. В. Лапкин, В. И. Пантин // Мегатренды мирового развития / В. В. Лапкин, В. И. Пантин. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика»,

2001. – (Отв. ред. М.В.Ильин, В.Л.Иноземцев; Центр исследований постиндустриального общества). – С. 207–235.
275. Лаффон Ж. Ж. Стимулы и политэкономия / Ж. Ж. Лаффон. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2008. – 311 с. – (пер.с англ.Н.В.Шиловой; под науч.ред.В.П.Бусыгина, М.И.Левина).
276. Леонтьев В. Экономические эссе: теория, исследования, факты и политика. / В. Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 378 с.
277. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – М.: Мысль, 2005. – Т. III. – С. 53-67.
278. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов / В. К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 735 с.
279. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.
280. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія) / за ред. Е.М.Лібанової ; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 356 с
281. Ляшенко О. М. Циклічність динаміки споживання продукції в Україні / О. М. Ляшенко, З. М. Бойко. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №6. – С. 264–272.
282. Макконел К. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Макконел, С. Брю. – М.: Республика, 1992. – 799 с.
283. Маклюэн М. Понимание медиа: внешние расширения человека [Электронный ресурс] / М. Маклюэн. – 2003. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.e-reading.club/book.php?book=102820>.
284. Малков С. Основные положения новой теории воспроизводства / С. Малков, В. Маевский. // Ученые записки Петрозаводского государственного

- университета. Серия: Общественные и гуманитарные науки. – 2013. – №2. – С. 83–86.
285. Манахова И. В. Трансформация потребления в информационной экономике : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. эк. наук : спец. 08.00.01 "Экономическая теория" / Манахова И. В. – М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, 2014.
286. МанDEVиль Б. Басня о пчелах / Б. МанDEVиль. – М.: Наука, 1974. – 376 с.
287. Маркетинг и управление брендом / [Д. Гордон, Д. Корт, Й. Перрей та ін.]. – СПб.: Альпина Паблишер, 2007. – 176 с. – (Дайджест McKinsey).
288. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – М.: Соцэкгиз, 1954. – 634 с. – (Т. 2).
289. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1970. – 1083 с. – (Т. 3. Кн. III)
290. Маркс К. Капітал / К. Маркс. – К.: Держкомиздат, 1954. – 622 с. – (Т. 1).
291. Маркс К. Сочинения. Т.12 [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // М.: Государственное издательство политической литературы. – 1958. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t12.pdf>.
292. Маркс К. Сочинения. Т.25 [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // М.: Государственное издательство политической литературы. – 1961. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t25-1.pdf>.
293. Маркс К. Сочинения. Т.26 [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // М.: Государственное издательство политической литературы. – 1962. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t26-1.pdf>.
294. Маркс К. Сочинения. Т.46 [Электронный ресурс] / К. Маркс, Ф. Энгельс // М.: Государственное издательство политической литературы. – 1968. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.informaxinc.ru/lib/marx/46-2.html>.
295. Маршалл А. Принципы экономической науки : пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 2. – 312 с. – (Экономическая мысль Запада. Для научных библиотек).

296. Матвеев В. Д. Модель монополистической конкуренции Диксита-Стиглица: межстрановая версия / В. Д. Матвеев. // Международная экономика. Альманах «Экономическая школа» ГУ ВШЭ. – 2011. – №7. – С. 45–55.
297. Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рандерс Й. За пределами допустимого: глобальная катастрофа или стабильное будущее? // Новая индустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: «Academia», 1999. – С. 575–578.
298. Мельник О. М. Довгі хвилі економічної динаміки та кредитна активність у ФРН / О. М. Мельник. // Формування ринкової економіки. – 2009. – №21. – С. 385–396.
299. Мельник О. М. Економічний розвиток: логіка господарського прогресу / О. М. Мельник. – К.: КНЕУ, 2013. – 463 с.
300. Мельянцев А. В. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность / А. В. Мельянецев. – М.: МГУ, 1996. – 306 с.
301. Методологія сталого розвитку: цивілізаційний контекст / [В. Х. Арутюнов, В. М. Свінціцький, С. І. Присухін та ін.]. – К.: КНЕУ, 2010. – 296 с.
302. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / [под ред. И. С. Королева]. – М.: Юристъ, 2003. – 608 с.
303. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / [под ред. А. А. Дынкина]. – М.: Магистр, 2007. – 432 с.
304. Мировой рынок грузового транспорта (текущая ситуация и прогноз) [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.rusbg.com/auto/rossiyskiy-i-mirovoy-rinok-gruzovogo-transporta.html/>.
305. Мировой рынок полимеров [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа до ресурсу: http://www.polymer.ru/letter.php?n_id=4238&cat_id=10&page_id=1.
306. Москвин А. И. Народное потребление в условиях развитого социализма / А. И. Москвин. – К.: Наукова думка, 1984. – 224 с.

307. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : У трьох томах. – Т. 1 / С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
308. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник : У двох томах. – Т. 2 / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
309. Мюллер-Армак А. Предложения по осуществлению социальной рыночной экономики / А. Мюллер-Армак // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков [Текст] : в 5 т. Т. IV : Век глобальных трансформаций / [отв. ред. Ю. Я. Ольсевич]. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004. – С. 440–510.
310. Народнохозяйственные модели. Теоретические вопросы потребления / [отв. ред. С. Немчинов]. – М.: Акад. наук СССР, 1963. – 311 с.
311. Некрасов Н. Н. Региональная экономика / Н. Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1975. – 317 с.
312. Овруцкий А. Потребление как функция культуры [Электронный ресурс] / А. Овруцкий // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – Режим доступа до ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/potreblenie-kak-funktsiya-kultury#ixzz2eh14jJ8I>.
313. Омельченко А. А. Самоуправление в феодальной Германии – XI–XVIII век / О. А. Омельченко // Институты самоуправления : Историко-правовое исследование / [В. Г. Графский, Н. Н. Ефремова та ін.]. – М.: Наука, 1995. – С. 104–125.
314. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
315. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=169302.
316. Офіційний сайт Української асоціації постачальників торгівельних мереж [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uarcs.org>.

317. Панарин А. С. Заблудившиеся западники и пробудившиеся евразийцы / А. С. Панарин. // Цивилизации и культуры : Научный альманах. – 1994. – №1. – С. 89–95.
318. Парадигмальные сдвиги в экономической теории XXI века (материалы Международной научно-практической конференции, КНУ имени Тараса Шевченко, 15-16 ноября 2012 года). // Вопросы политической экономии. – 2013. – №2. – С. 186–187.
319. Петти У. Трактат о налогах и сборах. / У. Петти. – М.: Ось-89, 1997. – 112 с.
320. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. В 2 т.: пер. с англ. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – 456 с.
321. Планирование народного потребления в СССР: современные проблемы / [под ред. В. Ф. Майэра, П. Н. Крылова та ін.]. – М.: Экономика, 1964. – 168 с.
322. Плышевский Б. П. Теория воспроизводства и методология макроэкономического анализа / Б. П. Плышевский. – М.: Прогресс, 2011. – 203 с.
323. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: Алетейя, 2002. – 320 с.
324. Попов А. Брендов на всех хватит / А. Попов. // Стратегии. – 2009. – №1. – С. 38–40.
325. Портер М. Международная конкуренція / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
326. Поручник А. М. Моделювання структури індивідуального споживання: міжнародні стандарти та вітчизняні реалії / А. М. Поручник, Д. В. Верба, А. В. Кудінова. // Науковий Вісник Дипломатичної Академії України. Серія «Економічні науки». – 2015. – №22. – С. 24–40.
327. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі / А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.

328. Прауде В. Р. Производство и обращение товаров народного потребления: хозяйственный механизм управления / В. Р. Прауде. – М.: Экономика, 1988. – 207 с.
329. Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? / Р. Пребиш. – М.: ИЛА, 1992. – 337 с.
330. Пределы роста : доклад по проекту Римского клуба «Сложные положения человечества» / [Д. Медоуз та ін.]. – М.: МГУ, 1991. – 207 с.
331. Пределы роста. 30 лет спустя / [Д. Медоуз та ін.]. – М.: Академкнига, 2007. – 360 с.
332. Прес-реліз 21 щорічного дослідження Observatoire Cetelem.
http://www.cetelem.ru/data/file/OBSVR_2010_press-release_RUS.pdf
333. Проблема эффективности в XXI веке: экономика США / [отв. ред. В. И. Марцинкевич]. – М.: Наука, 2006. – 389 с. – (Ин-т мировой экономики и международных отношений РАН).
334. Проблеми інтеграції України в міжнародний поділ праці / Г. Н.Климко, В. І. Павлюк, В. Я. Красильчук, М. І. Дідківський. – К.: Книговид. центр «Посредник» LTD, 1994. – 174 с.
335. Работы М.Вебера по социологии религии и идеологии / [под ред. И. Ф. Винкельмана]. – М.: Акад. наук СССР, 1985. – 334 с.
336. Радзієвська С. О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С. О. Радзієвська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с.
337. Рапай К. Культурный код: Как мы живем, что покупаем и почему / Пер. с англ. / К. Рапай. – М.: Юнайтед Пресс, 2008. – 168 с.
338. Рассел Б. Історія західної філософії / Пер. з англ. / Б. Рассел. – К.: Основи, 1995. – 759 с.
339. Расширение горизонтов. Как высокоэффективные компании обеспечивают рост бизнеса в сложных условиях [Электронный ресурс] // Ernst & Young Global Limited. – 2011. – Режим доступа до ресурсу:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Growing_Beyond_report_RUS/\\$FILE/Growing_Beyond_report_RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Growing_Beyond_report_RUS/$FILE/Growing_Beyond_report_RUS.pdf).

340. Раух Д. Е. Основні проблеми економіки розвитку / Д. Е. Раух, Д. М. Майер, А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
341. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Доклад о развитии человека 2010. – М.: Издательство «Весь мир», 2010.
342. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
343. Рикардо Д. Сочинения: в 3 т. Т.1. / Д. Рикардо. – М.: Соцэкгиз, 1955. – 487 с.
344. Рих А. Хозяйственная этика: пер.с нем. / А. Рих. – М.: Посев, 1996. – 810 с.
345. Річний звіт МВФ [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/ar13_eng.pdf.
346. Робинсон Д. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Д. В. Робинсон // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5-ти т. – Т. III. Эпоха социальных переломов / [отв. ред. А. Г. Худокормов]. – М.: Мысль, 2005. – С.
347. Руднева А. О. Международная торговля и мировые товарные рынки / А. О. Руднева. – М.: Восток-Запад, 2009. – 288 с.
348. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: Инфра-М, 2010. – 826 с.
349. Рылько Д. Мировая продовольственная система: уроки для России / Д. Рылько, В. Демьяненко. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8. – С. 23–34.
350. Рылько Д. Мировая продовольственная система: уроки для России / Д. Рылько, В. Демьяненко. // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №8. – С. 23–34.

351. Саймон Д. Неисчерпаемый ресурс : пер. с англ. / Дж. Саймон. – Челябинск: Социум, 2009. – 797 с.
352. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М.: ООО “И.Д.Вильямс”, 2008. – 870 с.
353. Сапір Ж. Наскільки тяжко, наскільки довго? / Ж. Сапір. // Економіка України. – 2008. – №10. – С. 73–93.
354. Свендсен Л. Философия моды / Л. Свендсен. – М.: Прогресс-традиция, 2007. – 256 с.
355. Свитко А. Сколько длится рабочая неделя в других странах? [Электронный ресурс] / А. Свитко. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.aif.by/questions/item/34175-rabochaia-nedelia.html>.
356. Сіденко С. В. Некономічні чинники світового економічного розвитку / С. В. Сіденко. – К.: Аврора-Прінт, 2011. – 234 с.
357. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.
358. Состояние рынков сельскохозяйственной продукции: Высокие цены на продовольствие и продовольственный кризис – накопленный опыт и извлеченные уроки [Электронный ресурс] // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2010. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.fao.org/docrep/012/i0854r/i0854r00.htm>.
359. Соціальна економіка: Навч. посіб. / [О. О. Беляев, М. І. Диба, В. І. Кириленко та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 196 с.
360. Специальные экономические зоны в мировой экономике [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.economic-review.ru/publications/67>.
361. Споживча політика в ЄС [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: http://cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=293.

362. Стиглер Д. Экономическая теория информации [Электронный ресурс] / Дж. Стиглер // Галерея экономистов. – 1970. – Режим доступа до ресурсу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=./in/stigler/works/stigler_w3.txt&img=works_small.gif&name=stigler.
363. Стиглиц Д. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М.: Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.
364. Стиглиц Д. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц. // Вопросы экономики. – 1998. – №8. – С. 4–34.
365. Стігліц Д. Економіка державного сектору : пер. с англ. / Дж. Стігліц. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
366. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.
367. Субботин А. К. Границы рынка глобальных компаний / А. К. Субботин. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 328 с.
368. Супян В. Б. Послекризисное развитие экономики США: новые вызовы / В. Б. Супян. // США-Канада: экономика-политика-культура. – 2011. – №5. – С. 3–16.
369. Сэй Ж. Трактат по политической экономии / Ж. Сэй, Ф. Бастиа. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
370. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір / В. М. Тарасевич. // Економічна теорія. – 2012. – №1. – С. 21–34.
371. Тимчик О. А. Економіка та релігія: теорія і практика взаємовпливу / О. А. Тимчик. – К.: КНТ, 2014. – 410 с.
372. Тодаро М. П. Экономическое развитие : пер. с англ. / М. П. Тодаро. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 667 с.
373. Тойнби А. Д. Постыжение истории : пер. с англ. / А. Дж. Тойнби. – М.: Айрис-Пресс, 2010. – 640 с.

374. Тойнби А. Д. Цивилизация перед судом истории. Мир и Запад / А. Дж. Тойнби. – М.: АСТ, 2000. – 320 с.
375. Трансформаційна економіка : Навч. посіб. / [за ред. В. С. Савчука, Ю. К. Зайцева]. – К.: КНЕУ, 2006. – 368 с.
376. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – М.: Наука, 2000. – 574 с.
377. Туроу Л. Как экономика сегодняшнего дня формирует мир завтрашний / Л. Туроу // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / [под ред. В. Иноземцева]. – М.: Academia, 1990. – С. 188–208.
378. Тютюнникова С. В. Средний класс в трансформационной экономике: экономические предпосылки и особенности становления / С. В. Тютюнникова, О. В. Задоренко. // Социальная экономика. – 2008. – №1-2. – С. 17–24.
379. Уолтерс А. А. Производственные функции и функции затрат: эконометрический обзор / А. А. Уолтерс // Вехи экономической мысли. Т.2 : Теория фирмы / [под ред. В. М. Гальперина]. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 126–143.
380. Услуги в современной экономике / [отв. ред. Л. С. Демидова, В. Б. Кондратьев]. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 342 с.
381. Филипенко А.С. Международная политическая экономия: концептуальные основы / А.С.Филипенко // Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее : монография. Ч. 2 / под ред.: В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. - Киев : Центр учеб. лит., 2014. – С.959-970
382. Философский словарь / [ред. А. П. Ярещенко]. – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 555 с.
383. Философский словарь / [ред. И. Т. Фролов]. – М.: Республика, 2001. – 719 с.
384. Філіпенко А. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. Філіпенко. – К.: Знання України, 2007. – 670 с.

385. Філіпенко А. Міжнародна політична економія – становлення парадигми / А. Філіпенко. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – №38. – С. 38–41.
386. Філіпенко А.С. Народна, солідарна економіка: концептуальний ескіз / А.С.Філіпенко // Економіка України. – 2016. – №6. – С.19-29
387. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: Финансовая Академия, 2008. – 466 с.
388. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: АСТ, 2006. – 576 с.
389. Харбергер А. Пути экономического роста. Международный опыт : Пер. с англ. / А. Харбергер, Д. Гортни, Р. Веддер. – М.: Деловой экспресс, 2001. – 176 с.
390. Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Р. Ф. Харрод. – М.: Издательство иностранной литературы, 1959. – 212 с.
391. Хасис Л. А. Розничные торговые сети в современной экономике / Л. А. Хасис. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 80 с.
392. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Д. Беттке, Д. Причитко. – М.: Вильямс, 2015. – 528 с.
393. Хиггс Р. Кризис и Левиафан. Поворотные моменты роста американского правительства / Р. Хиггс. – М.: Мысль, 2010. – 504 с.
394. Хикс Д. Р. Пересмотр теории ценности / Д. Р. Хикс, Р. Г. Аллен // Вехи экономической мысли. Т.1 - Теория потребительского поведения и спроса / [под ред. В. М. Гальперина]. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 117–142.
395. Хикс Д. Р. Стоимость и капитал : пер. с англ. / Дж. Р. Хикс. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
396. Холленсен С. Глобальный маркетинг / С. Холленсен. – Минск: Новое знание, 2004. – 832 с.

397. Ценности, которые мы защищаем, перемены, к которым мы стремимся : [К 75-й годовщине Междунар. орг. труда, 1919-1994] / Междунар. конф. труда, 81-я сес. 1994 г. - М. : Междунар. бюро труда. Моск. отд-ние, 1994. – 79 с.
398. Цирель С. В. Смена типов потребления как фактор модернизации / С. В. Цирель // Модернизация экономики и глобализация: В 3 кн. Кн. 2 / [под ред. Е. Г. Ясин]. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2009. – С. 37–45.
399. Цілі сталого розвитку 2016-2030 [Электронный ресурс] // United Nations. Ukraine. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
400. Ціщук Р.В. Аналіз динаміки та структури заощаджень населення України // Економічний аналіз. – 2015. – №20. – 71-75.
401. Чадаева А. Г. Мифогенез и роль мифа в культуре общества потребления : дис. канд. культурологии : 24.00.01 – Теория и история культуры / Чадаева А. Г. – М., 2006. – 163 с.
402. Шевчик Б. М. Сучасні економічні теорії глобальних систем / Б. М. Шевчик. – Львів: Новий світ - 2000, 2011. – 351 с.
403. Шмалензи Р. Реклама и рыночная структура / Р. Шмалензи // Вехи экономической мысли. Т.5 : Теория отраслевых рынков / [под ред. А. Г. Слуцкого]. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С. 179–212.
404. Шнипер Р. И. Региональные предплановые исследования / Р. И. Шнипер. – Новосибирск: Наука, 1979. – 84 с.
405. Шнорр Ж. П. Мировой опыт глобализации розничной торговли / Ж. П. Шнорр. // Вестник ТОГУ. – 2014. – №1. – С. 199–208.
406. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 416 с.
407. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3 т. Т. 1 / Й. А. Шумпетер. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 554 с.
408. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3 т. Т. 2 / Й. А. Шумпетер. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 493 с.

409. Шумпетер Й. А. История экономического анализа. В 3 т. Т. 3 / Й. А. Шумпетер. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 673 с.
410. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотків та економічного циклу / Й. А. Шумпетер. – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с.
411. Экономика России в XX веке: итоги, уроки, перспективы / [под ред. А. А. Демина, Н. В. Раскова]. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. – 390 с.
412. Экономика США / [под ред. В. Б. Супяна]. – СПб.: Питер, 2003. – 651 с.
413. Экономические факторы мирового развития / А. Е. Дайнеко, Г. В. Забавский, А. С. Малинин, П. В. Шведко. – Минск: Дикта, 2007. – 392 с.
414. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 336 с.
415. Этнос и политика / [Авт.-сост. А. А. Прусаускас]. – М.: УРАО, 2000. – 400 с.
416. Якубенко В. Д. Власність, економічна влада та управління / В. Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2011. – 373 с.
417. Якубенко В. Д. Цивілізаційний контекст структуризації відносин власності / В. Д. Якубенко. // Формування ринкової економіки. – 2014. – №31. – С. 449–456.

Додаток А

Цілі сталого розвитку ООН (2015 р.):

- ✓ подолання голоду та злиденності в усіх її формах у всьому світі;
- ✓ забезпечення здорового способу життя і сприяння добробуту для всіх у будь-якому віці;
- ✓ забезпечення всеосяжної якісної освіти і заохочування можливості навчання для всіх у будь-якому віці; гендерна рівність;
- ✓ забезпечення та раціональне використання водних ресурсів та санітарії для всіх;
- ✓ всезагальний доступ до недорогого, надійного енергопостачання;
- ✓ неухильне, всеосяжне і стале економічне зростання, повна та продуктивна зайнятість й гідна праця для всіх;
- ✓ створення гнучкої інфраструктури, сприяння всеосяжній та сталій індустріалізації й заохочування інновацій;
- ✓ зменшення нерівності усередині країн та між ними;
- ✓ сприяння відкритості та безпечності міст і населених пунктів;
- ✓ **забезпечення сталості моделей споживання та виробництва;**
- ✓ вживання термінових заходів по боротьбі зі зміною клімату та його наслідками;
- ✓ зберігання та раціональне використання океанів, морів і морських ресурсів в інтересах сталого розвитку;
- ✓ зберігання і відновлювання екосистеми суходолу та лісів, сприяння їх раціональному використанню, боротьба зі спустелюванням, зупинка процесів деградації земель та втрати біорізноманіття;
- ✓ створення мирних і вільних від соціальних бар'єрів громад в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх, створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкому представництві установ на всіх рівнях;
- ✓ зміцнення засобів досягнення сталого розвитку,
- ✓ активізація роботи механізмів Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.

Додаток Б

ТИПИ ТА ВИДИ СПОЖИВАННЯ

Критерій класифікації	Типи/види споживання	Сутність процесу споживання
<i>Характер споживання</i>	Виробниче	безпосередньо виробничий процес споживання засобів виробництва (знарядь праці), а також робочої сили людини, тобто витрати його фізичної та духовної енергії
	Невиробниче	реалізується поза межами виробництва, під час якого використовуються або остаточно споживаються предмети споживання
<i>Фаза виробничого циклу</i>	Кінцеве	продукт, що повністю пройшов виробничий процес і використовується у відповідності з його кінцевим призначенням
	Проміжне	продукт знаходиться у стадії виробництва і піддається подальшій обробці
<i>Вид спожитих благ</i>	Споживання товарів	мають уречевлену форму
	Споживання послуг	не мають уречевленої форми
<i>Ступінь соціально-економічного розвитку</i>	Доіндустріальний	традиційне, інерційне, незмінне
	Індустріальний	стандартизоване, спеціалізоване, раціональне, концентроване, максимізоване
	Постіндустріальний	уніфіковане, індивідуалізоване, урбанізоване, глобальне
<i>Пріріст суспільного добробуту</i>	Продуктивно-позитивне	розширення споживання здебільшого супроводжується зростанням продуктивних здібностей споживача
	Продуктивно-нейтральне	відсутня залежність між розширенням споживання «благ для комфорту» та примноженням продуктивних здібностей споживача
<i>Культура споживання</i> /	Суспільно-орієнтоване	стандартизація споживчої діяльності, її відповідність традиціям соціуму
	Індивідуалістичне	схильність споживача до накопичення благ
	Соціально-стратифікаційне	схильність до надмірного захоплення споживанням «модних» благ

Продовження додатку Б

<i>Національні моделі споживання</i>	Ринково-орієнтована модель споживання	переважання споживчих витрат над поточним доходом за рахунок кредитних ресурсів (США, Велика Британія)
	Соціально-орієнтована модель	переважання поточного доходу над споживчими витратами та капіталізація отриманого профіциту у вигляді фінансових активів та підвищення добробуту (скандинавські країни, Канада, Німеччина)
	Державно-орієнтована модель споживання	на споживчі витрати витрачається менше за поточний дохід, профіцит, що виникає капіталізується у вигляді державних облігацій та сприяє зростанню інвестицій в державний сектор економіки (Китай, Японія, Індія)
	Кланово-орієнтована модель споживання	витрачанням всього доходу на поточне споживання (Росія, Україна, країни Латинської Америки)
<i>Конфесія</i>	Протестантська модель	раціональність, помірність, недемонстративність
	Католицька модель	некористолюбство, спільність, аскетизм
	Православна модель	задоволення лише базових потреб, засудження споживання зростаючої маси матеріальних благ
	Ісламська модель	несхвалення індивідуальності та кредитування, ритуал закятю
	Іудаїстська модель	позитивне ставлення до зростання раціонального споживання
	Індуїстська модель	солідарне співробітництво, вільне самообмеження заради себе та інших
	Конфуціанська модель	моральність, справедливість, помірність
	Буддійська модель	ненасильство, простота, мінімалізм

Національні моделі споживання

Назва моделі	Передумови формування	Цільова функція / Схильність до заощаджень / Рівень задоволення базових потреб	Особливості споживчої поведінки
1	2	3	4
Ринково-орієнтована модель (США, Велика Британія)	Католицизм, протестантизм; розподіл духовної та світської влади; соціальний плюралізм; індивідуалізм; сек'юритизація	Максимізація корисності; мінімізація ризиків / Низька схильність до заощаджень / Високий рівень задоволення базових потреб	Активне залучення кредитних ресурсів, гедоністичне споживання, високий рівень сервісної економіки; домогосподарства на споживання витрачають більше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, а дефіцит, що виникає покривається за рахунок залучення кредитних ресурсів
Соціально-орієнтована модель (скандинавські країни, Канада, Німеччина)	Класові конфлікти, протестантизм, жорстка суспільна ієрархія, недоторканість права приватної власності, збалансована система доходів	Мінімізація ризиків; максимізація корисності / Висока схильність до заощаджень / Високий рівень задоволення базових потреб (соціальна забезпеченість)	Метропольно-колоніальна модель споживання, помірність, раціональність, недомонстративність споживання; на споживчі видатки витрачається менше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, а профіцит, що виникає капіталізується у вигляді фінансових активів та сприяє накопиченню економічного добробуту

Продовження додатку В

1	2	3	4
<p>Державно-орієнтована модель (Китай, Індія, Японія)</p>	<p>Бюрократичний авторитаризм, примат родини, культурні традиції нагромадження, «вікно демографічних дивідендів», специфічність фінансових репресій, експортна орієнтація, особливості соціальної організації</p>	<p>Мінімізація ризиків / Висока схильність до заощаджень / Низький рівень задоволення базових потреб</p>	<p>Обмеження особистого споживання на користь інвестиційної активності, за рахунок низької заробітної плати та свідомого заниження валютного курсу – висока норма нагромадження. Лояльне, дисципліноване споживання; пріоритет інтересів країни та колективу над індивідуальним інтересом. На споживчі видатки витрачається менше, ніж отримано у вигляді поточного доходу, профіцит, що виникає, капіталізується у вигляді державних облігацій, що сприяє зростанню інвестицій в державний сектор економіки</p>
<p>Кланово-орієнтована модель (Росія, Україна, країни Латинської Америки)</p>	<p>Клановість, авторитарність, асіміляція місцевих культур та суб'єктивна самоідентифікація; економічна та політична нестабільність; незбалансованість доходів</p>	<p>Максимізація корисності / $MRS=0$ / Низький рівень задоволення базових потреб</p>	<p>Іноді проявляє себе як субмодель всередині західної цивілізації, а в чомусь як абсолютно самостійна модель чи модель, що поки не самоідентифікувалась. Нестабільне, лабільне споживання. На споживчі видатки витрачається весь дохід, отриманий в поточному періоді, відсутня можливість нагромадження. Така модель передбачає залежність від поточного доходу, а не від середнього рівня добробуту</p>

Зовнішня заборгованість провідних країн світу (2012 р.) [342]

Країна	Зовнішня заборгованість (% ВВП)	Розрахунок на 1 особу (дол.США)
США	96	50 245
Франція	236	81 061
Гонконг	290	155 918
Бельгія	338	136 276
Сінгапур	346	210 844
Нідерланди	360	48 365
Швейцарія	417	191 517
Ірландія	1137	447 777

Додаток Д

	Всього споживчих видатків	Продукти харчування	Алкогольні напої, тютюнові вироби	Одяг і взуття	Житло, вода, електро-енергія, газ та інші види палива	Предмети дом. вжитку, побут. тех. та пот. утрим. житла	Охорона здоров'я	Транспорт	Зв'язок	Відпочинок і культура	Освіта	Ресторани та готелі	Різні товари та послуги
Споживчі грошові витрати українських домогосподарств в постійних цінах 2005 р.													
2005	1229,4	695,8	35,7	70,1	104,5	32,0	30,7	36,9	25,8	32,0	13,5	20,9	22,1
2006	1322,5	728,9	35,3	81,8	103,3	39,6	33,9	46,7	34,6	33,6	17,3	27,3	23,1
2007	1399,3	766,2	39,1	97,4	98,2	47,9	36,8	46,8	37,4	38,4	16,6	30,2	27,1
2008	1681,2	808,1	43,3	142,5	108,0	64,6	5,3	66,5	49,5	55,5	20,4	36,9	38,7
2009	1542,3	785,1	49,3	133,1	94,5	46,2	5,0	55,6	53,5	35,5	17,7	35,1	35,3
2010	1572,8	815,1	45,1	156,0	95,4	52,1	5,1	55,2	68,8	38,1	17,5	35,1	36,0
2011	1638,0	856,6	45,1	164,2	94,6	52,2	5,4	57,0	74,1	45,9	18,1	38,1	39,4
2012	1692,2	889,8	44,9	181,5	98,8	55,7	5,9	58,9	81,3	47,0	17,9	37,9	42,8
2013	1802,3	964,2	44,0	195,4	100,4	59,3	6,2	61,3	85,3	52,5	16,9	39,4	44,6
2014	1407,2	794,3	38,5	205,9	86,7	55,7	5,7	50,1	88,6	41,3	16,5	35,5	43,7
2015	1253,8	723,3	35,7	211,9	71,4	42,8	5,2	37,0	92,1	32,7	15,4	28,2	39,2
Кумулятивні темпи зростання фізичних обсягів споживання українських домогосподарств за основними товарними категоріями													
2005	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2006	107,6	104,8	99,1	116,7	98,8	123,9	110,4	126,6	133,9	105,1	127,7	130,5	104,6
2007	113,8	110,1	109,7	138,9	94,0	149,7	119,6	126,8	144,8	120,1	122,5	144,5	122,2
2008	136,8	116,1	121,5	203,3	103,4	202,1	17,4	180,3	191,9	173,6	150,9	176,6	174,7
2009	125,4	112,8	138,2	190,0	90,5	144,6	16,1	150,9	207,1	111,0	131,2	168,2	159,3
2010	127,9	117,1	126,6	222,6	91,3	163,1	16,7	149,5	266,5	119,1	129,4	167,7	162,8
2011	133,2	123,1	126,4	234,4	90,5	163,4	17,6	154,6	287,0	143,6	133,7	182,3	178,0
2012	137,6	127,9	125,8	259,0	94,5	174,2	19,3	159,7	314,9	147,0	132,2	181,1	193,5
2013	146,6	138,6	123,3	278,9	96,0	185,6	20,0	166,2	330,4	164,4	125,3	188,7	201,4
2014	114,5	114,2	107,8	293,8	83,0	174,2	18,6	135,8	343,2	129,3	121,7	170,0	197,5
2015	102,0	104,0	100,0	302,3	68,3	134,0	16,9	100,3	356,6	102,4	114,1	134,9	177,1

ДОДАТОК Е

**Параметри функції та формальні оцінки їх значущості для даних про відносні ціни й обсяги споживання
8-ми товарних категорій, що мають найбільшу питому вагу в номінальних споживчих видатках домогосподарств**

	Продукти харчування	Житло, вода, електро-енергія, газ та інші види палива	Одяг і взуття	Охорона здоров'я*	Алкоголь-ні напої, тютюнові вироби	Транспорт	Зв'язок	Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла
Питома вага за номінальними витратами 2015 р., %	53,1	14,6	7,6	4,0	3,8	3,8	2,8	2,3
A0	158,236	101,187	485,3754	130,781	42,1761	-1,609	485,77	86,871
Стандартна похибка	21,745	13,220	61,4530	20,3725	29,2058	36,351	85,776	86,087
ta0	7,28 (>t _{tab})	7,654 (>t _{tab})	7,898 (>t _{tab})	6,420 (>t _{tab})	1,444 (<t _{tab})	0,044 (<t _{tab})	5,663 (>t _{tab})	1,009 (<t _{tab})
A1	0,792	0,211	-0,0238	-0,05886	0,697474	1,45153	0,354149	1,084
Стандартна похибка	0,052	0,082	0,4063	0,178893	0,209410	0,2021	0,608456	0,395
ta1	15,15 (>t _{tab})	2,566 (>t _{tab})	0,059 (<t _{tab})	0,329 (<t _{tab})	3,331 (>t _{tab})	7,182 (>t _{tab})	0,582 (<t _{tab})	2,747 (>t _{tab})
A2	-1,420	-0,227	-4,4972	-0,11353	-0,1017053	-0,27967	-4,54763	-0,876
Стандартна похибка	0,240	0,035	0,4350	0,00736	0,1444918	0,202123	0,513060	0,755
ta2	5,92 (>t _{tab})	6,460 (>t _{tab})	10,339 (>t _{tab})	15,425 (>t _{tab})	0,704 (<t _{tab})	1,384 (<t _{tab})	8,864 (>t _{tab})	1,161 (<t _{tab})
Коефіцієнт детермінації	0,970	0,904	0,9412	0,978067	0,615724	0,886838	0,920996	0,676
Критерій Фішера	114,842	33,052	56,0721	156,0754	5,608034	27,429	40,80171	7,295
DW критерій	1,8	1,696	1,186					1,712

* - Нагадаємо, що методологія внутрішньої української статистики не враховує бюджетні видатки на охорону здоров'я та освіту, що робить ці дані непорівнюваними з даними ІСР; розраховано автором за даними www.ukrstat.gov.ua⁵

⁵ Залежна змінна (Y_i) – кумулятивні темпи зростання фізичних обсягів споживання і-ї товарної категорії; пояснююча змінна (X₁) – кумулятивні темпи зростання реальних сукупних споживчих видатків; (X_{2i}) – кумулятивні темпи зростання відносної ціни і-ої товарної категорії. Математична специфікація функції виглядає: $Y_i = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2$, де: a₀ – вільний член функції, відбиває автономний, незалежний від включених в модель факторів темп зростання фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії; a₁ – коефіцієнт біля змінної «темп зростання реальних сукупних видатків»; відображає граничний приріст фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії внаслідок зміни сукупних видатків домогосподарств. a₂ – коефіцієнт біля змінної «темп зростання відносної ціни і-ої товарної категорії», відображає граничний приріст фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії внаслідок зміни її відносної ціни. Для такої бази даних перша похідна функції являє собою середній за ретроспективний період річний темп приросту фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії, частинна похідна за першою факторною змінною – середній річний темп приросту фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії внаслідок зростання сукупних споживчих видатків. Перша частинна похідна за X₂ – середній темп приросту фізичних обсягів споживання і-ої товарної категорії внаслідок зміни відносних цін. Оскільки ми використовували в якості першої пояснюючої змінної індекси зростання реальних сукупних видатків, а не їхній абсолютний розмір, логарифмічна (традиційна для таких моделей) форма представлення даних про сукупні видатки не використовується. Для визначення параметрів функції ми скористались елементами матричної математики: $A = (X \cdot X)^{-1} (X \cdot Y)$, де: X – матриця значень пояснюючих змінних; X* – транспонована матриця значень пояснюючих змінних; Y – матриця значень залежних змінних.

Коефіцієнти еластичності фізичних обсягів споживання від загального розміру споживчих видатків

	expenditure elasticity of consumption value										
	total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
продукти харчування та безалкогольні напої	1.44	1.76	0.16	1.56	1.33	1.17	1.33	1.23	0.98	1.30	2.46
алкогольні напої, тютюнові вироби	-1.40	-2.02	6.17	-2.56	-0.59	-1.14	-0.57	-0.17	-0.45	-0.13	-3.36
непродовольчі витрати											
одяг і взуття	2.91	2.00	-0.19	3.17	2.53	3.28	2.56	2.24	2.67	3.25	3.39
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	-0.20	-0.93	2.10	-0.43	-0.47	0.01	0.01	0.28	-0.04	0.08	0.22
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	0.74	1.18	1.00	-0.77	2.48	1.51	1.03	0.08	0.32	1.97	-0.86
охорона здоров'я	1.55	1.25	0.41	2.92	2.50	2.39	1.66	0.15	2.71	0.68	-0.08
транспорт	-0.51	-1.47	4.59	-1.53	-0.52	-0.97	0.24	0.69	1.72	0.72	-3.63
зв'язок	2.65	4.47	-2.29	3.59	2.46	2.87	2.25	2.12	1.85	1.64	2.57
відпочинок і культура	0.90	1.64	0.72	1.39	1.73	0.77	0.57	1.14	0.89	-0.48	1.98
освіта	-0.49	-3.58	3.72	0.17	-0.57	1.24	-1.41	3.03	2.01	-0.87	-3.68
ресторани та готелі	0.35	6.18	0.42	0.51	0.48	0.70	-0.22	0.33	1.10	-0.67	-0.18
різні товари і послуги	1.78	2.12	-1.50	2.67	1.36	2.70	2.10	1.61	1.55	0.84	0.97

Додаток И

**Структура грошових витрат українських домогосподарств з різними розмірами душових доходів в 2010р., %
загальних споживчих витрат**

Грошові витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	total	Decils									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
споживчі грошові витрати	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Продовольчі витрати	57.86	63.97	61.61	62.52	61.62	60.55	58.58	57.94	58.53	54.76	49.12
продукти харчування та безалкогольні напої	53.71	59.36	57.01	58.32	57.80	56.58	54.39	54.04	54.28	50.80	44.91
алкогольні напої, тютюнові вироби	4.15	4.61	4.60	4.19	3.82	3.96	4.18	3.90	4.25	3.96	4.21
непродовольчі витрати	42.14	36.03	38.39	37.48	38.38	39.45	41.42	42.06	41.47	45.24	50.88
одяг і взуття	7.52	8.54	7.71	7.18	7.04	7.09	7.22	7.67	7.32	7.60	7.78
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10.74	10.53	10.89	10.83	11.36	10.99	11.07	10.71	10.98	10.41	10.17
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2.93	1.87	2.40	2.68	2.26	2.38	2.99	3.06	3.12	3.20	3.96
охорона здоров'я	3.63	2.82	3.31	3.37	3.50	3.26	3.58	3.75	3.35	4.04	4.40
транспорт	4.42	2.50	3.24	3.02	3.36	4.23	3.97	4.11	4.06	4.92	7.54
зв'язок	3.30	2.79	3.12	3.02	3.26	3.31	3.34	3.39	3.49	3.47	3.43
відпочинок і культура	2.20	1.26	1.64	1.42	1.64	2.03	2.16	2.19	2.08	2.61	3.45
освіта	1.61	1.65	1.62	1.49	1.42	1.39	2.00	1.38	1.38	1.85	1.75
ресторани та готелі	2.90	1.56	1.91	1.92	2.01	2.21	2.46	2.96	2.87	3.66	4.92
різні товари і послуги	2.88	2.52	2.54	2.55	2.55	2.56	2.64	2.83	2.81	3.49	3.48

Додаток К

**Структура грошових витрат українських домогосподарств з різними розмірами душевих доходів в 2014р., %
загальних споживчих витрат**

Грошові витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	total	Decils									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
споживчі грошові витрати	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Продовольчі витрати	56.99	64.06	60.90	61.52	60.84	58.24	58.04	56.76	55.36	54.01	50.15
продукти харчування та безалкогольні напої	52.91	59.62	57.46	57.95	56.94	54.46	53.95	52.44	51.01	49.52	46.13
алкогольні напої, тютюнові вироби	4.08	4.44	3.45	3.57	3.90	3.79	4.10	4.32	4.35	4.49	4.01
непродовольчі витрати	43.01	35.94	39.10	38.48	39.16	41.76	41.96	43.24	44.64	45.99	49.85
одяг і взуття	7.37	7.59	6.92	7.13	6.97	7.46	7.38	7.29	7.48	7.84	7.31
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	10.90	10.14	11.46	10.77	10.48	11.14	10.79	11.22	10.74	10.76	11.20
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2.76	1.84	2.32	2.14	2.63	2.45	2.90	2.60	2.71	3.44	3.39
охорона здоров'я	4.19	3.15	3.79	4.37	4.60	4.18	4.32	3.64	4.59	4.24	4.48
транспорт	5.00	2.63	3.06	3.04	3.55	4.27	4.67	5.28	6.03	6.38	7.20
зв'язок	3.35	3.15	3.44	3.29	3.39	3.54	3.47	3.37	3.41	3.23	3.26
відпочинок і культура	2.09	1.27	1.61	1.41	1.73	1.89	1.93	2.14	1.96	2.07	3.51
освіта	1.37	1.00	1.27	1.38	1.12	1.44	1.24	1.76	1.60	1.46	1.25
ресторани та готелі	2.75	2.29	2.04	1.86	1.90	2.16	2.02	2.75	2.96	3.00	4.64
різні товари і послуги	3.24	2.88	3.19	3.09	2.79	3.23	3.23	3.18	3.17	3.57	3.61

Індекси фізичних обсягів споживання за категоріями благ в 2014р. порівняно із 2010р., % темпів приросту до базового року

	total	Decils									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Індекс реальних споживчих грошових витрат	0.11	0.10	-0.08	0.11	0.16	0.14	0.19	0.15	0.17	0.13	0.07
продукти харчування та безалкогольні напої	0.17	0.17	-0.01	0.17	0.21	0.17	0.25	0.18	0.17	0.17	0.16
алкогольні напої, тютюнові вироби	-0.16	-0.19	-0.47	-0.28	-0.09	-0.16	-0.11	-0.02	-0.08	-0.02	-0.22
одяг і взуття	0.33	0.19	0.01	0.34	0.40	0.47	0.49	0.34	0.47	0.43	0.22
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	-0.02	-0.09	-0.16	-0.05	-0.08	0.00	0.00	0.04	-0.01	0.01	0.01
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	0.08	0.11	-0.08	-0.08	0.40	0.22	0.19	0.01	0.06	0.26	-0.06
охорона здоров'я	0.18	0.12	-0.03	0.32	0.40	0.34	0.31	0.02	0.47	0.09	-0.01
транспорт	-0.06	-0.14	-0.35	-0.17	-0.08	-0.14	0.04	0.10	0.30	0.09	-0.24
зв'язок	0.30	0.42	0.17	0.39	0.39	0.41	0.43	0.32	0.32	0.22	0.17
відпочинок і культура	0.10	0.16	-0.06	0.15	0.28	0.11	0.11	0.17	0.16	-0.06	0.13
освіта	-0.06	-0.34	-0.28	0.02	-0.09	0.18	-0.27	0.45	0.35	-0.11	-0.24
ресторани та готелі	0.04	0.59	-0.03	0.06	0.08	0.10	-0.04	0.05	0.19	-0.09	-0.01
різні товари і послуги	0.20	0.20	0.11	0.29	0.22	0.39	0.40	0.24	0.27	0.11	0.06

**Коефіцієнти еластичності питомої ваги категорій благ в споживчому бюджеті від загальних розмірів
споживчих видатків**

	Еластичність пропорцій розподілу споживчого бюджету від загальних розмірів споживчих видатків										
	всі д/г	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
продукти харчування та безалкогольні напої	-0.130	0.046	-0.102	-0.059	-0.093	-0.262	-0.043	-0.198	-0.345	-0.192	0.413
алкогольні напої, тютюнові вироби	-0.149	-0.386	3.288	-1.377	0.127	-0.314	-0.111	0.715	0.134	1.021	-0.708
непродовольчі витрати											
одяг і взуття	-0.179	-1.166	1.337	-0.073	-0.059	0.360	0.115	-0.330	0.122	0.244	-0.916
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	0.125	-0.391	-0.686	-0.047	-0.485	0.092	-0.130	0.319	-0.126	0.252	1.532
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	-0.515	-0.185	0.434	-1.846	1.025	0.201	-0.151	-0.997	-0.751	0.579	-2.190
охорона здоров'я	1.328	1.202	-1.895	2.727	1.981	1.965	1.090	-0.197	2.108	0.387	0.271
транспорт	1.130	0.549	0.749	0.066	0.365	0.057	0.932	1.897	2.765	2.249	-0.682
зв'язок	0.136	1.357	-1.357	0.808	0.265	0.494	0.216	-0.035	-0.132	-0.514	-0.723
відпочинок і культура	-0.444	0.129	0.255	-0.040	0.348	-0.481	-0.566	-0.155	-0.328	-1.566	0.253
освіта	-1.275	-4.129	2.861	-0.675	-1.309	0.266	-1.998	1.837	0.917	-1.606	-4.299
ресторани та готелі	-0.450	4.978	-0.860	-0.297	-0.349	-0.154	-0.954	-0.481	0.177	-1.373	-0.875
різні товари і послуги	1.091	1.504	-3.364	1.951	0.579	1.837	1.184	0.829	0.725	0.170	0.591

Показники зростання ВВП на особу та ІЛР як індикатор рівня споживання й задоволення життєво важливих потреб для деяких постсоціалістичних суспільств за 2007 – 2013 роки [109; 162]

Країна	Показники обсягів суспільного продукту			Характеристики якості споживання		
	ВВП на одну особу в доларах США за паритетом купівельної спроможності		Темп зростання ВВП на одну особу в доларах США за паритетом купівельної спроможності в 2013 р. порівняно із 2007р.,%	Індекс людського розвитку		
	2007	2013		2007	2012	Темп зростання індексу 2012 р. до індексу 2007 р.,%
Україна	8038,7	9143,0	113,74	0,732	0,74	101,09
Польща	16876,9	23926,1	141,77	0,806	0,821	101,86
Угорщина	19252,3	23645,2	122,82	0,826	0,831	100,61
Словаччина	21411,9	27150,1	126,80	0,830	0,84	101,20
Росія	16729,7	24298,3	145,24	0,770	0,788	102,34
Молдова	3381,0	4690,0	138,72	0,644	0,66	102,48
Болгарія	12984,9	17222,8	132,63	0,766	0,782	102,09



МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ
(Мінекономрозвитку України)

вул. М. Грушевського, 12/2, м. Київ, 01008, тел. 253-93-94, факс 226-31-81
Web: <http://www.me.gov.ua>, e-mail: meconomy@me.gov.ua, код ЄДРПОУ 37508596

№ _____
На № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Кудінової Алевтини Віталіївни

«Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії»

Довідка видана у підтвердження того, що науково-методичні матеріали, висновки та практичні рекомендації, розроблені та сформульовані в роботі Кудінової А.В., використовуються в роботі департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Зокрема, висвітлені Кудіною А.В. суспільні наслідки активізації впливу ТНК на споживчу активність та структуру споживчих витрат в постсоціалістичних країнах (зростання залежності національного споживчого попиту від кон'юнктури глобальних ринків капіталу; розмивання зв'язку між розширенням споживання й поліпшенням умов відтворення людського капіталу в національній економіці, нарощення сили кумулятивного ефекту додаткового споживання та зростання його інфляційного тиску на національну фінансову систему тощо) враховуються для уточнення модельних розрахунків при прогнозуванні доходів та витрат населення, а також ВВП за методом доходів.

Також ключові підходи до розподілу сукупного доходу, що окреслені в зазначеній роботі, використовують департаментом під час підготовки інформаційно-аналітичних матеріалів стосовно доходів населення та структури споживчих витрат домогосподарств.

Крім того, окреслені глобальні тренди модифікації споживчої поведінки, зв'язку між збільшенням реального доходу населення та зростанням диверсифікації індивідуальних споживчих видатків й створенням сприятливих умов для накопичення людського потенціалу та підвищення соціальної мобільності населення (через зростання частки витрат домогосподарств на освіту, охорону здоров'я, транспорт, зв'язок, культуру та відпочинок) будуть використані під час розробки прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2017-2019 роки, зокрема показників, пов'язаних зі зростанням платоспроможності домогосподарств та залученням ринкових, конкурентних чинників підвищення ефективності сфери освоєння інвестицій в людський капітал.

Директор департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування, кандидат економічних наук

Наталья ГОРШКОВА

М2 Мінекономрозвитку
Вих. № 3011-06/11003-03 від 13.04.2016 17:55:03



Міністерство економічного розвитку і торгівлі України
Науково-дослідний економічний інститут

Україна 01103, м.Київ
 бульв. Дружби Народів, 28
 www.ndei.me.gov.ua

тел.: +38 044 529-03-25
 факс: +38 044 529-42-81
 e-mail: admin@eco-in.kiev.ua

20.02.15 № 1/79
 на № _____ від _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційної роботи
Кудінової Алевтини Віталіївна
«Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії».

Довідка видана у підтвердження того, що науково-методичні матеріали, висновки та пропозиції, розроблені та сформульовані в роботі Кудінової А.В., використані в ході реалізації науково-дослідних тем Інституту «Науково-методичне забезпечення розроблення проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік» (№ державної реєстрації 0111U00602212) та «Розроблення довгострокової стратегії регіонального розвитку» (№ державної реєстрації 0113U003512).

При цьому, зокрема, було використано такі найбільш суттєві положення, які мають наукову новизну та практичну значущість:

- пропозиції щодо забезпечення оптимальних пропорцій суспільного відтворення, забезпечення результатів одних фаз відтворення умовам нормального перебігу інших; запобігання диспропорційності на всіх рівнях відтворення через дотримання певних пропорцій розподілу доходів
- рекомендації щодо економічного розвитку України через диверсифікацію індивідуальних споживчих видатків, рух від їх концентрації навколо задоволення першочергових потреб до вирівнювання розподілу індивідуальних споживчих видатків та набуття провідного значення видатками на блага, споживання яких пов'язано з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності широких верств населення.

Ці положення є складовою наукових звітів Інституту за вищезгаданими темами, які були в установленому порядку направлені у Міністерство економічного розвитку і торгівлі України у 2012-2014 рр. схвалені ним та використані у практичній роботі при підготовці проектів Законів України, Постанов Кабінету Міністрів, програм розвитку національної економіки тощо.

Директор
 д.е.н., професор,
 член-кореспондент НАН України

І.Г. Манцуrow
 І.Г. Манцуrow

005300

Міністерство соціальної
політики України



Національна академія
наук України

**НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ПРАЦІ І ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ**

(НДІ ПЗН МІНСОЦПОЛІТИКИ І НАН УКРАЇНИ)

вул. Івана Франка, 15-Б, м. Київ, 01030. тел.: (044)235-13-62 факс: (044) 234-38-60 E-mail: root@ilpb.kiev.ua
Код ЄДРПОУ 02973184, реєстраційний рахунок 35215001015107 в ГУ ДКСУ м. Києва, МФО 820019

13.07.2015р. № 01/4 - 287

на № _____ від _____

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертації
на здобуття наукового ступеню доктора економічних наук**

А. В. Кудінової

«Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії»

Видана А. В. Кудінової в тому, що результати та пропозиції її дослідження на здобуття наукового ступеню доктора економічних наук за темою «Проблеми споживання в парадигмі глобальної політичної економії» використовувались для підготовки звіту з планової (бюджетної) НДР «Нові підходи до подолання бідності в Україні», номер державної реєстрації – 0115U002413, Київ 2015р.

Зокрема, запропоновані Кудіновою А. В. підходи до оцінки суспільних наслідків зростання доступності благ і збільшення їх різноманітності використовувались для обґрунтування ролі держави у подоланні бідності населення України у розділі 1.1 звіту.

Директор

Т. М. Кір'ян

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження Кудінової
Алевтини Віталіївна
на тему «Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної
економії».
(спеціальність 08.00.01 - «Економічна теорія та історія економічної
думки»)
в діяльності Українського союзу промисловців і підприємців

Результати дослідження Кудінової А.В. були використані
Департаментом з питань економічної політики Українського союзу
промисловців і підприємців у наступних напрямках:

1. запропонована автором модель екологізації споживання («філософії
протидії» та «екологічно відповідального споживання», які
стимулюють виробника модифікувати господарську діяльність у бік
мінімізації антропогенного впливу на навколишнє середовище та
запроваджувати сучасні природозберігаючі технології), враховані для
уточнення цілей та інструментів державної політики України у сфері
якості (забезпечення державної підтримки компаній, які освоюють
конкурентоспроможну, екологічну продукцію; створення передумов
для широкомасштабного впровадження на вітчизняних підприємствах і

- організаціях ефективних систем управління якістю, що відповідають міжнародним вимогам; проведення інформаційної роз'яснювальної роботи серед різних верств населення щодо зростаючої ролі екологізації та відповідального ставлення до процесу споживання);
2. основні положення дослідження щодо ролі ментальних та культурних чинників у сучасній піраміді споживчих потреб, були використані у підготовці Форуму малого і середнього бізнесу (2014 рік), зокрема рекомендацій щодо диференціації споживчого попиту відповідно до культурних факторів з виокремленням «перспективних» для бізнесу національних споживчих практик.

Дана довідка не є основою для фінансових розрахунків, а лише підтвердженням реалізації результатів дисертаційного дослідження Кудінової Алевтини Віталіївни в практичній діяльності Українського союзу промисловців і підприємців.

**Віце-президент
Українського союзу
промисловців і підприємців**


25.06.15р.



К.М.Марчук

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

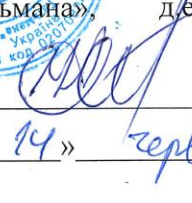
Перший проректор з науково-педагогічної та наукової роботи ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», д.е.н., професор



Д.Г. Лук'яненко

« 14 » червня 2016 р.

Проректор з науково-педагогічної роботи ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», д.е.н., професор



А.М. Колот

« 14 » червня 2016 р.

ДОВІДКА

про використання в навчальному процесі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» результатів дисертаційної роботи Кудінової Алевтини Віталіївни на тему «Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії» на здобуття ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки

Окремі результати дисертаційного дослідження А.В.Кудінової на тему «Відносини споживання в парадигмі глобальної політичної економії» на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки, запроваджені в практику підготовки фахівців в Державному вищому навчальному закладі «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» в 2014-2016 рр. шляхом включення наукових положень дисертації щодо ключових напрямків диверсифікації споживчого попиту, глобальних трендів трансформації національних моделей споживання до навчальних дисциплін «Маркетинг» та «Поведінка споживачів» (бакалаврський рівень).

Декан факультету економіки та управління
д.е.н., професор


Шафалюк О.К.