



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:

**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІКРО-,
МАКРО- ТА МЕГАРІВНІВ**





ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІКРО-, МАКРО- ТА МЕГАРІВНІВ

МОНОГРАФІЯ

За редакцією
доктора економічних наук, професора *А.О. Задой*

Дніпропетровськ
2014

УДК 330.341.1
ББК 65.011.151
Е 45

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 2 від 24 квітня 2014 р.)*

Автори:

- А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор (передмова, розділ 3);
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, доцент (розділ 2);
Г.Я. Глуха, кандидат економічних наук, доцент (розділ 1);
А.С. Магдич, кандидат економічних наук, доцент (розділ 5);
Ю.Ю. Хватов, кандидат економічних наук, доцент (розділ 6);
Е.М. Лимонова, старший викладач (розділ 4).

Рецензенти:

- А.А. Ткач, доктор економічних наук, професор;
Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук, професор;
Ю.І. Пилипенко, доктор економічних наук, професор.

Е 45 Економічний розвиток: взаємозв'язок мікро-, макро- та мега-
рівнів: монографія / А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха,
Е.М. Лимонова, А.С. Магдич, Ю.Ю. Хватов. — Дніпропетровськ:
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. —
204 с.

ISBN 978-966-434-310-4

Сьогодні приходить усвідомлення того факту, що економічний розвиток не тотожний економічному зростанню. Збільшення обсягів виробництва не завжди відображає реальний прогрес тієї чи іншої організації, національної економіки чи світового господарства. Монографію присвячено саме дослідженню суті економічного розвитку на мікро-, макро- та мегарівнях. Проаналізовано сучасні фактори економічного розвитку та його основні показники. З'ясовано взаємний вплив показників економічного розвитку різних рівнів аналізу.

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам економічних спеціальностей, а також усім, хто цікавиться проблемами сучасної економіки.

УДК 330.341.1
ББК 65.011.151

© А.О. Задоя, С.В. Кузьмінов, Г.Я. Глуха,
Е.М. Лимонова, А.С. Магдич,
Ю.Ю. Хватов, 2014

ISBN 978-966-434-310-4

© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2014

ПЕРЕДМОВА

Уже практично відійшли в минуле ті часи, коли прогрес суспільства оцінювали лише за темпами економічного зростання. Кілька останніх десятиліть вчені намагаються розширити набір параметрів, за якими визначається суспільна динаміка. Місце показників економічного зростання поступово займають показники економічного розвитку. За всієї тісноти зв'язку між ними економічний розвиток є значно ширшим поняттям, яке охоплює як кількісні, так і якісні зміни у економічному базисі суспільства.

Метою цього дослідження є різнобічний аналіз проблем економічного розвитку на мікро-, макро- та мегарівнях. Автори поставили перед собою завдання поглянути на проблеми економічного розвитку як з позицій окремого економічного суб'єкта, так і національної економіки та світового господарства.

Перший розділ присвячено теоретико-методологічним проблемам дослідження економічного розвитку. Аналіз співвідношення понять «економічне зростання» та «економічний розвиток» дозволив не тільки виявити їх спільні риси та специфічні особливості, але й доповнити систему показників, що характеризують ці процеси. Особливу увагу приділено саме трансрівневому підходу до дослідження економічного розвитку. Продемонстровано прямі та зворотні зв'язки між мікро-, макро- та мегарівневими процесами, що значно розширює горизонти уявлень про функціонування економічної системи в цілому.

Оригінальність та наукова новизна другого розділу монографії визначається обраним для дослідження аспектом проблеми економічного розвитку, а саме поведінковим. Життєвий досвід показує, що поведінка людей, їх груп чи організацій багато в чому визначається їх суб'єктними оцінками. Читач знайде тут цікаві пояснення механізму суб'єктних оцінок та міжсуб'єктної координації щодо прийняття спільних рішень. Вони дають ключ для розуміння не тільки суто економічних процесів, а й політичних явищ та подій. Розділ також містить оригінальну концепцію розвитку суспільних інститутів як складової економічного розвитку взагалі.

Сьогодні багато дослідників та політиків пов'язують вирішення проблеми прискорення економічного розвитку України та інших пострадянських країн з проведенням реіндустріалізації. З'ясуванню суті цього процесу, причин його актуалізації та оцінці потенціалу реіндустріалізації у подоланні проблеми економічного відставання присвячено третій розділ монографії.

Однією з найвпливовіших сил, яка визначає сьогодні темпи економічного розвитку не тільки окремих країн, а й усього світового господарства, стали транснаціональні корпорації. Які сучасні тенденції розвитку ТНК? Чим відрізняються їх стратегії у XXI ст.? Чи варто очікувати, що прихід в Україну транснаціонального капіталу прискорить її економічний розвиток та дозволить наблизитися до розвинутих країн? Відповіді на ці та пов'язані з ними питання читач знайде у четвертому розділі монографії.

Загальновизнано, що сучасному економічному розвитку властива циклічність. Це у черговий раз було підтверджено світовою кризою 2008–2009 рр., наслідки якої ще й сьогодні відчуваються в Україні та світі. Однак ця закономірність реалізується залежно від особливостей тієї чи іншої країни. Україна належить до країн, які умовно об'єднуються у групу держав Центральної та Східної Європи. Але ця територіальна група теж не є однорідною. У п'ятому розділі досліджується специфіка циклічного розвитку у країнах ЦСЄ. Застосування методів кластерного аналізу дозволило зробити групування та виділити напрями перебудови стратегій економічного розвитку для країн цього регіону.

Досить поширеною сьогодні є оцінка рівня, тенденцій та умов розвитку у тих чи інших країнах за допомогою міжнародних рейтингів. Вони не тільки дають можливість зіставити ці параметри для різних країн, а й служать орієнтиром розробки національної стратегії для багатьох з них. Проведений у шостому розділі аналіз позицій України у різних рейтингах є досить цікавим не тільки для економістів-науковців, але й для усіх тих, хто цікавиться проблемами та перспективами розвитку економіки України.

Монографію підготовано авторським колективом кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, зокрема: професор, доктор економічних наук А.О. Задоя (загальна редакція, передмова, розділ 3); доцент, кандидат економічних наук Г.Я. Глуха (розділ 1); професор, доктор економічних наук С.В. Кузьмін (розділ 2); старший викладач Е.М. Лимонова (розділ 4); доцент, кандидат економічних наук А.С. Магдич (розділ 5); доцент, кандидат економічних наук Ю.Ю. Хватов (розділ 6).

Монографію адресовано вченим-економістам, аспірантам економічних спеціальностей, а також усім, хто цікавиться проблемами сучасної економіки.

Розділ 1

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

1.1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проблема економічного розвитку на сучасному етапі займає одне з центральних місць як у системі досліджень теоретиків – представників економічної науки, так і в практиці, насамперед на макроекономічному рівні.

Динаміка сучасного світу потребує від національних економік орієнтації на глобальний розвиток та глобальну конкуренцію. У цьому контексті їх ізольоване існування виявляється неможливим. Очевидним стає подолання економічних бар'єрів між національними економіками та їх орієнтація на глобальні тенденції розвитку. Прогрес економічних систем окремих країн усе більше відчуває вплив факторів, що вносять корективи як у процес функціонування національних економік і впливають на їх зростання та розвиток, так і у систему координат, стосовно якої їх можна оцінити. Тому все більш актуальними стають теоретичні дослідження економічного розвитку та зростання, їх спільні та відмітні ознаки, а також більш глибокий погляд на систему показників розвитку та зростання національної економіки.

Існує декілька ключових питань у дослідженні економічного розвитку: «що зумовлює фундаментальні розбіжності у рівні життя по усьому світі?», «чи можуть країни, що розвиваються, в остаточному підсумку наздогнати розвинуті?», «якщо ні, то чому?», «чи відіграє державна політика важливу роль у цьому процесі, або ж розвиток залежить тільки від ринкових механізмів?». Пошукам відповідей на ці питання присвячено практично всі дослідження у сфері економічного зростання та розвитку.

Крім того, всебічне зацікавлення цими проблемами зумовлене значною нерівномірністю темпів зростання у різних країнах світу, а також значною розбіжністю рівнів економічного розвитку між найбагатшими та найбіднішими країнами.

Деякі країни, що розвиваються, – Китай, Сінгапур, Малайзія, Таїланд та Північна Корея – на певних етапах свого розвитку демонстрували високі темпи зростання ВВП та суттєво скоротили відрив від розвинутих країн. Такі зрушення зумовили збільшення кількості досліджень, які присвячено з'ясуванню причин, передумов та факторів, механізмів, що приводять до прискореного розвитку або стримують його. Проте, на думку деяких авторів, незважаючи на численність таких досліджень, вченим так і не вдалося прийти до єдиної думки щодо «каталізаторів» та «інгібіторів» розвитку. Проблематичним залишається також практичний вплив на фактори зростання та розвитку [38].

Як підкреслюють практично всі дослідники, економічне зростання займає центральне місце у проблемах економічних систем практично всіх країн світу. Загальнотеоретичні основи економічного зростання закладено у працях Є. Домара, Д. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Ст. Мілля, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Р. Солоу, Ф. Хайєка, Р. Харрода, Й. Шумпетера.

Методологічні основи економічного зростання та розвитку, їх сутнісні ознаки залишаються у центрі уваги багатьох українських та закордонних учених: В. Гейця, М. Демченко, Я. Жаліла, О. Івашини, Г. Колодко, Б. Кузика, Л. Проданової, Л. Рафікової, А. Семенов, Л. Чередниченко, Ю. Яковця та ін.

Дійовий інструментарій теоретичного та прикладного аналізу впливу інвестиційних, інноваційних, інституційних факторів на економічне зростання розглядався у працях Ф. Акобірова, Н. Кравцової, М. Лізун, О. Олександрової, В. Слуцкера, М. Столбова, Г. Тараканова, В. Чаплюк та ін. Окремі фактори економічного зростання розглянуто у наукових працях українських учених І. Брайловського, В. Матвеевої, Т. Павлюк.

У результаті досліджень у сучасній економічній науці виявлено закономірності економічної динаміки, визначено фактори й умови економічного розвитку та зростання, сформувався різні аспекти теорії економічного розвитку.

Мають велике практичне значення рекомендації, що спрямовані на підвищення продуктивності праці як фактора економічного зростання; залишаються важливими положення щодо ролі технічного прогресу, зростання інвестицій в основний капі-

тал, підвищення якості (кваліфікації) робочої сили. Актуальними є висновки про необхідність активного використання структурних, мотиваційних та інших факторів зростання.

Незважаючи на глибину та широке коло питань, які раніше досліджені у рамках теорій економічного зростання, ще залишається ряд дискусійних позицій щодо сутності економічного розвитку й економічного зростання як економічних категорій. Залишаються дискусійними цілий ряд методологічних проблем механізму взаємодії розвитку та зростання у сучасній економічній системі.

Крім того, є певні відмінності у сприйнятті понять «економічне зростання» та «економічний розвиток» з крос-культурних позицій. Наприклад, трактовка українських та російських дослідників відрізняється від інтерпретації англомовних авторів.

Також немає єдиної думки учених стосовно сутності екзогенних та ендогенних факторів економічного зростання. Одна із центральних проблем сучасних теорій економічного зростання визнання того, якою мірою економічне зростання дійсно є екзогенним або ендогенним. У рамках нашого дослідження проаналізовано існуючі підходи у теорії економічного зростання щодо цих неузгоджених позицій

Є також неузгодженість щодо показників економічного зростання. Так, деякі економісти під економічним зростанням розуміють збільшення обсягів виробництва (в основу системи показників зростання покладається динаміка номінального та реального ВВП), зростання економічної потужності країни. Інші представники економічної теорії характеризують економічне зростання як збільшення виробничих можливостей, збільшення реального ВВП, збільшення реального обсягу продукції на душу населення.

Метою нашого наукового дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування основ економічного розвитку, спільних та відмінних ознак економічного зростання та розвитку, сучасних форм розвитку, систематизація індикаторів, політико-економічне обґрунтування наукової концепції механізму державного регулювання економічного зростання в умовах глобалізації.

Досягнення мети дослідження обумовлює вирішення таких завдань:

- систематизувати теоретичні концепції економічного розвитку;
- визначити спільне та відмінне категорій «економічний розвиток» та «економічне зростання»;

- визначити систему факторів економічного розвитку;
- систематизувати показники економічного розвитку в умовах глобалізації та визначити сфери їх застосування;
- визначити роль економічної політики держави у методологічній системі економічного розвитку.

Якщо розглянути еволюційно-змістовий тренд розвитку науки про економічне зростання, а саме, еволюцію поглядів та ключових питань, що характеризують економічне зростання, які ставили перед собою дослідники, то можна виділити такі основні проблеми у формуванні наукової концепції економічного розвитку та зростання:

- 1) взаємозв'язок економічного зростання та економічного розвитку;
- 2) транsrівневий підхід щодо оцінки економічного розвитку;
- 3) визначення показників економічного розвитку та сфер їх застосування.

Розглянемо першу проблему – взаємозв'язок економічного зростання та економічного розвитку.

Як ми вже зазначали, теоретичні дослідження у галузі економічного розвитку поряд з ґрунтовною науковою розробкою теоретичних моделей та підходів мають значну проблему – теоретичну неузгодженість, у ряді позицій суттєву. Навіть поняття економічного розвитку та економічного зростання трактуються неоднозначно. Відсутність теоретичної єдності дає можливість деяким ученим скептично ставитися до теорій розвитку та зростання взагалі. Наприклад, Д. Норт так висловився про це у лекції, що була присвячена пам'яті Альфреда Нобеля: «Наука про розвиток сама не розвивалась упродовж цілої половини сторіччя після Другої світової війни» [22].

Сучасна теорія економічного розвитку характеризується теоретичною роз'єднаністю та являє собою набір розрізнених концепцій та моделей, які не завжди кореспондують між собою і найчастіше дають протилежні результати. Існують різні підходи до систематизації сучасних концепцій економічного розвитку.

Зокрема О. Івашина [17] виділяє такі підходи до економічного розвитку: економічний розвиток як економічне зростання; економічний розвиток як прогрес; економічний розвиток як розумова діяльність; економічний розвиток як універсальна самоорганізована еволюція людства (а прогрес як тип розвитку).

К. Манасенко [22, с. 17], розглядає категорію розвитку з точки зору тієї чи іншої економічної школи, виділяючи, таким чином, п'ять основних підходів. Автор спирається на три покоління теорій економічного розвитку: кейнсіанські моделі є історично першими теоретичними концепціями економічного розвитку; друге покоління – неокласичні моделі; інституційні моделі можна вважати третім поколінням. До традиційних підходів К. Манасенко пропонує окремо виділити неоінституційний підхід, а також урахувати позицію ліворадикальної теорії, яка не входить у сферу академічної теорії розвитку. Таким чином, економічний розвиток може розглядатися:

- як економічне зростання (кейнсіанський підхід);
- створення збалансованої структури економіки (неокласичний підхід);
- підвищення задоволеності основних потреб людини (інституційний підхід);
- створення інституційного середовища, у якому адаптивна ефективність домінує над алокативною (неоінституційний підхід);
- зовнішньо незалежна сфера економіки (ліворадикальний підхід).

Але, на наш погляд, цей перелік необхідно доповнити. Необхідно врахувати еволюційний підхід, з точки зору якого, розвиток – це поява нового, раніше невідомого, іншими словами, інновації.

На основі узагальнення цих підходів зробимо структурний аналіз сучасних теорій розвитку. Основні характеристики зазначених підходів наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Основні характеристики різних підходів щодо дослідження економічного розвитку та економічного зростання

Підхід	Категорія зростання	Категорія розвитку	Основна проблема розвитку та шляхи її вирішення
Кейнсіанський	Економічне зростання – підвищення національного доходу під впливом мультиплікативного ефекту від зростання інвестицій	Розвиток як економічне зростання	Проблема співвідношення інвестицій та заощаджень вирішується за рахунок залучення державних або закордонних інвестицій

Закінчення табл. 1.1

Під-хід	Категорія зростання	Категорія розвитку	Основна проблема розвитку та шляхи її вирішення
Неокласичний	Економічне зростання пов'язане з нагромадженням капіталу	Розвиток як створення збалансованої структури економіки	Проблема рівноваги між нагромадженням капіталу та зростанням населення вирішується за рахунок функціонування міжсекторного ринку
Еволюційний	Економічне зростання – це збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів та послуг з плином часом	Розвиток – поява нового, раніше невідомого, іншими словами, інновація	
Інституційний	Економічне зростання відбувається за рахунок удосконалення інституційної структури, що наближає криву соціальних можливостей до кривої трансакційних можливостей	Розвиток розуміється як підвищення задоволеності основних потреб людини	Проблема протиріччя між існуючими ресурсами та інститутами вирішується через розвиток людського капіталу за підтримки держави
Неінституційний	Економічне зростання – детерміністсько-лінійна категорія	Розвиток розуміється як створення інституційного середовища, у якому адаптивна ефективність домінує над алокативною	Проблема співвідношення приватної та соціальної ефективності та створення відповідної структури стимулів вирішується за рахунок проведення інституційних змін
Ліворадикальний	Економічне зростання як збільшення показників добробуту населення	Розвиток як зовнішньо незалежна сфера економіки	Проблема нерівності у світовій економіці вирішується через обмеження експлуатації національних економік розвинутими державами

*Удосконалено на основі [22, с. 17].

Розглянемо еволюцію поглядів на економічний розвиток та економічне зростання, а також зазначимо основні переваги та недоліки названих підходів.

Необхідно зауважити, що історично першими склалися дві полярні моделі економічного розвитку: кейнсіанська та неокласична. Можна стверджувати, що кейнсіанські та неокласичні теорії економічного розвитку фактично – це теорії економічного зростання. Проблема економічного зростання як самостійна теорія відокремилась наприкінці 30-х років ХХ ст. У цей період загальна увага людства була прикута до наслідків Великої депресії (1929–1933 рр.). Дж.М. Кейнс у своїх працях звернув увагу на роль держави як основного регулятора економічної системи для забезпечення неперервного процесу суспільного виробництва. Основним фактором кейнсіанської моделі стає ефективний попит. Підвищення агрегованого ефективного попиту, на думку Дж.М. Кейнса, сприятиме економічному зростанню. Крім того, важливим елементом теорії економічного зростання Дж.М. Кейнса є принцип мультиплікації, який характеризує вплив приросту інвестицій на приріст сукупного доходу.

Є. Домар та Р. Харрод розвинули ідею Кейнса та запропонували неокейнсіанську теорію економічного зростання. У моделі Домара–Харрода увага акцентується на інвестиціях. При цьому використовується виробнича функція В. Леонтьєва, яка має постійну граничну продуктивність капіталу. Обсяг випуску залежить тільки від капіталу, тому що праця не є обмеженим ресурсом. Норма заощаджень s і фондоозброєність (K/Y) є константами.

Під впливом моделі Домара–Харрода у середині ХХ ст. більшість дослідників підкреслювали залежність економічного зростання від нагромадження капіталу, відповідно, важливим вважалося довгострокове зростання мобілізації капіталу.

Основною перевагою кейнсіанського підходу можна назвати те, що у рамках цього підходу було привернуто увагу до слабкостей ринкового механізму. Недоліком же кейнсіанської теорії зростання є орієнтація лише на нагромадження капіталу й заощадження, а також ігнорування інститутів та відмінностей країн.

Основною тезою неокласичних теорій зростання є положення про ринкову саморегуляцію. Теорію економічного зростання у неокласичному напрямі розвивали Р. Солоу, Т. Сван, Е. Фелпс.

Ключовим елементом економічного зростання у неокласичній моделі Р. Солоу також є нагромадження капіталу. Але нео-

класичний підхід кардинально відрізняється від неокейнсіанського тим, що у моделі використовується виробнича функція Кобба–Дугласа, у якій фактори виробництва невзаємозамінні, норма вибуття основного капіталу постійна й пропорційна капіталу. Таким чином, у моделі Солоу положення економіки на рівноважній траєкторії зростання залежить від величин s , n і g . Екзогенність цих змінних економічного зростання і зокрема технічного прогресу зумовили критику неокласичної моделі.

Таким чином, акцент неокласичної теорії економічного зростання зроблено на внутрішніх ресурсах розвитку на основі ринкового механізму з урахуванням міжсекторного обміну. Проте критиці піддається неокласичне допущення, що у будь-який час фірма має можливість скористатися широкими технологічними можливостями, які ніколи раніше не були використані іншими фірмами [25]. Крім того, суттєвим недоліком неокласичного підходу є ігнорування впливу держави та відмінностей країн.

Відповіддю на недоліки неокласичної теорії зростання став пошук нових теорій. Як альтернатива зазначених теорій виділяється третій напрям, який називають еволюційним. Він базований ще на ідеях К. Маркса, Й. Шумпетера, Дж.Ст. Мілля.

У центрі уваги еволюційної теорії зростання постає питання економічної динаміки. Основною метою еволюційної теорії стала розробка макроекономічної моделі, у якій базою для генерації макроекономічних показників стали б мікроекономічні дані. При цьому важливим припущенням є ігнорування екзогенної виробничої функції та виключно раціональної поведінки фірми.

Зазначимо, що розгалуження понять «економічне зростання» та «економічний розвиток» вперше увів в економічну науку Й. Шумпетер. Як пояснював Й. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку» (1939) [43], економічне зростання – це збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів та послуг з плином часу. У суспільстві, що переживає економічне зростання, товари та гроші рухаються назустріч один одному за задалегідь визначеними шляхами. Й. Шумпетер називав такий рух циркулярним потоком економічного життя [43]. Проте економічний розвиток – поява нових, раніше невідомих комбінацій ресурсів, іншими словами, інновація. Економічний розвиток порушує хід циркулярного потоку, породжуючи нові галузі виробництва, та припиняє існування застарілих.

Під новими комбінаціями згідно з Й. Шумпетером [43] розуміється: створення нового продукту; впровадження нового ме-

тода виробництва; розробка нового ринку збуту; отримання доступу до нового джерела ресурсів та створення нової форми організації фірми, у тому числі монополії.

Оскільки нові ідеї з'являються не постійно, економічний розвиток не може бути неперервним. Саме дискретним характером інновації Шумпетер пояснював існування економічного циклу.

На перший погляд, ідея Шумпетера йде у розріз з теорією Дж.М. Кейнса, яку він висвітлив у своїй відомій праці «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей». Але макроекономічна теорія Кейнса — це теорія, яка детально описує явища, що характерні для циркулярного потоку. Тобто теорія, яка дає пояснення економічного зростання, але має обмежене застосування для аналізу економічного розвитку, яке є якісною зміною, а не кількісною, як визначив Шумпетер.

Таким чином, згідно з теорією Шумпетера, економічне зростання — це кількісна зміна певних показників. Економічний розвиток — це поняття більш широке, воно передбачає як кількісні, так і якісні зрушення.

Четвертий підхід у теорії економічного розвитку — інституційний, який є дуже поширеним у сучасній економічній науці. Інституційні погляди на економічне зростання та розвиток розвивалися під впливом ідей Шумпетера. Можна визначити два аспекти, які, на думку інституціоналістів, необхідно враховувати при аналізі економічного зростання. Перший аспект став аналізувати у своїх працях Р. Коуз. Він стосується трансакційних витрат, які на відміну від трансформаційних витрат, що виникають внаслідок залучення у процес виробництва факторів виробництва, є результатом взаємодії економічних суб'єктів та не пов'язані з процесом виробництва благ. Трансакційні витрати здатні негативно впливати на темпи економічного зростання, перешкоджаючи переміщенню кривої виробничих можливостей вправо. Тільки мінімальний рівень трансакційних витрат буде сприяти економічному зростанню та максимізації національного багатства.

Інша складова інституційного аналізу базується на дослідженнях Д. Норта [26]. Згідно з його теорією економічному зростанню сприяють ефективні інститути, які є обмежувальними рамками, наборами правил, що організують ефективну взаємодію економічних агентів. При цьому крива трансакційних можливостей є близькою до кривої виробничих можливостей суспільства. Проте положення кривої соціальних можливостей ви-

значається удосконаленням інститутів. Таким чином, країни, які мають недостатній рівень розвитку інституційної системи, мають можливість досягти зростання більшими темпами за рахунок удосконалення інституційної структури, що наблизить криву соціальних можливостей до кривої трансакційних можливостей. Основними елементами цієї структури є правова та нормативна бази, освітня система, захист прав власників, рівень корупції, тіньовий ринок та ін.

Таким чином, основними перевагами інституційного підходу є врахування ментальних та політичних факторів. При цьому враховуються також і відмінності країн. Основними недоліками інституційної концепції економічного розвитку є відсутність внутрішньої єдності дослідження, абсолютизація окремих факторів, недостатньо розроблена модель людини.

Що стосується ліворадикальних теорій економічного розвитку, то вони привертають увагу до реальних проблем світової економіки та нерівності стосовно до країн, що розвиваються. Недоліком такого підходу можна вважати абсолютизацію негативного впливу з боку міжнародної торгівлі.

Останній підхід – це неоінституційний напрям дослідження, який базується на індивідуальному виборі у рамках системи стимулів, поєднанні ринкових та неринкових способів регулювання. Проблемою неоінституційних підходів можна вважати відсутність зв'язку зі світовою економікою, перевагу мікроекономічного аналізу.

Сучасні погляди неоінституціоналістів не перекреслюють напрацювання неокласичних та неокейнсіанських теорій, а, скоріше, підкреслюють відмінність зростання як детерміністсько-лінійної категорії, як зазначає О. Івашина [17], що характеризує рух циркулярного потоку, від розвитку, основними ознаками якого є інноваційно-інституційний характер.

Неоінституціоналізм дозволяє використовувати переваги інших теоретичних концептуальних підходів та позбутися значної кількості недоліків. Наприклад, від неокласичної теорії неоінституціоналізм успадкував теоретичну строгість, яка втілюється у відправну точку дослідження процесів через аналіз раціональної поведінки суб'єктів ринкової системи, що прагне до парето-оптимальної рівноваги. Недолік неокласики, яка віддає перевагу порівняльно-статичному методу дослідження, компенсується введенням у неоінституціоналістів категорії інститутів, що формує систему мотивів індивідів, на основі якої відбувається вибір економічної поведінки.

У такому випадку важливим напрямом сучасного дослідження економічного розвитку має стати моделювання реалістичного індивідуального вибору.

Базовою компонентою аналізу буде розуміння рушійних сил економічного розвитку, а також механізмів, які трансформують ці сили у розвиток. Однією з таких сил можна вважати процес накопичення знань та обміну ними. Тут ми поєднуємо кейнсіанський та неокласичний підхід з фактором науково-технічного прогресу, а також інституційний підхід з проблемою людсько-го капіталу.

Доцільно включити у дослідження аналіз процесів взаємозалежності розвитку національної економіки від світової динаміки.

Крім того, інституційний аналіз дає можливість оцінити роль в економічному розвитку інституційного середовища. Оскільки, наприклад, передача накопичених знань може протікати тільки в умовах середовища, яке створює певні мотиви для суб'єктів, що є носіями цих знань.

Таким чином, використання такого інституційно-когнітивістського підходу, що зазначають й інші автори [23], дозволить подолати теоретичну розрізненість теорій економічного розвитку та побудувати сучасну концепцію економічного розвитку та зростання.

Розгляд наукових напрацювань вчених-економістів дає підстави зробити висновок, що економічне зростання та економічний розвиток – це принципово різні категорії. На це вказують у своїх працях практично всі науковці, які займаються проблемами економічного розвитку та зростання. Але трактування цих понять в інтерпретації різних авторів може суттєво варіювати.

Більшість авторів зазначають на те, що економічний розвиток поняття більш широке, ніж економічне зростання. Так, в економічній літературі під поняттям «економічне зростання» іноді мається на увазі тільки позитивна динаміка розвитку національної економіки у короткостроковому й середньостроковому періодах, саме позитивна компонента економічного розвитку. Негативною компонентою є економічний спад. Натомість поняття «економічний розвиток» – це процес проходження економікою не тільки фази зростання, але й фази спаду, яка може супроводжуватися як відносним, так і абсолютним падінням обсягів виробництва. Тобто економічне зростання розглядається як елемент економічного розвитку [14].

Такий підхід висвітлює тільки одну функцію економічного зростання, а саме функцію своєї «лінійки» економічного

розвитку. Це, на наш погляд, дещо звужує розуміння економічного зростання.

На економічне зростання як складовий елемент цілісного розвитку суспільства спирається у своїх дослідженнях й Ф. Акобиров. Проте автор зважає на те, що економічне зростання не можна просто вважати позитивною ознакою макроекономічної динаміки, оскільки воно індукує позитивні, глобальні зміни у загальній динаміці соціально-економічного прогресу, тобто є дійовим елементом розвитку. Ф. Акобиров наголошує на економічному зростанні як динамічному процесі структурного удосконалення макроекономічної системи, що відображає позитивну зміну кількісних і якісних показників її розвитку в часі й виражається у підвищенні ступеня задоволення суспільних та індивідуальних потреб [1].

Але, на наш погляд, у концепції Ф. Акобирової є певна незгодженість. Виникає питання, чим у такому розумінні є економічний розвиток, якщо економічне зростання – це динамічний процес структурного вдосконалення макроекономічної системи. А якщо не відбувається структурного вдосконалення, то як у такому випадку називається цей процес?

Більш прийнятною нам вважається позиція у Л. Рафікової [30]. На думку автора, у конкретному часовому інтервалі дійсно можуть мати місце підйом, спад і депресії, але в довгостроковому періоді економічний розвиток має характер економічного зростання. Крім того, у масштабі історичного тренду ці поняття можуть збігатися.

На думку Л. Рафікової, економічний розвиток – це багатфакторний процес, що відображає якісну зміну економічного життя суспільства на інноваційній основі, передбачає зміну парадигми економічних систем. Але ми не зовсім згодні з тим, що економічне зростання – це тільки тенденції у розвитку економіки на основі інституціональних змін, що передбачають поліпшення кількісних і якісних показників економічного життя суспільства [30]. Виникає питання «чому зростання не можна назвати багатовимірним процесом, якщо воно оцінюється й кількісними й якісними показниками?».

Модифікуючи поняття економічного зростання, В.Й. Слуцкер пропонує розглядати його одночасно і як результат економічного розвитку, і як стан економічного розвитку [35]. Але ми не можемо погодитися з такою інтерпретацією, оскільки не існує безумовної кореляції зростання та розвитку. Як може існувати розвиток без зростання, так і може бути зростання без роз-

витку. Це підтверджує визнання непрогресивних форм розвитку, на що вказує у своєму дослідженні О. Івашина [17].

Не можна стверджувати також, що зростання – це тільки кількісна зміна, а розвиток – якісна. Наприклад, інтенсивне зростання, яке досягається за рахунок більш продуктивних ресурсів, – це теж якісна зміна.

Аналогічного висновку дістається у своїх дослідженнях Л. Чередниченко [42], яка наголошує на єдності кількісних, якісних і структурних змін обсягу суспільного продукту (ВВП) під впливом організаційних, економічних, мотиваційних, правових, інституціональних, інструментальних факторів, що є основною ознакою економічного зростання.

На важливий аспект звернув увагу В. Чаплук [41]. Він пропонує враховувати, що на відміну від традиційного трактування економічного зростання як результуючого показника темпів зростання ВВП безвідносно до його структури економічне зростання органічно пов'язане з його регулюванням. В. Чаплук зазначає, що поняття «економічне зростання» трактується як результативна характеристика темпів зростання ВВП під впливом збільшення частки наукомістких галузей у структурі ВВП внаслідок інвестиційно-інноваційного процесу, переходу до нових технологічних укладів, формування вертикальної інтеграції виробництва. Усі ці фактори сприяють збільшенню знов створеної вартості. Таким чином, економічне зростання виявляється у підвищенні якості життя населення, скороченні його соціальної диференціації.

На нашу думку, В. Чаплук таким чином підкреслює зворотний зв'язок процесів економічного зростання та економічного розвитку.

Останні ж дослідження інституційних основ економічного розвитку вказують на те, що його основною сучасною ознакою є визнання економічного розвитку як особливої гілки універсальної еволюції. За визначенням О. Івашини, «економічний розвиток відображає найбільш суттєві і стійкі взаємозв'язки і взаємозалежності, що безпосередньо торкаються основних сторін економічної діяльності на усіх стадіях суспільного виробництва. Це багатовимірний процес, що включає глибокі зміни в економічній, технічній, культурній та політичній сферах» [17].

На багатовимірність процесу економічного розвитку вказують більшість вчених-економістів. Але ми не можемо погодитися з думкою І. Брайловського, що у той час, як економічний розвиток містить багатовимірні зміни якісних характеристик, які

не обов'язково можна чітко класифікувати як «зростання/скорочення» або «погіршення/поліпшення», економічне зростання передбачає лише одномірну позитивну динаміку економічних показників [5].

На нашу думку, розвиток та зростання дійсно мають різну розмірність, вони мають принципово різні системи координат, проте, вони можуть мати однакові показники та однакові фактори.

Зростання та розвиток взаємопов'язані. Взаємопов'язані та доповнюють одна іншу теорії зростання та теорії економічного розвитку. Але сьогодні не існує єдиної відповіді на питання «що є первинним: економічне зростання чи економічний розвиток?». На думку окремих авторів, первинним є розвиток економіки, який виступає як фундамент для її зростання у довгостроковому періоді.

Таким чином, наша концепція економічного розвитку та економічного зростання виходить із того, що ці процеси взаємопов'язані, взаємозалежні, але не можна сказати, що економічне зростання є елементом розвитку або навпаки. За аналогією з життєдіяльністю живого організму зростання – це процес кількісних змін, а розвиток – якісних. Це два боки процесу життєдіяльності. Ми пропонуємо такий підхід: економічний розвиток та економічне зростання – це два взаємопов'язані, взаємозалежні процеси, що відбуваються у рамках життєвого циклу економічної системи. У рамках такого підходу й економічний розвиток, й економічне зростання – це багатofакторні, багатovимірні процеси.

При визначенні понять економічного розвитку та зростання ми спираємося на ідеї Й. Шумпетера, що економічне зростання пов'язане зі збільшенням виробництва та споживання одних й тих самих товарів та послуг з плином часу, проте, економічний розвиток пов'язаний з інноваційними перетвореннями.

Системи факторів та показників цих процесів різні, але вони можуть мати спільні елементи. Наприклад, людський капітал є головним фактором як зростання, так і розвитку, тому що інновації є продуктом саме людського капіталу. Крім того, не виключається існування інституційних факторів економічного зростання.

Відповідно до такого підходу практично не можливо оцінити окремо результати економічного зростання та розвитку. Вони завжди здійснюють перехресний вплив. Звісно, за умови існування у цій економічній системі складової економічного розвитку взагалі.

Наприклад, збільшення валового продукту може супроводжуватися трансформаціями у виробничій сфері, такими як технологічні зміни, поява нових продуктів або цілих галузей. Таким чином, економічне зростання зумовлює економічний розвиток. У свою чергу, на економічне зростання буде суттєво впливати якісне удосконалення відносин власності, підвищення ефективності фінансових ринків, системи перерозподілу доходів та ін.

Можна навести приклади ситуацій, коли розвиток відбувається без зростання. Так, при суттєвих структурних трансформаціях, що було характерно для США у 1970-ті роки під час енергетичної кризи, коли відбувалося масове заміщення енергоємних виробництв, скоротилися неефективні виробництва, відповідно, обсяг ВВП теж знизився. Економічний розвиток при цьому не припинився, оскільки створювалися умови для підвищення загальної ефективності використання обмежених виробничих ресурсів [24].

Тому можна окремо розглядати фактори економічного розвитку та зростання, але результати будемо оцінювати показниками економічної динаміки та якості життя як суперпозицією цих двох процесів.

Таким чином, під **економічним розвитком** слід розуміти багатовимірний процес комплексних структурних перетворень економічної системи на інноваційній основі, який передбачає глибокі трансформації як матеріального базису суспільного виробництва, так і усієї сукупності відносин у різних сферах суспільного життя та тісно пов'язаний з економічним зростанням.

На основі проведеного аналізу наукових підходів інших авторів сформулюємо визначення категорії «економічне зростання», яке відповідає авторському підходу.

Аналіз сучасної наукової літератури показав, що існує три основні підходи до визначення економічного зростання (табл. 1.2). Ці підходи відрізняються з точки зору показників економічного зростання. З позиції першого підходу економічне зростання характеризується як зміна абсолютних кількісних показників (ВВП, національного доходу, національного багатства, величини золотовалютних резервів).

Другий підхід акцентує увагу на відносних кількісних показниках (ВВП на душу населення, наявний доход на душу населення, споживання на душу населення та ін.).

Третій підхід базується на якісних показниках, таких як галузева структура економіки, рівень розвитку інфраструктури, освітній рівень людей, рівень здоров'я населення, ступені соціальної та політичної стабільності, екологічний стан, розвиток

різного роду інститутів, інакше кажучи, факторів економічного добробуту.

Таблиця 1.2

Основні підходи до визначення категорії «економічне зростання»*

Характеристика підходу	Автор	Визначення
Економічне зростання як зміна абсолютних кількісних показників	С. Кузнець	Постійне зростання виробництва благ для задоволення людських потреб
	А. Філіпенко	Зростання реального ВВП країни, «органічної складової економічного розвитку»
	С. Юрій	Економічне зростання – це такі динамічні зміни у національній економіці, які характеризуються стійким розширенням масштабів виробництва національного продукту, підвищенням ефективності суспільного виробництва і зростанням на цій основі добробуту нації
	Т. Віторг	Економічне зростання – це результат розширеного процесу відтворення, який виражається у прирості національного продукту
	І.Брайловський	Під економічним зростанням слід розуміти загальносистемне зростання, яке супроводжується зростанням обсягів благ, що споживаються суб'єктами системи
Економічне зростання як зміна відносних кількісних показників	К. Макконнелл, С. Брю	Зростання або реального обсягу ВВП, або реального обсягу продукції на 1 особу населення
Економічне зростання як зміна якісних показників	В. Чаплук	Поняття «економічне зростання» трактується як результативна характеристика темпів зростання ВВП під впливом збільшення частки наукомістких галузей у структурі ВВП внаслідок інвестиційно-інноваційного процесу, переходу до нових технологічних укладів, формування вертикальної інтеграції виробництва

Закінчення табл. 1.2

Характеристика підходу	Автор	Визначення
	Б. Селігмен	Теорія економічного зростання має враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також політичні та соціальні фактори
	Л. Чередниченко	Економічне зростання – єдність кількісних, якісних і структурних змін обсягу суспільного продукту (ВВП) під впливом організаційних, економічних, мотиваційних, правових, інституціональних, інструментальних факторів, що є основною ознакою економічного зростання
	В. Слуцкер	Економічне зростання – це найважливіша макроекономічна категорія, що є показником не тільки абсолютного збільшення обсягів суспільного виробництва, але й здатності економічної системи задовольняти зростаючі потреби, підвищувати якість життя
	Дж. Харвей	Позитивні зміни рівня добробуту держави та її громадян
	Л. Рафікова	Економічне зростання – це тенденції в розвитку економіки на основі інституціональних змін, що передбачають поліпшення кількісних і якісних показників економічного життя суспільства

*Розроблено на основі [1], [5], [30], [35], [41], [42].

Таким чином, під **економічним зростанням** ми розуміємо один з базових процесів життєвого циклу економічної системи, який виявляється у динаміці показників економічної динаміки системи під впливом екзогенних та ендогенних факторів економічного, організаційного, структурного, інституціонального характеру, які тісно пов'язані з державним регулюванням, та характеризує процес певних кількісних змін у макроекономічній системі, добробуті та у ефективності суспільного виробництва та розподілу.

1.2. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА СФЕРА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

Однією з найважливіших цілей економічної політики будь-якої держави є підтримання довгострокового економічного розвитку. Тому важливим напрямом наукових досліджень є формування системних уявлень про економічний розвиток, виявлення закономірностей його досягнення, а також визначення основних факторів, які його зумовлюють та стимулюють, методи оцінки економічного розвитку. Для кожної окремої країни ця система буде мати певні особливості, на яких, відповідно, повинні ґрунтуватися заходи щодо побудови ефективної економічної політики держави.

Розглянемо систему забезпечення життєвого циклу економічної системи на рівні національної економіки. Система життєвого циклу економічної системи на рівні національної економіки забезпечується, як ми вже зазначали, двома взаємопов'язаними процесами – економічним зростанням та економічним розвитком. Кожний з процесів має свої поліелементи, підсистему факторів та підсистему показників. Підсистеми факторів економічного зростання та розвитку мають спільні елементи. Підсистеми показників теж перетинаються. Але необхідно зауважити, що можуть перетинатися й підсистеми факторів економічного зростання та показників економічного розвитку. Так, деякі показники економічного розвитку, такі як чисельність населення з вищою освітою, або народжуваність у країні, гендерні пропорції є одночасно як показником економічного розвитку, так і фактором економічного зростання.

У систему забезпечення життєвого циклу національної економіки входять також три рефлексивні елементи – економічна політика держави, підсистема моделей економічного зростання та підсистема стратегій економічного розвитку.

Розглянемо підсистему показників економічного розвитку, оскільки незважаючи на значну кількість наукових досліджень, проблема вимірювання та оцінювання залишається важливою проблемою дослідження процесу економічного розвитку. Вимірювання економічного розвитку є підставою для визначення рівня розвитку країни та віднесення до певної класифікаційної групи. При цьому зазвичай враховуються показники, що належать до різних сфер – економічної, політичної, культурної та ін. Комплексна система різнопланових показників дає можливість більш точно поділити країни у світовій економіці за групами, у

які будуть входити національні економіки, що характеризуються загальними або близькими параметрами, подібною інституційною структурою, близькими принципами організації виробництва. Це дає можливість оцінити перспективи їх зростання або розвитку, а також сформувати дійовий механізм державного регулювання макроекономічних процесів.

На наш погляд, актуальною є необхідність побудови підсистеми показників економічного розвитку, яка б давала можливість більш комплексно оцінювати цей динамічний процес.

Взагалі під підсистемою показників ми будемо розуміти їх упорядковану множину. Кожний показник підсистеми відображає кількісну або якісну характеристику певної сторони функціонування економічної системи, вони пов'язані між собою, але не дублюють один одного. Показники економічного розвитку є важливими інструментами оцінки, прогнозування та планування на рівні управління національною економікою.

Крім того, у ході аналізу наукових джерел виявлено ряд дискусійних підходів щодо класифікації показників економічного розвитку. Тому виділення певних класифікаційних груп показників економічного розвитку, на наш погляд, потребує уточнення.

Побудуємо систему показників економічного розвитку на основі виділення основних типологічних ознак, систематизації показників економічного зростання.

По-перше, зауважимо, що показники або індикатори економічного розвитку – це величини, які характеризують стан економічної системи. Їх динаміка задається статистичним рядом та дозволяє визначити тенденції зростання та розвитку економіки, а також спрогнозувати майбутні зміни.

Ми пропонуємо побудувати систему показників економічного розвитку виходячи з виділення чотирьох типологічних ознак: кількісні/якісні показники, абсолютні/відносні показники, показники мегарівня/макрорівня/мікрорівня, прямі/непрямі показники. Результати типізації показників економічного розвитку наведено на рис. 1.1.

При визначенні системи показників економічного розвитку та зростання необхідно розрізняти кількісні та якісні показники. У науковій літературі для кількісного оцінювання цих процесів використовуються як абсолютні, так і відносні індикатори.

При аналізі економічного зростання та розвитку найчастіше застосовуються три групи базових індикаторів: зміна абсолютних кількісних показників, зміна відносних кількісних показників, зміна якісних показників.

Показники економічного розвитку

Індикатори	Кількісні абсолютні			Якості
	Кількісні відносні	Кількісний рівень цін	Кількість власних ГНК	
Індикатори метрів	<ul style="list-style-type: none"> Частка у світовому ВВП Частка у світовій торгівлі Частка у світовій торгівлі продукцією інтелектуальної праці 	<ul style="list-style-type: none"> Порівняльний рівень цін промисловості Порівняльний рівень експортних цін промислових товарів 	<ul style="list-style-type: none"> Кількість власних ГНК країни Кількість іноземних ГНК, що працюють на території країни 	<ul style="list-style-type: none"> Показники конкурентоспроможності країни Імджевий рейтинг країни Участь у міжнародних організаціях Тенденції світового розвитку
Індикатори макрорівня	<ul style="list-style-type: none"> Темп зростання (приросту) ВВП Темп зростання (приросту) національного доходу Середньорічна чисельність населення Частка з/п у ВВП Структура споживчих витрат Технологічна структура Галузева структура економіки 	<ul style="list-style-type: none"> Реальний ВВП Національне багатство Національний дохід 	<ul style="list-style-type: none"> Золотовалютні резерви Торговельний баланс Іноземні інвестиції Інвестиції в основний капітал Інвестиції у людський капітал Грошові агрегати Швидкість обороту грошей Рівень цін Рівень безробіття Грошові доходи населення Обсяг основного капіталу Кількість населення Трудові ресурси Обсяг експорту товарів 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень розвитку інфраструктури Ступінь соціальної та політичної стабільності Екологічний стан Розвиток інститутів Ступінь мінімізації Економічна безпека Науково-технічний розвиток Урядованість відносин власності
Індикатори мікрорівня	<ul style="list-style-type: none"> Продуктивність праці / трудомісткість промислі Фондооддача / капіталомісткість ВВП на душу населення Національний дохід на душу населення Споживання на душу населення Іноземні інвестиції на душу населення Питома витрати на оплату праці Витурк продукції на відпрацьовану людину-годину 	<ul style="list-style-type: none"> Кількість інноваційних проєктів 	<ul style="list-style-type: none"> Сукупний випуск по експортах Прибутки фізлиць Сільськогосподарське виробництво Видобуток природних ресурсів Виробництво товарів повсякденного попиту Процентні ставки Рівень банкрутств 	<ul style="list-style-type: none"> Освітній рівень населення Середня тривалість життя Тривалість робочого дня Величина денного бюджету Забезпеченість житлом Стан охорони здоров'я Рівень корупції
	Прямі індикатори			Непрямі індикатори

Рис. 1.1. Підсистема показників економічного розвитку

До першої групи більшість авторів відносять: річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту, національне багатство, величину золотовалютних резервів.

До другої групи – ВВП на душу населення, наявний доход на душу населення, споживання на душу населення та ін.

Третю групу складають якісні показники, такі як галузева структура економіки, рівень розвитку інфраструктури, освітній рівень людей, рівень здоров'я населення, ступені соціальної та політичної стабільності, екологічний стан, розвиток різного роду інститутів, інакше кажучи, фактори економічного добробуту.

Проте річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту, на думку автора, не доцільно класифікувати як абсолютні показники.

Справа у тому, що у статистичному аналізі, абсолютні показники – це показники, які отримані прямо у процесі статистичного спостереження як результат виміру, підрахунку або оцінки кількісної ознаки, що відображає рівень розвитку будь-якого явища або процесу. Абсолютні величини завжди мають розмірність.

Відносні показники є результатом порівняння, відношення двох абсолютних величин. У статистиці використовуються такі види відносних величин: відносна величина виконання плану, відносний показник динаміки, відносний показник структури, відносний показник координації, відносний показник інтенсивності, відносний показник порівняння. Тому, на наш погляд, такі показники, як річні темпи зростання ВВП, річні темпи зростання національного доходу, річні темпи зростання чистого національного продукту за змістом – це відносні показники динаміки. Відповідно, у нашому типізаційному полі ми будемо відносити їх до групи відносних показників.

Якісні показники у силу того, що не мають кількісного виміру, можуть мати оціночну форму. Тому пропонується вважати якісні показники псевдопоказниками.

Якісні показники економічного зростання можна умовно поділити на дві категорії. Перша – це показники, які характеризують соціальні аспекти економічного зростання (освітній рівень населення, середня тривалість життя, здоров'я населення, ступінь соціальної та політичної стабільності, екологічний стан тощо). Друга категорія якісних показників – це структурні показники, такі як галузева структура економіки, розвиток інститутів, рівень розвитку інфраструктури.

Індикатори мікрорівня характеризують вплив економічного зростання та розвитку на окремих суб'єктах і тому можуть бути використані для аналізу розподілу результатів функціонування економічної системи. Індикатори макрорівня – це ті індикатори, які характеризують національну економіку в цілому і не можуть бути деагреговані без втрати свого економічного змісту до рівня окремих суб'єктів національної економіки. Відповідно, найбільш продуктивно вони використовуються для оцінки загального потенціалу економіки з точки зору можливостей економічного розвитку. Що стосується показників мегарівня, то це важлива група показників, яка формується на основі оцінки участі країни у світових економічних процесах. У показниках мегарівня теж виділяються такі псевдопоказники, як місце економіки країни у світових рейтингах. Зазвичай такі рейтинги базуються як на реальних економічних показниках національної економіки, так і на суб'єктивній думці респондентів, які беруть участь в опитуваннях. Зрозуміло, що ця складова суттєво залежить від іміджу країни на світовому рівні.

Прямі індикатори характеризують результати економічного розвитку в явному вигляді і завжди піддаються кількісній оцінці. Непрямі індикатори такої оцінці можуть бути піддані не завжди і характеризують результати розвитку опосередковано, через зміни цільових показників добробуту суспільства. Використання прямих та непрямих індикаторів пов'язане з функціями економічної науки, до яких належить позитивна (з двома складовими – дескриптивною та прогностичною) та нормативна. Відносні кількісні показники зручні для опису економічного зростання і тому саме вони фігурують у математичних моделях. Крім опису, моделі використовують і для прогнозування, але у такому випадку виникає потреба оцінити цільові параметри зростання. Частково це можна зробити кількісно, за допомогою абсолютних кількісних показників. Проте велика частина того, заради чого суспільство прагне економічного розвитку такої кількісної оцінки не має. Проте такі якісні показники вкрай необхідні для повноти аналізу досягнутих результатів і (що, мабуть, навіть більш важливо) для оцінки сталості економічного зростання та розвитку.

Залежно від зв'язку індикаторів з економічною динамікою у рамках економічного циклу прийнято виділяти:

– проциклічні індикатори (хід яких збігається із загальним напрямом економічного розвитку, наприклад, прибутки корпорацій зростають на підйомі економіки, до таких показників слід також віднести сукупний випуск і випуск по секторах економіки, грошові агрегати, швидкість обігу грошей, рівень цін, процентні

ставки, товари повсякденного попиту, сільськогосподарське виробництво, видобуток природних ресурсів);

– протициклічні (спрямовані проти загального розвитку, наприклад, безробіття зростає коли економіка падає, іншими показниками є запаси готової продукції, запаси сировини, рівень банкрутств);

– ациклічні (динаміка яких мало змінюються усередині циклу, наприклад, торговельний баланс).

Зауважимо, що розгляд буд-якої системи факторів-обмежників чи показників має сенс тільки у контексті їх практичного використання. Тому наступним кроком буде розгляд сфери застосування поданих показників економічного розвитку.

Як ми вже зазначали, виділення основних показників, що характеризують економічний розвиток, є важливою підставою для оцінювання, аналізу та прогнозування економічного розвитку та розробки економічної політики на рівні держави.

При цьому для аналізу показників активно використовують такі методи:

- аналіз динаміки показників;
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз [16].

Аналіз динаміки показників дозволяє визначити основні тенденції змін показника у часі, що є базою для визначення його економічної сутності та підставою для висновків про результативність тих чи інших заходів в економічній політиці. Порівняльний аналіз застосовується у міжнародних зіставленнях, для оцінки економічного потенціалу країни або у часовому вимірі в рамках національної економіки для виявлення відмінностей або загальних ознак. Факторний аналіз використовується для визначення особливо важливих для досліджуваного процесу факторів та оцінки їхнього впливу на результати за окремими показниками розвитку економічної системи.

Один із найважливіших показників макrorівня економічного зростання та розвитку, який застосовується як у формуванні управлінських рішень на рівні національної економіки, так і у міжнародних зіставленнях та для оцінки економічного потенціалу країни – показник потужності її економіки, а саме, рівень реального ВВП та національного багатства.

Динаміка реального ВВП характеризується відносними показниками, такими як показник темпів зростання реального ВВП, а також темп приросту реального ВВП.

$$T_{ВВП} = \frac{ВВП_t}{ВВП_{t-1}} 100\% \text{ — темп зростання реального ВВП;}$$

$$T_{\Delta ВВП} = \frac{\Delta ВВП_t}{ВВП_{t-1}} 100\% \text{ — темп приросту реального ВВП.}$$

Показники ВВП у 2013 р. для найбільш розвинених країн та України наведено у табл. 1.3. У першу п'ятірку країн за величиною ВВП у 2013 р. увійшли США, Китай, Індія, Японія, Німеччина. Україна посідає 42-ге місце у світі.

Таблиця 1.3

ВВП (обчислений за ПКС) у 2013 р., трлн дол. США
(складено за даними МВФ) [45]

Місце у світовому рейтингу	Країна	ВВП (\$ трлн)
1	США	16,72
2	Китай	13,37
3	Індія	4,96
4	Японія	4,73
5	Німеччина	3,23
...	...	
42	Україна	0,34

Суттєву неоднорідність підтверджує аналіз розподілу країн за темпами приросту ВВП. На рис. 1.2 наведено частоту розподілу середньорічних темпів приросту ВВП 188 країн світу за період від 1990 р. до 2012 р. За розподілом видно, що показники суттєво розбігаються: від близько -2,29% до 12,33%. Середні темпи приросту ВВП за цей період становлять 3,73%.

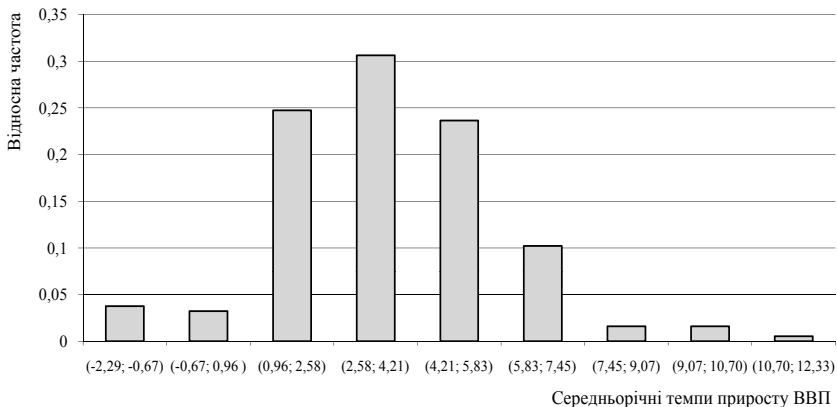


Рис. 1.2. Частота розподілу середньорічних темпів приросту ВВП країн світу за період від 1990 р. до 2012 р.
(розраховано автором на основі даних МВФ) [45]

Темпи зростання, що близькі до середнього, характерні для 57 країн. Несуттєво відрізняється від середнього і модальне значення, тобто точка максимуму частоти розподілу. Знаходиться як середина інтервалу з найбільшою частотою:

$$x_m = \frac{4,21 + 2,58}{2} = 3,40.$$

Україна із середніми темпами приросту -0,38% не входить до цього інтервалу.

Такі показники, як реальний ВВП та темпи зростання ВВП дають уявлення про економічний потенціал, масштаби та динаміку національної економіки, але не дозволяють оцінити рівень життя населення. Більш точним показником рівня добробуту, який використовується у міжнародних зіставленнях є показник реального ВВП на душу населення, який показує вартість товарів та послуг, що припадає на одного мешканця країни. Він дозволяє пов'язати динаміку національного виробництва з добробутом населення і характеризує рівень життя.

Так, якщо поділити абсолютний розмір ВВП на кількість населення, рангові місця у таблиці економічних потенціалів країн зміняться, для деяких із них досить суттєво. За показником ВВП на душу населення по паритетному курсу у лідери виходять Катар (\$102221 ВВП на душу населення), Люксембург (\$79785) та Сінгапур (\$60409). США з показником ВВП на душу населення \$ 49922 зберігають місце серед найрозвиненіших країн (7-ме місце) [45].

Середній рівень ВВП на душу населення у світі, розрахований за даними МВФ, складає \$14874. Україна займає 105-те місце (\$7374). Випереджають її Росія, яка знаходиться на 55-му місці (\$17709), Білорусь – 62-ге місце (\$15634), Казахстан – 69-те місце (\$13893) та Туркменістан – 96-те місце (\$8718). На останньому місці Демократична республіка Конго з показником \$369 ВВП на душу населення.

Розрахунок показників ВВП/ВНП на душу населення є основою міжнародних класифікацій, які виділяють розвинені країни й країни, що розвиваються. Так, до числа розвинених країн (країн з високим рівнем доходів з душевим виробництвом ВВП більше 12 тис. дол. на рік) у 2012 р. належали 77 країн світу. Серед країн СНГ тільки три країни (Росія, Білорусь та Казахстан) мають ВВП на душу населення більше загальновізаного рівня \$12000 (рис. 1.3).

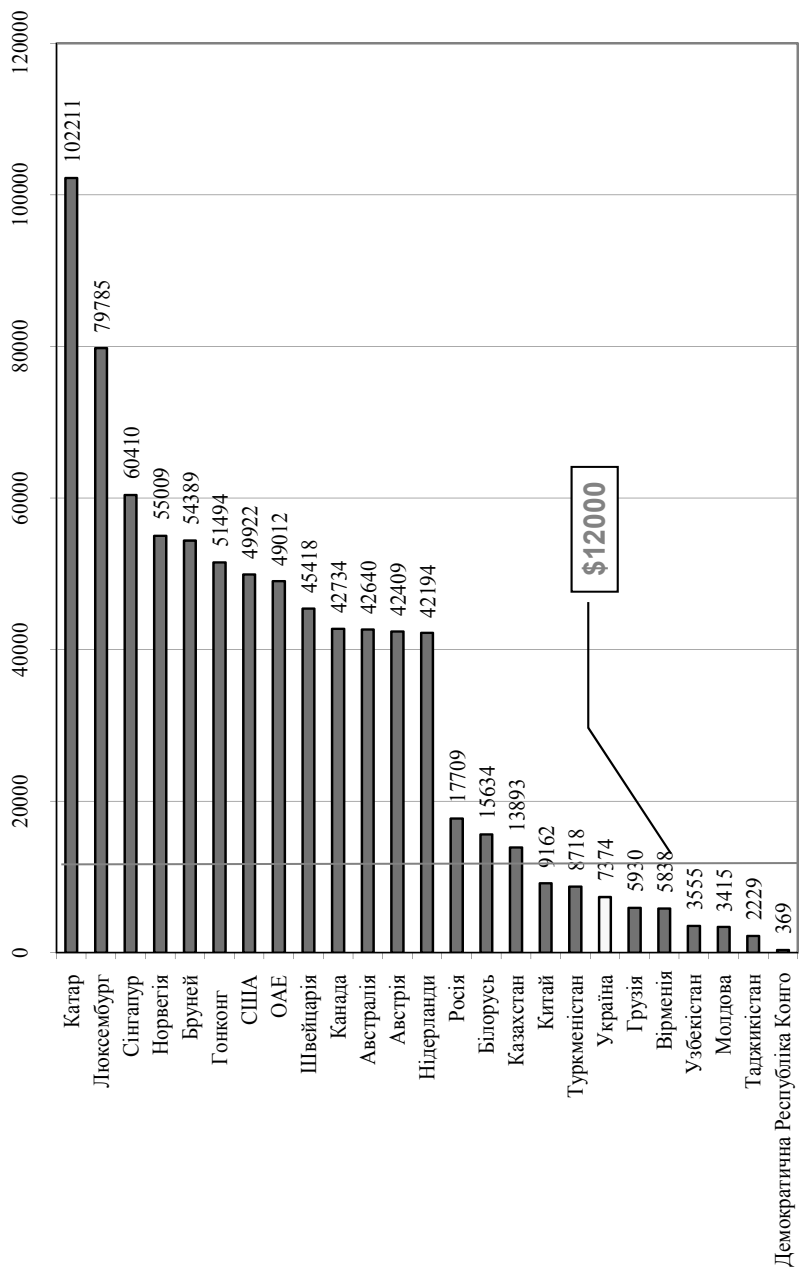


Рис. 1.3. ВВП на душу населення за 2012 р., дол. США (за даними МВФ) [45]

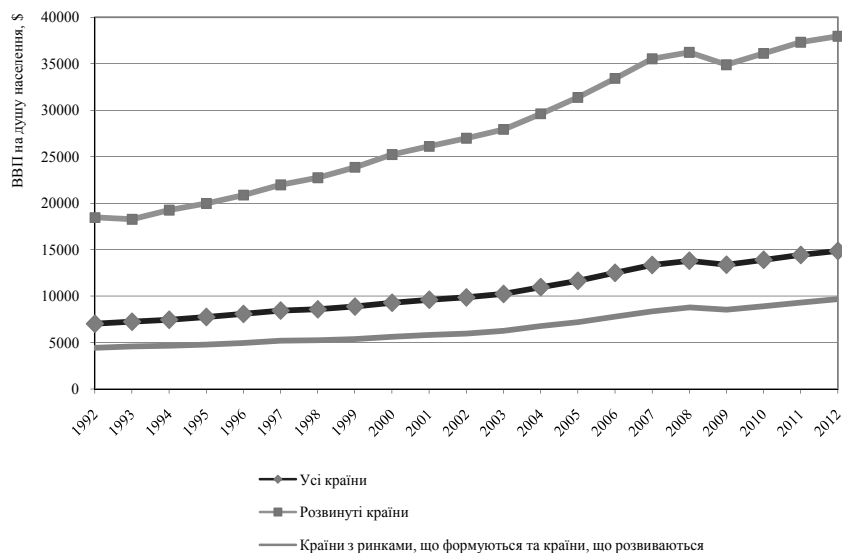


Рис. 1.4. Тенденції зміни середнього значення ВВП на душу населення у світі за 1992–2012 рр. (за даними МВФ) [45]

Що стосується основних тенденцій зміни показника середнього ВВП на душу населення у світі, то на рис. 1.4. наводиться динаміка цього показника по усіх країнах, по групі розвинутих країн, а також по групі країн з ринком, що формується, та країн, що розвиваються.

Аналіз тенденцій зміни середнього значення ВВП на душу населення за роками у світі за 1992–2012 рр. при позитивній тенденції показників по зазначених групах країн демонструє суттєве збільшення розриву між середнім ВВП на душу населення між розвинутими країнами та країнами з ринком, що формується, та країнами, що розвиваються: якщо у 1992 р. розрив складав 14 тис. \$, то у 2012 р. він оцінюється у 28 тис. \$.

На рис. 1.5 наводиться динаміка ВВП на душу населення у цілому по групі країн, з ринком, що формується та країн, що розвиваються, а також окремі тенденції по країнах Центрально-Східної Європи та країнах СНД та окремо по Україні. Ми бачимо, що Україна демонструє тенденції, близькі до інших країн СНД.

Проте для визначення, наскільки позитивною є тенденція зростання ВВП на душу населення і наскільки це свідчить про

збільшення добробуту населення, необхідно враховувати те, що цей показник суттєво залежить від темпів приросту населення. Так, про економічне зростання можна говорити у випадку, якщо збільшення ВВП відбувається більшими темпами, ніж темпи зростання населення. Ситуацію, при якій збільшення ВВП на душу населення збільшується за рахунок зменшення чисельності населення, не можна вважати економічним розвитком. Крім того, при зростанні населення більшими темпами, ніж зростання реального ВВП, знижується рівень життя, що також не можна вважати економічним розвитком. Таким чином, для формування стратегії розвитку країни доцільним є порівняння динаміки реального ВВП та темпів зростання населення в Україні.

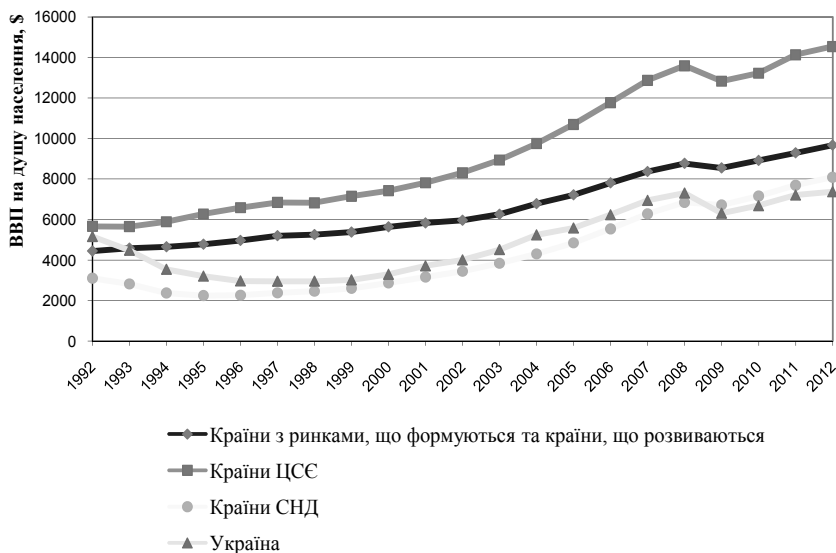


Рис. 1.5. Тенденції зміни середнього значення ВВП на душу населення у світі за 1992–2012 рр. по групі країн з ринком, що формуються, та країн, що розвиваються (за даними МВФ) [45]

Як ми бачимо, система показників економічного розвитку як передбачає трансрівневий зв'язок показників, так і дозволяє проводити комплексний аналіз, який може використовуватися у макроекономічному прогнозуванні та стратегічному плануванні економічного розвитку країни.

Інші показники економічного розвитку та їх трансрівневі зв'язки ми розглянемо у наступному підрозділі.

1.3. ТРАНСРІВНЕВИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічне зростання та економічний розвиток – це процеси, які зароджується на стадії виробництва, мають стійкий характер на інших стадіях суспільного виробництва, що призводить до кількісної та якісної зміни продуктивних сил, збільшенні суспільного продукту за певний період часу і зростання добробуту населення. Сукупність усіх компонентів економічного розвитку (економічних, соціальних, демографічних, політичних) визначає напрям руху суспільства, характер суспільної еволюції у цілому.

Як ми вже зазначали, економічний розвиток оцінюється за допомогою значної кількості показників. Найчастіше дослідниками виділяються показники мікро- та макрорівня. Кожний з цих показників окремо відображає певну характеристику економічного розвитку. Але, на наш погляд, для більш повної оцінки розвитку на рівні національної економіки необхідно враховувати також і показники мегарівня. Використання їх у комплексі створить більш чітке відображення реальних процесів.

Крім того, простеження тісної взаємодії показників економічного розвитку може відкрити додаткові можливості та дасть додаткові інструменти для використання в економічній політиці держави. Розглянемо трансрівневі зв'язки основних показників економічного розвитку. Ми виділили такі трансрівневі переходи:

- 1) «мікрорівень ↔ макрорівень»;
- 2) «макрорівень ↔ мегарівень»;
- 3) «мікрорівень ↔ мегарівень».

Більшість трансрівневих переходів ми можемо простежити на межі «мікрорівень ↔ макрорівень».

Простим прикладом такого переходу є велика група показників макрорівня, які транспонуються у показники мікрорівня відношенням їх до чисельності населення. Ми вже у попередньому пункті розглянули ВВП та ВВП на душу населення як основні показники економічного зростання та розвитку.

Ще один показник економічного розвитку, який є близьким до ВВП на душу населення, – національний дохід на душу населення. Показник національного доходу відрізняється від ВВП тим, що не включає у себе амортизацію, непрямі податки та державні субсидії на виробництво й імпорт. Тому він точніше демонструє рівень добробуту населення. Таким же чином ми отри-

муємо показники: споживання на душу населення, іноземні інвестиції на душу населення.

Крім того, для оцінки добробуту та рівня життя використовуються макропоказники структури споживчих витрат. Пропорції у структурі споживання можуть свідчити про рівень розвитку економіки. Так, наприклад, переважна частина витрат, що населення витрачає на споживання предметів тривалого користування, на охорону здоров'я, освіту та заощадження є характерною для високорозвинених країн. Частка витрат на предмети першої необхідності та продукти харчування переважає у країнах з недостатнім рівнем розвитку.

У середньому, за розрахунками Т. Павлюк [27], за період 2006–2010 рр. бюджетні витрати на соціальне забезпечення та соціальний захист становлять 21%, на охорону здоров'я – 3,1%, житлово-комунальне господарство – 0,2% від загального обсягу видатків державного бюджету. Крім того, питома вага коштів, що передаються до бюджетів інших рівнів, основне місце серед яких займають витрати саме соціальної спрямованості, у середньому складає 25,3% від загальних видатків. Тобто загальний розмір соціальних видатків в Україні становить менше 40% від загальних, тоді як у більшості країн із розвинутою ринковою економікою їх величина перебуває в межах 60% загального розміру витрат бюджету країни.

Ще одним вагомим індикатором соціальної спрямованості політики економічного розвитку можна назвати частку заробітної плати у ВВП, яка відображає пропорції перерозподілу доданої вартості на користь населення.

Підвищення рівня заробітної плати є важливим фактором як макро-, так і мікроекономічного рівня. У раціональному підвищенні рівня заробітної плати зацікавлений, крім працівника і сам роботодавець, оскільки це сприяє зростанню ефективності виробництва.

Відповідно до даних Державної служби статистики України, питома вага оплати праці найманих працівників в структурі ВВП України у 2007 р. становила 49,8%, в 2008 р. – 49,6%, в 2009 р. – 49,4%, у 2010 р. – 49,7% та у 2011 р. – 48,9% [12]. Це є найвищим показником у порівнянні з 1990 р., коли він становив 53,1%. Для порівняння: у розвинутих країнах станом на 2010 р. частка оплати праці у ВВП становила майже 65% [37].

Частка заробітної плати у загальних доходах населення протягом 2007–2012 рр. в Україні перебувала в межах 44,0–42,0%. Такий рівень можна назвати критично низьким (замість гранич-

но допустимих 65%), тобто він не є мотивуючим фактором до високопродуктивної і якісної праці [4].

При зворотньому трансрівневому переході «мікрорівень ↔ макрорівень» від агрегованого показника частки заробітної плати у загальних доходах населення до показників мікрорівня (середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати) ми можемо отримати важливу інформацію, корисну для управлінських рішень.

Таблиця 1.4

Показники ринку праці в Україні 2002–2013 рр.*

Показник	Рік						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013***
Середньомісячна заробітна плата, грн	1351	1806	1906	2239	2633	3026	3242,46
Мінімальна заробітна плата, грн**	430,00	547,50	643,17	888,25	972,25	1098,08	1147,00
Співвідношення між мінімальною та середньою заробітною платою, %	31,83	30,32	33,74	39,67	36,93	36,29	35,37

*Розраховано на основі даних [10].

**Мінімальна заробітна плата розраховувалася як статистичним методом як математичне очікування.

***Дані за 11 місяців 2013 р, розраховано за даними даних [34].

У табл. 1.4 наводяться дані щодо показників середньої заробітної плати та мінімальної заробітної плати в Україні, які поступово зростають. Проте необхідно відзначити, по-перше, їх рівні є суттєво нижчими за аналогічні показники у розвинутих країнах. По-друге, співвідношення між мінімальною та середньою заробітною платою не є оптимальним: спостерігається суттєве відставання мінімальної заробітної плати. Зокрема, за результатами наших розрахунків вона майже втричі менше, ніж середня.

Аналіз цих даних є підставою для розробки заходів, які забезпечать підвищення рівня оплати праці, у т.ч. розміру мінімальної заробітної плати до її справедливого рівня. Такими заходами можуть стати боротьба з нелегальною зайнятістю та тіньовими доходами, разом з проведенням ефективної політики зайнятості. Заробітна плата повинна розглядатися як інвестиція в розвиток і стосовно окремого підприємства, і стосовно економі-

ки в цілому, а не як «акт доброї волі» з боку роботодавця щодо працівника [3].

Показник середньої заробітної плати як усереднюючий показник є корисним при аналізі рівня життя країни, але він не може дати повної картини, наприклад, про ступінь розшарування суспільства, про відрив доходів багатих та бідних верств населення. Таке співвідношення доходів найбагатших до найбідніших фактично визначає співвідношення можливостей реалізації доступу людей до соціальних благ.

За даними Державної служби статистики України, співвідношення загальних доходів 20% найбільш та 20% найменш забезпеченого населення (квінтільний коефіцієнт фондів) в Україні у 2010 р. – 3,6 раза, а у 2011 р. – 2,7 раза.

Зменшення розриву у доходах сприяє вирівнюванню доходів, непрямо свідчить про зменшення бідності та збільшення питомої ваги середнього прошарку у суспільстві (зрозуміло, за умови підвищення середнього рівня доходу, а не його зменшення). Це, у свою чергу, є ознакою економічного розвитку національної економіки.

Крім людського ресурсу, який є одним з факторів економічного зростання та розвитку, необхідно враховувати й стан виробництва.

Показником розвитку виробничої сфери на макрорівні є показник технологічної структури. Цей структурний показник є характеристикою технологічного укладу, який притаманний певній національній економіці. Відомо, що у розвинутих країнах переважає п'ятий технологічний уклад. За оцінками фахівців, структура української економіки здебільшого розвивається у межах третього технологічного укладу: випуск продукції у межах третього укладу – 58%, четвертого – 38, п'ятого – 4% [31].

Крім того, оснащення деяких підприємств в Україні відповідає другому технологічному укладу. Це підприємства, для яких характерне примітивне виробництво сільськогосподарської продукції, видобуток енергетичної та мінеральної сировини. Понад 90% продукції української промисловості не має сучасного технічного забезпечення [27]. Це однозначно позначається на якості та конкурентоспроможності товарів національних виробників та знижує якість споживання населення. Такий спосіб господарювання є надзвичайно неефективним для самих виробників на мікрорівні, гальмує застосування сучасних технологічних досягнень постіндустріального суспільства та, відповідно, на макрорівні перешкоджає економічному розвитку національної економіки.

На сучасному етапі головним фактором покращання соціально-економічного розвитку нашої держави є інноваційний фактор. Без активізації інноваційної діяльності як з боку держави, так і суб'єктів господарювання неможливо досягти покращання загального добробуту населення.

На жаль, ситуація з впровадженням технологічних інновацій у нашій країні розвивається не достатньо активно. Згідно зі ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» держава забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менш 1,7% ВВП України, проте фактично вони становлять лише 0,4% від ВВП [27].

Згідно з даними Державної служби статистики України протягом 2010-2012 рр. питома вага інноваційно активних підприємств порівняно з попереднім періодом (2008–2010 рр.) становила 20,4%. З них лише 5% обстежених підприємств займаються технологічними інноваціями (продуктовими та процесовими), 10,4% – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5% – технологічними і нетехнологічними інноваціями [9].

За офіційною інформацією, здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори, а саме відсутність коштів у межах підприємства, занадто високі витрати на інноваційну діяльність, відсутність фінансування з джерел за межами підприємства, домінування на ринку інших підприємств, труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності, незначний попит на інноваційні товари чи послуги, відсутність кваліфікованого персоналу, відсутність інформації про технології, відсутність інформації про ринки [9].

Відзначимо, що незначною залишається також кількість підприємств, які впроваджують маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні технологічні процеси. Відсоток таких підприємств складає майже 11,4% [27].

Оскільки високотехнологічне виробництво та ефективне підприємництво складають фундамент економічного зростання, показники мікрорівня мають велике значення у системі показників економічного розвитку. Продуктивність праці / трудомісткість та фондівіддача / капіталомісткість найпоширеніші показники на мікрорівні економічного зростання. Результативність праці та капіталу на мікрорівні трансформується у виробництво суспільного продукту, що є типовим прикладом переходу «мікрорівень ↔ макрорівень».

Крім зазначених індикаторів мікрорівня, є певна група показників, яка трансформується у показники мегарівня через застосування у міжнародних зіставленнях. До таких показників відносяться питомі витрати заробітної плати на одиницю продукції, випуск продукції на відпрацьовану людино-годину, питомі витрати всіх первинних факторів, рівень експортних цін на відповідні види продукції, рівень оптових цін промисловості, рівень витрат виробництва та цін у галузях обробної промисловості [24].

Останнім часом сукупність перелічених показників («мікрорівень ↔ мегарівень») активно використовується у міжнародному порівнянні країн за рівнем розвитку, є критерієм конкурентоспроможності країни та мірилом її економічного розвитку.

Відзначимо, що взагалі трансрівневі переходи «макрорівень ↔ мегарівень» та «мікрорівень ↔ мегарівень» безпосередньо пов'язані з поширенням глобалізаційних процесів у світовій економіці.

Глобалізація економіки та інтеграційні процеси міжнародного середовища зумовлюють підвищений інтерес до проблем взаємозалежності основних тенденцій розвитку світової економіки та економічних процесів на рівні національної економіки. Крім того, глобалізаційні процеси зумовлюють тенденцію все більшої залежності національної економіки від тенденцій основних економічних процесів у світі (трансрівневий перехід «макрорівень ↔ мегарівень»).

Можна виділити три канали взаємозалежності у світовій економіці:

1) міжнародна торгівля, зростання частки якої у світовій економіці призводить до залежності у попиті в одній країні, що індуціюється певними процесами, в іншій;

2) глобальні фінансові ринки, на що звертають увагу спеціалісти МВФ при аналізі «вторинних ефектів», тобто впливу політичних заходів однієї країни на іншу у результаті значного обсягу торговельних та фінансових зв'язків між країнами;

3) «природній оптимізм», або раціональні очікування, можна навіть сказати чутки, які за допомогою сучасних засобів розповсюдження інформації можуть набувати глобального масштабу не тільки на території розповсюдження, а й бути глобальними за наслідками [11].

Такими причинами пояснюється збереження кореляції циклічних змін, при переплетенні світової економіки глобальними та регіональними факторами в одне ціле.

Тому на етапі формування економічної політики держави розуміння світових процесів, місця та ролі України у цих процесах може задати правильний вектор її розвитку. При формуванні необхідної для цього інформації використовуються трансрівневі переходи «макрорівень ↔ мегарівень» та «мікрорівень ↔ мегарівень».

Так, більшість показників на душу населення найчастіше використовуються у міжнародних зіставленнях та рівні світогосподарської системи і є критеріями рівня життя населення у країні або оцінки конкурентоспроможності національної економіки. Вони дають можливість визначити причини відставання розвитку певних країн або фактори, що виводять економіку на нові ступені розвитку.

Цікавим є підхід, який використовується у макроекономічному аналізі, коли індикатори розраховуються шляхом комбінації та агрегування ряду макроекономічних показників. Необхідно сказати, що методологія оцінки економічного розвитку та зростання постійно удосконалюється, науковці пропонують нові підходи до оцінювання, нові методики та критерії оцінювання. Наприклад, відносно новими є різні комбіновані індекси суспільного розвитку, у яких відображаються не тільки показники виробництва і споживання, але і тривалість життя, стан здоров'я, освітній рівень населення [24].

Один з таких індексів – індекс людського розвитку (індекс розвитку людського потенціалу). Він використовується для порівняльної оцінки рівня життя, писемності, освіти, середньої тривалості життя та інших показників країни. Методика розрахунку індексу була змінена у 2010 р. і зараз базується на таких показниках соціальної політики країни:

- 1) очікувана тривалість життя при народженні;
- 2) середня тривалість навчання дорослого населення та очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку;
- 3) величина валового національного доходу на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

За Доповіддю ООН, у 2011 р. до країн з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу належали 42 країни. Країни цієї групи характеризуються такими ознаками, як коливання середньої тривалості життя від 78 до 83 років, рівень ВВП на душу населення – від 17 до понад 80 тисяч доларів, тривалість навчання – від 13 до 20 років. До першої трійки увійшли Норвегія, Австралія, Нова Зеландія. Замикають список Польща, Угорщина, Словаччина, Чехія, Естонія, Греція, Барбадос. Україна у 2011 р.

увійшла до групи з високим рівнем розвитку людського капіталу і посіла 76-те місце з 187 країн.

Для порівняння, у 1995 р. за ІРЛП Україна займала – 102-ге місце серед 172 країн, у 2000 р. посіла 80-те місце; у 2003 р. – 75-те місце серед 175 країн, у 2004 р. – 70-те місце серед 177 країн світу, у 2010 р. – 69-те місце зі 169 країн. Колишні сусіди України по Радянському Союзу зайняли кращі позиції у рейтингу: Білорусь (61-ме місце), Росія (65-те місце), Казахстан (66-те), Азербайджан (67-ме) [32, с. 135].

Перебування України у групі держав з високим рівнем ІРЛП пояснюється високим показником освіченості населення, який складає 99,7%. Крім того, за даними Державного комітету статистики України у 2011 р., середня очікувана тривалість життя при народженні підвищується і складає 71,6 року: жінок – 75,88 року, чоловіків – 65,98 року [10].

Неважаючи на те, що Україна відстає від розвинених країн за показниками витрат на населення на сферу охорону здоров'я, відбуваються певні позитивні зрушення стосовно розвитку людського потенціалу в Україні, які позначились при визначенні Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) [32, с. 136].

Увага, яка приділяється на міжнародному рівні Індексу розвитку людського потенціалу та інші показники, пов'язані із соціальною сферою, доводять, що розвиток людського капіталу є важливим фактором економічного розвитку. Україна належить до тих країн, які мають величезний людський потенціал, тільки його необхідно раціонально використовувати.

Необхідно констатувати, що в Україні все ще на низькому рівні порівняно з країнами з високим рівнем розвитку людського капіталу перебуває фінансування освіти та охорони здоров'я. Так, за статистикою протягом 2009–2010 рр. частка державних витрат на охорону здоров'я у ВВП в Україні була нижче, ніж у країнах ЄС у 1,5–2,3 раза. При цьому рівень загальних витрат на охорону здоров'я в Україні був у десятки разів нижчим, ніж у країнах ЄС. Загальні видатки на охорону здоров'я на душу населення в Україні у 2010 р. становили 1850,3 грн, за обмінним курсом НБУ – 199,3 дол. США. Витрати на охорону здоров'я на душу населення в Україні за паритетом купівельної спроможності не перевищують 519 \$, у тому числі за рахунок державних джерел – 294 \$, що є значно нижчим показником, ніж у країнах Європейського Союзу (відповідно, 2241 і 1674) [28]. Проте цей показник є дуже важливим: за результатами наукових досліджень на міжнародному рівні його зміна впливає на очікувану трива-

лість життя населення та інші демографічні показники, які теж є важливими індикаторами оцінки соціально-економічного розвитку країни.

Крім того, набагато гіршими, ніж у ринково розвинутих країнах є певні показники демографічної ситуації в Україні [27]. Так, на 1 січня 2013 р. населення України складало 45486,4 тис. осіб, на 1 січня 2014 р. – 45419,8 тис. осіб, відповідно, продовжується довгострокова тенденція скорочення населення країни. Частка міського населення на початок 2014 р. склала 69,0% від наявного населення [9]. У контексті такої демографічної ситуації позитивним є той факт, що намітилась тенденція збільшення коефіцієнта народжуваності населення: у 2010 р. на 1000 населення він становив 10,8%, у 2011 р. – 11,0%, у 2012 р. – 11,5%.

Про рівень економічного розвитку можуть свідчити також рейтинги конкурентоспроможності країн. Це базується на існуванні кореляційної залежності між показниками конкурентоспроможності національної економіки та рівнем доходів населення.

За оцінками Світового банку, за підсумками 2012 р. Україна посіла 56-те місце серед 146 країн у рейтингу Індексу Економіки знань-2012 з показником індексу 5,73. Це переважно завдяки тому, що країна має високі показники з освіти і підготовленості громадян (21-ше місце в рейтингу). Для провідних країн світу показник індексу перевищує 8. До першої п'ятірки рейтингу увійшли: Швеція, Фінляндія, Данія, Нідерланди та Норвегія [13].

Індекс Економіки знань розраховується на основі урахування таких основних критеріїв:

- якість стимулювання економіки за допомогою існуючих та нових знань;
- залучення інновацій та нових технологій для вирішення місцевих потреб та створення нових технологічних рішень;
- рівень освіченості та професійної підготовки населення;
- розвиток інформаційної та телекомунікаційної інфраструктури [13].

Проте проаналізувавши дані щодо обсягів бюджетного забезпечення освіти, які становили відповідно по роках: 2009 р. – 65,831 млрд грн, або 6,29%; 2010 р. – 77,323 млрд грн, або 6,56%; 2011 р. – 79 млрд грн, або 6%; 2012 р. – 92,1 млрд грн, або 6,99%, бачимо, що обсяг видатків з кожним роком збільшується. Але збільшення має більше номінальний характер – відношення видатків на освіту до ВВП коливається у незначних межах. Причина – в інфляційних процесах, а не у реальному зростанні фінансування освітньої галузі [40].

Таким чином, розглянувши різні групи показників та їх транскрівневі зв'язки, ми можемо сказати, що побудова цілісної системи показників економічного розвитку дасть можливість спростити завдання формування економічної політики, метою якої буде сталий економічний розвиток та зростання. У контексті досягнення цієї мети важливим є визначення основних пріоритетів у економічній політиці держави та конкретизація механізмів державного регулювання на основі глобальних тенденцій.

Україні необхідно сформувавши нову економічну політику. Аналіз ситуації в Україні показує, що цивілізоване усвідомлення ролі мікрорівневих факторів, таких як людський капітал на виробництві і в суспільстві поки що не спостерігається. У цій сфері ми маємо багато проблем: безробіття, низький життєвий рівень, неналежна увага до працівника з трудовим досвідом, кваліфікацією, професійними знаннями та навичками, а найголовніше – недостатній рівень соціального захисту найманих працівників. Як наслідок, в Україні відбувається деформація трудових цінностей, масове погіршення якості трудового потенціалу, мотивації та здібностей до виробничої праці.

Політика України має бути спрямована на підвищення показників людського розвитку, які у майбутньому можуть стати важливим поштовхом для економічного зростання держави. Натомість недостатній рівень розвитку людського капіталу, пов'язаний, у першу чергу, з недостатнім фінансуванням, перешкоджає структурним реформам у країні, блокує інноваційний потенціал та гальмує технічний прогрес.

Ще однією проблемою формування економічної політики в Україні є те, що поточна економічна політика української держави орієнтована на показники зростання. Зрозуміло, що важливим для економіки будь-якої країни є питання підтримання сталого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Але неврахування дуже важливих показників економічного розвитку може бути причиною певної «короткозорості» у формуванні економічної політики на державному рівні. Свідченням цього є перелік статистичних показників, на які спираються та по яких звітують українські урядовці. Серед них практично немає показників економічного розвитку. З одного боку, така поведінка є абсолютно раціональною для окремо взятого функціонера. З іншого боку, такий підхід створює певні перешкоди у досягненні сталого економічного розвитку.

Питання загострюється тим, що час від часу виникає дилема «розвиток або зростання». Наприклад, один з показників економічного розвитку – індекс розвитку людини – включає середній термін навчання члена суспільства. Зростання цього терміну трактується як позитивна ознака. У той же час перебування людини у навчальному закладі як учень, курсант чи студент, як правило, несумісне з повноцінною трудовою активністю, а отже, призводить до скорочення економічно активного населення, а відтак, і до гальмування економічного зростання. Звичайно, вибір між економічним розвитком та економічним зростанням не є однозначним. Проте держава та суспільство, принаймні, повинні мати на увазі, що таке питання існує і вирішувати його відповідним чином.

Особливої уваги про формуванні вектора розвитку національної економіки потребують фактори зовнішнього середовища, врахування і використання яких сприятиме розробці ефективної економічної політики розвитку національної економіки. До таких факторів можна віднести участь країни у міжнародному поділі праці та міжнародній торгівлі, ступінь інтеграції національної економіки у світову економічну систему, основні засади формування зовнішньоекономічної політики, державний борг країни, валютний курс.

На наш погляд, показники економічного розвитку більш повно відображають кінцеві результати економічної політики на мікро-, макро- та мегарівнях, ніж показники економічного зростання. Але численність показників розвитку робить їх недостатньо зручними для практичного використання, зокрема, для реалізації суспільного контролю над регуляторною діяльністю держави, визначення пріоритетів макроекономічного регулювання тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акобиров Ф.О. Факторы и условия трансформации модели экономического роста в посткризисной динамике: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Акобиров Фируз Олимович. – СПб.: С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов, 2010.
2. Александрова Е.Н. Система факторов экономического роста национальной экономики: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Александрова Елена Николаевна. – Краснодар, 2004. – 199 с.

3. Аналітична записка сторони профспілок з питання про розмір мінімальної заробітної плати на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ntser.gov.ua

4. Білоус І.І. Заробітна плата – один з інструментів фінансового забезпечення подолання бідності Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2024>

5. Брайловський І.А. Інвестиційна діяльність і економічний розвиток: методологічний аспект: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Брайловський Ілля Аркадійович; Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України. – Донецьк, 2010. – 16 с.

6. Видатки на охорону здоров'я щорічно зростають [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=353252&cat_id=326268

7. Демченко М.Ю. Регулювання валютного курсу та його вплив на економічне зростання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / М.Ю. Демченко; Черніг. держ. ін-т економіки і упр. – Чернігів, 2012. – 20 с.

8. Державна служба статистики України. Експрес-випуск 03.10.2013 р. № 05.3-11/69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

9. Державна служба статистики України. Експрес-випуск 24.12.2013р. №10.2–54/691 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

10. Державна служба статистики України. Статистичний збірник. Соціальні індикатори рівня життя населення 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2013/0134001_2013.htm

11. Дервиш К. Конвергенция, взаимозависимость и расхождение / К. Дервиш // Финансы и развитие. – 2012. – № 9. – С. 10–14.

12. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Дробович А. Україна увійшла до сотні країн за Індексом Економіки знань. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nagolos.com.ua/ua/news/9427-ukrayina-uviyshla-do-sotni-krayin-za-indeksom-ekonomiki-znan>

14. Економічна теорія: політична економія: підручник / за заг. ред. С.І. Юрія. – К.: Кондор, 2009. – 604 с. – С. 435–436.

15. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: [монографія] / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с., іл.

16. Застосування теорії економічного аналізу при здійсненні аналітичної оцінки розвитку регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chitalku.ru/?p=992>

17. Івашина О.Ф. Інституалізація економічного розвитку: [монографія] / О.Ф. Івашина. – Дніпропетровськ: Наука та освіта, 2009. – 283 с.

18. Лізун М.В. Випереджаюче економічне зростання: міжнародний та український аспекти: автореф. дис. ... канд. екон. наук / М.В. Лізун; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль, 2007. – 20 с.

19. Кравцова Н.Ю. Характер и факторы экономического роста в современной России: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Кравцова Наталья Юрьевна. – СПб., 2005. – 176 с.

20. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 4–26.

21. Кузык Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2004. – 632 с.

22. Манасенко К. Экономическое развитие: проблема единства теории / К.А. Панасенко // Вестник Московского университета. – Сер. 6. Экономика. – 2010. – № 5. – С. 15–23.

23. Матвеева В.Ю. Зовнішньоторговельна детермінанта розвитку національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Матвеева Вікторія Юріївна; Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 23 с.

24. Небава М.І. Теорія макроекономіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/12.htm

25. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений: пер. с англ. / Р.Р. Нельсон, С.Д. Уинтер. – М.: ДЕЛЮ, 2002. – С. 264.

26. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 17.

27. Павлюк Т. Тенденції соціально-економічного розвитку: мікро- та макроекономічний аспект / Т.І. Павлюк // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(69). Вінниця. – С. 162–169.

28. План діяльності Міністерства охорони здоров'я України на 2013 рік та два бюджетні періоди, що настають за плановим (2014–2015 роки). Затверджений 01 листопада 2012 року.

29. Проданова Л.В. Економічне зростання й економічний розвиток: методологія і теорія: автореф. дис. ... докт. екон. наук: 08.00.01 / Л.В. Проданова; Донец. нац. ун-т. — Донецьк, 2012. — 36 с.

30. Рафикова Л.А. Взаимодействие экономического развития и экономического роста в современной экономической системе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Рафикова Лариса Анатольевна; Казан. гос. техн. ун-т им. А.Н. Туполева. — Казань, 2007.

31. Регіони України — 2010 р.: Статистичний збірник / за ред. О.Г. Осауленко. — К.: Консультант, 2010. — Т. 1. — 368 с.

32. Русіна Ю.О. Индекс розвитку людського потенціалу як стратегічний елемент концепції людського розвитку / Ю.О. Русіна // Вісник КНУТД. — 2012. — № 2. — С. 133–137.

33. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України: автореф. дис. ... канд. екон. наук 08.00.08 / А.Ю. Семенов; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». — Суми, 2011. — 22 с.

34. Середня заробітна плата за регіонами за місяць у 2013 р. // Професійна юридична система Мега-НаУ [Електронний ресурс] / ПрАТ «Інформтехнологія», 1996–2012. — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1046.1797.0>

35. Слущер В.И. Эффективный экономический рост в глобализирующейся экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Слущер Владимир Иосифович. — Саратов, 2006.

36. Столбов М.И. Влияние финансового рынка на экономический рост: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Столбов Михаил Иосифович. — Москва, 2007. — 171 с.

37. Стратегія розвитку соціальної політики України на період до 2023 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lir.lg.ua/docs/publikacii/Str2013.pdf>

38. Тараканов Г.И. Факторы ускорения экономического роста: сравнительный анализ: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Тараканов Георгий Иванович. — Москва: Ин-т мировой экономики и междунар. отношений РАН, 2008. — 202 с.

39. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи): [за ред. В.М. Гейця]. — К.: Логос, 1999. — 500 с.

40. Хайнацька Ю.Ю. Аналіз фінансування видатків на освіту в Україні [Електронний ресурс] / Ю.Ю. Хайнацька, Т.А. Гордєєва. — Режим доступу: <http://intkonf.org/haynatska-yuyu-gordeeva-ta-analiz-finansuvannya-vidatkiv-na-osvitu-v-ukrayini/>

41. Чаплюк В.З. Экономический рост в условиях трансформируемой хозяйственной системы: теория и практика: дис. ... д-ра эконом. наук: 08.00.01 / Чаплюк Владимир Захарович; Рос. гос. социал. ин-т. – Москва, 2007. – 326 с.

42. Чередниченко Л.Г. Концептуальные основания экономического роста в трансформируемой хозяйственной системе: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Чередниченко Лариса Геннадиевна. – М., 2004.

43. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.

44. World economic outlook (International Monetary Fund). Russian / Перспективы развития мировой экономики. – Вашингтон. Международный валютный фонд. – Апрель, 2013. – 198 с.

45. International Monetary Fund. Data and Statistics. World Economic Outlook Database, October 2013 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselgr.aspx>

46. The World Bank. World Development indicators [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ПОВЕДІНКОВИЙ АСПЕКТ

2.1. СУБ'ЄКТНІ ОЦІНКИ ТА МІЖСУБ'ЄКТНА КООРДИНАЦІЯ ПРИ ПРИЙНЯТТІ СПІЛЬНИХ РІШЕНЬ

Економічний розвиток після краху світової системи соціалізму розглядається, в основному, через призму розвитку демократії та ринку (який, знову ж таки, розглядається як найбільш демократичний механізм координації у економіці). Але у цих намаганнях є внутрішнє протиріччя, оскільки суто ринкові взаємодії складають відносно невелику частку від загального різноманіття взаємодій між економічними суб'єктами. І якщо на індивідуальному рівні суб'єкт-суб'єктних взаємодій у побуті ринкова складова проявляється досить часто (хоча і не завжди у вигляді грошового обміну), то при переході до більш складних утворень ринкова складова координаційного механізму все більше і більше деформується під впливом постійних намагань використати економічний вибір контрагента на свою користь. Не становить винятку і рівень міжнародних економічних відносин. Більше того, «градус ринковості» на цьому рівні є, мабуть, найнижчим. При цьому дії, спрямовані на обмеження ринкового механізму, саме на цьому рівні викликають найменший опір з боку суспільства.

Боротьба за розширення реальних повноважень ринкової координації на міжнародних ринках має в основному односторонній характер. Проводирями економічного лібералізму у світовій торгівлі товарами та послугами виступають, як правило, більш розвинені країни світу, а точніше, транснаціональні корпорації, що базуються у цих країнах. Вони виступають за максимальне спрощення доступу товарів на ринки інших країн, а також компаній до ресурсних ринків у будь-якій точці світу. Щоправда, така гіперболізована лібералізація спостерігається, в основному,

на ринках менш розвинених країн, тоді як ринки Західної Європи, Японії та США залишаються відкритими для іноземних компаній тільки вибірково.

Зовнішньоторговельний протекціонізм, пік популярності якого припав на епоху меркантилізму, попри те, що його таврували ще представники класичної політичної економії двісті років тому (і навіть філософ, працями якого зачитувався сам А. Сміт, – Д. Юм [1]), продовжує утримувати свої позиції у інструментарії державного регулювання. У його популярності можна вбачати і суб'єктивний аспект, списуючи все на традиціоналізм у мисленні державних діячів. До певної міри це правда, проте є і більш ґрунтовні причини тривалого життя протекціонізму.

Головну, на наш погляд, причину складає об'єктивне прагнення національної економіки як системи до самозбереження і зростання. Згадаємо, що у першому розділі ми вели розмову про можливість еґоїстичного та інтеґративного підходів до трактування мети і меж конкуренції. Зазначалося, що дії індивідів, які є оптимальними з точки зору еґоїстичного підходу, є неприйнятними з точки зору підходу інтеґративного. Концепцію двох підходів – еґоїстичного та інтеґративного – можна поширити і на інші аспекти економічного життя. При цьому інтеґративний підхід пов'язаний з еґоїстичними цільовими установками таким чином:

1) цільові установки інтеґративного підходу формуються так, що їх виконання забезпечує довготривале відтворення умов, у яких відбувається діяльність еґоїстично налаштованих індивідів;

2) дії, орієнтовані на досягнення інтеґративних цільових установок, потребують, як мінімум, відволікання ресурсів від досягнення еґоїстичних цілей. Частіше ж реалізація інтеґративних установок потребує обмеження свободи еґоїстично орієнтованих дій. Відповідно, виникає конфлікт між інтеґративною та еґоїстичною метою.

Наявність конфлікту, як ми знаємо, складає одну з головних засад координації. Точніше, наявність конфлікту викликає необхідність координації. А оскільки такий конфлікт має перманентний характер, то для вирішення питань про співвідношення свободи та її обмеження доводиться створювати певну координаційну систему. Вже з найдавніших часів ця координаційна функція була покладена на державу (чи, може, краще сказати, узурпована державою). Самі вислови «суспільний інтерес», «суспільна користь» часто розглядаються як синоніми «державних інтересів» та «державних потреб».

З іншого боку, ринкова координація спирається на індивідуальність вибору і у цьому розумінні є вираженням егоїстичного підходу. Оскільки одним з ключових моментів ринкової координації є нерозривне поєднання персонального вибору і персональної відповідальності, то будь-який вибір особи є виправданим у тому розумінні, що винити за прийняте рішення немає кого, крім себе самого. Щоправда, рішення, прийняті «до» можуть бути розцінені як неправильні «після», але навіть зі своїми неідеальними рішеннями і своїми неідеальними рисами характеру людині доводиться співіснувати, змінюючи їх, виправдовуючи, або просто погоджуючись з їх існуванням. Якщо ж ні, то у великій кількості випадків і суспільством, і самим суб'єктом це розглядається не як економічна, а як психологічна проблема, на що вказує С. Малахов [2].

Інша річ – нерациональні рішення, які приймаються із «суспільною» мотивацією. Зрозуміло, що використання ресурсів для виконання цих «суспільних» дій саме по собі сприймається як негатив, який можна перетворити на позитив чи, принаймні, перевести у розряд прийнятних витрат лише тоді, коли буде отримано компенсуючий позитивний ефект. При цьому мова йде не стільки про реальний ефект, скільки про його індивідуальне сприйняття кожним членом суспільства. Звісно, задовольнити одночасно кожного члена суспільства практично не можливо, і члени суспільства це добре усвідомлюють. Відповідно, будь-яке рішення матиме прихильників і супротивників, а оскільки компроміс часто неможливий, то доводиться застосовувати певні процедури виправдання рішень.

Людство розробило велике різноманіття інструментів виправдання – від прямого насильства над невдоволеними до сакральної ритуалізації прийняття рішень особами, що мають владу. Їх класифікація за характером мотивуючого елемента може мати такий вигляд:

- 1) демократичні методи;
- 2) авторитарні методи;
- 3) адитивні методи.

Демократичними можемо вважати методи, коли виправданням правомірності дій (зокрема, і держави) виступає їх схвалення більшістю. Якщо мова йде про вибори до, наприклад, органів державної влади, то більшість є більшістю осіб, що мають право голосувати. Також різновидом демократичної процедури є ринковий механізм розподілу, але у цьому випадку виправдовуючою більшістю є не більшість осіб, а більшість грошей, які сплачують

ті, хто зацікавлені у прийнятті того чи іншого рішення. «Голосуючи грошима», економічні суб'єкти заявляють про свій вибір на користь того чи іншого товару.

Авторитарні методи більшою мірою спираються на використання фізичного насильства або його похідних – загрози застосування насильства, обмеження волі тощо. Як правило, авторитарні методи розглядаються як антипод демократичних методів, що визначається, зокрема, і тим, що авторитарні методи використовуються відносно невеликою групою осіб стосовно значно більшої за чисельністю групи. Про задоволення інтересів більшості тут не йдеться, проте враховувати їх все-таки доводиться, скільки зневажання інтересів великої кількості осіб виступає як стимулюючий фактор, а у комплексі з масовим використанням насильства провокує незадоволених до відповідних насильницьких контрдій. Таким чином, використання насильницьких дій однією із зацікавлених груп запускає самостимулюючий механізм насильства у суспільстві, обмеженням якого є лише фізична здатність домінуючих суб'єктів придушувати інших суб'єктів у їх прагненні встановити справедливість на свій лад.

Адитивні (від англійського «add» – додавати) методи базовані на здатності людської психіки до агрегування вражень від різних подразників. Наприклад, за право розмістити на території певної країни свою військову базу зацікавлена сторона може запропонувати, приміром, послаблення обмежень у зовнішній торгівлі або щось інше, що компенсує негатив від дозволу на розміщення іноземних військових на своїй території. Додаючи до вигідного для себе контракту додаткові контракти з вигідними для протилежної сторони результатами або достовірно погрожуючи додаванням невідгідних контрактів, сторона-ініціатор досягається згоди опонента [3].

Адитивні методи на рівні об'єкта управління являють собою мінову угоду і, відповідно, становлять основу ринкової координації, хоча не слід ототожнювати ці два поняття, оскільки адитивність значно ширша за змістом, ніж міна. Якщо обмін обов'язково передбачає активну взаємодію двох або більшої кількості осіб, то адитивність може реалізуватися і стосовно однієї окремо взятої особи. Наприклад, студент, який добре навчається в університеті і прагне отримати диплом з відзнакою, робить це не тільки через матеріальні стимули з боку батьків чи очікувану винагороду з боку майбутніх роботодавців, але і з урахуванням відчуття власної гідності. Як свідчать результати систематичних опитувань студентів Дніпропетровського універ-

ситету імені Альфреда Нобеля, які навчаються на «відмінно» та «добре», переважна більшість з них усвідомлюють, що майбутня кар'єра та очікувані обсяги майбутніх доходів не завжди корелюють з оцінками у додатку до диплома про вищу освіту. Проте підвищена самооцінка від наявності диплома з відзнакою додається до набору стимулів студента і впливає на структуру та інтенсивність використання ним свого робочого часу на індивідуальному рівні, а отже, з урахуванням кількості студентів, які сприймають подібного роду стимул, і на розподіл трудових ресурсів у суспільстві у цілому. Роль інших осіб, зокрема, інших студентів, у цьому плані відносно пасивна. Вони необхідні для того, щоб сформувати поле порівняння власних успіхів і оцінити їх, але самі інші студенти у прямий контакт, а тим більше у мінову угоду з відмінником з приводу його високих оцінок не вступають. Таким чином, адитивність є, але мінової взаємодії, характерної для ринкового стимулювання і ринкової координації, немає.

Часто адитивні методи використовуються у комплексі з демократичними, але у таких випадках до демократичності додається певна частка авторитаризму. Наприклад, кредити, які Україна отримує у Міжнародного валютного фонду, надаються з «додатком» у вигляді певних умов, які можуть стосуватися, а можуть і не стосуватися використання кредитних грошей. Так, гроші Міжнародного валютного фонду, отримані Україною у 2009 р. у рамках кредитування «стенд бай», надавалися траншами, причому кожний наступний транш надавався тільки після своєрідної інспекції комісара МВФ, метою якої було встановлення ступеня дотримання рекомендацій та вимог цієї міжнародної фінансової організації стосовно параметрів бюджету та інших складових макроекономічної політики нашої країни. На перший погляд, може здатися, що мова йде про звичайну торгівлю – гроші в обмін на поступки у формуванні бюджету та ціноутворенні на ринку комунальних послуг. Проте більш детальний розгляд ситуації підштовхує до висновку, що насправді мають місце кілька взаємопов'язаних контрактних дій, оскільки виконання однієї частини зовсім необов'язково означає виконання інших (як фактично і повелася Україна щодо третього та четвертого траншів кредиту).

Ще один аспект, який дозволяє заперечувати, що стосовно до кредиту МВФ Україна виступала учасником торговельної угоди, полягає у відсутності розгляду зобов'язань України як відшкодування за надані кредити. З формальної точки зору обме-

ження соціальних виплат з держбюджету – це не втрати України, а її виграш, необхідність, яка служить справі приведення до ладу державних фінансів. У зв'язку з цим зобов'язання обмежити зростання пенсій та заробітних плат у державному секторі національної економіки, з одного боку, не є компенсацією Міжнародному валютному фонду, а з іншого боку – не призводить до витрат України. Відповідно, класичний для ринкової координації обмежувач обсягу спожитого блага – витрати – у цьому випадку не має місця.

Тоді постає питання: «А навіщо взагалі Міжнародний валютний фонд вводив додаткові вимоги до України?» Насправді, ситуація значно прояснюється, якщо скористатися підходом Дж. Б'юкенена, якій він застосовував щодо держави як суб'єкта прийняття та реалізації політичних рішень. Коротко нагадаємо, що цей підхід полягає у відмові розглядати державу як неподільний суб'єкт. Натомість у аналізі Б'юкенена органи державного управління виступають асоціаціями політиків-функціонерів, цільовою функцією яких є збереження своєї посади. Приймаючи рішення про доцільність тієї чи іншої дії, політик бере до уваги можливі оцінки його рішень особами, від яких залежить його призначення. Так, стосовно президента або депутата у демократичній системі важливим є вплив його слів та справ на потенційний електорат на майбутніх виборах, для міністра – оцінка його діяльності людьми, які його призначають на посаду або знімають з посади і т. д.

У умовах української політичної системи до демократичних процедур додаються свої соціально-політичні особливості. Найбільш значущими з них є значна майнова нерівність між пересічним виборцем та середньостатистичним українським політиком, а також акційний, популістський характер роботи українського політика «на українського виборця». Якщо середньостатистичний виборець (з урахуванням більш ніж 10 мільйонів пенсіонерів) має доход, який навіть не дозволяє йому вийти на рівень споживання кінця 1980-х рр., то серед депутатів Верховної Ради України більшість є мільйонерами, а деякі – мільярдерами. З цієї майнової нерівності походить взаємне нерозуміння виборців і політиків, оскільки надто вже різняться життєві цінності та орієнтири. Нерозуміння завжди породжує недовіру, а недовіра до політика з боку виборця, м'яко кажучи, не сприяє отриманню голосів. Частково проблему вирішують іміджмейкери, спічрайтери, політологи та інші фахівці, які виступають як «перекладачі з політичної на електоральну», але все одно, говорить полі-

тик, обіцяє політик і відповідальність несе (або не несе) політик, а не його помічники.

Недовіра до політиків та до їхніх обіцянок, проте, не знищує ролі цих обіцянок цілком. Незважаючи на стійку тенденцію зростання недовіри до вітчизняних політиків незалежно від їх партійної приналежності, виборці все одно перебувають в умовах примусового вибору. Усвідомлюючи це, політики продовжують практику нездійснених передвиборних обіцянок. Але найбільш далекоглядні з них підкріплюють обіцянки діями популістського характеру, намагаючись хоча б якось виділитися із загалу порожніх обіцянок. Серед таких «подачок-підкріплювачів» найбільш розповсюдженими є продовольчі та грошові роздачі (придумані, до речі, ще до нашої ери та широко застосовувані за часів Давнього Риму).

Видача грошей малозабезпеченим виконує рекламно-пропагандистську функцію, але політику, який перебуває при владі, приємніше робити це не з власної кишені, а з державних коштів. Звідси і стабільне прагнення українських президентів, депутатів та прем'єрів збільшувати видаткову частину бюджету на соціальні потреби. Проте такі видатки є непродуктивними у тому розумінні, що вони не збільшують виробничу потужність суспільства, а лише стимулюють інфляцію, розбалансовуючи не лише державний бюджет, але і всю фінансово-інвестиційну сферу. Стабільні дефіцити бюджету держави поступово все більше і більше ускладнюють практику «дарових видач» і повинні б виконувати ту ж саму функцію, яку виконують витрати при встановленні мікроекономічної рівноваги споживача чи виробника, а саме, зупиняти таку активність на певному рівні. Проте у практиці функціонування політиків на перевибірній основі закладений механізм деперсоналізації відповідальності за прийняті рішення. Тобто бюджетну проблему створює один політик, а з її наслідками доводиться мати справу вже його наступникові. І фраза на кшталт «країна дісталася нам в управління у дуже скрутному стані від попереднього уряду» стала традиційною для кожного нового прем'єр-міністра.

Отже, якщо традиційні ринково-демократичні гальма не діють, то у випадку потреби зацікавлені суб'єкти повинні застосовувати альтернативні варіанти. Не становить винятку і політика Міжнародного валютного фонду. Для того, щоб трохи пригальмувати апетити українських можновладців до розкидання грошей напередодні президентських виборів і була застосована адитивна формула «ми вам кредит, а ви натомість обмежуєте попу-

лістські видачі з бюджету». Таким чином, очевидно, що адитивні методи, хоча і нагадують зовні торгівлю, являють собою принципово інший феномен.

Використання демократичних, авторитарних та адитивних методів на рівні взаємодій держави з іншими економічними суб'єктами (включаючи також і іноземні підприємства та держави) є нагальною необхідністю проведення у життя інтегративного підходу до визначення цінності. Загальний консенсус без наявності невдоволених є навіть теоретично неможливим через основну проблему економіки (обмеженість ресурсів при безмежності потреб), а також через відносність сприйняття, яка виражається, зокрема, у тому, що кожен суб'єкт намагається бути більш забезпеченим благами, ніж інші суб'єкти. Відповідно, доводиться постійно вирішувати розподільчий конфлікт між членами суспільства для того, щоб уникнути розпаду. Проте завжди існує питання: «А чи дійсно варте це суспільство того, щоб його зберігати?»

Попри те, що таке питання людство ставить перед собою постійно впродовж тисячоліть, кожен раз відповідь на нього знаходиться з великими зусиллями. Основна складність, знов-таки, полягає у відносності сприйняття. Як уже зазначалося вище, оцінка достатності своїх надходжень (у грошовій або натуральній формі) проводиться у розрізі двох питань – чи достатню винагороду отримує суб'єкт за свої зусилля та чи достатній цей рівень порівняно з надходженнями інших суб'єктів. Практично завжди відповіді на ці питання з точки зору самого суб'єкта тяжіють до «ні», тоді як оточуючі більш схильні відповісти «так». У тих же поодиноких випадках, коли людина цілком задоволена тим рівнем доходів, які вона має, мова практично завжди може вестися про значну переплату, що, відповідно, означає недоплату для інших суб'єктів.

З формально-логічної точки зору питання про доцільність або недоцільність зміни існуючого устрою будь-якої суспільної системи будь-якого рівня вирішується також складно. З одного боку, здається, що збільшення сукупної продуктивності економіки, яке очікується внаслідок реформування, вже є достатнім підґрунтям для реформ. Але, з іншого боку, може залишатися відкритим питання про майбутній розподіл додаткового продукту. Ясно, що далеко не кожна соціальна група чи окрема особа обов'язково матимуть зиск при збільшенні сукупного продукту. Більш того, навіть якщо кожний із суб'єктів отримає додатковий зиск, це не гарантує, що кожен з них буде задоволений.

Хоча суто демократичні методи виправдання прийнятих рішень і не передбачають обов'язкового задоволення побажань меншості, а повне ігнорування інтересів меншості загрожує розпадом системи і, отже, навряд чи може розглядатися як задовільний розвиток подій навіть з боку тих суб'єктів, які виграють від реформи. Тому в людських суспільствах існують ті чи інші методи заспокоювання тих, хто програв. Так, у стародавніх рабовласницьких суспільствах класичного періоду, а також у феодальну епоху суттєву роль відіграло насильство, яке застосовувалося правлячим прошарком суспільства щодо бідніших верств на систематичній основі. Репресії мали на меті створення атмосфери терору та залякування для запобігання можливим антисоціальним виступам пригніченого населення. Це комбінація авторитарних та адитивних методів, оскільки до авторитарного рішення правлячого класу про те, як повинні поводитись суб'єкти, що невдоволені ситуацією, яка склалася, додаються певні достовірні погрози репресій на випадок проявів непокори.

З іншого боку, репресування – не єдиний можливий спосіб зменшити невдоволення серед меншості. Якщо спиратися на відносність сприйняття вигравшів, цілком можливим варіантом приведення меншості у стан відносної задоволеності може стати передача частки виграшу тим, хто програв. Наприклад, видача продовольчих пакетів виборцям, компенсації вкладникам Ощадбанку та інші, здавалося б, незначні виплати, що є незіставними з тими втратами, які принесли найменш забезпеченій частині українського суспільства ринкові реформи. Проте незважаючи на підсумковий програш, ці популістські (не у лайливому розумінні цього слова) дії приносили і продовжують приносити бажаний суспільний ефект їх ініціаторам. Таким чином ті, хто виграв, заспокоюють тих, хто програв, при тому, що перші так і залишаються у вигравші, а другі – у програші.

На відміну від першого, репресивного метода, другий, який можемо назвати дотаційним, зовні виглядає більш демократичним і так би мовити ринковим у тому розумінні, що за гроші (чи їх еквівалент у вигляді пайків) суб'єкти, що виграли, «купають» толерантність тих, хто програв. Проте насправді цей метод не є ринковим. Нагадаємо, одним із принципів ринкової координації у її класичному варіанті є ціннісний суверенітет кожного з контрагентів. Тобто потреби та ціннісні установки розглядаються як внутрішньо притаманні психіці кожного індивіда і не змінюються у процесі контрактації. Але у реальності відчуття виграшу чи програшу не надто чітко пов'язане з кількістю та вартіс-

тuo благ, що отримуються, чи благ, що втрачаються. Більше того, іноді у суб'єкта відчуття власного виграшу може змінюватися на відчуття програшу взагалі без зміни об'єктивної складової добрoбу. Пояснимо цю тезу на уявному прикладі.

Для початку домовимося у цьому прикладі називати словом «реформа» будь-яку зміну у виробничій, організаційній або виробничо-організаційній сферах суспільної діяльності, яка зачіпає інтереси кількох суб'єктів (залежно від рівня це можуть бути співробітники певного підприємства, люди, що займаються певним видом діяльності чи взагалі всі громадяни країни у цілому). Тобто під наше широке визначення реформ підпадають як реформи у їх класичному розумінні, так і будь-які інші зміни, які впливають на обсяги та розподіл зобов'язань та результатів суспільно-економічної діяльності.

По-друге, вважатимемо, що суспільство є демократичним у тому розумінні, що реформа приймається або не приймається шляхом голосування. Якщо більшість схвалює реформу, то це означає, що реформа буде розпочата, якщо вона ще не була впроваджена, або результати її будуть збережені, якщо цю реформу вже реалізували. Незадоволення реальними або очікуваними результатами реформи з боку більшості означатиме, що у цьому демократичному суспільстві реформа не розпочнеться, або буде скасована.

Тепер уявімо, що суспільство складається лише з трьох осіб – № 1, № 2 та № 3, сукупний продукт складає 10 одиниць продукції, а сукупні доходи – 20 грошових одиниць і розподіляються так, як показано у колонці 2 табл. 2.1. Якщо прийняти передумови побудови моделі споживчого вибору (відсутність кредитів та заощаджень, повне використання доходу споживачем) і уявити, що ціна кожної одиниці продукції однакова і дорівнює 2 гр. од. (20 гр. од. сукупного доходу / 10 од. продукції), то продукт розподілиться пропорційно доходам так, як показано у колонці 3. Кількість благ, яка може бути куплена за наявний номінальний дохід, є числовим вираженням реального доходу.

Внаслідок проведення реформи сукупна кількість виробленого блага збільшилася на 50% (до 15 одиниць), а грошові доходи зросли до 45 одиниць і розподіляються так, як показано у колонці 4 табл. 2.1. Це призведе до таких наслідків:

– ціна одиниці товару зросте до 3 гр. од., оскільки сукупні доходи після реформи складатимуть 45 гр. од., що у розрахунку на 15 одиниць продукції якраз і складе 3;

– за таких цін та нового рівня доходів кількість блага, що може бути куплене кожним з індивідів, стане такою, як показано у колонці 5;

– номінальні доходи зростуть у кожного з трьох суб'єктів, а реальні – тільки у суб'єктів № 1 та 2, тоді як у суб'єкта № 3 реальний дохід знизиться.

Таблиця 2.1

Розподіл сукупного продукту між трьома членами суспільства до реформи та після проведення реформи

Суб'єкт	До реформи		Після реформи	
	Доход	Кількість блага	Доход	Кількість блага
1	2	3	4	5
№ 1	10	5	30	10
№ 2	6	3	10	3,33
№ 3	4	2	5	1,67
Усього	20	10	45	15

Проаналізуємо, якою буде реакція на запропоновану реформу з боку кожного із суб'єктів та які шанси у цієї реформи на те, щоб бути прийнятою до впровадження. Якщо на першому етапі не брати до уваги неекономічні аспекти реформування та погодитися з неокласичним уявленням про те, що суб'єкти правильно оцінюють майбутні виграші та програші, то відповідь на питання зводиться до аналізу оцінки кожним із суб'єктів майбутнього рівня своїх доходів. На перший погляд, достатньо просто порівняти доходи «до» та доходи «після» реформи. Проте які саме доходи порівнювати – номінальні чи реальні?

На це питання є два варіанти відповідей, причому кожен з них є достатньо обгрунтованим. На думку представників неокейнсіанської течії економічної науки, економічні суб'єкти мають певну ілюзію стосовно грошей, що виявляється у їх орієнтації на збільшення номінальних доходів. Слід визнати, що у такому трактуванні є сенс, оскільки в умовах неконтрольованої інфляції (а переважна більшість суб'єктів національної економіки дійсно не здатна контролювати інфляційні процеси) за будь-яких умов бажано намагатися збільшувати свої номінальні доходи. Якщо вони зростатимуть більшим темпом, ніж інфляція, то суб'єкт отримає зростання своїх реальних доходів, а якщо номінальні доходи зростатимуть тим же темпом, що і ціни на товари, що споживаються, то це, принаймні, забезпечить збереження рівня матеріального добробуту. Збільшення номінальних до-

ходів слід прагнути навіть у випадках, коли суб'єкту ніяк не вдається встигнути за зростанням цін на ті товари, що він споживає, оскільки за таких умов він, хоча і біднішає, але не так, як збіднів би при незмінному рівні номінальних доходів. Тож переважна більшість суб'єктів не переймається неконтрольованим зменшенням доходів під дією інфляції, а натомість концентрує зусилля на зростанні номінального доходу, оскільки це у будь-якому випадку добре. Отже, зростання номінального доходу завжди є стимулом, незалежно від швидкості зростання цін, а неконтрольований фактор інфляції випадає з поля зору економічного суб'єкта.

Якщо прийняти на віру те, що індивіди розглядають можливе зростання номінальних доходів як достатній стимул для прийняття позитивного рішення з приводу майбутніх дій, то, звернувши увагу на зростання грошових надходжень у табл. 2.1, можемо зробити висновок, що кожен із суб'єктів № 1, № 2 та № 3 розцінить очікувані результати реформи як позитивні і, відповідно, реформа буде прийнята до виконання.

З іншого боку, на думку прихильників неокласичного та неоконсервативного напрямів економічної науки (зокрема, монетаристів), існує принцип нейтральності грошей, відповідно до якого зміна кількості грошей у економіці впливає лише на рівень цін, проте ніяк не впливає на реальні показники. Відповідно, економічні суб'єкти приймають рішення, виходячи з аналізу реальних показників, тобто у нашому прикладі – з аналізу очікуваної динаміки реальних доходів. Відповідно до цього виявляється, що суб'єкти № 1 та № 2 очікують зростання кількості благ, які вони зможуть спожити за нових умов, а тому повинні проголосувати «за», а суб'єкт № 3, реальна купівельна спроможність доходу якого зменшується, – «проти» реформи. Таким чином, відповідно до принципу «одна особа – один голос» реформа все одно відбувається, а суб'єкт № 3, залишаючись у меншості, програє.

Проте відразу ж постають такі питання:

1. Чи є така ситуація стабільною?
2. Які дії може ініціювати суб'єкт № 3 для того, щоб виправити ситуацію на свою користь?
3. Які контрдії цій діяльності суб'єкта № 3 можуть бути реалізовані суб'єктами, що виграють від реформи?

По-перше, слід зазначити, що однозначний виграш від реформи отримує лише суб'єкт № 1. Він отримує втричі більший номінальний і вдвічі більший реальний дохід (індекси зростан-

ня номінального і реального доходу – 3 та 2 відповідно). Індекси зростання номінальних та реальних доходів суб'єкта № 2 відчутно менші – відповідно 1,67 та 1,11. Стосовно ж суб'єкта № 3 ситуація виглядає так: індекс зростання номінального доходу дорівнює 1,25, а реального – 0,83. Ясно, що суб'єкт № 3 буде невдоволеним і намагатиметься змінити ситуацію, тоді як суб'єкт № 1, навпаки, буде найбільш палким прихильником реформи, а суб'єкт № 2 буде віднесений до помірно прихильних. Таким чином, основна боротьба розгорнеться між суб'єктами № 3 та № 1, причому з можливим залученням на свій бік суб'єкта № 2, чий голос є вирішальним.

Суб'єкт № 3 стосовно до реформи виступає консерватором до її початку та реакціонером після того, як вона відбулася. Якщо він не займає пасивну позицію, то змінити ситуацію, що склалася, він може одним з трьох способів:

1. Вийти з гри. Це може бути реалізовано, наприклад, через трудову міграцію, міграцію капіталу, зміну постійного місця проживання тощо. Так, значне падіння реальних доходів в Україні призвело до масової міграції працездатного населення у країни Західної та Центральної Європи, а також у Росію. У межах національної економіки прикладами такої міграції можуть бути зміна місця роботи, перехід на інше підприємство чи зміна професії. Якщо такі явища стають масовими, то система (національна економіка, галузь, підприємство чи будь-яка інша економічна спілка) ризикує розпастися, що протирічить одному з головних принципів її функціонування. У такому випадку в довгостроковій перспективі під загрозу можуть бути поставлені і доходи суб'єктів, що виграють. Це може (хоча і необов'язково) підштовхнути їх до дій, які мають на меті зниження соціального напруження, заспокоєння суб'єкта № 3, у тому числі і за рахунок трансферту первинних доходів та інших форм так званої соціальної підтримки.

2. Домагатися компенсації своїх втрат у недемократичний спосіб. Це може бути широке різноманіття дій – від страйків та акцій громадянської непокори до тероризму і революційної діяльності. У реальних демократичних системах більш поширеними є «м'які» акції: страйки, маніфестації, пікетування, за допомогою яких меншість може гучно заявити про свою незгоду з ситуацією, що склалася. Так, у країнах Європейського Союзу після початку реформ у системі державної підтримки сільськогосподарського комплексу щорічно (а часом і по кілька разів на рік) проходять акції протесту фермерів проти політики ЄС. Вимагаю-

чи повернення квот на імпорт окремих видів продукції рослинництва та тваринництва, вони блокують автошляхи (іноді у досить специфічний спосіб – зібраними овочами чи сільськогосподарською технікою), скаржаться у відповідні інстанції, пікетують європейські комісії з питань сільського господарства у Брюсселі тощо. І хоча це не відміння реформи сільського господарства ЄС, але значно впливає на її темп та справляє вплив на національні уряди, від яких фермери вимагають податкових знижок та компенсацій своїх втрат.

3. Домагатися зупинення або скасування реформи у демократичний спосіб. Для цього у системі «одна особа – один голос» слід залучити на свій бік ще якихось суб'єктів для створення більшості. У нашому прикладі антагонізм між суб'єктами № 3 та № 1 призводить до неможливості їх об'єднання, а отже, викликає боротьбу за голос суб'єкта № 2. Підґрунтям для залучення цього «суб'єкта, що коливається» на бік того, хто програє, може бути відносний програш суб'єкта № 2 порівняно із суб'єктом № 1, що знаходить своє вираження у відносно меншому індексі зростання реального доходу. Відповідно, якщо референтним станом для порівняння буде стан суб'єкта № 3 після реформи або ж власний стан суб'єкта № 2, але вже до реформи, то порівняно з ними свій постререформний стан суб'єкт № 2 оцінить як кращий. Проте якщо дати йому можливість порівняти свій стан зі станом суб'єкта № 1, а скоріш за все, з покращанням цього стану, то зміни вже будуть оцінені далеко не так позитивно.

Зазначимо, що насправді показником задоволення від реформи буде навіть не зростання реального доходу, а зростання якості життя, що відчувається як інтегральний психологічний показник ступеня задоволеності потреб. Проте у суспільстві, де абсолютна більшість потреб не є потребами фізіологічного характеру, а навпаки, є до певної міри штучно створеними, роль внутрішніх фізіологічних факторів оцінки якості життя значно нівельована. Відповідно до тези про нездатність суб'єкта до сприйняття абсолютних величин, він не здатний сприймати якість свого життя у відриві від якості життя інших суб'єктів. Відповідно, він буде задоволений, якщо якість його життя підвищилася більше, ніж у референтного суб'єкта (назвемо його так по аналогії з референтним товаром). Ключове питання у тому, який суб'єкт буде обраний суб'єктом № 2 як референтний суб'єкт № 3 чи суб'єкт № 1?

Випадки, подібні до того, який ми розглядаємо, аналізуються у рамках теорії ігор. Основні теорії, які пояснюють поведін-

ку учасників ігор з розподілу грошових сум, наведено у статті Ю. Автономова [4]. Найбільш близьку до принципу індивідуалістичного релятивізму методологічну позицію займають В. Нельсон [5] та М. Сандбю [6]. Але ці моделі приписують учасникам жорсткий поведінковий детермінізм: або індивід має у голові жорстко детерміноване уявлення про середній рівень доходу, подібний до нереалістичної жорсткої функції споживчих переваг (В. Нельсон), або порівнює свій дохід з доходами усіх інших учасників гри (М. Сандбю). Очевидно, що обидва ці підходи є нереалістичними і можуть бути ефективно доповнені запропонованою нами ідеєю щодо рухливості точки відліку в процесі суб'єктного оцінювання.

Ідея про поліваріантність оцінювання якраз і втілюється у питанні про вибір референтної точки для визначення наслідків реформи для суб'єкта № 2. У випадку, коли як референтний обирається суб'єкт № 1, то суб'єкт № 2 відчуває себе у програші, оскільки порівняно із суб'єктом № 1 суб'єкт № 2 збіднів (співвідношення реальних доходів змінилося з 5 : 3 до 10 : 3,3. Іншими словами, якщо раніше багатий № 1 був багатшим від середнього № 2 у 1,67 разів, то тепер – утричі.

На цій основі суб'єкт № 3 може провокувати антипатію суб'єкта № 2 до суб'єкта № 1, щоб скористатися принципом «ворог мого ворога – мій друг». Конкретні вербальні формули можуть бути різними, проте сенс у них один і той же – показати зростання економічної влади суб'єкта, проти якого хочеться налаштувати електорат.

Цікавий приклад такої роботи становлять вибори до органів державної влади. Наприклад, під час своєї передвиборної кампанії кандидат у президенти Сполучених Штатів Америки Барак Обама вирішував класичне для цієї країни питання: «Як залучити на свій бік представників середнього класу?». Представляючи демократичну партію, яка традиційно спирається на електорат з менш заможних членів американського суспільства і розглядається як провідник соціальних програм, він міг більш-менш упевнено розраховувати на голоси тих менш забезпечених громадян, хто працює за наймом. З іншого боку, його опоненти з республіканської партії, яка традиційно представляє інтереси великого бізнесу і більше уваги приділяє розширенню економічної свободи, теж могли більш-менш впевнено розраховувати на найбільш заможні та економічно незалежні верстви суспільства. У таких умовах питання перемоги на виборах зводиться до того, щоб не втрачаючи традиційного електорату, здобути прихиль-

ність середнього класу, який у США складає дуже велику частину суспільства.

Потенційно середній клас зацікавлений як у економічних свободах, так і в економічних гарантіях. З одного боку, цей прошарок суспільства включає кваліфікованих спеціалістів (інженерів, менеджерів тощо), значну частину власників дрібного бізнесу і самозайнятих (фермери, адвокати, архітектори та ін.) і є найбільшим платником податків, а отже, не зацікавлений у збільшенні податкового навантаження. Проте, з іншого боку, малий бізнес та кваліфіковані працівники, що працюють на себе, є вразливими і можуть постраждати під впливом макроекономічних факторів, а отже, час від часу потребують державної підтримки.

Ускладнюючим фактором стала економічна криза, яка почалася у 2007 р. у сфері іпотечного кредитування. Республіканці, які на той час перебували при владі, повинні були якимось чином відповідати за ситуацію, що склалася, оскільки саме республіканець Дж. Буш перебував на посаді президента. Визнаючи, що поточна криза дійсно спричинила негативний вплив на рівень матеріального добробуту більшості громадян США, представники цієї політичної сили у ході передвиборної кампанії свого кандидата Джона Маккейна звертали увагу електорату на, як вони казали, «найдовший у історії Сполучених Штатів період безперервного економічного зростання», який розпочався із запровадження неоконсервативних ініціатив президента-республіканця Рональда Рейгана. Його безпрецедентна програма зниження податків та стимулювання розвитку американської економіки задала тональність економічної політики урядів (більшість яких були республіканськими) на подальші 25 років. Відповідно, пропонувалося вважати, що невеличкий спад кінця 2010-х рр. є дуже незначною платою за економічне піднесення і ґрунтовне технологічне переозброєння національної економіки, оскільки навіть з урахуванням поточного спаду в цілому економічне зростання було значним.

У відповідь на це демократи, намагаючись послабити позицію опонентів і залучити на свій бік якомога більше представників середнього класу, оприлюднили матеріали дослідження, яке, показуючи розміри економічних досягнень американської економіки, у той же час демонструвало розподіл результатів цього економічного зростання. З матеріалів дослідження виходило, що лівова частка додаткових доходів від збільшення продуктивності, обумовленого впровадженням нових технологій у ви-

робничому, фінансовому та інших секторах, комп'ютеризацією та інтернетизацією виробничих, управлінських та комунікаційних процесів, дісталася невеликій за чисельністю частині американського суспільства. Точніше, таких «щасливчиків» нарахували не більше 5 відсотків. Висновки виникали самі собою – республіканцям як представникам найбільш заможної частини суспільства не слід вихвалитися перед електоратом досягнутим економічним прогресом, оскільки цей прогрес більшості американських громадян суттєвого виграшу так і не приніс. Тобто багаті ініціювали зростання, результати якого собі ж і присвоїли. То чим, мовляв, вихвалитися? Тим, що змусив інших членів суспільства працювати на себе?

Залишаючи осторонь питання про можливість математично коректного вимірювання подібних результатів економічного зростання взагалі, зазначимо, що аргументація демократів знайшла відгук у суспільстві і сприяла обранню саме кандидата від демократичної партії. На цьому прикладі можна дуже наочно побачити, що такий, здавалося б, суто психологічний феномен, як заздрість стосовно до багатших є поширеним навіть у найбільш демократичних і, здавалося б, цілком благополучних у економічному плані суспільствах, а його експлуатація може дати значну перевагу в політичній боротьбі.

Ще одне питання, яке слід розглянути для того, щоб отримати повну картину стосовно маніпуляції сприйняттям у процесі прийняття політичних рішень, можна сформулювати так: «Чи є негативне ставлення до суб'єкта № 1 з боку суб'єкта № 2 суто психологічним феноменом, чи тут є якесь економічне підґрунтя?».

Для вирішення цього питання слід згадати, що принцип «одна особа – один голос» є не єдино можливим. У економіці (а іноді і в політиці, особливо у політично недорозвинених, корумпованих суспільствах) спрацьовує принцип «один долар (гривня, карбованець, євро) – один голос». Ми вже зазначали, що ринкова координація відбувається саме за цим принципом. Подивимось на нашу табл. 2.1 саме під цим кутом.

Неважко помітити, що в умовах, коли голосування відбувається за принципом «одна грошова одиниця – один голос», шансів на прийняття реформи (під якою ми погодилися розуміти що завгодно, включаючи як політичні, такі економічні рішення – від закону про військову службу до розподілу земель сільськогосподарського використання) стає значно більше. Якщо при «особіному» голосуванні реформа могла бути скасована за умови,

що суб'єкт № 2 з тієї або іншої причини проголосує «проти», то при «погрошовому» голосуванні позиції реформатора № 1 відчутно сильніші. Вже до початку реформи він мав 50% грошових голосів, що з урахуванням подільності грошей як засобу голосування (тобто кожен суб'єкт може частиною своїх грошей проголосувати «за», а іншою частиною – «проти») вже дає непогані шанси. Після початку реформи для суб'єкта № 3 ситуація ще покращується, оскільки його доходи зростають швидше, ніж у інших членів суспільства, а отже його відсоток голосів зростає з початкових 50% до майже 67% у період «після реформи». Якщо стосовно початку реформи ще могли бути якісь непевності, то надалі реформа вже стає незворотною, оскільки суб'єкт, який виграє від неї найбільше, отримує абсолютну більшість голосів.

Те, що суб'єкт № 1 при «погрошовому» голосуванні отримує дві третини голосів і може одноосібно вирішувати будь-які питання суспільного характеру, означає що інші суб'єкти за таких умов голосування втратили свій вплив. Можна очікувати, що особливо програшним буде сприймати своє становище суб'єкт № 2, оскільки при переході від «поосібного» до «погрошового» голосування його значення зменшується з ролі особи, яку обидві антагоністичні сторони прагнуть залучити на свою сторону, а отже, можна сподіватися на якісь «аванси» на додачу до своєї згоди, до ролі суб'єкта, голос якого мало кого цікавить в умовах монополізації влади суб'єктом № 1.

Отже, заміна «поосібного» голосування на «погрошове» вигідна, насамперед, суб'єкту № 1, а не вигідне суб'єктам № 2 та № 3, які тепер навіть об'єднаними зусиллями не можуть нічого протиставити суб'єкту № 1 у рамках демократичних процедур.

Може здатися, що «погрошове» голосування є лише науковою абстракцією, яка не має жодного стосунку до реального життя. Проте якщо не забувати, що слова «реформа» та «голосування» у нашому аналізі трактуються широко, то можна помітити не так вже мало реальних ознак «голосування грошима». Класичний приклад – ринкове регулювання. Ключове питання «що (які товари та послуги) виробляти?» вирішується залежно від того, за що покупці заплатять більше. Ясно, що теоретично більше можуть заплатити ті, хто має більше грошей (хоча можливі і поодинокі винятки). У результаті суспільство будуватиме вілли навіть в умовах, коли більшість членів суспільства живе у бараках.

Також до одного з проявів «погрошового регулювання» можна віднести наявну тенденцію до професіоналізації передвибор-

ної компанії, використання політичного маркетингу та інструментів торговельної реклами у політиці. В умовах, коли переважна більшість громадян залишаються політично малоактивними і обмежуються роллю «голосувача» на чергових виборах і таким чином беруть участь у політичному процесі лише раз на кілька років, про усвідомленість, раціональність політичного вибору пересічного виборця мову вести важко. Тому реальний вибір українські виборці роблять не як усвідомлений акт, а спираючись, скоріше, на різного роду емоційно-психологічні та інтуїтивні процеси.

Нарешті, гроші можуть мати значення при голосуванні у парламенті, оскільки дають можливість підкупити депутатів і домогтися затвердження вигідного рішення. Така практика в Україні набула не тільки значного поширення, але і розголосу. Представники найвпливовіших фракцій у Верховній Раді постійно звинувачують одне одного у «протисканні» вигідних законопроектів за рахунок голосування «тушками». Це прізвисько закріпилося за депутатами, які з якихось (частіше, меркантильних) міркувань у процесі голосування порушують фракційну дисципліну і підтримують поставлені на голосування рішення всупереч настановам фракції, до лав якої вони належать. Тож більше грошей дають більше простору для підкупу законотворців і отримання бажаних політичних рішень навіть на найвищому рівні.

Українські політики сприяють вилученню раціональної складової з політичного голосування. Їхні постійні обіцянки вже мало сприймаються як щось таке, що буде реалізоване. Розпливчастий, неконкретний характер передвиборних програм покликаний, з одного боку, не дати опонентам притягти політика до відповідальності (хоча б моральної) за їх невиконання, а з іншого боку – відкриває широке поле для маніпуляцій свідомістю виборця. Практичне втілення спроби цього маніпулювання знаходять у передвиборній агітації. Відомо, що результативність рекламного повідомлення (а появи політиків на телебаченні, білбордах та інших носіях інформації якраз і є рекламними повідомленнями, що мають характер умовляння) зростає у міру збільшення кількості повторів. Відповідно, якщо політик з'являється виборцю на очі частіше, то це збільшує його шанси на отримання голосів. Якщо ж політик лише зрідка показується перед виборцем, то його спіткає доля маловідомого, хоча і, можливо, якісного товару – його просто навіть не «спробують». Тож у цьому випадку появи на центральних (а тому дорогих) медійних ресурсах значною мірою визначають шанси на перемогу. Отже, і

у цьому випадку має місце «голосування грошима», хоча і в інший, ніж описаний у нашому удаваному прикладі, спосіб.

Нарешті, наявність грошей визначає можливості контролю розподілу спільно виробленого продукту на мікроекономічному рівні, а опосередковано – і на макроекономічному рівні. У результаті суб'єкт отримує інструмент достовірних погроз, які можна застосовувати для вирішення різних (у тому числі і політичних) завдань. Так, у випадках, коли політика уряду не відповідає інтересам певного бізнес-угруповання, його представники можуть проводити певні дії економічного характеру, які зашкодять іміджу уряду. Наприклад, якщо суспільство за посередництва уряду спробує підвищити податки на, приміром, продаж бензину, нафтотрейдери можуть просто створити штучну проблему з постачанням, використовуючи стандартні методи великомасштабних спекуляцій – збільшення складських запасів, скорочення виробництва, скупка продукції конкурентів за задалегідь укладеними контрактами. Такі дії не тільки підвищують ціну, що надалі може стати підґрунтям для отримання додаткового прибутку чи, принаймні, відшкодування понесених витрат, але і дозволяють створити нервову обстановку невдоволення в економіці. Оскільки для психіки людини характерна адитивність, то не так вже й важко упевнити принаймні частину виборців у тому, що саме дії уряду є причиною перебоїв з паливом. Таким чином бізнес-угруповання може підірвати реформу, але ці дії можуть бути реалізовані лише у випадку, коли воно має достатньо коштів для того, щоб перечекати тимчасові проблеми з надходженням виручки, а також контролює достатньо помітний потік товарів, для того, щоб його переривання спричинило потужну хвилю невдоволення.

Ці приклади демонструють, що у випадку, коли у демократичних ринкових суспільствах існує поділ на, умовно кажучи, «маси» та «еліту», доводиться підозрювати, що «погрошове» голосування є поширеним. Цю тезу можна підтвердити тим, що за наявності лише «поособного» голосування сенс елітарності переходить у суто неекономічну площину. При голосуванні за принципом «одна особа – один голос» меншість не може перемогти у голосуванні, а якщо певна група перемагає, то вона вже не меншість. При голосуванні за принципом «один долар – один голос» така перемога меншості осіб, як і було показано у цьому розділі, цілком можлива при суттєвій диференціації доходів. Якщо ж суттєва диференціація доходів відсутня, то еліта може стати елітою на неекономічній ниві, наприклад, на основі релігії. Але

практика показує, що такі теократичні системи управління економікою тягнуть не до демократичних, а до авторитарних методів. Тож знову виходить, що «негрошове» голосування не може бути віднесене до демократичних методів управління економічним життям суспільства.

Майже те саме можна сказати і на рахунок технократично керованих спільнот. Якщо підґрунтям для збереження влади нечисленною елітою є знання, а не релігія, то ситуація принципово змінюється, оскільки зміна примату думки тих, хто вважається більш святим, на примат думки тих, хто вважається більшим авторитетом у галузі науки та техніки, все одно перетворює елітарність на авторитарність.

2.2. ВПЛИВ СУБ'ЄКТНИХ ОЦІНОК НА ЕВОЛЮЦІЮ СУСПІЛЬНИХ ІНСТИТУТІВ

Сучасний стан світової економіки визначається насамперед глобалізаційними процесами, прискорення яких спостерігається з кінця 1990-х рр. Руйнування світової системи соціалізму, або ж, як це було прийнято називати на Заході, «Східного блоку», очолюваного СРСР, відкрило великі можливості для економічної, політичної і культурної експансії Сполучених Штатів Америки, Західної Європи та найбільш розвинених країн Далекого Сходу. Стрімка транснаціоналізація виробництва, банківської справи та фінансових операцій означувала собою якісно новий етап у розвитку міжнародних економічних відносин.

Проте було б, напевне, не зовсім правильно вважати цей новий етап абсолютно унікальним. Досить прозорі аналогії можна побачити в історії людства, починаючи з найдавніших часів. Найімовірніше, найдавнішим історичним аналогом сучасної глобалізації стала епоха еллінізму. Еллінізм як культурно-політичне явище охопив значну територію, яка включала не тільки (і, навіть не стільки) грецькі міста-держави, їх колонії та підвладні території, але і велику кількість держав, які до того не мали з грецькою культурою і способом життя абсолютно нічого спільного. Більш того, як і в сучасному світі далеко не всі вони безумовно поділяли розроблені в Елладі принципи устрою економіки, проте, залучені до системи торговельно-економічних та політичних зв'язків вимушено адаптували свої національні інсти-

туції до потреб передового на той час торгово-ремісничого господарства еллінського типу, базованого на приватній ініціативі.

Ще більш прозорою видається аналогія між сучасною глобалізацією та імперською епохою у історії Давнього Риму. Тут вже добре проглядаються навіть деякі характерні протиріччя глобалізації, наприклад, протиріччя між центром та периферією. Хоча сам Рим і був на той час одним з найбільших міст на планеті, проте загальна чисельність його громадян була у багато разів меншою, ніж чисельність жителів всієї імперії. Тут, до речі, спостерігається ще одна аналогія. Надання римського громадянства почало розглядатися як привілей, приблизно так само, як нині в Україні розглядається можливе членство у Європейському Союзі.

Глобалізація «по-римськи» охопила переважну більшість цивілізованого світу – від Північної Африки на півдні до сучасної Німеччини і Нідерландів на півночі. На Заході Римська імперія сягала Британських островів, а на сході її влада на піку могутності розповсюджувалася на весь Близький Схід. Ті ж території далі на схід, до яких не дійшла нога римського легіонера, все одно багато у чому перебували у сфері римського впливу. Сталість торговельних зв'язків Риму з далеким Китаєм підтверджується як стабільністю споживання шовку римськими патриціями, так і знахідками давньоримських пам'яток на території Піднебесної. Відповідно, все, що історики називають «цивілізованим світом» у тодішньому його стані, було охоплене системою інформаційних, політичних та економічних зв'язків, а отже, це можна розглядати як прообраз глобалізації.

Римська версія глобалізації завершилася у Західній Європі епохою так званих «темних віків», які можна вважати антиглобалізацією, оскільки у цей час аж до створення імперії Карлом Великим у Західній Європі навіть не існувало більш-менш великих централізованих держав, а влада Візантійської імперії як «нащадка» Риму постійно зменшувалася. Серед причин падіння Римської імперії та фактичного руйнування не тільки політичної, але й економічної системи стародавньої Європи називають:

1) військовий фактор. Перевага давньоримських легіонів над північними варварами перестала бути такою беззаперечною. Підтвердженням тому була низка поразок від германців, а потім від гунів, готів, вандалів, слов'ян та інших варварських племен, згаданих у історичних документах. Проте тут слід звернути увагу на те, що у імперські часи змінився сам склад римської армії. Після реформ з часів Гая Марія до складу регулярного вій-

ська стали входити не тільки римські громадяни, але і союзники Риму, причому не тільки як допоміжні війська, але і як основна частина легіону. Очевидно, що це мало бути викликане якимись причинами, насамперед, демографічного характеру;

2) демографічний фактор. Ясно, що якби була достатня кількість римських громадян, які виявляли би бажання служити у війську, необхідності набирати у легіонери вихідців з підкорених народів не було б. Їх присутність у війську, імовірно, створювала чималі проблеми навіть внаслідок елементарного незнання ними латини, не кажучи вже про іншу культуру, спосіб життя, звички харчування тощо. Відповідно, саме брак достатньої кількості людей для контролю завойованої території призвів до проблем у військовому плані;

3) політичний фактор. На думку П. Турчина, демографічні зміни, зокрема зміни у чисельності населення, напряму залежать від ступеня політичної стабільності, який він визначає як питому частку років, у які спостерігалися війни (у тому числі і громадянські), заворушення і повстання. У цілому за результатами обчислень отримано достатньо високий ступінь кореляції між політичними потрясіннями і наступним гальмуванням зростання населення або навіть зменшенням його чисельності. Відповідно, зниження чисельності населення Римської імперії могло бути спричинене внутрішніми заворушеннями і війнами на кордонах [7];

4) економічний фактор. На думку російського економіста О.Ю. Мамедова, падіння Римської імперії відбулося через фінансовий колапс, який, у свою чергу, був викликаний популізмом римських імператорів стосовно «хліба та видовищ», необхідністю утримувати армію та бажанням збільшити податки, що впливало з цього. На думку О. Мамедова, саме у Давньому Римі винайшли тіньову економіку, ухиляння від сплати податків та хабарі податківцям, і ці винаходи спричинили банкрутство держави і нездатність утримувати армію [8].

Таким чином, практично всі фактори є взаємопов'язаними та обумовлюють один одного. Проте хотілося б особливо підкреслити провідну роль саме економічних факторів. Погоджуючись з О. Мамедовим у тому, що маніпуляції держави у сфері державних фінансів можуть спричиняти руйнівний вплив на економіку, зауважимо, що проблема не зводиться лише до рівня оподаткування заможних громадян. Також дещо сумнівним є висновок про те, що саме банкрутство держави стало причиною військових поразок римської зброї.

Дуже цікаво у зв'язку з цим порівняти думку О. Мамедова про «проринково» налаштованих імператорів Октавіана та Тиберія як творців римського економічного дива з аналізом змін у соціально-культурному житті Риму в той же період, зробленим Г.С. Кнабе, який вказує на швидке знецінення традиційних давньоримських чеснот (військова доблесть, громадянський обов'язок, чесно нажите сільськогосподарською працею багатство) і їх заміну на інші (гроші, здобуті у будь-який спосіб, розкоші, доведені до марнотратства, кар'єризм, як засіб отримання все тих же грошей) [9]. Приголомшливо зростає суспільний вплив людей, які швидко заробляють гроші – лихварів, ораторів (які виконували функції, подібні до сучасних адвокатів), торговців. Не дивно, що у таких умовах стало важко набирати армію, оскільки люди хотіли жити і насолоджуватися розкошами, або ж, принаймні, безплатним хлібом та видовищами, а не ризикувати життям у віддаленій провінції 16 років (що дорівнювало тривалості служби у війську і складало майже дві третини від середньої тривалості життя у Давньому Римі). Відповідно, соціальні стандарти, запроваджені у ранній імперії, робили мобілізаційні заходи все менш популярними, а отже, значно дорожчими.

Проте повернутися до попередніх стандартів було вже неможливо. Давньоримська економіка налаштовувалася на постійне розширення. Наприклад, прийняті у практиці позичання лихварські відсотки у 1% на місяць, очевидно, були занадто високими для статичної безінфляційної економіки, у якій не відбувається науково-технічного прогресу. Ясно, що прибутковість справи, на яку спрямовуються позичені гроші, мала бути як мінімум вдвічі вищою. Проте де взяти такі гроші, як не на війні за рахунок грабунку, чи, більш імовірно, на торгівлі рабами, які, знову-таки, були захоплені на війні? Цей елемент привласнюючого господарства підвищував загальну прибутковість економіки. Відповідно, коли імперія припинила своє зростання і додатковий «привласнюючий акселератор» припинив свою дію, відбулося зменшення реальної прибутковості економічної діяльності. У той же час інерційність споживаючих інституцій (державних виплат малозабезпеченим громадянам, лихварських відсотків, гонорарів адвокатам тощо) вимагала формування фонду споживання на рівні, не меншому, ніж попередній. Отже, криза стала неминучою.

Переважає більшість війн має певне економічне підґрунтя. Це, як правило, боротьба за ресурси. Постійні розширення Римської імперії зокрема мали на меті захоплення рабів, підтвер-

дженням чого є рапорти про завоювання, у яких незмінно зазначалася велика кількість військовополонених та мирних громадян, обернених на рабів. Але з огляду на розглянуту нами у попередніх розділах особливість людської психіки, яка полягає у здатності сприймати відносні величини, але не абсолютні, можемо передбачити, що в суспільстві, у якому економічна влада тісно взаємопов'язана з володінням найбільш дефіцитним та необхідним ресурсом, буде спостерігатися довгострокова тенденція до збільшення «ресурсозброєності» домінуючого суспільства цим ресурсом. Або стосовно рабовласницького Риму була наявна тенденція до збільшення питомої ваги рабів у загальній чисельності населення імперії взагалі та до збільшення кількості рабів у найбільш заможних громадян зокрема [10].

У той же час є підстави констатувати наявність певного протиріччя у межах економічної системи, що склалася у імперську епоху. З одного боку, заможні громадяни ставали все більш заможними, а це, як довів двома тисячоліттями пізніше нобелівський лауреат Моріс Алле, завжди означає зубожіння інших верств населення. Відповідно, рабів у великій кількості могли купувати відносно нечисленні групи жителів Римської імперії. З іншого боку, римський знавець сільського господарства (яке становило основу економіки античного суспільства) Катон вказував на те, що найбільш ефективним з точки зору експлуатації рабської праці є господарство з площею земель близько 25 га. Звісно, заможні римляни мали маєтки значно більшої площі, отже, повинні були використовувати не рабську працю, а вільнонайманих громадян. Хоча витрати на їхню зарплату були вищими за витрати на утримання раба, це компенсувалося зменшенням витрат на контроль і підвищенням якості роботи. Отже, ті хто міг купити рабів, не потребували їх для виробничої діяльності, а ті, хто потребував рабів для ведення виробництва, не міг дозволити собі їх купувати.

Таким чином, механізм, який можна описати послідовністю «можливість отримати вигоду від відносно незадіяних ресурсів (рабів) – залучення незадіяних ресурсів (за рахунок завоювань) – накопичення ресурсів у окремих осіб – втрата ресурсом своєї економічної цінності» добре описує еволюцію давньоримських глобалізаційних процесів. Подібне протиріччя можна легко побачити і в інших, більш пізніх варіантах глобалізації. Так, варіант глобалізації, який умовно пропонуємо назвати меркантилістським (пізні середньовіччя – початок Нового часу), був також побудований на подібному ланцюжку, але вже на базі іншого ресурсу і стосовно іншого суспільно-політичного устрою.

Саму епоху меркантилізму прийнято датувати періодом XV–XVIII ст., але це датування може вважатися прийнятним лише для Європейського субконтиненту. Для інших частин світу дати будуть іншими, а для деяких регіонів меркантилізм як тип економічної політики взагалі не мав значення. Але цивілізовані держави, які стикалися з європейцями у цей період, сприймали окремі елементи меркантилістської філософії і реалізовували її з урахуванням власних традицій. Наприклад, Китайська імперія тривалий час не дозволяла іноземним купцям торгувати на своїй території. Проте Захід (у першу чергу, Велика Британія та Франція) були зацікавлені у отриманні китайських товарів. Імпорт західноєвропейських товарів міг проходити лише через посередника – компанію «Кохонг», яка об'єднувала лише дванадцять найвпливовіших купців-китайців. Ясно, що у таких умовах ні про який широкомасштабний легальний імпорт англійських та французьких товарів мови йти не могло. Тому будь-який китайський експорт англійцям доводилося оплачувати дорожчими металами, що, звісно, підточувало платоспроможність англійців. У результаті Британська Ост-Індська компанія пішла на крок, негативні наслідки якого весь світ відчуває і дотепер. Британці організували систему міжнародного наркотрафіку, поширюючи плантації опіумного маку в Бенгалії та Афганістані і контрабандно перевозячи наркотики до Китаю. Врешті-решт, китайські правлячі кола усвідомили небезпеку цієї зброї масового ураження і зробили спробу обмежити торгівлю опіумом. Проте тоді британці відкинули всяке лицемірство і вже абсолютно відкрито оголосили Китаю війну. У результаті першої та другої опіумних війн Китай значною мірою втратив свою політичну стабільність, військову міць та самостійність у проведенні економічної політики, особливо зовнішньоекономічної. Практично відразу ж англійські (а разом з ними французькі, японські, американські та російські) колоніалісти зруйнували систему захисту економічних кордонів Китаю і наводнили китайський ринок своєю продукцією. Причому про реальну свободу конкуренції мова не йшла, оскільки за нав'язаними китайському уряду нерівноправними торговельними договорами іноземні купці сплачували значно менші податки і мали значно більше свобод, ніж місцеві торговці [11, с. 578–579].

Таким чином, меркантилізм у Китаї був зруйнований ззовні. Те ж саме можна сказати і про Японію, і про Іран, які опиралися масовому вторгненню західних товарів на свою територію, але лише доти, доки західноєвропейські та північноамериканські ко-

лоніалісти не почали реалізовувати свою військово-технічну перевагу.

Але у Західній Європі меркантилістські настрої були трансформовані поступово. Так би мовити, не на вимогу, а за необхідністю. Цей другий сценарій переходу до режиму вільної торгівлі найбільш виразно проявився у Великій Британії. Як технічно передова держава Велика Британія вже у XVII ст. перейшла від раннього меркантилізму до пізньої його версії. Причому ми далекі від думки, яка панує у багатьох підручниках з економічної історії, що ранньомеркантилістська теорія грошового балансу була помилковою. На нашу думку, намагання накопичити золото і срібло у країні було корисним, принаймні, з таких причин:

1. У епоху середньовіччя у Європі відчувався брак монетарних металів, оскільки нечисленні родовища були вичерпані ще у античні часи. Ефект від цього дефіциту був приблизно такий же, як і ефект від кризи неплатежів у економіці України у 1990-х рр.

2. Заробляння грошей привчає індивіда до комерційного розуміння світобудови.

Цей другий аспект є значно важливішим за перший. Це елемент, який є прямою аналогією «промислового виховання нації» історичної школи. Для індивідів, які не мали навичок економічної діяльності у ринковій системі і звикли існувати у системі, де домінує натуральне господарство, гонитва за золотом, проте, була зрозумілим стимулом, тоді як конкурентні переваги, швидкість обігу капіталу та інші елементи капіталістичного ведення господарства були незнайомими і малозрозумілими. Отже, треба було спочатку привчити націю «чіплятися за гроші», щоб після цього можна було навчити, що гроші у русі – це краще, ніж гроші у скрині.

Отже, будь-який тип економічної політики не є самоціллю. Це лише засіб для досягнення певних інституційних перетворень у суспільстві. Англійський меркантилізм повною мірою відповідав цьому принципу. Англійці (і не лише найбільш освічена їх частина, а вся нація у цілому) послідовно пройшли фази: а) усвідомлення цінності грошей; б) розуміння, що гроші можна отримати за рахунок зовнішньої торгівлі; у) навички виробляти те, що користується попитом; г) організації суспільного виробництва таким чином, що воно орієнтувалося на платоспроможний попит. Вважаємо, що саме послідовність проходження фаз без затримки на якійсь із них і створило підґрунтя для економічного підйому Великої Британії, тоді як примусове переривання цьо-

го «виховального» ланцюжка дуже гальмує подальший економічний розвиток. Меркантилізм, на думку К. Полані, формувався в умовах, коли незалежна від монарха економічна система просто ще не існувала [12, с. 12], тоді як під кінець меркантилістської епохи ми вже можемо бачити господарство, що самостійно функціонує з елементами ринкового саморегулювання і повним інституційним забезпеченням на всіх рівнях, включаючи і людську свідомість.

Повертаючись до того висновку, яким ми завершили аналіз еволюції регуляторів економічної системи Давнього Риму, а саме про те, що система відносин проходить у своєму розвитку фазу усвідомлення цінності певного ресурсу, фазу його активно залучення, фазу зростання диференціації у розподілі ресурсу і, нарешті, фазу зменшення потреби у ресурсі. Якщо у давньоримську епоху таким ключовим ресурсом були раби, то у пізньому середньовіччі в Західній Європі цим провідним ресурсом були гроші. Хоча правомірність віднесення грошей до категорії ресурсів може заперечуватися (оскільки гроші самі по собі нічого не виробляють), проте ми вважаємо, що їх можна віднести до категорії організаційних ресурсів. Дійсно, гроші завжди виконували функцію стимулювання економічної активності і у цьому плані є регуляторним інструментом. Що ж до того, чи може мати ефективний інструмент регулювання та стимулювання статус ресурсу, то, на нашу думку, це лише питання точки зору, оскільки саме поняття ресурсу не має свого абсолютного вираження і часто є просто вираженням апологетичної позиції автора стосовно прав на участь у розподілі спільно створеного продукту. Якщо підходити до цього питання максималістськи, то навіть працю в окремих випадках ресурсом вважати не можна. Наприклад, з точки зору українського економіста ХІХ ст. С. Подолинського, людська праця та машини є лише модифікаторами природної родючості [13]. Тож враховуючи, що використання грошей як мотивуючого і регулюючого інструмента може призвести до підвищення ефективності суспільного виробництва і збільшити масу вироблених товарів та послуг, може вважати гроші ресурсом організаційного характеру.

Брак ресурсів позначається на виробничих можливостях. Це справедливо і стосовно грошей. Брак грошової маси гальмує економічне зростання. Кількісна теорія грошей, виражена зокрема у працях І. Фішера, чітко вказує, що кількість грошей має бути достатньою для обслуговування товарообігу, хоча і не такою великою, щоб викликати інфляцію. Відповідно, при неста-

чі грошей для здійснення товарних угод виникають проблеми зі здійсненням розрахунків, що негативно позначається на економічному зростанні.

У сучасних умовах для друкування грошей у разі потреби держава має скільки завгодно можливостей і жодних обмежень, крім власної волі. Але у часи, коли гроші були зроблені з дорогоцінних металів, обмеження було значно жорсткішим. Щоб чеканити додаткові монети, треба було мати монетарний метал. Добре, якщо країна була забезпечена родовищами золота та срібла. Проте у більшості випадків країни таких родовищ не мали, а змушені були користуватися тим золотом та сріблом, які надходили з-за кордону. Відомо, наприклад, що для карбування перших монет зі своїм профілем російський цар Петро I використовував західноєвропейські йохимсталери, на які під пресом наносили нові зображення російського царя та російського герба.

Цінність грошей полягала у тому, що вони дозволяли ефективно стимулювати грошову форму обміну товару на товар. В умовах браку грошей торгові угоди відбувалися у формі бартеру. Наприклад, за пошиті чоботи чоботар отримував у пекаря щодня по буханцю хліба впродовж місяця, а рибалка міг постачати рибу бровареві в обмін на пиво. У таких умовах обсяги виробництва кожного товаровиробника визначалися не тільки його суто виробничими можливостями, але і можливостями знаходити партнерів по бартеру. Відповідно, про жодну концентрацію виробництва мови бути не могло, оскільки зростання продуктивності праці у, скажімо, прядильництві все одно не могло бути реалізоване через подвійний брак попиту – попиту на прядиво і попиту прядильника на те, що можна виміняти на прядиво.

Гроші дозволяють поділити ці два види попиту (попит суб'єкта як споживача і попит на його послуги як виробника), а тому суб'єкт концентрується на збільшенні своєї продуктивності без прив'язки до свого споживання. Це саме те, що потрібно від виробника для того, щоб він якомога ефективніше концентрувався на економічному зростанні. Ще більш значною ця роль грошей видається у разі міжнародного товарообміну, де на заваді бартеру стоять ще й культурні відмінності, які звужують коло можливих бартерних операцій. Відповідно, гроші були потрібні саме для прискорення економічного зростання національної економіки, хоча і не гарантували його.

У використанні грошей у період первинного накопичення капіталу можна побачити той самий порядок зміни стадій (або за аналогією з життєвим циклом товару, життєвий цикл ресур-

су), що спостерігався при рабовласництві. Фази можна охарактеризувати таким чином:

1. Усвідомлення. На цій фазі поширилося розуміння того, що гроші у вигляді монетарних металів дозволяють отримати корисний ефект на мікро- і макрорівнях.

2. Залучення. Ця фаза знаменується розробкою механізмів свідомого залучення грошей у національну економіку.

3. Диференціація власників. На цій фазі капітал у грошовій формі почав концентруватися у руках деяких членів суспільства, тоді як основна маса населення отримувала цей ресурс у значно меншій кількості.

4. Колапс. На цій фазі золото та срібло значною мірою втрачають свою здатність до стимулювання.

Стосовно першої фази ми вже досить докладно пояснили, що гроші виступають одночасно і організаційно-технологічним ресурсом, і критерієм доцільності. Відповідно, будь-яка діяльність доцільна, якщо вона приносить гроші і чим більше грошей, тим доцільніша діяльність. У цьому плані слід погодитися з К. Поланьї у тому, що виробництво в епоху меркантилізму було (а багато у чому і донині залишається) чимось допоміжним стосовно до торгівлі. Якщо для сільськогосподарського виробництва відтворення і стабільність умов виробництва є ключовим фактором, то для торгівлі стабільність є річчю другорядною, а часто навіть небажаною, оскільки саме дисбаланс і створює «різницю потенціалів», з якої можна отримати більше прибутку. Відповідно, кустарна промисловість, яка існувала у сільській місцевості, була орієнтована на більш-менш сталий обсяг економічної активності, оскільки була орієнтована на підтримання системи зв'язків, що склалися. Та ж промисловість, яка орієнтувалася на торгівлю, навпаки, була орієнтована на максимальне розширення, що дало можливість отримати все більше і більше грошей.

Друга фаза – залучення – особливо цінна тим, що меркантилісти напрацювали цілу низку протекціоністських інструментів, які продовжували використовуватися і після появи більш нових економічних доктрин і продовжують використовуватися понині. Так, у всесвітньо відомому підручнику авторів Фішера, Дорнбуша та Шмалензі вказується, що Сполучені штати «традиційно мали високі тарифи», і тільки після Другої світової війни ... тарифи стали знижуватися... Ті ж тенденції характерні і для всього індустріального світу» [14]. Та й у XXI ст. торговельні війни між розвиненими країнами спалахують регулярно, що зайвий раз підтверджує живучість протекціонізму.

Диференціація власників означає, що ресурс концентрується у відносно невеликої частини економічних суб'єктів. Ознакою цього в епоху меркантилізму стала поява банків, які видавали кредити паперовими грошима. Банк Англії, який розпочав свою роботу у 1694 р. [15], відразу ж почав видавати процентні кредити на суми, які значно переважали його резерви. Фактично, це була запущена у загальнонаціональному масштабі система часткового резервування, яка до того часу вважалася шахрайством і, приміром, в Італії кілька разів призводила до розорення багатьох людей. Показово, що в обмін на згоду короля створити такий банк приватні інвестори, імена яких не розголошувалися, зобов'язувалися сплатити борги держави на колосальну на той час суму 1,25 млн фунтів золотом. У комплексі із зuboжінням основної маси населення цей факт свідчить про дуже значну диференціацію у розподілі грошей.

Важливо відзначити, що колапс не призводить до ліквідації ресурсу як такого чи відмови від його використання. Це, скоріше, зміна парадигми і відповідна зміна форми використання ресурсу. Наприклад, криза рабовласництва виявилася у системі колонату, який за багатьма ознаками нагадував, скоріше, феодалні форми експлуатації кріпаків, а не рабів. Аналогічно, колапс системи «гонитви за золотом» виявився у тому, що золото перестало бути єдиним платіжним засобом. Поширення переказних векселів та інших форм безготівкових розрахунків, державних цінних паперів і, врешті-решт, паперових грошей фактично зняло з порядку денного питання про дефіцит золота як про обмежувач свободи розширення комерційної діяльності.

Таким чином, можемо констатувати, що «життєвий цикл ресурсу» повною мірою виявився і стосовно монетарних металів як організаційно-економічного ресурсу для розвитку широкомасштабної торгівлі. Усі чотири фази, хоча і з певними варіаціями, були пройдені, що і створило інституційні умови для подальших економічних перетворень. Аналогічною до англійської (з певними національно-історичними особливостями) була ситуація у Нідерландах, Швеції, Франції та Північній Німеччині.

Ми підкреслюємо, що дійсно важливим моментом є не просто наявність певних фаз, а формування тих інституційних продуктів життєдіяльності суспільства, які дозволяють вирішувати проблеми, притаманні кожній фазі. Так, наявність паперових грошей у середньовічному Китаї не може розглядатися як ознака завершення меркантилістичної фази економічного розвитку. Важливий не сам дефіцит ресурсу, а те, як суспільство до нього

го адаптується і які механізми воно при цьому створює. Недостатньо просто мати інструмент. Треба ще розпізнати проблему і своєчасно його використати. Або ж знати, що зараз його не слід використовувати.

Відзначена багатьма економістами і соціологами циклічність розвитку людства передбачає, що проблеми, з якими людство вже стикалося, можуть постати перед ним знову, хоча і у зміненому вигляді. Аналогічно до того, як сучасна глобалізація не є абсолютно унікальним явищем у історії, а навпаки, має аналогі у минулому, може виявитись, що і методи адаптації країн до новітніх трансформацій економічного простору багато у чому можуть нагадувати «добре забуті старі» інструменти. До того ж, меркантилізм, принаймні, у його інструментальній частині, ніколи і не виходив зі сцени міжкраїнових економічних взаємодій.

Слід зазначити, що і сучасний етап глобалізації призвів до посилення меркантилістських тенденцій. Так, французький дослідник Е. Перро зазначає, що у процесі глобалізації (а він має на увазі саме сучасний етап) спостерігається тенденція до розквіту ідей меркантилізму, який набуває двох аспектів. По-перше, національні держави більш розвинених країн виступають за дотримання умов справедливої конкуренції, а по-друге, створюють для корпорацій такі умови, яких не мають конкуренти [16]. Таким чином, реалізується система подвійних стандартів, яка дозволяє, з одного боку, застосовувати методи селективної підтримки вітчизняних компаній на внутрішніх та зовнішніх ринках, але з іншого – це робиться у такий спосіб, що держава не «втрачає обличчя» і, відповідно, не наражається на відкриті звинувачення у протекціонізмі і дискримінації. Щоправда, дискримінація де-факто існує, хоча і у закамфльованому вигляді. Так, вимоги сертифікації товарів за національними стандартами певної країни суттєво обмежують можливості іноземних виробників, які виробляють свої товари за своїми національними (можливо, не менш жорсткими, але все-таки іншими) стандартами якості.

Отже, протекціонізм як інструментальна частина меркантилізму продовжує своє існування. Спробуємо з'ясувати, чи є це проявом раціональної поведінки, чи, можливо, це такий рудиментарний інститут, раціональне значення якого вже втрачене, але сам він не припиняє свого існування. Проаналізуємо факти:

1. Протекціонізм фактично існував з найдавніших часів і сягає своїм корінням, принаймні, у часи античності. Нерівноправність між національними й іноземними торговцями фіксується у багатьох історичних пам'ятках.

2. Протекціонізм не розглядався як щось неправильне навіть керівництвом економічно розвинених країн у торгівлі з менш розвиненими торговельними партнерами.

3. Бажання обмежувати іноземну конкуренцію було настільки великим, що у багатьох випадках зняття протекціоністських бар'єрів домагалися військовою силою. У цьому зв'язку можна згадати не лише опіумні війни, але й угоди, укладені князем Олегом під стінами обложеного Константинополя, які передбачали полегшення доступу руських купців на ринки Візантії.

4. Теорія фритредерства просувалася лише найбільш економічно і технологічно розвиненими країнами на піку своєї могутності, хоча, як правило, певні протекціоністські заходи зберігалися в окремих галузях.

5. Сучасна антипротекціоністська організація Генеральна угода про тарифи та торгівлю / Світова організація торгівлі була створена більш ніж півстоліття тому і нині об'єднує абсолютну більшість країн світу, проте гострі суперечки між країнами-членами стосовно зняття протекціоністських бар'єрів точаться постійно.

З цих фактів ясно, що протекціонізм як традиція має значну історію і принаймні з цієї причини має тенденцію продовжувати своє існування. Крім того, ясно, що протекціонізм розглядався як вигідний тип економічної політики значно частіше, ніж політика вільної торгівлі, яка не користувалася такою популярністю. Причинно-наслідковий зв'язок між політикою протекціонізму і темпами економічного розвитку країни зовсім неочевидно має форму «більш вільна торгівля призводить до більш швидкого економічного розвитку». З тим же ступенем обґрунтованості можна стверджувати, що діє принцип «швидкий економічний розвиток створює передумови і актуалізує необхідність свободи торгівлі». Тобто питання про первинність фритредерства та економічного розвитку залишається відкритим.

У той же час живучість протекціонізму зовсім необов'язково означає його раціональність. Та й саме поняття раціональності на макроекономічному рівні є неясним. Якщо на індивідуальному рівні сучасні економісти більш-менш домовилися, що головним принципом раціональної поведінки є індивідуальний гедонізм, то у випадку переходу на надіндивідуальні рівні розгляду економічного життя гедоністичний принцип не працює взагалі, оскільки та ж національна економіка, хоча і об'єктивується нашою свідомістю, але не є антропоморфною. Принаймні, не настільки, щоб мати свою окрему думку стосовно своїх потреб та ступеня їх задоволеності у той чи інший момент часу.

У той же час у полі взаємодії національних економік як відносно відокремлених економічних суб'єктів раціональності значно більше, ніж у полі взаємодій між індивідами. Міжособистісні відносини, навіть у сфері економіки, завжди несуть на собі відбитки психоемоційних станів, у яких перебувають суб'єкти, що взаємодіють між собою. Вважається нормальним, якщо при найманні на роботу, виборі професії, розподілі спільно створеного продукту чи спільно зароблених грошей індивіди виявляють емоції. Цілі сфери економічної діяльності – від реклами до мотивування співробітників – значною мірою побудовані на здатності людини переживати емоції.

Якщо ж людина виступає від імені своєї держави, то прояви особистісних симпатій та антипатій вважаються (і насправді є) абсолютно неприпустимими. Дипломат, який не у змозі контролювати власні емоції і продукувати натомість видимість тих емоцій, які потрібно демонструвати у певний момент часу, є поганим дипломатом і навіть являє загрозу для своєї ж країни. Інформаційні сигнали, якими обмінюються офіційні особи, – це слова, які продукуються інтелектом, а вислів «дружня країна» насправді означає «країна, з якою нам вигідно вести торгівлю і та, з якою нас пов'язують стійкі зовнішньополітичні інтереси».

Але навіть попри відсутність емоційної складової, загально-го критерію для визначення раціональності чи нераціональності зовнішньоекономічної політики країни все ж таки немає. Якщо розглядати національну економіку як складну систему, до якої входять окремі індивіди, їх спілки (підприємства, громадські організації, державні установи тощо), то слід було б будувати зовнішньоекономічну політику так, щоб максимально задовольнити їхні інтереси, що, власне, і декларується посадовцями. Проте ані на практиці, ані у теорії діяти так, щоб задовольняти абсолютно всіх, виявляється неможливим. З позицій індивідуалістичного релятивізму навіть дія, яка дає вигоду одній групі суб'єктів у більшому розмірі, ніж іншим групам, при тому, що всі у цілому залишаються у вигаді, матиме противників. Як ми показали у попередньому параграфі, у випадку голосування за системою «одна особа – один голос» у відкритому демократичному суспільстві реформа (як, втім, і поточна діяльність уряду) має шанси на схвалення лише у випадку, коли група, яка виграє найбільше, є численнішою, ніж усі інші групи разом узяті. Відповідно, у випадку, коли ресурс, що перебуває у спільному володінні, планується використовувати для отримання вигоди, імовірність дійти повної задоволеності практично дорівнює нулю.

Трохи полегшують ситуацію на практиці два моменти:

1) наявність позаекономічної влади та інструментів неекономічного примусу;

2) обмеженість інформації, доступної для аналізу.

У зв'язку з тим, що рівномірного виграшу для всіх членів суспільства досягти не вдається, суто демократичні методи координації, як це не дивно, виявляються надто консервативними. Відповідно, при прийнятті стратегічних, а надто оперативних рішень керівництво країни тією або іншою мірою використовує авторитаризм. Незважаючи на те, що більшість членів суспільства можуть бути невдоволені результатами реформи (наприклад, доходи знижуються, доходи не зростають, доходи зростають, але не так швидко, як у інших суб'єктів), реформа відбувається і проводиться у життя авторитарними методами, а незадоволених просто примушують тим чи іншим способом. Звісно, у такому випадку виникає широке різноманіття можливих зложивань з боку осіб, які виступають від імені держави, що викликає справедливу (іноді надмірно активну) критику з боку послідовників неоавстрійської школи [13].

У тих державах, які прийнято називати авторитарними, такі особи взагалі не звітують перед суспільством за ті рішення, які вони прийняли. У суспільствах, які прийнято називати демократичними, звітування все ж таки відбувається (наприклад, у рамках процедури виборів державних посадових осіб), але не щодо кожної дії, а за їх великою сукупністю, що дає більше можливостей задовольнити більшість населення. Наприклад, якщо реформа № 1 дала найбільший виграш багатшій верстві населення, а реформа № 2 – середньому класу, то є досить велика вірогідність на чергових виборах отримати і голоси багатих, які виграли за реформи № 1, але відносно програли за реформи № 2, і голоси середнього класу, представники якого, відносно програвши у ході першої реформи, надолужили у ході другої. Представники ж найбідніших верств населення могли програти і при реформі № 1, і при реформі № 2, але це може не мати жодного значення, якщо вони нечисленні.

Підсилити позитивний (у сенсі позитивної суспільної оцінки) ефект від сукупності реформ можна, якщо маніпулювати сприйняттям суб'єктів. Якщо, наприклад, вдасться зробити так, що середній клас не дізнається, що його виграш від реформи № 1 був значно меншим, ніж виграш багатших верств населення, то як точку відліку для оцінки результату реформи № 1 представникам середнього класу доведеться обирати свій стан «до ре-

форми». У випадку, коли середній клас виграв, але менше, ніж багаті (з точки зору індивідуалістичного релятивізму програв, але відносно), то результати реформи № 1 будуть оцінені як позитивні. Аналогічно, якщо якимось чином зробити виграш середнього класу порівняно з багатими не надто помітним для останніх, то можна сподіватися, що оцінка реформи № 2 буде позитивною не тільки з боку середнього, але і з боку заможного класів.

Ясно, що можливості такого роду маніпулювання обмежуються ступенем поінформованості економічних суб'єктів. Чим більше обізнані суб'єкти про те, як відчувають на собі наслідки реформ інші члени суспільства, тим менше можливостей для маніпуляції сприйняттям і тим більше ризик проявів егоїзму, спрямованого проти держави (точніше, проти діяльності суб'єктів, яку вони здійснюють від її імені). Відповідно, держава зацікавлена в існуванні різного роду таємниць, у першу чергу тих, які стосуються доходів та майна – таємниці банківських вкладень, таємниці джерел та обсягу доходів, таємниці персоналій власників підприємств тощо.

Проте такі таємниці, без сумніву, шкодять і самій державі, оскільки закривають інформацію, необхідну для державного управління. Зокрема, контроль за повнотою сплати податків, які складають переважну більшість доходів держави, практично неможливий без контролю грошових потоків за обсягами та персоналіями, а за наявності податків на майно (особливо, прогресивних) контроль часто потребує чіткого визначення персоналій власників. Тому держава намагається зробити таємницю вибірковою, тобто інформація повинна бути розкритою лише державним службовцям, але залишатися таємницею для всіх інших членів суспільства. Проте на практиці державні службовці цю конфіденційну інформацію охоче продають зацікавленим особам, але коштує вона недешево. Відповідно, доступ до такого джерела мають, переважно, більш забезпечені члени суспільства, а отже, саме вони чіткіше контролюють свої власні відносні виграші та програші, і саме вони справляють більший вплив на державу як на регулятора реформ. Відповідно, з цієї причини держава змушена саме їхню думку враховувати більшою мірою при плануванні своєї регуляторної діяльності. Таким чином, складається ситуація, коли менш забезпечені (і у зв'язку із платністю відповідної інформації менш поінформовані суб'єкти) обирають як базову точку для порівняння результатів реформи свій власний дореформений стан і негативно реагують лише на свої аб-

солютні програші, а більш багаті та щедрі на підкупи, а через це більш поінформовані, реагують як на абсолютні, так і на відносні програші.

Таким чином, якщо держава проводить реформи або просто організовує свою поточну діяльність з оглядом на схвалення електорату, вона буде більш схильною до таких дій, які дають найбільший вигаш багатшим членам суспільства, оскільки саме вони виступатимуть за свої права. Щоправда, у системі голосування «одна особа – один голос» багаті будуть у відносній меншості, оскільки багатих не може бути багато, бо вони перестануть бути багатими і стануть «як усі». Проте, як ми вже зазначали, у сучасній економіці значного поширення набула практика «голосування грошима» у різних формах – від «законної» економічної влади, вираженої у платоспроможному попиті на товари і ресурси до абсолютно незаконного підкупу посадових осіб та виборців.

Отже, держава демократичного характеру має тенденцію до проведення реформ на користь багатих, внаслідок чого багаті стають ще багатшими, як показує докладний аналіз наслідків та причин невдач ринкових реформ у Росії [17]. Відповідно, бідні відносно них біднішають, що означає зростання диференціації у суспільстві, характерної для третьої фази життєвого циклу ресурсу. Подібним чином зростала диференціація у володінні рабами у Давньому Римі внаслідок постійних війн, проголошуваних державою; так само зростала диференціація у володінні золотими та срібними грошима у меркантилістську добу в Англії, уряд якої використовував і протекціонізм, і військову силу для стимулювання збуту, а певний час навіть законодавчо зобов'язував ховати мерців тільки у одязі, зробленому з шерстяної тканини.

Сучасний етап глобалізації для України також розвивається за сценарієм життєвого циклу ресурсу, але ресурс цей має дещо специфічний характер. Цей ресурс – доступ до діяльності, пов'язаної з імпортом товарів з-за кордону і реалізацією його в Україні. Детальному розгляду того, як розвивається цей цикл в Україні і присвячено наступний розділ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Д. Юм. О торговом балансе // Вехи экономической мысли; под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ТЕИС. – Т. 6. – Международная экономика. – С. 112–123.

2. Малахов С.В. Интраэкономическая модель экономического поведения и «иллюзия прибыльности» / С. В. Малахов // Психологический журнал – 1991. – № 4. – С. 20–24.

3. Українсько-російські взаємовідносини в енергетичній сфері: сьогодні і завтра. / Центр Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 6. – С. 52–72.

4. Автономов Ю.В. Современные подходы к экономическому моделированию чувства справедливости / Ю.В. Автономов // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – Т. 10. – № 4. – С. 620–637.

5. Neilson W. A Further Examination of Cumulative Prospect Theory Parameterizations / W. Neilson, J. Stowe // Journal of Risk and Uncertainty. – 2002. – Vol. 24. – № 1. – P. 31–46.

6. Sandbu M. Axiomatic Foundations for Reference Dependent Distributive Preferences. Manuscript / M. Sandbu. – Harvard: Harvard University Press, 2003.

7. Турчин П.В. Долгосрочные колебания численности населения в исторических обществах // Элементы большой науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elementy.ru/lib/430806>

8. Мамедов О.Ю. Из истории экономических преступлений государства / О.Ю. Мамедов // Terra Economicus (Экономический вестник Ростовского государственного университета). – 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 104–116.

9. Кнабе Г.С. Категория престижности у жизни Древнего Рима / Г.С. Кнабе // Быт и история у античности: статьи. – М.: Наука, 1988. – С. 143–169.

10. Тацит П.К. Анналы; Малые произведения. История / Корнелий Публий Тацит; [пер. с лат.] – М.: ООО «Издательство АСТ»; Ладомир, 2001. – 986 с.

11. Новая история стран Европы и Америки: первый период: (учебн. для вузов по спец. «История») / Г.Л. Арш, В.С. Бондарчук, Л.И. Гольман и др.; под ред. А.В. Адо. – М.: Высш. шк., 1986. – 622 с.

12. Подолинський С.А. Вибрані твори / С.А. Подолинський. – Київ: ТОВ «Поліграф – Сервіс», 2008. – 302 с.

13. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993. – С. 705–706.

14. Bank of England [Электронный ресурс] / Банк Англії. – Електрон. дані. – Лондон: Банк Англії, 2010. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk>

15. Перро Э. Размышления о глобализации / Э. Перро. Глобализация: контуры XXI века [Текст]: реф. сб. / РАН, Ин-т

науч. информ. по обществ. наукам, Горбачев - фонд; [редкол.: Ю.И. Грицкий (отв. ред.) [и др.]. – М.: ИНИОН РАН, 2004. – (Глобальные проблемы современности). – С. 76–89.

16. Ясенчук Д. Моделювання трансформаційних процесів економіки на основі ідеальних станів рівноваги альтернативних економічних систем / Д. Ясенчук // Вісник Львівського університету. – 2010. – Вип. 44. – С. 362–370.

17. Стиглиц Дж. *Quis custodiet ipsos custodes?* Неудачи корпоративного управління при переході к рынку / Дж.Е. Стиглиц // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С. 108–146.

РОЗДІЛ 3

«НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ» ЯК ФАКТОР СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Поняття «нова індустріалізація» стало всі частіше з'являтися в економічній літературі. Його пов'язують зі стратегічними завданнями, які повинні вирішувати країни пострадянського простору. Саме такий заклик ми зустрічаємо у виступах політиків різних країн [1–3], численних статтях журналістів і економічних коментаторів [4–6]. Разом із тим практично відсутній науковий аналіз цієї проблеми в економічній літературі. Немає відповідей на дійсно важливі питання, пов'язані зі стратегією розвитку цих країн, яка дозволяє подолати відставання від економіки країн світового «центру» і реалізувати амбітні цілі керівників. Серед таких питань можна виділити:

– чому виникла проблема реіндустріалізації взагалі, які факти свідчать про деіндустріалізацію?

– який потенціал «нової індустріалізації» у вирішенні стратегічного завдання «наздогнати та випередити»?

– чи означає вирішення проблеми «наздогнати» просто швидке проходження того ж шляху, що пройшли лідери, або є можливість «зрізати кути» і вийти на якусь «точку» попереду лідерів?

Звичайно, перелічені питання за ступенем своєї складності суттєво відрізняються одне від одного. Але без відповіді на них «нова індустріалізація» звучить просто як гарне гасло, що не завжди веде до заданої мети й вийде із ужитку, як тільки на нього зміниться мода. Такими прикладами багата радянська історія другої половини ХХ ст. («наздогнати та випередити», «економіка має бути економічною», «поєднання досягнень НТР із перевагами соціалізму», «прискорення», «перебудова» тощо).

Спробуємо ж визначити реальну сутність «нової індустріалізації» та її потенціал у вирішенні стратегічних завдань щодо подолання економічного відставання пострадянських країн.

3.1. ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ: СТОРІНКИ ІСТОРІЇ

Зазвичай під індустріалізацією розуміють прискорений розвиток промислового виробництва, витіснення ним аграрного сектора, що дозволяє перейти до масового виробництва товарів промислового походження¹.

На нашу думку, в історії індустріалізації можна виділити кілька типів:

– **первинна індустріалізація**. Вона пов'язана з так званою промисловою революцією, що почалася в Англії й надалі охопила увесь світ. Оскільки основні віхи й наслідки (насамперед економічні) цієї індустріалізації досить добре описані в літературі, ми на них зупинятися не будемо. Відзначимо тільки таке.

1. Первинна індустріалізація не стільки витісняла аграрний сектор, скільки створювала нові виробництва. Тому можна говорити про розвиток промисловості вишир, екстенсивним шляхом. Якщо вона що й витісняла, так ремісниче виробництво. Індустріалізація мала креативний характер. При її описанні найчастіше використовують слово «уперше».

2. Первинна індустріалізація була етапом еволюційного, природно-історичного розвитку технологічних способів виробництва. Її результатом було становлення індустріального суспільства як всесвітнього явища, що визначає стан світової економіки. Саме індустріальне суспільство стало адекватною формою існування людства, навіть незважаючи на те, що певна його частина перебувала у стані панування аграрних відносин і доіндустріальних виробництв.

3. Саме індустріалізація сформувала спосіб мислення, що відповідає пануванню ринкового виробництва. Рисами цього

¹«Индустриализация (или промышленный переворот) (лат. Industria — деятельность, старательность, трудолюбие) — процесс социально-экономического перехода от аграрного типа общества к индустриальному, с преобладанием промышленного производства в экономике, которая проходит период экстенсивного развития с тем, чтобы производить как можно больше продукции. Этот процесс связан с развитием новых технологий, особенно в таких отраслях, как энергетика и металлургия. Разные авторы отмечают следующие ключевые факторы индустриализации: политические и законодательные реформы, наличие природных ресурсов, а также сравнительно дешевых и квалифицированных трудовых ресурсов» [7].

мислення стало шанобливе ставлення до праці, виробнича й технологічна дисципліна, спрямованість на інновації. Не випадково ж розробниками нової техніки у цей період ставали не тільки інженери, але й прості техніки та робітники.

Звичайно, і в XIX, і в XX ст. науково-технічний прогрес давав нові поштовхи для прискорення розвитку промисловості. Принципи індустріалізації охопили зрештою й інші сфери діяльності (часто говорять про індустріалізацію сільського господарства або будівництва). Тому можна говорити про нові хвилі індустріалізації. Але всі вони лише дозволяли розвивати індустріальне суспільство на його власній основі, тоді як первинна індустріалізація формувала сам цей тип суспільства;

– **соціалістична індустріалізація.** До цього типу індустріалізації належить не тільки індустріалізація в країнах, що стали на шлях соціалізму, але й у цілому ряді країн, що розвиваються, у XX ст. Опису історії цієї індустріалізації присвячено тисячі книг. Тому пояснимо лише причини, чому в один тип ми поєднуємо такі, на перший погляд, різні історичні події, як індустріалізація в СРСР у 1920–30-ті роки та країнах Південно-Східної Азії у 1960–70-ті роки. Насамперед, індустріалізація у цих країнах, по-перше, відбувалася в умовах, коли індустріальний тип суспільства як світове явище уже сформувався, і багато в чому мала наслідувальний характер (повторення того, що вже існувало в інших країнах). По-друге, індустріалізація стала не результатом природно-історичних процесів, а була наслідком свідомих цілеспрямованих дій. Тому особлива роль у її здійсненні належала державі. Хоча справедливості заради треба визнати наявність істотних відмінностей у методах, які застосовували держави для досягнення мети. Якщо у випадку індустріалізації в соціалістичних країнах переважали адміністративні методи перерозподілу ресурсів на користь промисловості, то у випадку більшості країн, що розвиваються, держава використовувала економічні стимули для залучення інвестицій із зовнішнього джерела. Іноді в економічній літературі індустріалізацію в країнах Південно-Східної Азії називають «ноюю індустріалізацією». Однак, на наш погляд, це не зовсім коректно. Індустріалізація за своєю суттю не була новою. Але в її результаті дійсно виникли нові індустріальні країни.

Під час соціалістичної індустріалізації теж доводилося вирішувати проблему формування індустріального мислення. Але оскільки індустріалізація мала наслідувальний характер і відповідала типу технологічного способу виробництва, що панував у

світі, то було простіше переконувати у ефективності саме такого способу поведінки на прикладі процвітаючих країн. Індустріальне мислення також серйозно підкріплювалося відповідною ідеологією сприйняття людини як «гвинтика», вмонтованого у єдину систему суспільного виробництва. Доступним для сприйняття було твердження, що ефективність функціонування усїєї системи буде визначатися тим, наскільки ефективно виконує свої функції кожний такий «гвинтик»;

– деіндустріалізація. Цим терміном найчастіше позначають явища з відтінком негативності: скорочення питомої ваги промислового виробництва, зниження конкурентоспроможності². Причинами деіндустріалізації вважаються певні кризові явища у суспільстві. Як приклади можна назвати деіндустріалізацію німецької економіки у повоєнний період або економіки Китаю в часи культурної революції. Деіндустріалізація вважається явищем тимчасовим, відхиленням від нормального ходу подій. Вона усувається шляхом реіндустріалізації, поверненням на нормальні рейки розвитку.

Разом із тим останніми роками термін «деіндустріалізація» набуває нового, позитивного значення. І пов'язують її не з кризами, а зі становленням постіндустріального суспільства. Показовими у цьому плані є статті Р. Роуторна [9–11], який разом зі своїми співавторами, починаючи з 1987 р., активно пропагує неоднозначність оцінок деіндустріалізації. Це негативний процес, якщо він пов'язаний з економічними кризами, але позитивний, якщо відображає рух суспільства в бік постіндустріалізму.

Скорочення частки (і ролі) промисловості викликається реструктуризацією економіки, зростанням питомої ваги сфери послуг. Це стає можливим як наслідок саме успіхів розвитку промисловості, рівень продуктивності якої дозволяє задовольняти матеріальні потреби суспільства на високому рівні, вивільняючи все більші ресурси для розвитку невиробничої сфери (сфери по-

²«Деиндустриализация (de-industrialization) – существенное падение значения обрабатывающей промышленности в экономике промышленно развитой страны, столь глубокое, что экономика этой страны становится неконкурентоспособной в отношении соседних стран. Причинами деиндустриализации могут быть плохие межотраслевые связи, ошибки в управлении промышленностью, неадекватные капиталовложения в инвестиционные товары или неадекватная экономическая политика государства. Во многих случаях в процесс деиндустриализации вносит свою лепту каждый из указанных факторов» [8].

слуг). Деіндустріалізацію у цьому змісті слова можна розглядати як «побічний продукт» становлення інформаційного суспільства, базованого на знаннях («побічний продукт», оскільки деіндустріалізація не становить суть того, що відбувається, а тільки супроводжує його). Для використання у подальших міркуваннях назвемо цей вид деіндустріалізації створюючим.

Особливе місце посідає деіндустріалізація у пострадянських країнах. Вона почалася з 90-х років минулого століття і в деяких країнах триває дотепер. Розглянемо основні форми проявів пострадянської деіндустріалізації на прикладі України.

3.2. ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: «ДВАДЦЯТЬ РОКІВ ПОТОМУ»

Деіндустріалізація в Україні (як і у Радянському Союзі в цілому) почалася у 80-ті роки минулого століття. Не вдаючись в аналіз причин і подробиць цього процесу, звернемо увагу лише на деякі форми, у яких деіндустріалізація виявилася найбільш яскраво.

Звичайно, варто визнати, що до кінця 1980-х років Україна у складі СРСР не була лідером у сфері технічного прогресу. Наприклад, якщо у Великобританії, Італії, Франції, ФРН, Японії електросталь і киснево-конверторна сталь становили 100% її виробництва, то в Україні у 1989 р. цей показник був на рівні 46% [12, с. 478]. Більше того, якщо у 1970-ті роки відставання скорочувалося, то у 1980-их намітилася тенденція до поглиблення розриву. Це знайшло прояв у скороченні кількості працівників у науці й науковому обслуговуванні. Про уповільнення технічного прогресу свідчить і скорочення кількості створених зразків нових типів машин, устаткування, апаратів, приладів і засобів автоматизації. У 1976–1980 рр. у середньому за рік їх створювали 801, у 1981–1985 рр. – 798, у 1986–1990 рр. – 650, а в 1990 р. – 593 [12, с. 256]. «Перебудова», що почалася в країні, не тільки не наблизилася її до розвинених країн, а навіть збільшила розрив.

Про початок деіндустріалізації ще у 1980-их роках свідчить і той факт, що практично було зруйновано нормальний механізм відтворення основного капіталу. Це виразилося у збільшенні ступеня зношення основних фондів. Якщо в 1980 р. у середньому по промисловості цей знос становив 37,4%, то до 1990 р. він зріс до 48,7%.

Особливо негативна ситуація склалася у металургійному комплексі, де ступінь зношення була найвищою серед галузей промисловості й становила 60,9%. Друге місце за цим показником займала хімічна й нафтохімічна промисловість – 55,5% [12, с. 281]. Якщо врахувати, що за останні 20 років у цих галузях не побудовано жодного нового підприємства, можна уявити ступінь спрацювання устаткування в тих галузях, які сьогодні становлять основу експортного потенціалу України! Питання «чи можна забезпечити конкурентоспроможність українського експорту, виготовленого на устаткуванні, що уже 20 років тому було зношеним на 100%?» пролунає як риторичне.

Як наслідок деіндустріалізації протягом 1980-х років зменшилася питома вага промисловості у виробництві національного доходу при значному зростанні питомої ваги сільського господарства. За 10 років ці показники змінилися, відповідно, з 50,6 до 42,4% і з 18,2 до 28,0% (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Питома вага окремих галузей матеріального виробництва у створенні національного доходу України, %*

Галузь	1980 р.	1990 р.
Промисловість	50,6	42,4
Сільське господарство	18,2	28,0
Будівництво	9,1	9,3
Транспорт і зв'язок	5,2	5,9
Торівля й громадське харчування, матеріально-технічне постачання та заготівлі	7,8	6,8

*Розраховано за: Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; відп. за випуск В.В. Самченко. – Київ, Техніка, 1991. – С. 11.

Заради справедливості необхідно зазначити, що усередині самої промисловості дуже тісно перепліталися як тенденції індустріалізації, так і деіндустріалізації. Як видно з табл. 3.2, у цей період збільшувалася питома вага машинобудування як у структурі зайнятих у промисловому виробництві, так і в обсягах виготовленої продукції, що можна розцінити як позитивне явище. Разом із тим питома вага паливно-енергетичного комплексу збільшувався у промислово-виробничому персоналі, але зменшувалася в обсягах виробництва, що свідчило про відносне зниження продуктивності праці у цій сфері. Найімовірніше саме

високий ступінь зношення основних фондів у металургійному комплексі (про що ми говорили вище) призвів до того, що незначне зменшення питомої ваги цього комплексу в чисельності зайнятих супроводжувалося значним скороченням питомої ваги в обсягах виробництва.

Таблиця 3.2

**Питома вага окремих галузей промисловості
у промислово-виробничому потенціалі та загальних обсягах виробництва,
% від загального показника по промисловості***

Галузь	Промислово-виробничий персонал		Обсяг виробництва	
	1980	1990	1980	1990
Уся промисловість	100	100	100	100
Важка промисловість	78,7	79,7	83,2	85,2
Паливно-енергетичний комплекс	10,3	11,2	10,2	8,1
Металургійний комплекс	7,6	6,9	15,6	12,5
Машинобудівний комплекс	41,5	43,1	25,7	32,9
Хімічно-лісовий комплекс	9,0	8,8	8,6	9,1
Легка промисловість	11,9	10,3	3,9	3,5
Переробні галузі АПК	9,4	9,6	12,9	11,3

*Розраховано за: Народне господарство Української РСР в 1990 році: стат. щорічник/ Міністерство статистики УРСР; відп. за випуск В.В. Самченко. – Київ, Техніка, 1991. – С. 273, 287.

Особливо високими темпами відбувалася деіндустріалізація за роки незалежності України. Основними формами прояву цього процесу стали:

а) різке скорочення питомої ваги промисловості у створенні ВВП, що постійно триває. Звичайно, у зв'язку зі змінами методики розрахунку показників їх пряме зіставлення з даними на 1990 р. є некоректним. Однак те, що відбувається, ніяк не можна списати тільки на особливості методики розрахунку. Більше того, зіставлення уже в рамках періоду застосування системи національних рахунків в Україні підтверджує процес деіндустріалізації (табл. 3.3). Іноді збільшення питомої ваги сфери послуг в українській економіці оцінюють як позитивне явище, оскільки воно відповідає аналогічним тенденціям у розвинених країнах. Це розглядається як перші паростки становлення постіндустріального суспільства. Однак з такою думкою навряд чи

можна погодитися. Адже випереджальне зростання сфери послуг у передових країнах відбувається не за рахунок виробничої сфери, а на її основі³. Обсяги матеріального виробництва дозволяють не тільки задовольнити базові потреби практично всього населення, але й забезпечити високий рівень споживання. Рівень же виробництва в Україні ніяк не може розглядатися як достатній для вирішення хоча б базових завдань. Тому надзвичайно швидке зростання невиробничої сфери (сфери послуг) фактично відбувається на шкоду реальному сектору народного господарства, не тільки не наближаючи суспільство до постіндустріального, а навпаки, відкидаючи його на доіндустріальну стадію.

Таблиця 3.3

Питома вага зайнятих в окремих сферах економічної діяльності, %*

Сфера діяльності	Рік	
	2000	2010
Промисловість	22,8	17,1
Сільське та лісове господарство	21,5	15,3
Будівництво	4,5	4,7
Торгівля	15,5	23,8
Фінансова діяльність	0,8	1,6

*Розраховано за: Статистичний щорічник України за 2000 рік / за ред. О.Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2001. — С. 342–343; Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осауленка. — К.: Державне підприємство «Інформаційно-Аналітичне агентство», 2011. — С. 354.

Досить показовими у цьому плані можуть бути зіставлення структури зайнятості в різних країнах (табл. 3.4).

³«Постіндустріальное общество означает не падение промышленного производства или даже его стагнацию, а опережающий рост сектора услуг по сравнению с промышленным сектором (который медленнее, но тоже растет), вследствие чего его удельный вес в экономике увеличивается. При этом промышленный сектор растет медленнее всего лишь потому, что он и так уже удовлетворяет все мыслимые потребности, ему просто некуда расти быстро, во всяком случае до очередного скачка научно-технического прогресса. Нам бы такой постиндустриализм» [6].

Таблиця 3.4

Структура зайнятості за сферами діяльності, 2013 р.*

№ з/п	Країна	ВВП на душу населення, тис. дол.	Питома вага зайнятих		
			Сільське господарство	Промисловість	Сфера послуг
1	Люксембург	77,9	2,2	17,2	80,6
2	Норвегія	55,4	2,9	21,1	76,0
3	США	52,8	0,7	20,3	79
4	Швейцарія	46,0	3,4	23,4	73,2
5	Канада	43,1	2	19	79
6	Австралія	43,0	3,6	21,1	75,3
7	Австрія	42,6	5,5	27,5	67
8	Нідерланди	41,4	2	18	80
9	Швеція	40,9	1,1	28,2	70,7
10	Нова Зеландія	30,4	7	19	74
11	Словенія	27,4	2,2	35	62,8
12	Чехія	27,2	3,1	38,6	58,3
13	Словаччина	24,7	3,5	27	69,5
14	Португалія	22,9	11,7	28,5	59,8
15	Польща	21,1	17,4	29,2	53,4
16	Угорщина	19,8	4,7	30,9	64,4
17	Таїланд	9,9	42,4	19,7	37,9
18	Китай	9,8	38,1	27,8	34,1
19	Туркменістан	9,7	48,2	14	37,8
20	Албанія	8,2	47,8	23	29,2
21	Намібія	8,2	16,3	22,4	61,3
22	Україна	7,4	5,6	26	68,4
23	Єгипет	6,6	32	17	51
24	Вірменія	6,3	46,2	15,6	38,2

*Розраховано за: Central Intelligence Agency. The World Factbook / Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>

Як видно з табл. 3.4, простежується досить тісний зв'язок між рівнем розвитку країни (ВВП на душу населення) і питоною вагою зайнятих у сфері послуг. Для групи найбільш розвинених країн (у таблиці це позиції 1–9) цей показник коливається в межах 70–80%. У групі середньорозвинених країн (ВВП на душу населення приблизно від 19 до 30 тис. дол., позиції 10–16) аналізований показник у середньому становить 60–65%. Для кра-

їн із ВВП на душу населення приблизно вдвічі нижче середньо-світового (куди належить і Україна) питома вага сфери послуг у сукупній зайнятості, як правило, не перевищує 40%. Дисонанс у цій групі – Україна, де питома вага сфери послуг склалася на рівні країн з показником ВВП на душу населення у 3–4 рази більше. Тому є усі підстави стверджувати, що структура української економіки гіпертрофована у бік збільшення питомої ваги сфери послуг. І це не наслідок наближення до постіндустріального суспільства, а результат руйнівної деіндустріалізації;

б) збільшення питомої ваги сировинних галузей за рахунок зменшення ролі переробних. Показовим у цьому плані є аналіз структури промислового виробництва наприкінці 1980-х років (табл. 3.2) і в 2010 р. (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розподіл обсягів реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності в Україні, % від загального обсягу*

Вид діяльності	Рік		
	2007	2010	2013
Добувна промисловість	7,9	10,0	13,2
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	15,3	18,0	19,5
Легка промисловість	1,0	0,8	0,8
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки	7,3	6,9	4,0
Хімічна й нафтохімічна промисловість	6,1	5,9	4,4
Металургійне виробництво й виробництво готових металевих виробів	22,0	18,8	17,7
Машинобудування	13,7	10,9	9,8
Виробництво й розподіл електроенергії, газу й води	18,2	21,4	19,7

*Розраховано за: Статистичний збірник «Промисловість України в 2007–2009 рр.» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Звертає на себе увагу дуже низький (і він продовжує знижуватися) показник питомої ваги машинобудування. У 2013 р. він був у чотири рази менше, ніж у 1990 р. Розуміючи всю некоректність такого зіставлення, звертаємо увагу, що й за останні роки цей показник досить істотно знизився. Разом із тим досить швидко збільшується питома вага добувної промисловості й металургійного комплексу (останній серйозно постраждав під час економічної кризи, але поступово відновлює свої позиції на основі сприятливого світового попиту). Усе це свідчить про посилення сировинного характеру економіки України. Цей же висновок підтверджується й при аналізі структури експорту й імпорту;

в) збільшення в експорті питомої ваги сировинних продуктів і зменшення частки переробних галузей, особливо машинобудування. Варто зазначити, що наприкінці 1980-х років Україна мала негативне сальдо у зовнішньому товарному обороті (ввіз у республіку значно перевищував її вивіз). Особливо значним було негативне сальдо зовнішньої торгівлі України за межами Радянського Союзу (покриття імпорту експортом становило лише 52%) при відносному паритеті в міжреспубліканському обороті. І хоча Україна була одним з основних виробників чорних металів у СРСР, значна частина цієї продукції перероблялася в республіці й виходила за її межі у вигляді продукції машинобудування. У 1989 р. питома вага чорної металургії у продукції, що вивозилася за межі України, становила 16,8%, а машинобудування – 37,8% (табл. 3.6). Питома вага останнього у ввезеній продукції була теж досить великою. За рахунок ввозу на 1/3 покривалася потреба в продукції машинобудування, що дозволяло поповнювати активну частину капіталу досить сучасними зразками.

Таблиця 3.6

Структура ввозу й вивозу продукції по галузях народного господарства України в 1989 р.*

Галузі	Ввіз		Вивіз	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Усього по народному господарству	54539,6	100	48061,7	100
Промисловість	52387,1	96,1	46030,6	95,8
електроенергетика	177,7	0,3	659,2	1,4
нафтогазова промисловість	4381,4	8,0	863,2	1,8
вугільна промисловість	371,9	0,7	858,0	1,8
чорна металургія	2892,9	5,3	8088,1	16,8
кольорова металургія	2188,2	4,0	964,7	2,0
хімічна й нафтохімічна промисловість	5883,3	10,8	3943,6	8,2
машинобудування й металообробка	18045,8	33,2	18163,9	37,8
лісова й деревообробна промисловість	1933,1	3,5	446,3	0,9
промисловість будівельних матеріалів	507,8	0,9	709,1	1,5
легка промисловість	9694,1	17,8	2674,4	5,6
харчова промисловість	5057,8	9,3	7789,8	16,2
інші галузі промисловості	1250,9	2,3	870,3	1,8
Сільське господарство	1409,3	2,6	1494,5	3,1
Інші види діяльності сфери матеріального виробництва	743,2	1,3	536,6	1,1

*Розраховано за: Народне господарство Української РСР в 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; від. за випуск В.В. Самченко. – Київ, Техніка, 1991. – С. 16–17.

До 2011 р. ситуація докорінно змінилася (табл. 3.7). Структура українського експорту набула яскраво вираженого сировинного характеру: питома вага товарів групи XV (Недорогоцінні метали й вироби з них) становить більше 33% (у докризовий період питома вага цієї продукції перевищувала 40%). Навпаки, продукція машинобудування (товарні групи XVI–XVIII) не перевищує 18%.

Таблиця 3.7

Товарна структура зовнішньої торгівлі України*

Код і назва товарів відповідно до УКТЗЕД	Структура експорту				Структура імпорту			
	Рік							
	2001	2008	2010	2013	2001	2008	2010	2013
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,79	1,2	1,5	1,7	1,16	2,0	2,0	2,5
Продукти рослинницького походження	4,26	8,3	7,7	14,0	1,69	1,7	2,6	3,5
III. Жири й масла тваринного й рослинницького походження	1,39	2,9	5,1	5,5	0,55	0,7	0,7	0,5
IV. Готові харчові продукти	2,77	3,8	5,0	5,6	3,74	3,1	4,1	4,2
V. Мінеральні продукти	10,76	10,5	13,1	11,8	42,63	29,7	34,8	29,1
VI. Продукція хімічної й пов'язаних з нею галузей промисловості	9,09	7,5	6,8	6,8	7,14	8,1	10,6	11,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси й вироби з них	1,57	1,5	1,3	1,2	4,42	5,2	6,0	6,0
VIII. Шкіра неопрацьована, шкіра очищена	0,80	0,5	0,3	0,2	0,42	0,3	0,3	0,3
IX. Деревина й вироби з деревини	1,41	1,2	1,6	1,8	0,46	0,6	0,6	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,76	1,3	1,8	2,0	3,41	2,1	2,7	2,5
XI. Текстильні матеріали й текстильні вироби	3,78	1,5	1,4	1,3	4,10	2,5	3,3	3,2
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,52	0,3	0,3	0,1	0,28	0,6	0,8	1,0

Закінчення табл. 3.7

Код і назва товарів відповідно до УКТЗЕД	Структура експорту				Структура імпорту			
	Рік							
	2001	2008	2010	2013	2001	2008	2010	2013
XIII. Виробу з каменю, гіпсу, цементу	0,87	0,7	0,8	0,2	1,17	1,5	1,5	0,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінні або напівкоштовні камені	-	0,2	0,1	0,2	-	1,2	0,5	0,9
XV. Недорогоцінні метали й вироби з них	41,32	41,2	33,7	27,8	5,20	7,5	6,8	6,5
XVI. Машини, механізми й устаткування; електротехнічне встаткування	10,54	9,5	11,0	11,0	15,07	15,6	13,4	16,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавальні засоби	3,37	6,5	6,3	5,3	4,73	14,1	6,0	7,7
XVIII. Прилади й апарати оптичні, фотографічні	0,48	0,4	0,5	0,5	1,65	1,4	1,5	1,4

*Розраховано за: Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Аналіз показав, що реально деіндустріалізація української економіки відбувається вже більше 25 років. Це дуже тривалий строк, що дозволяє говорити про її руйнівний вплив не тільки на матеріальні умови виробництва (що при цілеспрямованій роботі можна було б відновити за відносно не великий строк), а й, головне, на глибинні сторони життя суспільства, його інститути. Змінилися цінності населення, цільові настанови поведінки. Взагалі цінності – це дуже консервативний інститут, оскільки визначає поведінку людей не тільки на рівні свідомості, а навіть підсвідомості [14]. Однак за час деіндустріалізації сформувалося нове покоління, ціннісні орієнтири якого погано сумісні з індустріальним суспільством.

У свій час і первинна індустріалізація, і соціалістична індустріалізація супроводжувалися формуванням адекватних цінностей, основними з яких є такі:

а) **поважне ставлення до праці промислового робітника.** Фактично завжди індустріалізація супроводжувалася масовим рухом

населення із села в місто. І тут, як правило, не обходилося без насильства. Можна пригадати й досвід Англії, і досвід Радянського Союзу. Але більшість переселенців, трагічно переживаючи розставання із селом і патріархальними засадами життя, дуже швидко звикали до міських умов, пов'язаних з більш-менш гарантованим заробітком, кращими умовами життя, регламентованими умовами праці тощо. Основна маса молодого населення пов'язувала перспективи свого благополучного життя саме із зайнятістю у промисловості. Формуванню цієї цінності було підпорядковане усе: більш висока заробітна плата, краще ставлення у розподілі нематеріальних благ, ідеологія, мистецтво тощо.

Точно так в останні 20–25 років практично все виявилось підпорядкованим руйнуванню цієї цінності. У молоді, та й у середнього покоління, сформувався інший ідеал, інший зразок для наслідування. Це власник нехай і невеликого, але власного бізнесу, у гіршому разі – службовець якоїсь фінансової установи, ну й у найгіршому разі – працівник сфери торгівлі. Але у жодному разі це не робота у промисловості. Показові в цьому плані результати опитування, проведеного у Дніпропетровську з метою вивчення цінностей його жителів. На питання «Чому Ви віддаєте перевагу: високому і стабільному заробітку найманого працівника або ризиковому власному бізнесу?» більшість відповіла: «Власному бізнесу» [15]. Як наслідок, пострадянські країни зіштовхнулися з проблемою підготовки кваліфікованих робітничих кадрів для промисловості. За даними соціопитування Інституту соціології НАН України, тільки 0,3% учнів обирають як майбутню професійну спеціалізацію робітничі професії, 0,6% планують працювати у сільському господарстві й 1,7% у сфері обслуговування. Бізнесом, менеджментом планують займатися 11%, творчі професії приваблюють 10, інженерна справа цікавить 7% випускників. Не визначилися зі своїм професійним майбутнім 4% [16].

Будучи наслідком деіндустріалізації, дефіцит кваліфікованої робочої сили справляє зворотний руйнівний вплив на промисловість. Погоджуючись із важливістю розвитку малого підприємництва, хочемо підкреслити, що воно може бути успішним тільки за наявності в країні потужного великого промислового виробництва сучасного типу. Інакше країні загрожує відсталість, місце на периферії світового прогресу;

б) дотримання норм технологічної та виробничої дисципліни на основі усвідомлення своєї ролі, місця в системі сучасного промислового підприємства. Ремісники й селяни, як правило, самостійно

приймали всі технологічні й організаційні рішення. Індустріалізація звела до мінімуму таку свободу, оскільки загальний успіх в умовах поділу праці залежить від того, як кожний учасник буде виконувати покладені на нього виробничі функції. Це не означає, що взагалі зникає креативна складова у промисловій праці. Для окремих категорій працівників саме вона є основним компонентом. Але все-таки як масове явище для індустріальної стадії розвитку найбільш характерне дотримання дисципліни.

Сьогодні необхідно констатувати, що така цінність практично зруйнована. Цьому сприяв ряд обставин:

– в умовах трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову було знищено колишню систему державного контролю за дотриманням технологічної дисципліни. Одержавши свободу дій, підприємства (як приватні, так і державні) стали відступати від затвердженої технології не з метою її вдосконалювання, а з метою мінімізації витрат, у тому числі й за рахунок погіршення якості продукту. В умовах відсутності належного контролю й безкарності порушення технології з одиничних випадків перетворилося в систему, ліквідувавши «внутрішнє гальмо» у виробників для таких порушень;

– руйнівна деіндустріалізація у пострадянських країнах збіглася із створюючою індустріалізацією у розвинених країнах. Дійсно, в умовах становлення постіндустріального суспільства створюється безліч так званих «вилучених» робочих місць, де працівник включається у систему поділу праці з використанням сучасних інформаційних технологій. Дійсно, у такій ситуації він багато в чому сам задає ритм своєї праці, оскільки в єдину систему включений не сам процес праці, а його результат. Перенесення ж цієї ідеології на пострадянську деіндустріалізацію лише підсилює її руйнівний характер. Вимога дотримуватися дисципліни сприймається дуже багатьма як зазіхання на свободу їхньої особистості й уже не приймається як внутрішня норма поведінки;

– руйнуванню цієї цінності сприяла й ідеологія крайнього лібералізму, насаджувана через засоби масової інформації, західну культуру тощо. Визнаючи верховенство свободи вибору індивіда, лише зазначимо, що цей вибір визначається, насамперед, ціннісними орієнтирами індивіда. Якщо ж цінності деформовані, не відповідають певному етапу розвитку країни, то необхідно домагатися бажаної поведінки індивідів не через насильство, а через зміну самого набору цінностей і умов їхнього прояву.

Таким чином, на відміну від створюючої деіндустріалізації пострадянська є руйнівною. Вона не підготовлена достатнім рів-

нем розвитку промислового виробництва, здатного задовольняти ключові потреби суспільства. Тому не можна розглядати її як позитивну тенденцію. Навпаки, вичікувальна позиція, позиція невтручання, яку багато років займали уряди пострадянських країн (знов-таки під впливом багато в чому нав'язаної ідеології крайнього лібералізму), може відкинути ці країни далеко від стовпового шляху розвитку сучасного суспільства. Необхідно діяти. Але як?

3.3. «НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ» У СТРАТЕГІЇ ВИПЕРЕДЖАЛЬНОГО ПЕРЕСЛІДУВАННЯ

Україна сьогодні дуже істотно відстає від розвинених країн світу. Якщо судити за найбільш загальними показниками, то за обсягом ВВП вона займає 42-ге місце у світі, а за ВВП на душу населення – 139-те. Останній показник по Україні в 5 разів менше середнього по Європейському Союзу, членом якого хотіла б стати наша країна. Якщо не вживати кардинальних заходів, таке відставання може бути фатальним як для економіки, так і для незалежності держави. Природно, виникає питання «як можна перейти з категорії відстаючих у категорію лідерів, або хоча б перебороти критичний рівень відставання?».

Кожний знає, що для подолання відставання від лідера існують два шляхи: або рухатися швидше лідера за тим же маршрутом, що він пройшов, або обрати свій маршрут, який, «зрізуючи кути», прискорить час досягнення заданої точки, можливо навіть поперед лідера. Розглянемо обидва варіанти.

Нескладні розрахунки показують, що якщо забезпечити щорічний приріст ВВП близько 6%, то на нинішній рівень середньоєвропейського показника ВВП на душу населення Україна вийде приблизно через 25 років. Якщо ж урахувати, що в ЄС теж буде відбуватися економічне зростання (нехай навіть у два рази меншими темпами), то вийти на показник, середній для цієї групи країн, ми зможемо не раніше, ніж через 50 років. Звичайно, це дуже великий період часу. Більше того, наші припущення щодо стабільного приросту в 6% уже дуже малоімовірні. По-перше, стійке зростання постійно буде перериватися економічними кризами (уникнути циклічності розвитку протягом настільки тривалого періоду часу ще нікому не вдавалося). По-друге, швидке збільшення обсягів виробництва буде наштовхува-

тися на обмеженість ринків збуту. Нерозвиненість внутрішнього споживання, низька конкурентоспроможність продукції на світових ринках робить цю проблему дуже гострою й складно переборною.

Такий песимістичний висновок не заперечує важливості пошуку шляхів прискорення темпів економічного зростання. Тим паче, існують реальні можливості для збільшення щорічного приросту основних макроекономічних показників. У всякому разі, перші 7–10 років можна мати приріст ВВП на рівні 7–8% щорічно. Для цього потрібні навіть не стільки суто економічні перетворення й великі інвестиції, скільки інституціональні зміни. Саме вони необхідні для виведення хоча б частини економіки з «тіні».

«Тіньова» частина економіки відіграє в Україні дуже важливу роль⁴. Часто вона виступає свого роду «буфером» між динамікою офіційних показників і реальних умов життя. Загальновідомо, що падіння обсягів ВВП у 2009 р. в Україні було рекордним серед європейських країн (майже 15%). Однак є усі підстави думати, що фактичне скорочення обсягів виробництва було значно меншим. Просто частина діяльності пішла в «тінь», що й призвело до такої динаміки офіційних показників. Створюючи умови щодо виведення економіки з «тіні», можна домогтися значного поліпшення динаміки офіційних показників за тих же обсягів реального виробництва.

Здавалося б, що це чиста «гра у цифри», що нічого не змінить у реальному житті. Однак і нею не можна знехатати. Адже не тільки успіх окремої людини, й успіх країни в цілому залежить від віри її громадян у свої здібності та можливості. Прискорена ж динаміка економічних показників, переміщення країни в міжнародному рейтингу вселяють таку віру, створюючи необхідні інституціональні передумови для реального економічного зростання.

Другим потенційним резервом прискорення економічного зростання (уже реального) є проведення політики імпортозаміщення. Відповідно до теорії Хекшера–Оліна країна спеціалізується на експорті товарів, для виробництва яких у неї є надлишкові ресурси. Експортно-імпортна діяльність України абсолют-

⁴ «Министерство экономики уже подсчитало, что в Украине в нынешнем году фонд заработной платы составит 390 миллиардов гривен, при этом от 20 до 39 процентов из него уйдет в тень. В результате – государство снова недополучит миллиарды гривен поступлений» [17].

но не вписується у цю концепцію. Країна поставляє на експорт продукцію, при виробництві якої використовується природний газ, при цьому є його найбільшим імпортером (у 2009 р. Україна займала 11-те місце у світі за обсягами імпорту газу й 19-те місце за його споживанням [13]). Не можна розраховувати на економічну ефективність, діючи всупереч економічним законам. Сьогодні потрібні інвестиційні проекти, які змінили б структуру як українського імпорту, так і експорту. І мова навіть не йде про використання революційних технологій, що відповідають постіндустріальному суспільству. Досить забезпечити реалізацію сучасних промислових технологій, щоб витіснити із внутрішнього споживчого ринку значну частину імпортової продукції й підвищити конкурентоспроможність української продукції на світовому ринку. Для вирішення цих завдань і потрібна «нова індустріалізація».

Чи можна сьогодні сподіватися, що «нова індустріалізація» відбудеться «природним шляхом»: бізнес (вітчизняний і закордонний) усвідомить необхідність і перспективність інвестицій у структурні перетворення й почне здійснення цього процесу? У принципі, так. Але, на жаль, може минути занадто багато часу, й виявиться пізно що-небудь міняти: відставання на той час перейде критичну межу. Тому «нова індустріалізація» повинна стати складовою частиною стратегічної лінії держави. На її здійснення мають бути спрямовані найрізноманітніші інструменти державного впливу: державні інвестиції, стимулювання й підтримка вітчизняного бізнесу, залучення іноземних інвестицій тощо.

Треба розуміти, що реалізація цієї стратегії увійде у протиріччя з цінностями населення, які (у деформованому вигляді) затвердилися у суспільстві в останні десятиліття. Тому важливим компонентом стратегії держави має стати «реабілітація» індустріальної ідеології та її компонентів: престижність зайнятості у промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі, «диктатура» технологічної й виробничої дисципліни тощо.

Разом із тим не можна переоцінювати значення «нової індустріалізації» для подолання економічного відставання країни. Успішне здійснення реіндустріалізації дійсно може скоротити економічне відставання, але не здатне вивести країну в групу лідерів (або хоча б стійких середняків). Можливо, ідеологи постіндустріалізму трохи й поспішили зі строками переходу до інформаційного суспільства, але тенденцію (спрямованість) динаміки людства вони відобразили правильно.

Шлях до нового стану людського суспільства не є «стовповим», де існує чітка розмітка, є всі дороговкази й попереджу-

вальні знаки. Це шлях першопрохідників, шлях по бездоріжжю, на якому можливі й глухі кути, і рух по колу, і помилкові повороти. І в такі переломні моменти особливе значення має переосмислення бачення логіки розвитку людського суспільства взагалі. Не претендуючи на завершену концепцію, висловимо ряд припущень щодо більш загальних питань розвитку людства.

Існує кілька більш-менш загальноновизнаних закономірностей розвитку суспільства:

— **прискорення розвитку**, що приводить до «ущільнення» ключових подій у більш обмежених часових рамках і підвищення динамічності змін;

— **циклічність розвитку**, що виявляється у повторюваності приблизно одних і тих самих станів суспільства або їх окремих сторін. Існує безліч циклів, що відрізняються за тривалістю, причинами, формами прояву тощо. Це дозволяє говорити про складну систему спіралеподібних траєкторій, якими рухається людське суспільство;

— **кінцевість розвитку людського суспільства**. Ця кінцевість по-різному трактується мислителями. Для одних суспільство приречене, оскільки через свою деградацію воно само себе знищить. Для інших кінець суспільства настане після вичерпання усіх запасів корисних копалин, наявних на землі. Треті, навпаки, вважають, що суспільство рухається до своєї досконалості, де людина зможе реалізувати свою власну сутність. Це суспільство називають по-різному: рай на землі, комунізм, суспільство загального благоденства й т. д. У кожному разі історія людства (у його сучасному розумінні) кінцева.

Для більшої наочності шлях розвитку людства можна було б подати у вигляді спіралеподібної нитки, що обвиває усічений конус. У свою чергу, й нитка є спіраллю з постійно зменшуваним діаметром кілець. Таким чином, тут графічно відображені усі три відзначені вище закономірності: циклічність (спіраль), прискорення (зменшення діаметра) і кінцевість (площадка на верху конуса).

Аналіз показує, що перехід з однієї точки на шляху розвитку в іншу, розташовану на наступному витку спіралі, можливий або шляхом проходження природно-історичного процесу (рух по лінії спіралі), або «навпростець» через «чисте поле». Останнє завжди пов'язане з більшими небезпеками й таїть у собі непередбачені наслідки. Особливо ризиковано «пропускати» цілі фази в історичному розвитку (переміщення від одного витка «великої» спіралі до іншого).

Історія розвитку людства показує, що в під впливом тих або інших обставин окремі країни й народи не завжди рухаються тим самим маршрутом. Прикладом може бути, скажімо, розвиток східнослов'янської цивілізації, що практично оминула фазу рабовласництва, або Китай, що не переживав фазу раннього капіталізму. Це можна розглядати, як удачі спроби «скоротити» шлях. Хоча й за них народам довелося дуже дорого заплатити. Так, багатівікове панування феодалізму в Росії призвело до його фактичного зближення з рабовласництвом наприкінці XVII – на початку XVIII ст.

Але ще більш дорого обходяться невдачі спроби «зрізання кутів». Адже фактично соціалістична революція й будівництво соціалізму й комунізму в Радянському Союзі були спробою побудувати гомоцентричне суспільство далекого майбутнього, не проходячи усіх природних стадій розвитку. Як наслідок, зірвавшись «зі скелі», суспільство було відкинуто на багато років назад, не у фазу нинішнього соціально орієнтованого ринкового господарства (типового для розвинених країн), а у фазу «дикого капіталізму», що розвинені країни пройшли 100–150 років тому. Звичайно, за минулі 20 років перетворень зроблено чимало щодо подолання розриву. Але основні проблеми залишаються: відставання розвитку продуктивності праці; відсутність стійких «правил гри» для економічних суб'єктів; відсутність інституціональної бази для формування сучасної економіки; несформованість у громадян переваги цінностей, адекватних сучасній ринковій економіці, та імунітету до її негативних проявів.

На нашу думку, прискорити вирішення завдання подолання відставання можна не тільки шляхом більш швидкого руху по «малій» спіралі, але й прямо переходячи від одного витка до наступного. При такому русі «у руслі малої спіралі» значно знижуються ризики й підвищується швидкість скорочення розривів. Більше того, якщо намітити точку на майбутньому шляху руху лідерів і рухатися до неї, уникаючи при цьому вже відомих проблем, які у них виникали раніше, з'являється шанс самим стати лідерами.

Чи можна реалізувати таку стратегію без активної участі держави? Очевидно, що ні. Чи потрібна в цьому випадку реіндустріалізація? Звичайно, так. Однак тут доречно підкреслити, що потрібна саме «нова» індустріалізація, що орієнтувалася б не на відновлення індустріального потенціалу країни кінця 80-х років минулого століття, а на формування індустріальної бази нового етапу розвитку продуктивних сил – етапу постіндустріалізму.

Таким чином, ідея «нової індустріалізації» виникла як спроба перебороти технологічне відставання у пострадянських краї-

нах і сформувані економіку сучасного типу. Не сумніваючись у необхідності здійснення «нової індустріалізації», вважаємо, що вона не в змозі реалізувати очікувані цілі з таких причин:

— «нова індустріалізація» за своєю ідеологією орієнтована на «доганяючу» стратегію. Доганяти означає проходити той самий шлях, що й лідери, тільки швидше. Аналіз існуючого розриву й витрат на прискорення руху показує безперспективність такої стратегії. Не рятує ситуацію навіть приставка «на інноваційній основі», оскільки сам індустріальний технологічний спосіб виробництва поступово йде в минуле. На його основі в принципі не можливо досягти передових позицій у світовій економіці;

— сьогодні ні в Україні, ні в Росії, ні в інших пострадянських країнах не створені необхідні інституціональні передумови для успішного здійснення «нової індустріалізації». У бізнесу відсутні достатні стимули для здійснення реальних інвестицій в індустріалізацію. Нестабільність правового поля, незахищеність власності, свавілля судів — усе це стримує як мобілізацію внутрішніх джерел інвестицій, так і залучення зовнішніх. Сподіватися на певний «примус» (економічний або позаекономічний) з боку влади було б помилкою, оскільки інтеграція бізнесу у владу робить її нездатною вживати що-небудь, у чому не зацікавлений бізнес.

Потрібна стратегія прориву, що припускає, умовно кажучи, «зрізання кутів», «рух навпростець», що дозволяє вийти у точку майбутнього знаходження лідера раніше його, скоротивши сам шлях руху. Її розробка й здійснення повинні підкріплюватися формуванням умов зацікавленості інвесторів спрямовувати кошти у постіндустріальні проекти. «Нова індустріалізація» може лише створити основу для майбутнього прориву, але ніяк не означає самого прориву.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Д. Медведев: России нужна новая индустриализация / Д. Медведев [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lifenews.ru/news/74296>

2. Россию ждет масштабная индустриализация. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vesti.ru/videos?cid=58&vid=385145>

3. Новою індустріалізацією Україну «лякає» Яценюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pik.cn.ua/novini-chernigova-novosti-chernigova/549--lr>

4. Восканян М. Программа новой индустриализации не сработает без активного участия государства / М. Восканян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.odnako.org/magazine/material/show_12985/
5. Дробница И. Деиндустриализация в цифрах / И. Дробница [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.odnako.org/magazine/material/show_12988/
6. Юрьев М. Нужна ли России форсированная индустриализация? / М. Юрьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.odnako.org/magazine/material/show_12993/
7. Индустриализация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: slovari.yandex.ru
8. Бизнес. Толковый словарь / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др.; общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир». 1998. – С. 138.
9. Rowthorn, R E and Wells, J R (1987) 'De-industrialisation and Foreign Trade', Cambridge: Cambridge University Press.
10. Rowthorn, R E and Ramaswamy, R (1997) 'Deindustrialization – Its Causes and Implications', IMF Working Paper WP/97/42.
11. Rowthorn, Robert and Ramana Ramaswamy (1999) 'Growth, Trade, and Deindustrialization', IMF Staff Papers, 46:18-41.
12. Народне господарство Української РСР у 1990 році: стат. щорічник / Міністерство статистики УРСР; відп. за вип. В.В. Самченко. – Київ: Техніка, 1991. – 496 с.
13. Central Intelligence Agency. The World Factbook / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top>
14. Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку [Текст]: кол. монографія / за заг. ред. А.О. Задоя. – Дніпропетровськ: Державний ВНЗ «НГУ», 2010. – 768 с.
15. Задоя А.А. Ценностные ориентиры как основа стратегического планирования развития территорий / А.А. Задоя // Академічний огляд. – 2010. – № 2. – С. 5–17.
16. Мечтают работать на заводе лишь 0,3% выпускников школ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.zn.ua/SOCIETY/mechtayut_rabotat_na_zavode_lich_0,3_vyusknikov_shkol-95934.html
17. Зарплата мимо кассы: как украинская налоговая борется с конвертами и черными выплатами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.proximainform.net/content/news/5/15589/>

РОЗДІЛ 4

ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК: СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

4.1. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На початку ХХІ ст. спостерігається інтенсивна виробнича та інвестиційна глобалізація, що супроводжується об'єднанням окремих економічних суб'єктів у єдине ціле. Скасування обмежень та розмиття кордонів, зменшення часового фактора – усе це наслідки інтернаціоналізації національних економік. Більшість визначень, що існують на сьогоднішній день, зводять глобалізацію до процесу географічного/просторового розширення господарських взаємодій та збільшення ступеня взаємопов'язаності і взаємозалежності між людьми, групами та інститутами, що базуються в різних країнах світу [1, 2, 3]. Однак необхідно відзначити, що сучасні процеси глобалізації виходять далеко за рамки тільки просторового розширення. Одна з основних відмінностей виявляється у тій ролі, яку транснаціональні корпорації відіграють у сучасних глобалізаційних процесах.

Сучасний процес глобалізації, крім географічного розширення економічної діяльності, передбачає ряд абсолютно нових якісних і кількісних аспектів. Цей процес є кумулятивним, отже, різні аспекти і механізми посилюють один одного.

Серед якісно нових аспектів глобалізації можна виділити такі:

- широта змін. На сучасному етапі розвитку світової економіки зміни відбуваються у найрізноманітніших сферах: економіці і суспільстві в цілому, міграції населення, бізнес-секторі, політиці, армії, навколишньому середовищі, культурі;

- посилення політичної складової глобалізаційних процесів. Цьому сприяє економічна і соціальна політика дерегуляції та лібералізації, яка проводиться як у країнах розвинених регіонів, так і країнах регіонів, що розвиваються;

– нарощення фінансового капіталу в сучасній економіці. Панування фінансового капіталу над промисловим не є новим явищем у суспільстві. Проте за останні 20 років таке домінування досягло безпрецедентного рівня як з точки зору інтенсивності фінансової діяльності стосовно до розміру економік, так і з точки зору кількості країн, що беруть участь у фінансових операціях. Фінансові активи, які включають банківські депозити, приватні та державні боргові облігації та акції збільшилися у 9 разів в реальному вираженні в період з 1980 по 2007 рр. [4];

– соціальні та організаційні зміни. Організація виробництва і бізнесу в цілому зазнала значних змін, які стали можливими і навіть необхідними у зв'язку з впровадженням нових технологій;

– зміни в організації виробництва у різних країнах, які пов'язані з діяльністю ТНК;

– технологічна основа глобалізації. Жоден з перелічених вище процесів не був би можливим у тих масштабах, які ми сьогодні спостерігаємо, без впровадження і швидкого розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). ІКТ впливають на всі аспекти процесу глобалізації, починаючи з переміщення товарів і факторів виробництва і закінчуючи організацією виробництва. Значні поліпшення відбулися також у сфері транспортних технологій.

Зупинимось докладніше на кількісних аспектах процесів глобалізації:

– збільшилася кількість механізмів транскордонних взаємодій: від традиційних торгових потоків та потоків іноземних інвестицій (прямих і портфельних) і пов'язаних з ними доходів до різних форм спільних підприємств;

– спостерігається зростання екстенсивності глобалізаційних процесів або географічного/просторового взаємозв'язку. У цьому випадку під екстенсивністю мається на увазі географічне охоплення, тобто кількість країн, що беруть участь у транскордонних операціях всередині регіону та між регіонами;

– інтенсивність транскордонних потоків також зростає. Зростання інтенсивності передбачає збільшення кількості транскордонних операцій в умовах незмінного розміру вітчизняної економіки. Розмір економіки, у свою чергу, може бути представлений різними економічними і соціальними змінними, такими як валовий внутрішній продукт, валове нагромадження капіталу, чисельність населення/робочої сили.

Аналіз глобалізації з точки зору причин та наслідків дозволив Д. Хелду (1999) виділити 3 основні напрями концептуалізації глобалізації: гіперглобалізм, скептицизм та трансформізм [5].

З погляду гіперглобалістів (К. Омає, Дж. Най, Р. Кеохане, Т. Фрідман, С. Стрейндж, М. Дойл), національна держава як форма організації соціально-економічного і політичного життя поступово зникає, поступаючись місцем глобальному ринку. В епоху «глобальної цивілізації», «глобального суспільства» національні держави здійснюють функцію простого передавального механізму в організації транскордонних переміщень товарів і факторів виробництва. Формуванню єдиної глобальної цивілізації сприяє глобальне поширення цінностей та інститутів ліберальної демократії. Як стверджують гіперглобалісти, «денаціоналізація» світової економіки відбувається за допомогою становлення та розвитку транснаціональних виробничих, торговельних і фінансових мереж.

Кенічі Омає, будучи основним представником гіперглобалістів, розглядає транснаціональні корпорації як ключових агентів глобалізації і джерела економічного зростання та підвищення продуктивності праці [6]. Сам процес глобалізації, на його думку, слід заохочувати, усуваючи будь-які стримуючі фактори. Традиційні національні держави з надмірним регулюванням і нерівномірність регіонального розвитку є одними з істотних перешкод на шляху глобалізації. У зв'язку з цим К. Омає виступає за скасування інституту національної держави і створення більш однорідних у своєму розвитку регіональних держав.

На відміну від гіперглобалістів, скептики (П. Хірст, Г. Томпсон, І. Уоллерстайн, Л. Вайс), стверджують, що глобалізація – не більше, ніж міф. Глобалізація, на їхню думку, є нічим іншим, як просунутою формою інтернаціоналізації. Спираючись на результати різного роду якісних та кількісних досліджень міжнародних переміщень робочої сили, капіталу і товарів у ХІХ ст., скептики приходять до висновку, що сучасний рівень глобалізації світової економіки не є безпрецедентним в історії. Більш того, сучасна ситуація не просто не являє собою глибоку інтеграцію економіки, а є яскраво вираженою регіоналізацією. Існуючі на сьогоднішній день політико-економічні та культурні блоки досить чітко розмежовані, географічно локалізовані і характеризуються наростаючим станом конфліктності між ними, у зв'язку з чим говорити про посилення тенденції глобалізації немає взагалі жодних підстав. Необхідно відзначити, що скептики визнають наявність феномена глобалізації, але лише як прояву зростаю-

чої взаємозалежності національних економік. З погляду скептиків, ступінь впливу глобалізації є надто перебільшеним, насправді міжнародна діяльність ТНК спирається на потужну національну базу. Позиції національних держав, на їхню думку, «сильні, як ніколи» [7].

Трансформісти (Р. Робертсон, Г. Тербон) не дотримуються якоїсь єдиної концепції розвитку глобалізаційних процесів, які б неминуче призвели до виникнення глобальної цивілізації або формування єдиного глобального ринку. Вони розглядають глобалізацію як суперечливий і неоднозначний довгостроковий процес, на розвиток якого впливає велика група суперечливих факторів. Багато хто з трансформістів констатують безпрецедентний характер глобальних потоків товарів, капіталу, робочої сили, туристів, інформації і розглядають сучасний світ як глобальну систему. При цьому, на відміну від прихильників гіперглобалізму, трансформісти не розглядають цю глобальну систему як єдиний глобальний ринок, вказуючи на існування різного роду кордонів і перешкод всередині. Традиційні протиріччя між Північчю і Півднем, Заходом і Сходом, центром і периферією мають вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер [8].

Подібний підхід до феномену сучасної стратифікації базується на двох принципових теоріях – детериторизації і глокалізації.

Теоретики концепції детериторизації (М. Маклюен, А. Аппадурі, Е. Гідденс, Д. Харвей) розглядають детериторизацію та ідею про просторово-часову компресію як ключові аспекти трансформації локальних спільнот в умовах глобалізації. На думку трансформістів, саме детериторизація як процес розмежування простору та місця взаємодії обумовлює можливість взаємодії на відстані.

Концепція глокалізації, яка присутня в працях практично всіх трансформістів, підкреслює паралельність процесів глобалізації та локалізації. Трансформісти вважають, що механізми глокалізації і детериторизації обумовлюють зростаючу роль ТНК у світовій економіці.

В економічній та філософській літературі існують різні точки зору з приводу того, що ж є основною рушійною силою глобалізації. Ряд авторів розглядають фінанси як основу глобалізаційних процесів [9]. На їхню думку, розпочаті у 1980-ті рр. дерегулювання і лібералізація економіки привели в дію сили, що ведуть до нового режиму капіталістичного накопичення при домінуванні фінансового капіталу.

Інші вважають однією з основних рушійних сил глобалізації дифузії інновацій [10].

Необхідно відзначити, що сучасні економічні та соціальні перетворення супроводжуються впровадженням двох конкретних типів інновацій: інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій та організаційних інновацій, що дозволяють специфічному актору світової економічної системи – транснаціональній корпорації – використовувати ІКТ для подальшого розвитку продуктивних сил.

Глобалізація, будучи новою фазою у розвитку монополістичного капіталізму, характеризується величезним потенційним зростанням і меншою мірою фактичним зростанням, продуктивних сил.

Необхідно відзначити, що дотепер обидва типи інновацій – організаційні інновації та інновації у сфері ІКТ – використовувалися, головним чином, транснаціональними корпораціями. Що стосується організаційних інновацій, то не всі вони спрямовані на розвиток продуктивних сил, однак багато з них сприяють цьому процесу опосередковано. Таким чином, можливість для подальшого розвитку економічного потенціалу ТНК є дійсно величезними.

Досліджуючи причинно-наслідкові фактори глобалізації, необхідно розрізняти рушійні сили глобалізації та її основні причини. Рушійними силами глобалізаційних процесів є всі ті елементи, які роблять внесок у ці процеси і формують їхній вигляд. Зокрема, такими елементами є діяльність ТНК і фінансових установ, дифузія ІКТ, державна політика в галузі лібералізації і дерегулювання економіки, політика міжнародних інститутів, таких як Міжнародний валютний фонд і Світова організація торгівлі. Не всі ці сили діють однаковою мірою.

Основними причинами глобалізації, на наш погляд, є ті рушійні сили, які відповідають двом критеріям: сприяють розвитку продуктивних сил і є незворотними. Спираючись на цей підхід, ми можемо виділити такі домінуючі причини глобалізації: технологічні інновації у сфері ІКТ поспіль з досягненнями в галузі транспорту та інновації у сфері організації та управління виробництвом.

Технологічні та організаційні інновації тісно взаємопов'язані. Розповсюдження і використання ІКТ сприяє розвитку організаційних інновацій та розширенню спектра діяльності ТНК. І навпаки, в основі дифузії ІКТ лежать потреби ТНК. Ці дві рушійні сили сприяють розвитку продуктивних сил і є здебільшого незворотними.

Інші рушійні сили глобалізації, такі як глобалізація фінансового ринку або політика лібералізації національних урядів і міжнародних організацій, не сприяють розвитку продуктивних сил. Більше того, вони є зворотними. У зв'язку із цим вони не можуть виступати домінуючими причинами глобалізації, хоча і є важливими рушійними силами глобалізаційних процесів.

Основною характеристикою ТНК є їх здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність у різних країнах. Саме ця специфічна риса їх діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи, які, як правило, не можуть організувати себе на міжнародному рівні. Такими акторами є робоча сила, споживачі, місцеві, регіональні та національні уряди.

Розміщуючи окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн, ТНК являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК проходять фінансові та товарні потоки, які є визначальними для розвитку світового господарства.

Дослідженню діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт, як у закордонній, так і вітчизняній літературі. Серед зарубіжних авторів слід виділити праці Дж. Бейлі, Дж. Даннінга [11], Г. Кейвс [12], Г. Коуза, С. Майерса, С. Хаймера [13]. У вітчизняній літературі ця проблематика представлена працями А. Архипової, А. Астаповича [14], Г. Давтяна, А. Ковальової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона [15], А. Наговіцина, О. Рогача [16], В. Рокочої [17].

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації – це підприємства, які володіють виробництвом товарів або послуг за межами країни, в якій вони базуються або контролюють його [18]. Основною характеристикою ТНК є їх здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність у різних країнах. Саме ця специфічна риса їх діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи. Такими акторами є робоча сила, споживачі, місцеві, регіональні та національні уряди.

На початок 2012 р. було зафіксовано 85 тис. од. транснаціональних компаній та їх філій, які контролювали більше 85% світового експорту і 90% прямих іноземних інвестицій [19]. На них припадає понад 50% світового виробництва, більше 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного обміну технологіями. На сьогоднішній день саме трансна-

ціональні корпорації фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального переділу світу, формують найбільшу групу іноземних інвесторів і носіїв нових технологій у виробничій та невиробничій сферах.

ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації (рис. 4.1), тому що, по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, а отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є скоріше активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації.

Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що сукупність ТНК виступає як самостійна підсистема і найважливіший каталізатор процесів трансформації та глобалізації світової економіки. Разом із тим поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє зробити висновок, що транснаціональні корпорації не тільки прискорюють просування світової економіки до глобалізації і формують її характер в сучасних умовах, але і є об'єктивним породженням економічних процесів і одним з продуктів глобалізації.

Вплив ТНК на процес глобалізації	Діяльність та потреби ТНК лежать в основі організаційних і технологічних інновацій
	На частку ТНК припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій
	ТНК може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність
	Здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку
	ТНК є скоріше активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації

Рис. 4.1. Роль транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації

Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.

Перші прообрази ТНК з'явилися у XVI–XVII ст., коли почалося колоніальне освоєння Нового Світу. Так, серед засновників Британської Ост-Індської компанії, що утворилася у 1600 р. для «освоєння» багатств Індії та діяла до 1858 р., були не тільки англійські комерсанти, також купці Голландії та банкіри Німеччини. Подібні колоніальні компанії займалися винятково торгівлею, але не організацією виробництва, тому не відігравали вирішальної ролі у розвитку системи господарювання. Їх вважають лише попередниками «справжніх» ТНК, які з'явилися наприкінці XIX ст., коли на зміну вільній конкуренції прийшов активний розвиток великих компаній-монополій, що почали здійснювати масований вивіз капіталу [20].

Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють п'ять їх поколінь (табл. 1.1).

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження наприкінці XIX ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробкою в метрополіях. Налагоджувати високотехнологічне промислове виробництво за кордоном тоді було не вигідно. З одного боку, в приймаючих країнах відсутній персонал необхідної кваліфікації, технології ще не досягли високого ступеня автоматизації. З іншого боку, доводилося рахуватися з можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на «домашніх» підприємствах фірми. Так, експорт капіталу з Англії складав у середньому 7% від національного доходу. У цілому на частку Англії до 1914 р. припадало більш 50% всього експортованого міжнародного капіталу. Закордонні інвестиції розподілялися таким чином: 40% було вкладено в залізницю, 30% – урядові і муніципальні позики [21]. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали зазвичай об'єднання фірм різних країн (міжнародні картелі), які ділили ринки збуту, проводили узгоджену цінову політику та ін.

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами і займалося виробництвом військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії. У цей пері-

од напрям інвестицій починає змінюватися: країни Західної Європи і насамперед Англія, втрачають своє становище кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал в усе більшому ступені проникає в Західну Європу. Характерною особливістю є те, що 25% від загальної суми вже склали прямі інвестиції [21].

Третє покоління ТНК почало розвиватися після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.) Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів, не тільки в країнах що розвиваються, але і в розвинених країнах. Виробничі зарубіжні відділення почали спеціалізуватися в основному на виробництві тієї ж продукції, що раніше вироблялася у «рідний» для ТНК країні. Поступово філії ТНК все більш переорієнтовуються на обслуговування місцевого попиту і на місцеві ринки. Якщо раніше на арені світового господарства діяли міжнародні картелі, то тепер виникають національні фірми, досить великі, щоб проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме у 1960-ті роки з'являється сам термін «транснаціональні корпорації». Швидке зростання числа і значення ТНК з 1960-х відбувалося під впливом науково-технічної революції. Впровадження нових технологій і спрощення виробничих операцій, використання навіть низькокваліфікованого і малограмотного персоналу надавали можливість проводити просторове роз'єднання окремих технологічних процесів. Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 1960-х років міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК в цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

У 1970–1980-ті рр. в умовах прискореного НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Розвиток транспортних та інформаційних комунікацій сприяв реалізації цих можливостей. Виробничий процес стало можливо безболісно дробити і розмішувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва дешевше. Почала розвиватися просторова децентралізація виробництва в планетарному масштабі при концентрації управління. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу. У 90-х рр.

прискорена глобалізація фінансового сектора та інтеграція фінансових ринків привели до виникнення величезних транснаціональних фінансових конгломератів.

Таблиця 4.1

Історичні етапи розвитку транснаціональних корпорацій

№ з/п	Покоління ТНК	Період розвитку	Особливості розвитку
1	Перше покоління	Кінець XIX ст. до початку Першої світової війни	Видобуток сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробка в метрополіях
2	Друге покоління	Період між двома світовими війнами	Виробництво військової техніки
3	Третє покоління	Після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.)	Посилення впливу зарубіжних виробничих підрозділів як у країнах, що розвиваються, так і у розвинутих країнах
4	Четверте покоління	З 1970–1980-х років до початку XXI ст.	Концентрація виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу
5	П'яте покоління	З початку XXI ст.	Створення мереж виробництва і реалізації глобального масштабу

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку XXI ст. в умовах прискорених процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку та інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Головна особливість розвитку ТНК полягає в створенні мереж виробництва і реалізації глобального масштабу. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК [22]. Головну роль у виборі місць для створення дочірніх фірм відіграє аналіз виробничих витрат, які часто більш низькі в країнах, що розвиваються; продається ж продукція там, де на неї вищий попит, — головним чином, у розвинених країнах. На цьому етапі транснаціональні корпорації, дбаючи про свої приватні економічні інтереси, разом являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, що посилюються величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання як

державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій у своїх інтересах. Це і є основним протиріччям в інтересах між ТНК і національною державою. Воно має діалектичний характер і приймає різноманітні форми – від прямого протистояння до цілком конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

У тих випадках, коли інтереси ТНК об'єктивно збігаються з інтересами певних національних держав, вона може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги у конкуренції між країнами. Але в сучасному світі посилюється роль ТНК і слабшає роль національних держав, що веде до підпорядкування інтересів держави більш могутнім інтересам транснаціональних корпорацій.

Більш суперечливі інтереси ТНК з менш розвиненими державами, в число яких входить і Україна. Аналізуючи діяльність ТНК в Україні, перш за все, необхідно відзначити, що суттєве відставання розвитку інфраструктури та модернізації галузей національної економіки не дозволяє Україні скористатися геополітичними перевагами. Участь України у глобальних ланцюгах створення вартості та глобальній виробничій мережі залишається вкрай обмеженою. Це перешкоджає формуванню зовнішньоекономічної політики у геополітичному вимірі (створення ТНК, участь національних ринків грошей та капіталів в операціях світового ринку, участь у виробничо-інвестиційних ланцюгах), «заціклює зовнішньополітичну активність в порочному колі геополітичних альтернатив Захід–Схід» [23].

За даними ЮНКТАД, у 1999 р. в Україні було зареєстровано 7362 іноземних філій ТНК, але дані за 2010 р. свідчать про значне скорочення їх кількості до 872, тоді як у багатьох інших центральноєвропейських країнах цей показник є значно вищим. Зокрема, кількість іноземних ТНК у Литві сягає 2430, Росії – 2139, Естонії – 1079, Польщі – 7016, Угорщині – 28994, Чехії – 56808. Також разючим є порівняння із західноєвропейськими країнами та країнами, що динамічно розвиваються, особливо Китаєм, де працюють 434,2 тис. іноземних філій [24].

Неоднозначним виявляється й вплив діяльності ТНК на розвиток конкурентного середовища. Позитивні аспекти впливу включають створення додаткових робочих місць, отримання доступу до технологій, обмін досвідом. Однак в умовах української економіки спостерігається також і ряд негативних ефектів функціонування ТНК. Метою багатьох ТНК в Україні є створення збутових мереж з метою просування своїх продуктів на українських ринках або ж створення підприємств з переробки сіль-

ськогосподарської продукції і мінеральної сировини. Наслідком першого є той факт, що Україна фактично субсидує виробництва розвинених країн, де розміщуються материнські компанії ТНК, другого – погіршення стану навколишнього середовища і виснаження запасів сировини.

Це означає, що в основу економічної стратегії України мають бути закладені конкретні проекти, що передбачають створення міжнародних банків, формування офшорних механізмів обслуговування їх діяльності, податкових гаваней, збереження і розвиток трансконтинентальної трубопровідної, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури, створення і розвиток портового і складського господарства. Це, у свою чергу, вимагає вдосконалення транспортно-транзитної політики, діяльності митних та податкових служб, банківської системи та інших фінансово-інвестиційних інститутів в Україні [23].

Слід зазначити що прихід ТНК в Україну, з одного боку, несе із собою позитивні наслідки для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці і капіталу, привносять нові технології та ефективний менеджмент. З іншого боку, ТНК цілком байдужі до української економіки в цілому, оскільки зацікавлені в залученні до системи міжнародного поділу праці лише високодоходних галузей української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до занепаду менш доходних сегментів національної економіки.

Можна виділити такі основні моменти негативного впливу транснаціональних корпорацій на країни, що розвиваються:

1. На внутрішньому ринку ТНК країни створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям, не даючи їм розвиватися.

2. Вільні переміщення фінансового капіталу ТНК можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються.

3. ТНК, маючи свій інтерес в країні, здатні насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу і пригнічувати розвиток національно-державних інтересів країни.

Перелічені напрями негативного впливу свідчать про необхідність регулювання діяльності ТНК. На нашу думку, можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавне, міждержавне, внутрішньодержавне [25] та суспільне (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їх філій

№ з/п	Рівень регулювання ТНК	Інструменти регулювання	Мета регулювання
1	Наддержавне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
2	Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
3	Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни
4	Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Основними інструментами наддержавного регулювання є багатосторонні міжнародні договори, які залежно від числа країн, що беруть в них участь, можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Слід зазначити, що прийняті документи не дають практичного впливу на діяльність ТНК та їх філій тому, що не всі країни дають згоду виконувати ТНК-стандарти на своїй території.

До міждержавного регулювання можна віднести двосторонні інвестиційні угоди, що укладаються між зацікавленими державами. У цей час укладення договорів між приймаючою країною і країною базування – найбільш поширений спосіб регулювання діяльності ТНК. Україна підписала майже 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. На відміну від таких держав, як, наприклад, США, Японія, Велика Британія, Україна не має типової (типової) угоди. Власне, відсутність останньої в цілому засвідчує брак уніфікованого, чітко вираженого підходу держави до ключових положень та понять у сфері стандартів захисту інвестицій та інвестиційного арбітражу.

Внутрішньодержавне регулювання у більшості випадків – це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної або юридичної

особи. Однак найбільш вразливим моментом в односторонньому регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі, вона здатна уникнути контролю з боку однієї держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих держав явно недостатньо. Проблемами внутрішньодержавного регулювання діяльності ТНК виступають, по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні відділення компаній, по-друге, недостатність інститутів національного законодавства приймаючих держав.

Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та найголовніше — суспільна думка. Більшість транснаціональних корпорацій вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, в якому їх смаки і культури гомогенізуються і задовольняються через пропозицію стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які досягли максимальних прибутків у довгостроковій перспективі, не фокусуючись на окремих купівельних перевагах. Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду на глобальному рівні, і використовувати всю повноту переваг від ефекту масштабу. По суті, у цьому ж і криється основне протиріччя цієї стратегії: стандартизована глобальна стратегія випускає зі свого поля зору сегменти, які все ще відрізняються соціальними, культурними, економічними і правовими маркерами, не повною мірою відповідаючи реальним потребам споживачів. Але суспільна думка не дозволяє в деяких випадках використовувати таку стратегію. Громада вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до їх інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів.

Відкриття пострадянського економічного простору, світові інтеграційні тенденції, зростання Китаю як величезного виробника і споживача, а також лібералізація міжнародної торгівлі відкрили широкі можливості для експансії ТНК на всіх континентах. Безперервно поглиблюються торгові, виробничі, валютно-фінансові та науково-технічні зв'язки між сучасними ТНК, що посилює глобальний характер їхнього бізнесу. Таким чином, транснаціональна корпорація — це компонент світової економіки, який підпорядковується її законам розвитку і справляє зворотний вплив на світову економіку, це продукт глобалізаційних процесів.

4.2. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЗРУШЕННЯ У ІНВЕСТИЦІЙНІЙ СТРАТЕГІЇ ТНК

Глобальна фінансово-економічна криза 2008 р. змусила більшість транснаціональних компаній переглянути свої інвестиційні стратегії, а також виявила «вузькі місця» колишніх стратегій. Більшість ТНК були змушені репозиціонувати себе на глобальних і внутрішніх ринках, та/або скоротити витрати під тиском кризи.

Процес розробки інвестиційної стратегії являє собою одну з найбільш важливих складових загальної системи стратегічного вибору компанії та базується на сучасній концепції стратегічного менеджменту. Концепція стратегічного менеджменту, що активно впроваджувалася з 70-х рр. ХХ ст. у США та західноєвропейських країнах, відображає чітке стратегічне позиціонування компанії, у тому числі і її інвестиційну позицію.

У 1960-х рр. І. Ансофф підкреслював значущість диверсифікації стратегій як у горизонтальному, так і вертикальному напрямках [26]. Е. Чаффі (1985) позначила ключові елементи стратегічного менеджменту та можливості його застосування на підприємстві. Також нею було наведено аргументи на користь підвищення адаптивності організації до умов зовнішнього середовища, диверсифікації корпоративних стратегій розвитку, необхідності ретельного планування [27].

Правильно обрана стратегія є необхідною умовою для досягнення успіху. У зв'язку з глобальною економічною кризою багатьом транснаціональним компаніям довелося переглянути свої інвестиційні стратегії. У ході кризи одні ТНК оптимізували свої закордонні активи, інші продовжили експансію, скориставшись ситуацією на ринках. Однак нестійкість економічного зростання на глобальних ринках та зниження попиту в розвинених країнах обумовлюють спадаючі тенденції в зарубіжній інвестиційній активності ТНК.

Реалізація інвестиційної стратегії передбачає вивчення поведінки і мотивації ТНК в аспекті розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з одного боку і виявлення факторів інвестиційної привабливості приймаючої країни – з іншого. Таким чином, доцільно говорити про існування фундаментального зв'язку між мотивами здійснення ПІІ транснаціональними корпораціями, факторами, що впливають на приплив ПІІ, та інвестиційними стратегіями. Сукупність факторів і детермінант ПІІ лежить в основі рішення ТНК інвестувати за кордон.

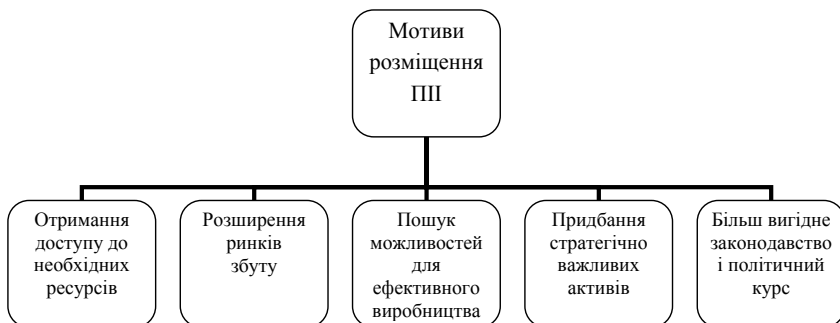


Рис. 4.2. Мотиви розміщення прямих іноземних інвестицій

Аналіз теорій прямих іноземних інвестицій дозволяє виділити основні мотиви розміщення ПІІ транснаціональними корпораціями: отримання доступу до необхідних для здійснення діяльності ресурсів; розширення ринків збуту; пошук можливостей для ведення виробництва з більш високою ефективністю; придбання стратегічно важливих активів; більш вигідне законодавство і політичний курс (рис. 4.2).

Часто транснаціональні корпорації здійснюють ПІІ з метою отримання доступу до ресурсів, необхідних для їх діяльності, особливо паливних і сировинних мінеральних ресурсів, а також людських ресурсів (кваліфікованої і відносно дешевої робочої сили). Маючи таку мету, ТНК намагаються отримати перевагу за рахунок більш вигідного співвідношення собівартість–ціна. Отже, цінова політика транснаціональної корпорації, що має доступ до ресурсів з низькою вартістю, є більш гнучкою, що в кінцевому підсумку може виявитися основною конкурентною перевагою.

У разі, якщо ТНК хочуть розширити свій ринок збуту, вони будуть ставити дві цілі: збільшення товарообігу і протистояння конкурентам, а також створення виходів для надлишкового національного виробництва.

Прагнення ТНК підвищити ефективність економічної діяльності ґрунтується на трьох основних цілях: раціоналізації виробництва, економії від масштабу виробництва та диверсифікації ризиків. Ефективність визначається як оптимальне співвідношення між доходами та витратами компанії.

У разі придбання стратегічних активів метою ТНК може бути: розширення виробничих потужностей; перенесення вироб-

ництва певного товару на фазі зрілості на ринки країн з більш високим потенціалом поглинання продукту; протидія конкурентам.

Що стосується детермінант надходження ПІІ, то найбільш повно, на наш погляд, вони відображені в працях С. Леллі (1997) і «Доповіді про світові інвестиції 2011 р.», підготовленій фахівцями ЮНКТАД [28, 29].

У першому випадку детермінанти ПІІ діляться на три категорії: економічні умови, що включають характеристики ринку, ресурси робочої сили і конкурентоспроможність; політика приймаючої країни, в т.ч. макро- і мікроекономічна політика, а також зовнішня політика; фактори ризику різних рівнів.

У другому випадку класифікація і структуризація детермінант ПІІ є більш складною і має на увазі окремий розгляд безпосередньо детермінант розміщення ПІІ та інвестування без участі в капіталі приймаючої країни.

Таким чином, інвестиційні стратегії корпорацій розробляються на основі матриці «мотиви ПІІ – детермінанти ПІІ». Дж. Даннінг розкриває ці стратегії за допомогою OLI-парадигми – схильність країни бути чистим джерелом інвестицій або їх реципієнтом обумовлюється сукупністю трьох типів факторів: власності (V), розміщення виробництва в приймаючій економіці (PВ) та інтерналізації (I). Згідно з його еклектичною теорією фірма, що володіє перевагою V, буде продавати ліцензії та патенти, фірма, що володіє V і PВ перевагами, або всіма трьома перевагами (V, PВ, I), буде розміщувати ПІІ [30].

За останніми даними (2012 р.), потоки вхідних ПІІ зменшилися у головних групах країн за рівнем економічного розвитку, хоча і різною мірою. Загалом у розвинених країнах приплив ПІІ скоротився на 32% до рівня 561 млрд дол., що було характерним для цієї групи країн 10 років тому. Зазначимо, що з урахуванням значного ступеня відкритості економік розвинутих країн, їх широкій інтеграції до світових процесів глобалізації, динаміка вхідних потоків ПІІ в країнах ЄС та США виявилася найбільш негативною. Країни, що розвиваються, залишилися менш чутливими до світових коливань економічного розвитку, і для них спад в динаміці вхідних потоків ПІІ виявився на рівні 4%, складаючи близько 52% глобальних вхідних потоків у 2012 р. Вхідні інвестиційні потоки в Азію, Латинську Америку та Кариби теж не були імпульсивними, хоча й залишилися на історично великому рівні. Слід зазначити, що Африка стала єдиним головним регіоном, для якого було характерним зростання вхідних потоків

ППІ у 2012 р. При цьому в країнах з перехідною економікою спад вхідних потоків ППІ виявився на рівні 9% у цьому ж році.

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, який обумовлюється відносно великим і зростаючим ринком, наявністю факторів виробництва, інфраструктури, вигідним географічним положенням. Проте нестабільність і юридична невизначеність податкового законодавства, недостатня прозорість фінансового ринку і процесів приватизації та захищеність прав власності, бюрократизація апарату управління і необґрунтовано високий ступінь участі держави в економічному житті – ось неповний перелік факторів, що гальмують приплив іноземного капіталу в Україну і ускладнюють інтеграцію України у глобальну фінансову систему. Останнім часом цей перелік поповнився макроекономічною нестабільністю, зумовленою волатильністю цін на паливо і сировину, і високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, можна констатувати, що національна економіка не повною мірою використовує наявні можливості збільшення обсягів ППІ, у зв'язку з чим проблема залучення ППІ, як і раніше, залишається досить актуальною для України.

Згідно з даними Державної служби статистики загальний обсяг ППІ в економіку України на 1 січня 2014 р. склав 58,1 млрд дол. США. Динаміку загального обсягу накопичених ППІ наведено на рис. 4.3.

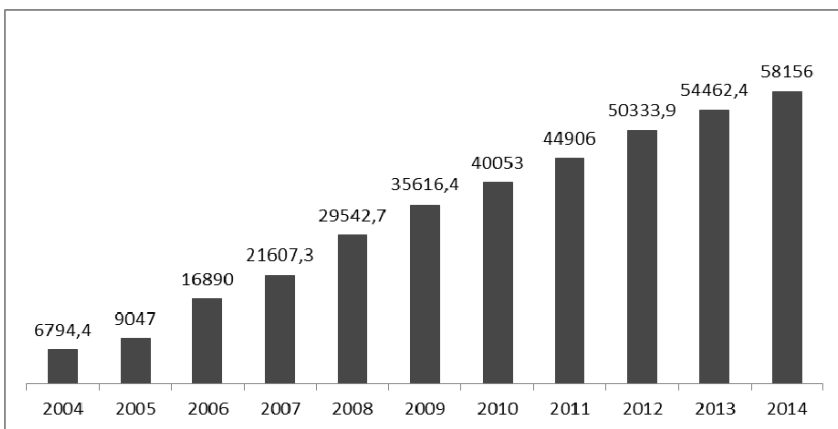


Рис. 4.3. Накопичений обсяг ППІ в Україні та його експоненційний тренд

Дані, наведені на рис. 4.3, свідчать про зростаючий тренд залучення ППІ в українську економіку, але темпи зростання зали-

шаються невисокими. Висока латентність інвестицій в Україну обумовлена тим, що нормальний і цивілізований прихід інвесторів, як правило, є наслідком, а не причиною поліпшення інвестиційного клімату, тоді як непрозорі та нестабільні ринки приваблюють переважно інвесторів, схильних до фінансових зловживань і відмивання коштів.

Підтвердженням цьому є галузева структура накопичених ПІІ в Україні (рис. 4.4).

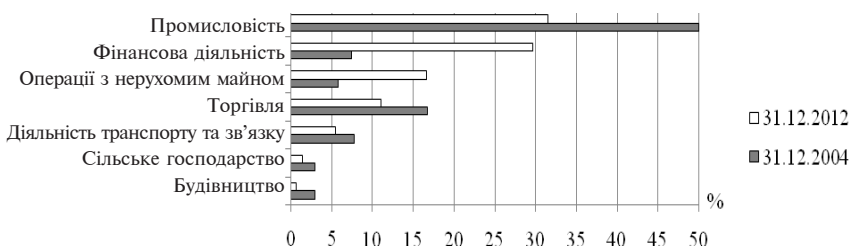


Рис. 4.4. Розподіл ПІІ за основними видами економічної діяльності

Переважає частина капіталу іноземних ТНК зосередилась у харчовій та тютюновій промисловості, торгівлі, фінансах, операціях з нерухомим майном, тобто в галузях з швидкою оборотністю капіталу і забезпеченими ринками збуту. Крім того, спостерігається негативна тенденція зменшення припливу іноземного капіталу у реальний сектор економіки (рис. 4.4). Частка ПІІ у сільське господарство, машинобудування і металургійне виробництво залишається невиправдано малою. Стратегічні галузі не залучають необхідних обсягів капіталу для оновлення морально і фізично застарілих основних виробничих фондів.

Це свідчить про те, що більшість іноземних інвесторів орієнтовані на реалізацію в Україні ліцензійних та інвестиційних стратегій, спрямованих на отримання швидкого прибутку і відтік коштів. Мова йде про так звані псевдоінвестиційні стратегії, спрямовані не на використання економічного потенціалу національної економіки, а на отримання можливості забезпечити збут продукції без митних і протекціоністських обмежень. Усе це гальмує розвиток експортного потенціалу України. Крім того, спостерігається негативний вплив діяльності ТНК на розвиток ряду галузей національної економіки, наприклад, автомобілебудування, тютюнової і харчової промисловості.

Саме тому сьогодні є необхідним вивчення всіх аспектів інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій з метою

створення умов для залучення у вітчизняну економіку транснаціонального капіталу на взаємовигідних умовах.

Несприятливою залишається і географічна структура ПІІ. Значна частина іноземних інвестицій в Україну здійснюється офшорними фірмами, що відмивають брудні капітали. Саме тому однією з країн-лідерів ПІІ в Україну є Кіпр (рис. 4.5).

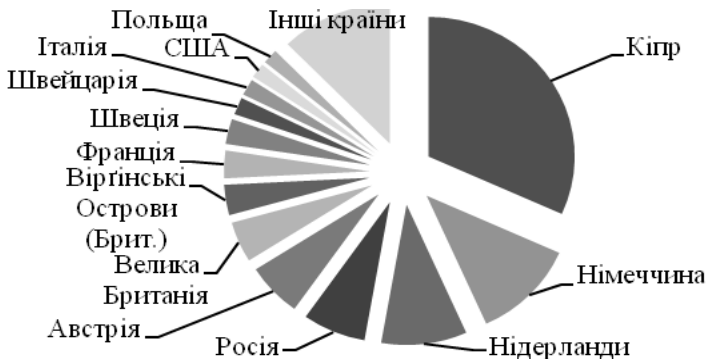


Рис. 4.5. Географічна структура припливу ПІІ в Україну станом на 1.01.2013 р.

Кількісний і якісний аналіз діяльності ТНК в Україні свідчить про те, що національна економіка тільки починає отримувати вигоди від розміщення філій ТНК на своїй території. Для підвищення її ефективності необхідно створювати умови для подальшої експансії ТНК на ринки України і сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у світове господарство.

Щоб забезпечити поєднання корпоративних стратегій зарубіжних ТНК з пріоритетами національного економічного розвитку, необхідно змістити центр ваги діяльності функціонуючих на території України транснаціональних корпорацій з торгово-розподільчих операцій у виробництво і сферу НДДКР, знизити ризики втечі іноземного капіталу у вигляді репатріації прибутків та відтоку короткострокових спекулятивних капіталів («гарячих грошей») внаслідок зниження ступеня довіри до уряду. Також необхідною є розробка заходів, спрямованих на використання українських технологій іноземними філіями ТНК. Взагалі розуміння стратегії ТНК дозволяє уникнути ситуації, коли діяльність її філій призводить до витіснення конкуруючих українських компаній або утворення олігополії або навіть монополії.

Диверсифікація торгових відносин і виробництва призвела до того, що транснаціональні корпорації розробили нові інвестиційні стратегії, не пов'язані з пайовою участю ТНК в капіталі приймаючих країн. Глобальне економічне співробітництво сьогодні більше не обмежується виключно ПП та торгівлею. За останні роки зростає роль проміжної ланки – неакціонерних форм експансії ТНК, тобто способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі. Згідно з ЮНКТАД такі відносини є «довірними відносинами між транснаціональними корпораціями та їх партнерами без залучення власного капіталу ТНК». Прикладами таких відносин є підрядне промислове виробництво та сільське господарство, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти. Незважаючи на невелику питому вагу, значущість таких способів організації виробництва зростає.

Ці відносно нові явища надають країнам базування можливість знизити ризики в умовах макроекономічної нестабільності, зберегти позиції компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу і досягти більшої маневреності. Що стосується країн, які розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції в глобальні виробничо-збутові ланцюжки (ГВЗЛ), що приводить до посилення їх національного виробничого потенціалу та підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Транскордонна діяльність ТНК, що не припускає володіння активами національної компанії партнера, має значні масштаби у всьому світі і особливо важлива для країн, що розвиваються. Для ТНК проекти без участі в капіталі характеризуються відносно невисокими початковими капітальними витратами і зниженими ризиками. У свою чергу, країни-реципієнти отримують можливість інтегруватися в ГВЗЛ. Як свідчить статистика ЮНКТАД, у 2010 р. обсяг продажів у рамках таких угод склав більше 2 трлн дол. США. На підрядне промислове виробництво і аутсорсинг послуг припало 1,1–1,3 трлн дол., франчайзинг – 330–350 млрд дол., ліцензування – 340–360 млрд дол., управлінські контракти – близько 100 млрд дол. [29].

Бізнес-стратегії без участі в капіталі надають ряд переваг для транснаціональних корпорацій: відносно низька мобілізація акціонерного капіталу (незначні фінансові інвестиції) і швидке відновлення оборотних коштів; зниження ступеня ризику внаслідок невисоких капітальних витрат; гнучкість і мобільність, що дозволяє ТНК швидко реагувати на глобальні макроекономічні зрушення і перемикатися на ринки країн, що найменше постраждали від кризи; збереження позицій компанії на конкретному ринку без залу-

чення акціонерного капіталу, який тепер може використовуватися в цілях здійснення стратегічно важливих злиттів і поглинань.

Аналіз літератури дозволяє виділити переваги та недоліки організації міжнародного виробництва, не пов'язані з участю в капіталі для країн, що розвиваються [29, 31]. В узагальненому вигляді їх наведено в табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Наслідки міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю в капіталі для країн, що розвиваються

Переваги	Недоліки
Збільшення рівня зайнятості працездатного населення	Робота на договірній основі більшою мірою піддана впливу циклічних коливань економіки; використання дешевої робочої сили може призвести до погіршення умов праці в країнах зі слабкими системами трудового регулювання і системи соціального забезпечення
Створення істотних обсягів валової доданої вартості (ВДВ)	ВДВ, створювана при підрядному промисловому виробництві, є обмеженою, якщо обсяг допоміжних процесів, переданих на зовнішній підряд, є незначним і являє собою незначну ланку глобального виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту
Доступ локальних партнерів до глобальних виробничо-збутових ланцюжків. У разі орієнтації виробництва на зарубіжні ринки призводить до значного розширення експортних можливостей	У деяких випадках (наприклад, підрядне промислове виробництво) ці переваги можуть бути нейтралізовані збільшенням обсягів імпортованої продукції для переробки. У разі франчайзингу, ліцензування та управлінських контрактів також може відбуватися нарощування імпорту
Доступ до об'єктів інтелектуальної власності. Підготовка і навчання місцевого персоналу і управлінської ланки. Підвищення продуктивності локальних підприємств, задіяних у підрядних виробництвах. Можливість розробки технологій. Розвиток місцевого підприємництва	Можливість замикання на низькотехнологічній діяльності. Надмірна та / або тривала залежність від зовнішніх джерел технологій
Доступ до передової міжнародної соціальної та екологічної практики	Загроза порушення соціальних та екологічних норм з боку ТНК

Згідно з прогнозами Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) в 2014–2015 рр. передбачається зростання глобальних потоків ПІІ на 1,4 і 1,6 млрд дол. відповідно за умови відсутності макроекономічних потрясінь.

Очікується стійке, але незначне зростання обсягів ВВП, валового нагромадження основного капіталу і торгівлі на глобальному рівні і особливо в країнах, що розвиваються. Таке незначне поліпшення макроекономічних умов може спонукати ТНК і надалі трансформувати свій прибуток у реінвестиції замість участі в новому капіталі.

Ці та інші тенденції сприяли зміні характеру і вектора міжнародної міграції капіталу, включаючи ринки позичкового і підприємницького капіталів. Каталізатором цих зрушень стали фінансові та економічні наслідки глобальної економічної кризи. Ці тенденції також обумовлюються зростаючою багатополярністю світової економіки, що виявляється у формуванні нових центрів сили не тільки на рівні міжнародної фінансової системи, але і світової економіки в цілому (рис. 4.6).

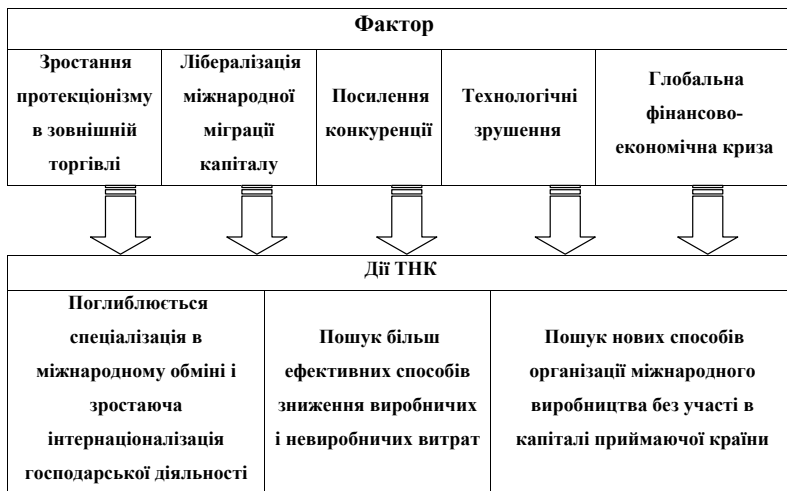


Рис. 4.6. Сучасні зрушення в стратегіях ТНК

У той же час розміщення інвестицій без вкладень в акціонерний капітал сприяє збільшенню кількості фірм у приймаючих країнах. У міру поглиблення фрагментації виробничих процесів, стандартизації виробництва, збільшення рівня захисту прав ін-

телектуальної власності відбувається збільшення кількості підприємств, що здійснюють діяльність за допомогою контрактного виробництва або аутсорсингу послуг. А становлення і розвиток законодавства, що регулює охорону інтелектуальної власності, веде до збільшення кількості укладених ліцензійних договорів. Насичення ринку певними продуктами, збільшення числа споживачів на ринках, що розвиваються, призводять до розвитку франчайзингових підприємств. Також сформована за останні роки стійка тенденція зростання частки пасивного інвестування, насичення ринку товарами і посилення конкуренції призводять до зростання кількості підприємств, що здійснюють свою діяльність за допомогою управлінських контрактів.

Однією з основних здатностей транснаціональних корпорацій є здатність координувати діяльність у рамках ГПСЦ. Існує два способи здійснення такої діяльності: за допомогою інтерналізації, коли ТНК приймає рішення про самостійне здійснення діяльності, і екстерналізація – коли доручає її іншим. Таким чином, ТНК приймає рішення «виробляти або закуповувати» [29]. У разі інтерналізації транскордонне переміщення товарів, послуг та інших активів є внутрішньокорпоративним і здійснюється під контролем ТНК. Інтерналізація веде до розміщення ПП. Екстерналізація означає або класичну торгівлю, або формування механізмів взаємовідносин, не пов'язаних з участю в капіталі. У випадку з ПП ТНК контролюють інші компанії, у випадку з торгівлею контроль не здійснюється. Реалізація взаємовідносин, не пов'язаних з участю в капіталі, за допомогою розробки договірних схем являє собою «проміжний» варіант, коли ТНК можуть впливати на підприємства приймаючої країни шляхом пред'явлення різного роду вимог і рекомендацій. Прикладами таких вимог можуть бути вимога поліпшити умови праці, інвестувати у виробництво або працювати тільки з обумовленими постачальниками.

У цілому вибір конфігурації власності та контролю в рамках виробничо-збутових ланцюжків відбувається внаслідок цілого ряду стратегічних рішень, прийнятих ТНК. У класичній ГПСЦ корпорація контролює всю послідовність операцій – починаючи із закупівлі сировини і закінчуючи післяпродажним обслуговуванням. Більш того, як правило, ТНК займаються і науково-дослідними та дослідно-конструкторськими розробками (НДВКР) (рис. 4.7).

У повністю інтегрованій компанії організація виробництва у всіх ланках ГПСЦ здійснюється власними силами. У разі, якщо інтерналізація має транскордонний вимір, вона призводить до

розміщення ПІІ. Однак у всіх ланках ГПСЦ можливий вибір на користь екстерналізації діяльності за допомогою описаних вище способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаного з участю в капіталі.

– Корпоративні послуги та допоміжні процеси – Аутсорсинг бізнес-процесів				
Розробка технологій/інтелектуальна власність Підприємні НДВКР, підприємне проектування, внутрішнє ліцензування				
Закупівлі / вхідна логістика – Підприємне с/г виробництво – Закупівельні центри – Підприємне промислове виробництво	Операції / промислове виробництво – Підприємне промислове виробництво (складання / готова продукція)	Направлена логістика / розподіл – Підприємна логістика	Продаж, надання послуг, маркетинг – Франчайзинг – Управлінські контракти – Концесії – Ліцензування товарних знаків	Післяпродажне обслуговування – Передача на зовнішній підприєм функцій післяпродажного обслуговування – Колл-центри

Рис. 4.7. Способи організації міжнародного виробництва, не пов'язані з участю в капіталі [29]

Так, замість відкриття виробничої філії в приймаючій країні за допомогою механізму прямого інвестування компанія може укласти контракт з місцевими компаніями-виробниками на виробництво товарів чи послуг або дозволити місцевим компаніям випуск продукції на основі ліцензування.

У цілому на будь-якій з ланок ГПСЦ вибір компанії між прямим інвестуванням, торгівлею або виробництвом, не пов'язаним з участю в капіталі, буде обумовлюватися співвідношенням витрати-вигоди, рівнем ризику, сполученого з практичною реалізацією обраного варіанта, та обраною стратегією. У деяких випадках інвестування без участі в капіталі може замінити торгівлю та ПІІ, в деяких – доповнити один одного.

Підбиваючи підсумок, необхідно відзначити, що сьогодні ТНК все активніше взаємодіють з країнами, що розвиваються, використовуючи нові способи організації виробництва, такі як підприємне промислове та сільськогосподарське виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг та ліцензування. Ці відносно нові явища надають країнам базування можливість знизити ризики в умовах макроекономічної нестабільності, зберегти позиції компанії на конкретному ринку без залучення акціонерного капіталу і досягти більшої маневреності. Що стосується країн, що розвиваються, то перед ними відкриваються можливості інтеграції в глобальні виробничо-збутові ланцюжки, що призведе до посилення їх національного виробничого потенціалу і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності.

Крім цього, сучасний етап розвитку глобальних процесів в інвестиційній сфері характеризується значною волатильністю щорічної динаміки основних способів капіталовкладень – угод із злиття та поглинання (ЗтаП). Як зазначають вчені, процес злиття та поглинання сучасних ТНК являє собою трендову стратегію зростання компаній та є передумовою розвитку нових організаційних форм міжнародних компаній. Така стратегія забезпечує захист інтересів підприємства та укріплення їх конкурентних позицій [32].

В іноземній і українській економічній літературі існують різні підходи до визначення і класифікації угод злиття і поглинання. Це обумовлено розбіжностями у визначенні поняття «злиття» і «поглинання» в зарубіжній літературі та українському законодавстві. Наприклад, на думку А.Н. Пирогова, злиття – це передача всіх прав і обов'язків двох або більше компаній новій юридичній особі в процесі реорганізації. У широкому розумінні злиття пов'язане з переходом контролю над діяльністю компаній, який може мати як формальний, так і неформальний характер [33]. С.В. Воронін, М.С. Воронін визначають злиття як об'єднання компаній, за якого з декількох компаній утворюється одна. При цьому частина акцій однієї компанії обмінюється на всі акції іншої компанії, і в результаті з двох (або кількох) юридичних осіб утворюється одна. Злиття може також здійснюватися шляхом обміну акцій двох або кількох компаній на акції новостворюваної юридичної особи [34]. Н.Д. Рудик вважає, що злиття – це такий процес, коли з двох або декількох компаній виникає нова компанія, до якої переходять усі права та обов'язки цих двох компаній [35]. Схоже тлумачення злиття дає Патрік А. Гохан. Він визначає його як об'єднання двох корпорацій, в якому виживає тільки одна з них, а інша припиняє своє існування. «При злитті – пише він, – поглинаюча компанія приймає активи і зобов'язання компанії, що поглинається» [36].

У законодавстві провідних зарубіжних країн виділяються два основні типи злиттів: абсорбувальний і консолідувальний (комбінаційний). При абсорбувальному типі злиттів один з учасників злиттів отримує всі активи і зобов'язання, а компанія, що приєднується до нього, у свою чергу, розформовується (ліквідується). У результаті консолідувальних злиттів створюється нова компанія, що акумулює активи та зобов'язання всіх підприємств, що зливаються, які згодом підлягають добровільній ліквідації [34].

Злиття можуть бути класифіковані за різними ознаками.

1. За функціональною ознакою розрізняють горизонтальні, вертикальні, конгломератні і родинні чи концентричні злиття. При горизонтальному злитті об'єднуються фірми, що працюють і конкурують в одній сфері економічної діяльності. Метою таких злиттів є досягнення економії від масштабу, різних синергетичних ефектів у діяльності об'єднаної структури, і, як наслідок, підвищення ефективності та збільшення конкурентоспроможності об'єднаної компанії, а саме об'єднання технологій та експертизи, збільшення ринкової частки, зниження витрат і більш ефективне використання ресурсів. Вертикальне злиття об'єднує фірми на різних етапах виробничого процесу і найчастіше набирає форми «інтеграції назад» або «інтеграції вперед». У цьому випадку основне завдання фірми-покупця – розширення сфери діяльності, вихід на нові ринки, залучення нового кола замовників. Такі угоди вимагають дуже ретельної підготовки, а результати вертикального злиття, як правило, виявляються значно пізніше, ніж горизонтального. Споріднені або концентричні злиття визначаються як злиття компаній, подібних за природою і діями. При цих злиттях компанія-покупець і компанія-мішень пов'язані між собою базовою технологією, виробничим процесом або через ринкову нішу. У родинні злиття, як правило, виявляються залученими компанії, які працюють на одному і тому ж сегменті економічного простору, але не займаються випуском або продажем одного і того ж продукту як при горизонтальних злиттях, або не пов'язані постачальницько-збутовим циклом, як при вертикальних злиттях [37]. Конгломератні злиття – це об'єднання компаній різних галузей без наявності виробничої спільності. У рамках конгломерату компанії, що об'єднуються, не мають ні технологічної, ні цільової єдності з основною сферою діяльності фірми-інтегратора. Профілює виробництво в такого виду об'єднаннях набуває розпливчастих рис або зникає зовсім. Конгломерат – це, скоріше, не виробнича структура, а інвестиційна стратегія, яка повинна містити вимоги постійного перегляду і переоцінки портфеля активів.

2. За географічною ознакою злиття можна поділити на національні і міжнародні. До національних належать злиття компаній, що є резидентами однієї країни, а до міжнародних – злиття компаній, що є резидентами різних країн.

3. За поведінковою ознакою існує поділ на дружні і ворожі злиття. Однак практика свідчить, що за своєю суттю злиття

можуть бути тільки дружніми, тоді як поглинання можуть бути дружніми і ворожими.

4. Також можна виділити два види злиттів за способом оплати: оплачувані грошима і злиття, що відбуваються шляхом обміну акцій. У першому випадку фірма-покупець оплачує купівлю іншої компанії шляхом виплати певної суми грошових коштів. У другому – вона проводить додаткову емісію акцій з метою обміну їх на всі акції фірми, що приєднується, за певним коефіцієнтом.

Поглинанням зазвичай називається процес, коли одна компанія купує більшу частину акцій іншої компанії. Відповідно до визначення Н.Е. Орлової поглинанням є об'єднання двох або декількох юридичних осіб, за якого зберігається одна (поглиняюча) юридична особа, до якої переходять активи та зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються. При цьому вони або припиняють своє існування, або контролюються шляхом володіння та управління контрольним пакетом акцій або часток капіталу [38]. Н.Д. Рудик визначає поглинання як угоду, що проводиться за допомогою тендерної пропозиції [35]. Можна виділити сім основних видів поглинань: придбання, боротьба за довіреність, приватизація, націоналізація, програми акціонування працівників, викуп компанії менеджментом, викуп компанії менеджментом з боку [34].

Усі злиття/поглинання компаній, що спостерігалися протягом ХХ – на початку ХХІ ст. можна поділити на п'ять етапів [39], кожний з яких має свої особливості (табл. 4.4):

– 1-й етап (1897–1904 рр.). Цей етап характеризується тим що наприкінці ХІХ ст. у більшості галузей панували чисті монополії, тобто підприємства, що виробляли унікальну продукцію. Основу об'єднань становили горизонтально інтегровані компанії. Пізніше з'явилися фірми, що стали попередниками сучасних вертикально інтегрованих корпорацій. Відмітною рисою більшості злиттів у цей період був їх множинний характер – у 75% від загальної кількості злиттів було залучено не менш 5 компаній, а іноді об'єднувалися кілька сотень фірм.

– 2-й етап (1916–1929 рр.). На цьому етапі панують не монополії, а олігополістичні об'єднання. Це пов'язане з дією антимонопольного законодавства у США, а також європейських країнах. Для цього етапу характерні вертикальні злиття і диверсифікація.

– 3-й етап (1965–1970-ті рр.). Для цього періоду характерний сплеск злиттів компаній, що зайняті у різних сферах виробничої діяльності, тобто злиттів конгломератного типу. На тре-

тому етапі 80% злиттів привели до утворення конгломератів. Якщо порівняти з попереднім етапом, то число конгломератних злиттів зросло приблизно на 35%, кількість горизонтальних злиттів скоротилося на 27%. Причиною цього стало жорстке антимонопольне законодавство, що обмежило горизонтальну і вертикальну інтеграцію.

Таблиця 4.4

Характеристика основних етапів злиттів та поглинань компаній

Етап	Домінуючий вид інтеграції компаній	Основні цілі злиття/поглинання
1-й етап	Горизонтальна інтеграція	Оптимізація використання потужностей і уникнення падіння цін
2-й етап	Вертикальна інтеграція та диверсифікація	Прагнення зайняти домінуючу позицію на ринку, контроль усього виробничого циклу
3-й етап	Інтеграційні процеси конгломератного типу	Розширення портфеля продукції, що пропонується компаніями
4-й етап	Горизонтальна інтеграція	Фокусування на основному бізнесі, пошук нових потенціалів синергії
5-й етап	Горизонтальна інтеграція	Укладання глобальних мегаугод з метою виходу корпорації на глобальний ринок

– 4-й етап (80-ті роки ХХ ст.). Цей етап характеризується збільшенням ворожих поглинань. Але у зв'язку з пом'якшенням антимонопольної політики в цей період характерні горизонтальні злиття. Питома вага злиттів конгломератного типу, навпаки, скоротилася. Більш того, створення нових об'єднань супроводжувалося руйнуванням раніше створених конгломератів.

– 5-й етап (друга половина 1990-х років – початок ХХІ ст.). Для цього періоду характерними стають горизонтально інтегровані злиття компаній. Також спостерігається об'єднання транснаціональних корпорацій, тобто створення стратегічних альянсів. Величезний розмах отримали злиття і поглинання у фінансовій сфері. Статистичні дані свідчать, що реалізація таких стратегій у вартісному вимірі набула надзвичайних темпів у передкризовий період. Зокрема тільки за 2003–2007 рр. вартість трансграничних ЗтаП зросла в 5 разів з 200 до 1000 млрд дол. Але світова фінансово-економічна криза спричинила значний спад процесу ЗтаП. Так, у 2009 р., їх вартість знизилася майже до рівня 2003 р. За період з 2009–2012 рр. динаміка ЗтаП характеризується стрибкоподібним характером, але все ж не сягає значень, досягнутих в передкризовий період розвитку світової економіки.

Слід зазначити, що зниження вартості проектів ЗтаП у різних секторах економіки відбувалося нерівномірно. Загальний спад протягом 2011 – 2012 рр. склав близько 45%. Секторні відмінності виглядають таким чином: у первинному секторі економіки спостерігається найбільш негативна динаміка – вартість угод знизилась на 66%, у сфері послуг – 42%, у виробничому секторі – 33%. Найбільше зниження вартості угод злиттів та поглинань у первинному секторі переважно спричинене спадом гірничодобувної та нафтової промисловості, на які припадає левова частка прямих іноземних інвестицій.

Інша особливість, що стосується вартості ЗтаП, пов'язана з міжнародною експансією власне державних підприємств, переважно за рахунок фірм, розташованих у країнах, що розвиваються, і мають на меті збільшити свої стратегічні активи. Слід відзначити, що тенденції в політиці лібералізації та приватизації за останні 30 років супроводжувалися підвищенням ролі держави у сфері іноземної власності. Зокрема, на міжнародній арені інвестиційної діяльності найважливішу роль сьогодні відіграють підприємства, що контролюються державою, включаючи державні інвестиційні фонди та власне державні підприємства, а також приватні інвестиційні фонди. Цікавою тенденцією ЗтаП ТНК є той факт, що за період з 2003 до 2012 рр. трансграничні злиття і поглинання нараховують близько 89% обсягів прямих іноземних інвестицій, здійснених державними інвестиційними фондами, що відображає їх позицію як стратегічних інвестиційних фондів на відміну від великої частини глобальних прямих іноземних інвестицій, що фінансуються через нові, так звані «грінфілд»-проекти. Більша частина інвестицій, що здійснюється державними інвестиційним фондами через пряме іноземне інвестування, спрямовується на сектор послуг (70%), особливо фінансовий сектор, нерухомість, будівництво, комунальні послуги. Фінансова сфера залишається найбільш популярною для інвестування, що здійснюється державними інвестиційними фондами. За період 2003–2012 рр. в цю сферу було залучено більш, ніж 21 млрд дол. кумулятивних потоків. Для сектора комунальних послуг характерне зростання кумулятивних потоків з 2011 до 2012 рр. на 26%, найбільша частка цих відсотків припадає на електрику, газо- та водопостачання. У секторі нерухомості це значення досягнуло 44% за цей же період, а у сфері транспорту, складського господарства та промисловості комунікацій стрибок відбувся на 81%, з 6 до 11 млрд дол. Ці тренди в нефінан-

сових секторах можуть означати зміну в стратегічних пріоритетах інвестування, що здійснюється інвестиційними фондами.

Статистичні дані стосовно розвитку державних підприємств свідчать, що незважаючи на зменшення кількості, їх ринкова міць, навпаки, зростає, частково за рахунок стратегії консолідації в систему національних лідерів за всіма стратегічними галузями промисловості. Дані свідчать, що на сьогоднішній день серед 100 найбільших ТНК 18 є державними підприємствами. Наведемо більш конкретні дані. У Китаї держава на сьогоднішній день є найпотужнішим акціонером серед найбільших 150 фірм, а державні компанії складають 80% від вартості фондового ринку. Для російських компаній цей показник складає 62%, Бразилії – 38. Фінансова міць державних підприємств зростає кожного дня, і їх частка придбань у загальному обсязі ПІІ є значно більшою, ніж частка держпідприємств у загальній кількості ТНК.

Цікавою тенденцією також є зростання кількості угод ЗтаП, що здійснюються приватними інвестиційними компаніями та зменшення їх вартості (табл. 4.5), хоча певне зростання показника вартості спостерігається у період з 2009 до 2011 р., що є результатом незначного поліпшення фінансово-економічного стану світової економіки. Така динаміка свідчить про те, що приватний акціонерний капітал доволі життєздатний, хоча і значно стримується наслідками світової фінансово-економічної кризи. При цьому слід зазначити, що вартість чистих приватних ПІІ знизилася на 34% з 77 до 51 млрд дол.

Таблиця 4.5

Трансграничні ЗтаП, здійснені приватними інвестиційними компаніями [40]

Рік	Валові ЗтаП				Чисті ЗтаП			
	Кількість угод		Вартість		Кількість угод		Вартість	
	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	Млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	Млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %
1996	932	16	42	16	464	13	19	14
1997	925	14	54	15	443	11	18	10
1998	1089	14	79	11	528	11	38	9
1999	1285	14	89	10	538	10	40	6
2000	1340	13	92	7	525	8	45	5
2001	1248	15	88	12	373	9	42	10
2002	1248	19	85	18	413	13	28	11
2003	1488	22	109	27	592	20	53	29

Закінчення табл. 4.5

Рік	Валові ЗтаП				Чисті ЗтаП			
	Кількість угод		Вартість		Кількість угод		Вартість	
	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	Млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %	Кількість	Частка у загальному обсязі, %	Млрд дол.	Частка у загальному обсязі, %
2004	1622	22	157	28	622	17	76	33
2005	1737	20	221	24	795	16	121	26
2006	1696	18	271	24	786	14	128	20
2007	1918	18	555	33	1066	15	288	28
2008	1785	18	322	25	1080	17	204	29
2009	1993	25	107	19	1065	25	58	23
2010	2103	22	131	18	1147	21	65	19
2011	2020	19	153	14	902	15	77	14
2012	2229	23	182	22	1104	20	51	16

Структура ЗтаП, здійснених приватними інвестиційними компаніями, набула змін протягом передкризового та посткризового періодів. Найбільших змін зазнала динаміка інвестиційних процесів у гірничодобувній та нафтовій промисловості. Якщо протягом 2005–2007 рр. частка інвестицій у ці сектори промисловості була найменшою та складала майже 2%, у кризовий період вона зросла до 7,2%, а в період незначного поживлення світової економіки її частка була максимальною протягом 2005–2012 рр. та складала майже 8,3%. Також у кризовий період зросли інвестиції в сектор харчової промисловості, тютюну та напоїв, які склали 13,5% на відміну від передкризового показника – 3,6%. Починаючи з 2009 р., їх частка не перевищувала 4% у загальній структурі ЗтаП, здійснених приватними інвестиційними компаніями. У передкризовий, кризовий та посткризовий періоди сфера фінансів характеризувалася такими відсотковими частками: 13,5% (2005–2007 рр.) 3,6 (2008–2009 рр.) та 5,5–7,3% (2010–2012 рр.) відповідно [41].

Зазначимо, що статистичні дані свідчать про те, що ТНК реалізують як горизонтальне, так і вертикальне інвестування (табл. 4.6). 100 найбільших ТНК, які розташовані в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою залучені переважно в процеси вертикального інвестування як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою.

Таблиця 4.6

Приклади угод ЗтаП у період з 2010 до 2012 рр.

Рік	Покупець	Компанія-мішень	Вартість угоди (дол. США)
2011	Google	<i>Motorola Mobility</i>	9,800,000,000
2011	Microsoft Corporation	<i>Skype</i>	8,500,000,000
2011	<i>Berkshire Hathaway</i>	<i>Lubrizol</i>	9,220,000,000
2012	<i>Deutsche Telekom</i>	<i>MetroPCS</i>	29,000,000,000
2013	<i>Softbank</i>	<i>Sprint Corporation</i>	21,600,000,000
2013	<i>Berkshire Hathaway</i>	<i>H. J. Heinz Company</i>	28,000,000,000
2013	<i>Microsoft Corporation</i>	<i>Nokia Handset & Services Business</i>	7,200,000,000

Що стосується українського ринку злиття та поглинання, то в цьому випадку слід відзначити аналогічну тенденцію, як і на світовому ринку злиття та поглинання. Своєрідним поштовхом до розвитку цього сегмента ринку капіталу було придбання у 2005 р. корпорацією Mittal Steel, українського підприємства «Криворіжсталь» та Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ – Акціонерного поштово-пенсійного банку «Аваль» [42]. У той же час максимальний розвиток ринку злиття і поглинання було зафіксовано у 2007 р. (рис. 4.8).

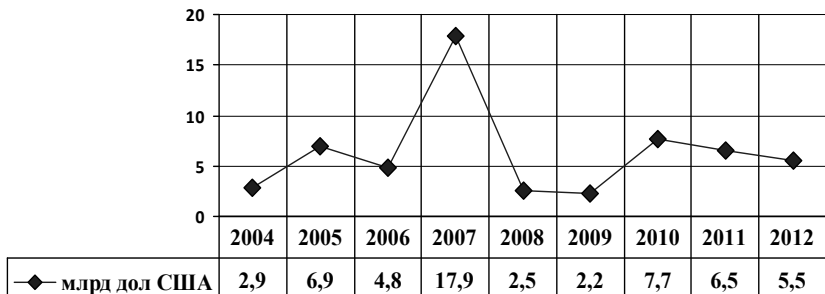


Рис. 4.8. Обсяги угод на ринку ЗтаП України [42]

Враховуючи той факт, що процеси інвестування тісно пов'язані з процесом ЗтаП, особливо доцільно відзначити форму ЗтаП, що на сьогоднішній день набула широкого розповсюдження – фінансову форму. Цей вид угод реалізується компаніями, що належать до різних галузей та не пов'язані між собою спільним ринком збуту, виробничим ланцюгом або постачальниками.

Мета таких фінансових ЗтаП полягає в отриманні прибутку від інвестицій. Процес фінансових ЗтаП полягає в тому, що компанія, яка була придбана, передається новому керівництву, за рахунок зниження витрат та підвищення прибутку її вартість зростає, після чого вона перепродається. На відміну від інших типів ЗтаП, фінансові не потребують інтеграції ресурсів, систем виробництва.

Проведений аналіз свідчить про те, що процес ЗтаП на сьогоднішній день є тенденцією, яка може сприяти розвитку нових та укріпленню вже існуючих конкурентних переваг транснаціональних компаній. Розгляд сучасних тенденцій в динаміці процесів ЗіП дозволяє формувати відповідні сучасному стану світової економіки та кон'юнктури стратегії розвитку ТНК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти [Текст] / А.С. Гальчинський. – Київ: Либідь, 2006. – 312 с.
2. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: монографія [Текст] / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. – Київ: Ніка-центр, 2006. – 200 с.
3. World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD. – Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний
4. Palma J.G. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature [Text] / J.G. Palma // Cambridge Journal of Economics, 2009. – No. 33, 4. – P. 29–69.
5. Held D. Global Transformations: Politics, Economics and Culture [Text] / D. Held, A. McGrew, D. Goldblatt, J. Perraton. – Polity and Stanford University Press, 1999.
6. Ohmae K. The End of the Nation State. The Rise of Regional Economics. How New Engines of Prosperity are Reshaping Global Markets [Text] / K. Ohmae. – London: The Free Press; 1996 edn, Harper Collins Publishers.
7. Hirst P. Globalisation in Question [Text] / P. Hirst, G. Thompson. – Cambridge: Polity Press, 1996.
8. Robertson R. Globalization. Social Theory and Global Culture [Text] / Roland Robertson. – SAGE Publications Ltd, 1992. – 224 p.
9. Chesnais F. La mondialisation du capital, new edition [Text] / F. Chesnais. – Paris: Syros, 1997.

10. The role of Transnational corporations in the globalization process, In Michie, Jonathan (ed.) [Text] / Ietto-Gillies Grazia. – The Handbook of Globalisation, Edward Elgar, Cheltenham, 2003. – P. 139–149.

11. Dunning J.H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? [Text] / J.H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – No. 29 (1). – P. 45–66.

12. Caves R.E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2nd ed. [Text] / R.E. Caves. – Cambridge: Cambridge University Press. – 1996. – 324 p.

13. Hymer S.H. The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer. [Text] / S.H. Hymer. – Cambridge University Press: Cambridge. – 1979. – 534 p.

14. Астапович А.З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве [Текст] / А.З. Астапович. – М.: Наука, 1990. – 200 с.

15. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства [Текст] / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.

16. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій [Текст] / О.І. Рогач. – Київ: Либідь, 2005. – 720 с.

17. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. [Текст] / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький. – Київ: Таксон, 2001. – 304 с.

18. The influence of TNCs on the economies of developing countries. International business [Text]. – NY.: Dryden Press, 2005. – 31 p.

19. World Investment Report 2012 [Text] / United Nations Conference of Trade and Development. – Switzerland: United Nations Publication, 2012. – 203 p.

20. Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия Кругосвет [Электронный ресурс] // Официальный сайт ISD – 2012. – Режим доступа: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>

21. Михайлушкин А.И. Экономика транснациональной компании: учеб. пособие для вузов [Текст] / А.И. Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Высшая школа, 2005. – 245 с.

22. Владимиров И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний [Текст] / И.Г. Владимиров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6.

23. Макогон Ю. В. Инвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства [Текст] / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.

24. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir

25. Антонов Я.В. Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности транснациональных корпораций / Я.В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами, 2011, № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2011/1/antonov.pdf>

26. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / Игорь Ансофф. – СПб: Питер Ком., 1999. – 416 с.

27. Chaffee E. Three Models of Strategy / Ellen Earle Chaffee. – The Academy of Management Review Vol. 10, No. 1 (Jan., 1985), Pp. 89–98. [Електронний ресурс]. – Article Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/258215/>

28. Lall S. Attracting Foreign Investment: New Trends, Sources and Policies [Text] / Sanjaya Lall // London: Commonwealth Secretariat, Economic Paper No. 31, 1997. – 61 p.

29. World Investment Report 2011 [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir

30. Dunning J. Multinational enterprises and the global economy, second Edition [Text] / J. Dunning, S. Lundan. – MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. – 455 p.

31. Вовк С. Тенденции современного инвестирования: ТНК [Текст] / С. Вовк // Журнал европейской экономики. – 2012. – Т. 11. – № 3. – С. 286–308.

32. Вовк С. Стратегия ТНК: слияние и поглощение [Текст] / С. Вовк // Журнал Европейской экономики. – 2013. – Т. 12 – (1). – С. 31–45.

33. Пирогов А.Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика [Текст] / А.Н. Приоров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 11.

34. Воронин С.В. Совместное предпринимательство и международная инвестиционная деятельность: проблемы, тенденции и перспективы: учебн. пос. [Текст] / С.В. Воронин, М.С. Воронин. – СПб.: СпбГУ, 1999. – С. 42.

35. Рудык Н.Д. Конгломеративные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов [Текст] / Н.Д. Рудык. – СПб.: СпбГУ, 1999. – С. 16.

36. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / Патрик А. Гохан, пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 29.

37. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы с долговым финансированием [Текст] / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенкова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 16.

38. Орлова Н.Е. Модели слияний/поглощений в банковской сфере [Текст] / Н.Е. Орлова. – Материалы сайта www.brcorporation.ru

39. Bachmann Ch. Synergie-und Nutzungspotenziale von Unternehmenszusammenschluessen [Text] / Christian Bachmann. – Wiesbaden, Gabler, 2001. – P. 2.

40. World investment report 2013 [Электронный ресурс]: база данных ЮНКТАД. – Режим доступа: <http://unctad.org/>

41. Климовец О.В. Диверсификация деятельности ТНК [Текст] / О.В. Климовец // Креативная экономика. – 2009. – № 10. – Вып. 1. – С. 16–19.

42. Кубах Т.Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи / Т.Г. Кубах//Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>

РОЗДІЛ 5**ЦИКЛІЧНА КРИЗА ТА ДИНАМІКА
ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇН
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

Проблема циклічних коливань економіки належить до найбільш важливих в економічній теорії і привертає пильну увагу вчених та економістів вже півтора століття. Сучасні процеси глобалізації та інтеграції призводять до модифікації природи циклічності, а також до зміни амплітуди і тривалості різних фаз циклу. Виявляються все нові фактори, що обумовлюють самопідтримуючий характер циклів. Це змушує економічну науку знову і знову повертатися до проблем економічної циклічності.

Важливої ролі набуває аналіз особливостей протікання циклів у транзитивній економіці, яка являє собою суспільство, що перебуває у процесі зміни інституційного середовища. У зв'язку з цим особливу значущість становить компаративне дослідження конкретних проявів економічної циклічності у транзитивних економіках з різною якістю економічних, соціальних і політичних інститутів. Дослідження особливостей циклічних процесів, які відбуваються в економіках, що знаходяться на стадії трансформації, має важливе значення не тільки для розвитку економічної науки у країнах з перехідною економікою, а й світової економічної науки у цілому, оскільки виявлення закономірностей економічного розвитку транзитивних економік сприяє поглибленню розуміння проблем ринкової економіки, зокрема, проблеми циклів і криз.

Дослідженням економічних циклів і криз у ринковій економіці стала приділятися пильна увага наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. Аналіз проблеми економічних циклів і економічного розвитку характерний для праць А. Афталіона, К. Вікселя, Г. Касселя, Дж.М. Кейнса, К. Маркса, Л. Мізеса, У. Мітчелла, М. Туган-

Барановського, І. Фішера, М. Фрідмена, Е. Хансена, Ф. А. Хайєка, Р. Хоутрі, А. Шпітгоффа, Й. Шумпетера та ін.

Короткострокові цикли стали предметом аналізу А. Бернса та У. Мітчелла, Дж. Кітчина, Е. Хансена. Аналізу середньострокових циклів особливу увагу приділено у працях К. Маркса і К. Жугляра. М. Кондратьєв, Й. Шумпетер досліджували довгі економічні цикли, Л. Клименко, С. Меньшиков і Дж. Форрестер – наддовгі економічні цикли.

В українській та російській економічній літературі значний внесок у дослідження проблем сучасної економічної динаміки та антикризового регулювання зробили А. Гальчинський, В. Геєць, С. Глазьев, Б. Кузик, В. Момот, С. Мочерний, Н. Резнікова, Ю. Яковець.

Але незважаючи на велику кількість праць, присвячених проблемам економічної циклічності, на сьогодні не тільки не існує теорії циклічних коливань, яка б могла бути застосована до транзитивних економік, але навіть не розроблена єдина загальноновизнана теорія циклічних коливань в економіках, базованих на ринкових механізмах господарювання. У зв'язку з цим порівняльне дослідження циклічних процесів, які відбуваються у ході постсоціалістичної трансформації у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) є одним з найбільш актуальних, але недостатньо розроблених напрямів у вітчизняній та зарубіжній економічній теорії.

5.1. ЕКОНОМІЧНА КРИЗА У ТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІКАХ ЄВРОПИ

Необхідність застосування теорії економічної циклічності до умов транзитивної економіки, а також виявлення факторів, що визначають спрямованість і амплітуду циклічних коливань у ній, створює перспективи для прогнозування кількісних і якісних параметрів економічного зростання в цій групі країн.

Сучасна концепція перехідної економіки сформувалася в останній чверті ХХ ст., однак сама проблема перехідної економіки поставала в економічній науці неодноразово. Спочатку – у зв'язку з переходом від аграрної економіки до індустріальної (у процесі зміни феодального ладу на капіталістичний), пізніше – як зміст перехідного періоду від капіталізму до соціалізму в марксистській теорії. І, нарешті, на сучасному етапі розвит-

ку суспільства проблема перехідної економіки виникає перш за все у зв'язку з переходом від індустріальної до постіндустріальної економічної системи в розвинутих країнах і перехідними процесами, що протікають в постсоціалістичних країнах [1, с. 320].

Що стосується поняття «транзитивна економіка», то воно з'явилося наприкінці 80-х – початку 90-х рр. ХХ ст., коли експерти різних міжнародних організацій виділили особливу групу країн, спільною характеристикою яких була заміна адміністративно-планових методів управління економікою методами ринкового регулювання, а також заміна державної форми власності на засоби виробництва приватною формою. До цієї групи країн, які отримали назву *transition economies*, було віднесено країни Центральної та Східної Європи, а також ряд азійських країн.

Регіон Центральної та Східної Європи почав трансформуватися з історико-географічного поняття у геополітичне утворення наприкінці 1989 р. у зв'язку з послабленням комуністичних режимів у ряді країн. Втім, становлення східноєвропейської регіональної ідентичності у формі «Соціалістичної співдружності» почало відбуватися вже наприкінці 1940-х – першій половині 1950-х рр. На сьогодні регіон фактично оформився у геополітичному вимірі – регіон країн Центральної та Східної Європи, – втім питання про те, які країни його формують, залишається відкритим: у міжнародній економічній практиці не існує єдиної думки щодо того, які саме країни слід відносити до цього регіону.

Ми проаналізуємо 15 транзитивних економік регіону, три з яких відносять до Східної Європи: Україну, Росію, Білорусь; п'ять – до країн Центральної Європи: Угорщину, Словаччину, Словенію, Чехію та Польщу; три Прибалтійські країни: Латвію, Литву та Естонію; чотири країни Балканського регіону: Сербію, Хорватію, Румунію та Болгарію. Ця вибірка виключає країни з відносно малими економіками (номінальним ВВП меншим за 20 млрд. дол.).

Проведений аналіз дозволив виявити загальні для усіх країн регіону особливості економічного розвитку: 1) усі країни належать до постсоціалістичних країн, ринкові перетворення в яких почалися (з різним ступенем інтенсивності) лише у 80-х–90-х рр. минулого століття; 2) усі країни, за винятком Росії, є країнами з так званою малою економікою, з часткою національного ВВП, що не перевищує одного відсотка від світового; усі країни, за винятком України, належать до групи країн з високим та ви-

щим середнім доходом; усі країни є високо інтегрованими у світове господарство та істотно залежать від зовнішньої торгівлі; в усіх країнах криза 2008 р. є першою циклічною кризою в «класичному вигляді».

Виявлення особливостей економіки регіону потребує аналізу не тільки абсолютних показників ВВП, але і галузевої структури виробництва та структури ВВП за категоріями кінцевого використання. Аналіз галузевих пропорцій допоможе визначити характер і тенденції галузевих структурних зрушень у досліджуваних економіках, а розгляд структури в динаміці дозволить розкрити характер економічної політики, що проводиться у країнах. Структура ВВП за витратами допоможе виявити основні компоненти зростання країн регіону.

Як можна бачити з рис. 5.1, в цілому зміни галузевої структури економік країн ЦСЄ відбуваються відповідно до загальних світових тенденцій: структурні зміни виражаються у збільшенні частки сектора послуг у ВВП та відповідному скороченні частки промисловості та сільського господарства.

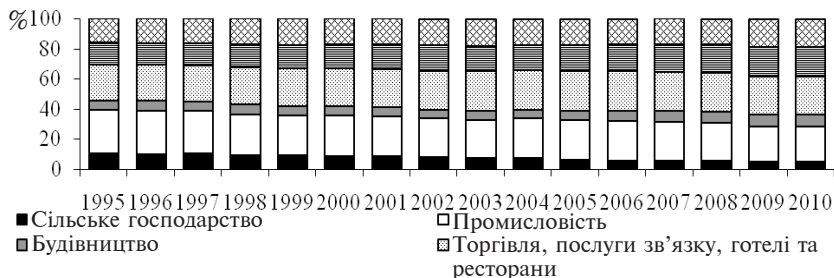


Рис. 5.1. Динаміка зміни галузевої структури ВДВ у країнах ЦСЄ

Трансформація галузевої структури в останній групі країн відбувалося аритмічно, змінюючи свої напрями, а сьгоднішня структура економіки сформувалася не стільки завдяки стабільному та ефективному розвитку всієї економіки та швидкому розвитку третинного сектора, скільки внаслідок занепаду товарно-виробничої сфери.

Проте порівняно з промислово розвинутими країнами структура економіки країн ЦСЄ все ще характеризується суттєвою часткою промисловості та будівництва (рис. 5.2). Це пов'язано з історичними особливостями розвитку регіону. Структура промисловості країн ЦСЄ у період соціалізму та співпраці в рамках

Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) була надмірно обтяжливою. Пріоритет віддавався перш за все галузям важкої промисловості та машинобудуванню.

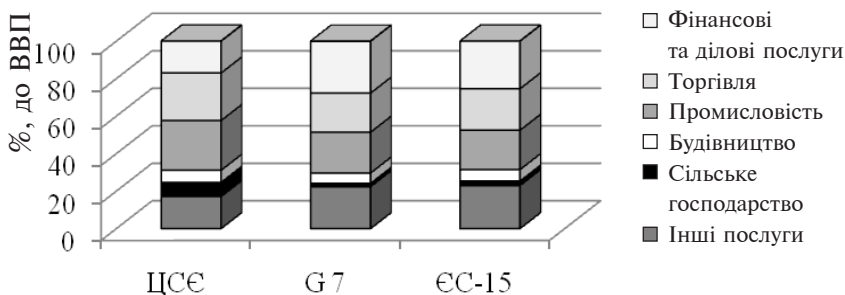


Рис. 5.2. Структура ВДВ за галузями економіки у регіоні ЦСЕ, в середньому за 1995–2009 рр.

Аналізуючи структуру ВВП за витратами у країнах ЦСЕ, необхідно відзначити, що на початку 90-х рр. XX ст. у країнах регіону позначилася стійка тенденція збільшення частки кінцевого споживання у ВВП, яка тривала до 2000 р. Проте на новому етапі розвитку регіону має здійснитися перехід до якісно нової динаміки суспільного продукту та виробництва, коли при зростанні суспільного виробництва буде досягнуто стабілізацію частки кінцевого споживання при зростанні реального споживання домогосподарств та держави. Як свідчить досвід розвинутих держав, саме така пропорція є характерною для соціально стійких економік (рис. 5.3).

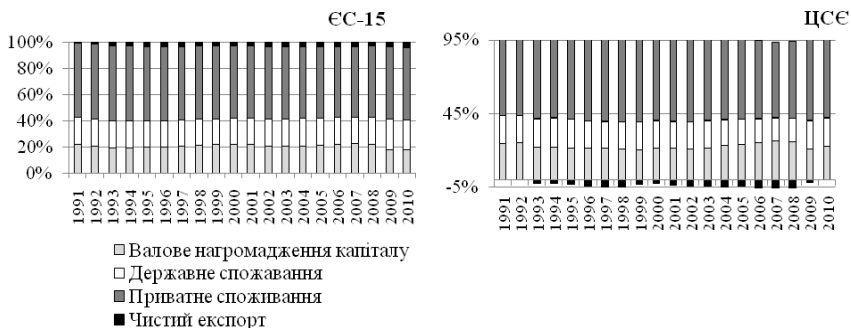


Рис. 5.3. Структура ВВП за витратами у країнах ЦСЕ та ЕС-15

Чи потрібна для високих темпів економічного зростання висока норма валового нагромадження? Вочевидь, так. Підтвердженням тому є факт наявності тісної кореляції між нормою валового нагромадження та динамікою ВВП у країнах, що швидко розвиваються, про що вже згадувалося вище.

Політика високих темпів базується на високій нормі заощаджень та високій ефективності виробництва. Деякі економісти пояснюють невиправдано низькі темпи зростання країн ЦСЄ недостатнім рівнем внутрішніх заощаджень (наприклад, в Угорщині) та низькою ефективністю господарства (як, наприклад, у Польщі) [2]. У першому наближенні норма заощадження у країнах ЦСЄ близька до аналогічних показників у західноєвропейських країнах – у 2007 р. вона складала 22%. У поєднанні із значним припливом ПІІ це зумовило відносно високе відношення інвестицій до ВВП. У деяких країнах (Чехії, Естонії, Словаччині) це відношення наближалось до 30%. Проте на відміну від західноєвропейських країн у ЦСЄ протягом останніх п'ятнадцяти років (аж до кризи 2008 р.) спостерігалось значне відставання заощаджень від інвестицій (рис. 5.4).

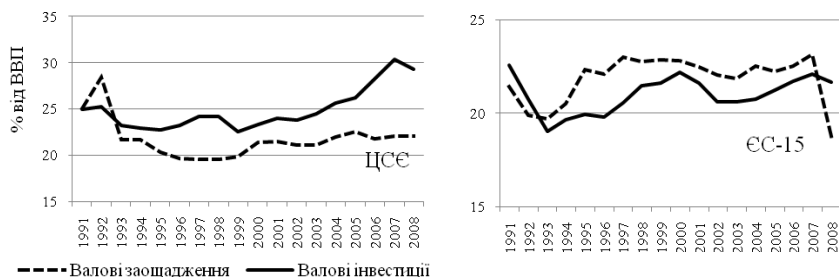


Рис. 5.4. Співвідношення між валовими інвестиціями та валовими заощадженнями у країнах ЦСЄ порівняно з країнами ЄС-15

Низькі показники норми внутрішніх заощаджень для країни, що розвивається, виявляються небезпечними з кількох причин. Перш за все, низький рівень внутрішніх заощаджень уповільнює інвестиції (особливо у малому та середньому бізнесі, який має обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування) унаслідок підвищення вартості капіталу, а будь-яке збільшення попиту на інвестиції відображається у швидкому погіршенні стану рахунка поточних операцій, оскільки інвестиції, що перевищують внутрішні заощадження, фінансуються лише за рахунок припливу іноземного капіталу.

У період кризи 2008–2009 рр. багато країн ЦСЄ потрапили у ту саму пастку, в яку вже потрапляли країни, що розвиваються. Кризи у них повторювалися саме тоді, коли виникала нестача заощаджень, і інвестиції мали підтримуватися за рахунок нарощування зовнішнього боргу, що наражало на ризик стабільність обмінного курсу та призводило до боргових криз, які перешкоджали реалізації існуючого потенціалу для зростання.

Низька норма заощадження у поєднанні із зростаючими темпами споживання та інвестицій на фазі підйому – так формують причину глибокого спаду економіки країн ЦСЄ у 2008–2009 рр. ряд економістів (рис. 5.5).

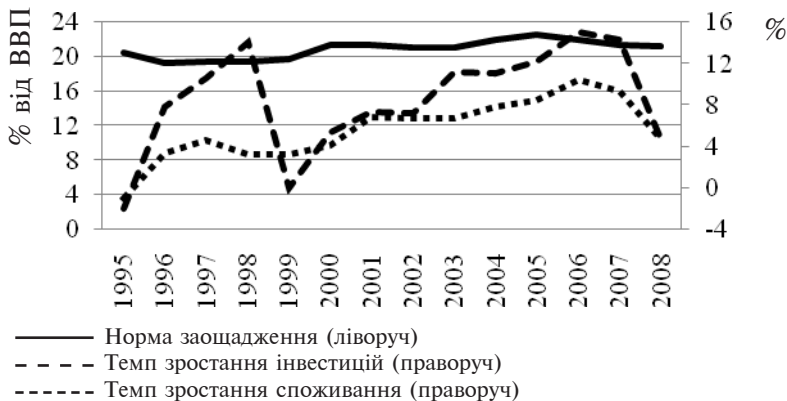


Рис. 5.5. Низька норма заощадження у поєднанні із зростаючими темпами споживання та інвестицій у країнах ЦСЄ

Як свідчить статистика (рис. 5.6), прискорення темпів зростання ВВП у країнах ЦСЄ упродовж 2001–2008 рр. відбувалося за рахунок збільшення внутрішнього попиту та валового нагромадження основного капіталу (рис. 5.6).

Їх внесок у зростання ВВП в середньому за цей період склав 4,8% (4,4 припало на споживання домогосподарств та 0,4 – на державне споживання) та 2,6% відповідно, тоді як внесок чистого експорту був негативним (–1,6)%.

На сучасному етапі розвитку регіону темпи економічного зростання країн ЦСЄ багато в чому визначаються структурною адаптацією до нової реальності та пошуком нового місця в міжнародному поділі праці. Лібералізація зовнішньої торгівлі мала неоднозначний вплив на структурні зрушення в економіці ре-

гіону. Висока ступінь відкритості економік мала посилити конкуренцію та сприяти вільному ціноутворенню. Проте різке скорочення внутрішнього попиту та втрата традиційних зовнішніх ринків збуту змусила уряди багатьох країн регіону вжити заходи щодо захисту національного ринку та посилення регулювання зовнішньоторговельної діяльності, що відобразилося у зростанні темпів експорту. Однак незважаючи на високі темпи зростання експорту у країни ЄС, імпорт з них зростає випереджальними темпами, що обумовило несприятливий зовнішньоторговельний баланс по регіону упродовж багатьох років.

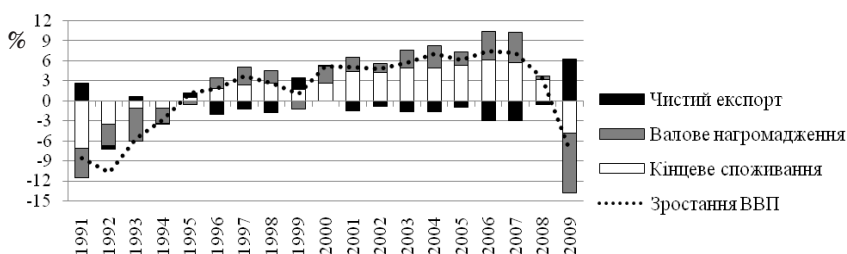


Рис. 5.6. Внесок компонентів у зростання ВВП у країнах ЦСЄ

Як свідчить практика, експортоорієнтоване економічне зростання суттєво залежить від кон'юнктури на світових ринках і, як правило, вимагає істотних державних субсидій. У зв'язку з цим економічне зростання, що мало місце у країнах ЦСЄ до 2008 р., оцінювалося багатьма експертами дуже стримано. Аналіз джерел зростання дозволяє зробити висновок, що воно не мало міцної основи та не могло бути основним критерієм результативності процесу трансформації. Модель економічного зростання регіону – зростання за рахунок боргів при низьких накопиченнях – має бути переглянута, виробництво має працювати не лише на експорт, але й на національних споживачів.

5.2. КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Проведений вище аналіз показав, що незважаючи на наявність багатьох спільних рис, країни досліджуваного регіону характеризуються диференційованими моделями економіч-

ного розвитку. З метою виявлення найбільш близьких за своїм соціально-економічним потенціалом країн регіону доцільно провести кластерний аналіз за допомогою модуля Cluster Analysis STATISTICA.

Результатом кластерного аналізу за методом ієрархічної класифікації, метою якого є послідовне об'єднання об'єктів в один кластер на основі використання певної міри схожості або відстані між об'єктами, є ієрархічне дерево (рис. 5.7).

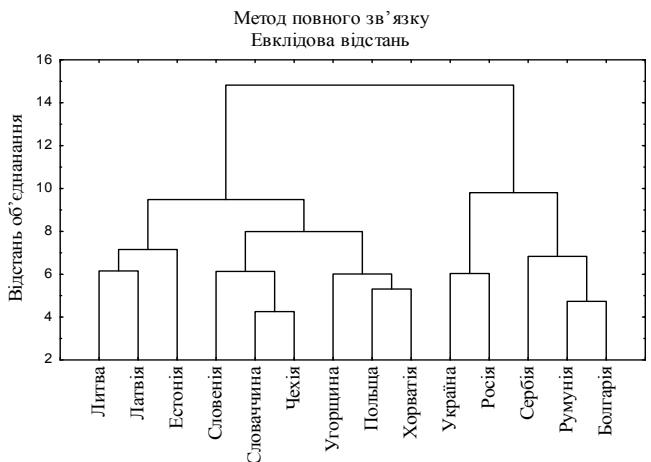


Рис. 5.7. Дендрограма результатів кластерного аналізу країн ЦСЄ⁵

⁵Індикаторами, які були використані як змінні, були такі показники: субіндекси Індексу трансформації Бертельсмана: статусний індекс та індекс управління; субіндекси Індексу трансформації економічних процесів ЄБРР: приватизація малих підприємств, реструктуризація підприємств, зовнішня торгівля та валютний ринок, політика сприяння конкуренції, банківська реформа та лібералізація процентних ставок, фінансові ринки і небанківські фінансові інститути; субіндекси Індексу глобальної конкурентоспроможності: якість інститутів, інфраструктура, здоров'я і початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринків товарів, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній; Індекс розвитку людського потенціалу; Індекс демократії; Індекс економічної свободи; Індекс легкості ведення бізнесу; переважаюча релігія; частка послуг у ВВП; тривалість трансформаційного спаду в країнах ЦСЄ у 1990-х рр.; норма нагромадження основного капіталу; густота населення; сальдо рахунку поточних операцій у відсотках до ВВП; кредитний рейтинг Standard & Poor's.

Розрахунки показали, що оптимальним згідно з встановленими вимогами оптимальності є розбиття країн ЦСЄ на п'ять-шість кластерів.

Очевидно, перша група країн складається тільки з Латвії, Литви та Естонії. Другу групу формують Словенія, Словаччина і Чехія; третю – Угорщина, Польща і Хорватія; четверту – Україна і Росія. Нарешті, Сербію, Румунію та Болгарію, вочевидь, можна об'єднати в п'яту групу.

Щодо Білорусі, то відсутність даних за рейтингом глобальної конкурентоспроможності не дає змоги залучити її до загального аналізу. Але ієрархічна кластеризація за участю Білорусі на основі усіх показників за виключенням параметрів глобальної конкурентоспроможності свідчить, що об'єднання Білорусі у кластер з усіма іншими країнами відбувається на 14-му кроці на великій відстані (близько 14,24). Це дало підстави виокремити її у процесі подальшого дослідження у самостійну шосту групу.

Повторна кластеризація методом k-means (за винятком Білорусі) дозволяє ідентифікувати такі п'ять груп країн: 1) Естонія, Латвія, Литва; 2) Польща, Угорщина, Хорватія; 3) Росія, Україна; 4) Болгарія, Румунія, Сербія; 5) Словаччина, Словенія, Чехія.

Склад отриманих п'яти кластерів збігається з виділеним раніше за допомогою ієрархічного методу кластеризації на 100%, що говорить про високу точність цього кластерного рішення. Що стосується Білорусі, то проведена ієрархічна кластеризація без урахування показників конкурентоспроможності дає підстави виділити її в окремий шостий кластер.

Дослідимо особливості протікання сучасних криз середньострокового циклу у країнах ЦСЄ.

Є підстави припустити, що першою циклічною кризою для країн ЦСЄ виявилася криза 2008 р., – незважаючи на падіння деяких макроекономічних показників під час попередньої кризи 2001 р., яка зачепила більшість промислово розвинутих країн, економіки половини країн досліджуваного регіону демонстрували економічне зростання. У зв'язку з цим вважається за доцільне проаналізувати динаміку основних макроекономічних показників у період 1995–2010 рр. та дослідити диференційований характер впливу економічних криз 2001 та 2008 рр. на економіку країн регіону.

Аналіз періоду 1995–2010 рр. дозволив виявити деякі особливості протікання середньострокових циклів і зокрема їх кризової фази у різних групах країн ЦСЄ (табл. 5.1). Дані табл. 5.1. свідчать, що серед усіх країн досліджуваного регіону найбільш наближену модель економічного циклу до західноєвропейської

мають країни другої (Польща, Угорщина, Хорватія) та п'ятої груп (Словаччина, Словенія, Чехія). Моделі економічного циклу країн третьої (Україна, Росія) та першої (Естонія, Латвія, Литва) груп схожі між собою, проте відрізняються від країн інших груп незбалансованістю фази підйому і певною деформацією кризових процесів.

Найбільш цілісною з точки зору внутрішньогрупової специфіки виявилася модель економічного циклу країн першої (Естонія, Латвія, Литва) та п'ятої груп (Словаччина, Словенія, Чехія) – відмінності у характері протікання передкризової та кризової фаз виявилися мінімальними серед країн, що складають групу. Найбільшою мірою специфіка у характері протікання цих фаз проявилася у країнах другої групи (Польща, Угорщина, Хорватія).

Необхідно зазначити, що проведений аналіз дозволив розкрити загальні закономірності макроекономічної динаміки Центральної та Східної Європи, однак не пояснив, чому доволі різну реакцію на кризу продемонстрували економіки з різними фундаментальними показниками на фазі кризи. У зв'язку з цим виявляється необхідним дослідити фактори, які модифікували протікання кризової фази у різних групах країн регіону ЦСЄ.

Аналізуючи особливості протікання передкризової фази у регіоні ЦСЄ, експерти зазвичай називають дві групи факторів, які, на їх думку, рано чи пізно, мали дестабілізувати економіку та зробити її вразливою на фазі кризи (табл. 5.1).

Зовнішні фактори – фінансовий: залежність від припливу іноземного капіталу; зовнішньоторговельний фактор: від кризи істотно постраждали країни-експортери; фактор інтеграції: глибока інтеграція країн ЦСЄ у сфері торгівлі, ринків капіталів та праці із Західною Європою, яка постраждала від кризи навіть більшою мірою, ніж США.

Внутрішні фактори – досить швидкі темпи економічного зростання протягом останніх років; внутрішні макроекономічні диспропорції, які виникли внаслідок непродуманої економічної політики держави на фазі підйому [3, с. 5], [4, с. 50], [5, с. 125].

Проведений нами аналіз показав, що зовнішні фактори та передкризовий темп зростання не мали першорядного впливу на глибину економічної кризи регіону ЦСЄ, хоча і були факторами, що загострювали спад (табл. 5.2).

Припущення, що глибина падіння виробництва у країнах регіону залежить перш за все від впливу світової кризи, не виправдалося. Тому доцільно розглянути взаємозв'язок темпів приросту ВВП з внутрішніми факторами. Проаналізуємо останній фак-

Таблиця 5.1

Особливості протікання фази підйому та кризи у різних групах країн ЦСЄ

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 1 2008–2010 рр.	
2004–2007 рр.	Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 2 2008–2010 рр.
Естонія Латвія Литва	<p>Темпи зростання ВВП перевищують середньорегіональний показник; випереджальні темпи зростання промислового виробництва в Естонії та Латвії; динаміка споживчих витрат домогосподарств випереджає динаміку ВВП; значне підвищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту; відчутне зростання державних витрат; значне зростання інвестицій; значне зростання продуктивності праці</p> <p>Падіння ВВП і промислового виробництва перевищує середньорегіональний показник; найглибше падіння споживання домогосподарств у 2009 р. серед усіх країн регіону; скорочення споживчих витрат урядових установ; глибоке падіння інвестицій, що перевищує падіння ВВП більш ніж у два рази; темпи безробіття – найвищі у регіоні; падіння імпорту</p>
Польща	<p>Зростання державних витрат збіглося із зростанням споживання населення; динамічне зростання інвестицій</p> <p>Споживання населення зростає повільніше, ніж ВВП</p> <p>Темпи зростання ВВП нижче середніх по регіону; випереджальні темпи зростання пром. виробництва</p> <p>Незначне скорочення інвестицій на тлі зростаючого споживання домогосподарств і державних установ.</p> <p>Скорочення споживання і інвестицій відбувається приблизно тими ж темпами, що і скорочення ВВП (за винятком Хорватії, де інвестиції скорочувалися випереджальними темпами; скорочення споживчих витрат державних установ</p>
Угорщина	<p>Уповільнення темпів економічного зростання; скорочення сукупного попиту протягом 2007–2008 рр.</p> <p>Зростання споживання та інвестицій</p>
Хорватія	

Продовження табл. 5.1

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 3			
2004–2007 рр.		2008–2010 рр.	
Україна	Випереджальні темпи зростання промислового виробництва	Темпи зростання ВВП вище середніх по регіону; випереджальне зростання споживання та інвестицій порівняно із зростанням ВВП	Глибоке падіння споживання та інвестицій
Україна	Випереджальні темпи зростання промислового виробництва	Темпи зростання ВВП вище середніх по регіону; випереджальне зростання споживання та інвестицій порівняно із зростанням ВВП	Найглибше в регіоні падіння споживання домогосподарств у 2010 р.; найсильніша в регіоні скорочення споживчих витрат державних установ у 2010 р.; найглибше в регіоні падіння імпорту та інвестицій протягом 2009–2010 рр.
Росія	Уповільнення темпів зростання промислового виробництва протягом 2004–2006 рр.; значне перевищення імпорту над експортом		Збільшення споживчих витрат державних установ
Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 4 (за винятком Сербії)			
2004–2007 рр.		2008–2010 рр.	
Болгарія			Падіння споживання домогосподарств; падіння інвестицій; скорочення витрат державних установ
Румунія	Значне перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання експорту	Темпи приросту ВВП дорівнюють середньорегіональним; темпи зростання промислового виробництва значно нижчі за темпи зростання ВВП у Болгарії; випереджальне зростання споживання населення та інвестицій	

Закінчення табл. 5.1

Особливості протікання фази підйому та кризи у країнах групи 5	
Словаччина	2004–2007
Словенія	2008–2010
Чехія	Незначне скорочення споживання домогосподарств; збільшення державних витрат збіглося зі зростанням споживання населення; падіння інвестицій
Особливості протікання фази підйому та кризи у країні групи 6	
Білорусь	2004–2007 рр.
	2008–2010 рр.
	Падіння експорту

Таблиця 5.2

Вплив зовнішнього фактора на глибину кризи 2008 р. у країнах ЦСЄ

Зіставлення глибини падіння виробництва у регіоні ЦСЄ із зовнішніми факторами: інтратериторіальний розріз	Зіставлення глибини падіння виробництва у регіоні ЦСЄ із зовнішніми факторами: інтратериторіальний розріз			
Зіставлення глибини падіння виробництва у регіоні ЦСЄ із зовнішніми факторами: інтратериторіальний розріз	Регіони, у яких частка експорту у ВВП є більшою за середньо-світовий рівень	Регіони, у яких частка експорту у ВВП є більшою за середньо-світовий рівень	Регіони, у яких частка ПП у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону
Регіони зі скороченням ВВП у 2009 р. більшим за середньо-світовий рівень	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ	Латвія Чехія Угорщина Польща Румунія Словацьчина	Країни зі скороченням ВВП у 2009 р. більшим за середньо-регіональний рівень
Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Південна Африка Південна Африка Америка Азія: розвинуті економіки Центр. Америка	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ ЄС-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Країни з часткою ЄС-27 в експорті більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону
Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ ЄС-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Країни з часткою ЄС-27 в експорті більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону
Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ ЄС-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Країни з часткою ЄС-27 в експорті більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону
Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Середня Африка Кариб. басейн Перехідні економіки** ЦСЄ ЄС-15 Західна Азія* Південна Африка Південна Африка Північна Африка Східна Азія* Півд.-Схід. Азія Океанія*	Країни з часткою ЄС-27 в експорті більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону	Країни, у яких частка експорту у ВВП є більшою, ніж середньому по регіону

*Тільки країни, що розвиваються; **довільно сформована вибірка країн з перехідною економікою, яка включає Албанію, Вірменію, Азербайджан, Боснію і Герцеговину, Грузію, Казахстан, Киргизію, Македонію, Молдову, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан.

тор модифікації реакції на кризу у країнах ЦСЄ – макроекономічні диспропорції.

Проведений аналіз надав змогу окреслити фактори, які модифікували протікання кризи у країнах, що належать до однієї групи (табл. 5.3).

Дані табл. 5.3 свідчать, що фактори, які загострювали спад виявилися більш-менш схожими у країнах першої (Естонія, Латвія, Литва), другої (Польща, Угорщина, Хорватія), четвертої (Болгарія, Румунія, Сербія) груп, проте цього не можна сказати про країни третьої (Росія, Україна) та шостої (Білорусія) груп. В Україні, як і в Росії, криза оголила не тільки макроекономічні диспропорції, тією чи іншою мірою властиві усім економікам ЦСЄ, але й істотні недоліки в інституційному середовищі. Україна, Росія і Білорусь лідирують серед країн досліджуваного регіону за часткою тіньової економіки; ступенем корупції; кількістю факторів, що перешкоджають нормальному розвитку бізнес-середовища. Це дає нам підставу стверджувати, що глибокий економічний спад у Росії та Україні, а також значне уповільнення темпів зростання в Білорусі насамперед зумовлені повільним просуванням реформ протягом останніх десяти років.

Майже у всіх країнах ЦСЄ (за винятком країн третьої групи), починаючи з 1995 р., спостерігалось значне економічне зростання. І якщо протягом перших 10 років після завершення епохи центрального планування його не можна було назвати рекордним (воно залишалось на середньому рівні згідно зі стандартами ринків, що розвиваються), то, починаючи з 2000 р., темпи зростання більшості країн регіону значно перевищували середній показник для всіх країн з ринками, що розвиваються.

Порівняльний факторний аналіз джерел економічного зростання у різних регіонах світу, проведений в 2008 р. Світовим банком, показав, що докризове економічне зростання у регіоні переважно було обумовлене суттєвим збільшенням сукупної факторної продуктивності (СФП), яка була вдвічі більша, ніж в інших групах країн з ринками, що розвиваються. Згідно з розрахунками експертів Світового банку протягом 1999–2005 рр. темпи зростання СФП у досліджуваних країнах були вище, ніж у будь-якому іншому регіоні світу, за винятком Китаю, і саме зростання СФП склало майже 80% від загального зростання виробництва [6].

Необхідно відзначити, що у деяких аспектах передкризова модель економічного зростання ЦСЄ дещо відрізнялася від

Таблиця 5.3

Фактори модифікації кризи у різних групах країн ЦСЄ

Спільні риси для країн групи 5	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
Чехія	Висока якість трансформаційних процесів; помірний рівень бюджетного дефіциту; низький рівень інфляції; помірне зростання внутрішнього кредитування; відносно висока норма заощадження; високий кредитний рейтинг; членство в ЄС; низький рівень дефіциту рахунку поточних операцій; низький або помірний рівень державного боргу	Високий ступінь залежності від експорту в Західну Європу; обмежений розмір внутрішнього ринку
Словенія	Збалансоване зростання на фазі підйому	Високий тягар оподаткування
Словаччина	Відносно низький обсяг тіньової економіки	Високий тягар оподаткування; значне скорочення резервів на фазі підйому
Спільні риси для країн групи 2	Низький обсяг тіньової економіки	Надмірна залежність від автомобільної промисловості; темпи зростання вище середніх по регіону
Польща	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
Хорватія	Помірне зростання внутрішнього кредитування; висока якість трансформаційних процесів; дефіцит рахунку поточних операцій	Відносно низький рівень зовнішнього боргу; низький рівень інфляції; відносно великий розмір внутрішнього ринку; членство в ЄС
Угорщина	Перспектива членства в ЄС; Помірний рівень дефіциту бюджету і державного боргу; відносно висока норма заощаджень	Значні витрати на обслуговування зовнішнього боргу; високий ступінь залежності економіки від туризму; висока залежність від зовнішнього фінансування; несприятливі умови для ведення бізнесу
	Членство в ЄС	Відносно високий рівень державного і зовнішнього боргу; Значний дефіцит бюджету; відносно низький рівень заощаджень; Високий ступінь залежності від експорту та іноземного капіталу

Продовження табл. 5.3

Спільні риси для країн групи 4	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
	Низький рівень бюджетного дефіциту	Великий розрив між рівнем інвестицій та заощаджень; Високий рівень інфляції; дефіцит рахунку поточних операцій.
	Болгарія	Надмірна залежність від ППІ та експорту; відносно високий рівень зовнішнього боргу
Сербія		Відносно високий рівень державного боргу; низька якість трансформаційних процесів
Румунія		Надмірне зростання внутрішнього кредитування; надмірна залежність від ППІ
Спільні риси для країн групи 1	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
	Високий рівень збалансованості бюджету; низький рівень державного боргу; висока якість трансформаційних процесів; членство в ЄС; сприятливі умови для ведення бізнесу	Перегрів економік після вступу в ЄС; обмежений розмір внутрішнього ринку; великий дефіцит рахунку поточних операцій; надмірне зростання кредитування; надмірна зовнішня заборгованість приватного сектора; великий розрив між рівнем інвестицій та заощаджень
	Естонія	Висока залежність від експорту та ППІ;
Латвія		Високий рівень інфляції;
Литва	Низький рівень інфляції	Відносно висока експортозалежність
Спільні риси для країн групи 3	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
	Відносно низький рівень зовнішнього і державного боргу; профіцит рахунку поточних операцій; висока норма заощадження	Високий рівень інфляції; низька якість процесів трансформації; низька якість інституційного середовища; бізнес-середовища та інфраструктури; висока частка тьшової економіки; висока корупція
	Україна	Політична нестабільність; висока залежність від зовнішнього фінансування; низький кредитний рейтинг; надмірне зростання кредитування
Росія	Великий розмір внутрішнього ринку; великий обсяг золотовалютних резервів; накопичений країною впродовж 2000–2008 рр.; профіцит бюджету	Надмірна залежність від експорту енергоносіїв

Закінчення табл. 5.3

Група 6 Білорусь	Фактори-амортизатори	Фактори-катализатори
	Низький рівень державного боргу та зовнішнього боргу; профіцит бюджету; Висока норма заощадження	Низька якість процесів трансформації; обмежений внутрішній ринок; висока залежність від зовнішнього фінансування; низька якість бізнес-середовища; низький рівень фінансової надійності

традиційної моделі економічного зростання країн з ринками, що розвиваються. Так, однією з особливостей економічного розвитку більшості країн ЦСЄ протягом 1995–2002 рр. є той факт, що відносно швидке зростання обсягів виробництва (в середньому 4% на рік) відбувалося на тлі масового скорочення робочої сили. Рівень зайнятості, який був відносно високим за мірками країн, що розвиваються, наприкінці 1980-х рр., знизився до рекордно низьких показників у 1990-х рр. і продовжував знижуватися у багатьох країнах регіону аж до середини першого десятиліття XXI ст.

Незначний внесок робочої сили у забезпечення зростання обсягів виробництва пояснюється факторами попиту і пропозиції на ринку праці. Еміграція працездатного населення, зниження рівня зайнятості та зростання рівня безробіття, а також скорочення чисельності населення є факторами, які знижують забезпеченість робочою силою, що негативно позначається на вагомості трудового внеску в загальне зростання виробництва.

Рівень зайнятості у країнах Східної Європи в цілому вищий за ЄС-10, проте значна кількість робочих місць у цих країнах припадає на низьковиробничу сферу. Крім того, ситуація ускладнюється негнучкістю ринку праці та системи вищої освіти.

Ще однією особливістю економічного розвитку регіону, про яку вже йшлося вище, є відносно низький рівень внутрішніх заощаджень, який повністю покривався за рахунок імпорту капіталу (особливо у Прибалтійських країнах). Проте вклад капіталу в динаміку ВВП залишався порівняно невеликим – в середньому менший, ніж в азійських країнах, що швидко зростають, хоча й більший, ніж у Латинській Америці.

Позитивна динаміка вкладень в основний капітал у країнах ЦСЄ залишалася рекордною протягом 2004–2007 рр. – за цей час вони зросли більш ніж на 50%. Однак сплеск інвестицій у засоби виробництва не супроводжувався адекватним зростанням ВВП. Починаючи з 2004 р., розрив між темпами зростання інвестицій в основний капітал і темпами зростання товарної маси поступово збільшувався, у той час як в азійських країнах спостерігалось їх зближення. Спадаючу віддачу від інвестицій у деяких країнах регіону, особливо колишніх радянських республіках, можна було б пояснити інерційністю їх економік, однак зростання інвестицій в основний капітал спостерігається не тільки в останні роки – стійка тенден-

ція до зростання позначилася вже у 2000 р. І якщо початковий приплив інвестицій в основний капітал був використаний для перетворення підприємств радянського типу в повноцінні ринкові активи, то відсутність наростаючої віддачі від інвестицій на наступних етапах трансформації свідчить про негативні тенденції в економіці. Таким чином, внесок капіталу і робочої сили в загальну картину економічного зростання у країнах ЦСЄ залишався незначним порівняно із східноазійськими економіками, де нагромадження капіталу і збільшення трудових ресурсів було основним джерелом зростання. Причину цього слід шукати в успадкованій від централізованого планування низькій ефективності економік, що дає простір для модернізації управлінської сфери, ринку праці, а також отримання вигод від міжгалузевого перерозподілу ресурсів. Зростанню продуктивності сприяли як внутрішні фактори (макроекономічна стабільність, поліпшення конкурентних позицій, підвищення якості управління, інвестиції в ІКТ та ін.), так і зовнішні (глобалізаційні) фактори (зростання обсягів зовнішньої торгівлі, прямих інвестицій, адаптація і розробка нових технологій).

Як уже зазначалося вище, у країнах з перехідною економікою суттєву роль у формуванні основного капіталу відіграють ПІІ, компенсуючи дефіцит внутрішніх заощаджень. Протягом останніх десятиліть темпи зростання ПІІ суттєво перевищують темпи зростання сукупних капіталовкладень, що дає підстави припустити, що саме іноземні інвестиції лягли в основу високих темпів економічного зростання та істотного прискорення інноваційного оновлення економік регіону ЦСЄ.

Використаємо агреговану модель економічного зростання на базі виробничої функції з метою оцінки впливу факторів виробництва, а також прямих інвестицій та експорту на продуктивність і темпи економічного зростання у країнах ЦСЄ.

Виробнича функція, яка використовується для аналізу джерел економічного зростання, побудована на основі даних 1995–2007 рр.

$$Y = A \cdot K^{\alpha} \cdot L^{\beta} \cdot X^c \cdot F^{\gamma},$$

- де Y – реальний ВВП на душу населення;
 K – валове нагромадження основного капіталу;
 L – робоча сила (кількість зайнятих працівників);
 X – експорт;
 F – ПІІ.

A , α , β , c , γ – параметри функції: A – коефіцієнт пропорційності або масштабності, що враховує невраховані виробничою функцією фактори; α , β , c , γ – коефіцієнти еластичності обсягу виробництва за витратами капіталу, праці, експорту та ПІІ.

Якщо розглянути функцію виразити у показниках середньорічних темпів приросту факторів, то вона трансформується і набуває такого вигляду:

$$\ln Y = \ln A \cdot \alpha \ln K \cdot \beta \ln L \cdot c \ln X \cdot \gamma \ln F;$$

$$d(\ln Y) = d(\ln A) + \alpha d(\ln K) + \beta d(\ln L) + cd(\ln X) + \gamma d(\ln F);$$

$$\frac{Y'dt}{Y} = \alpha \frac{K'dt}{K} + \beta \frac{L'dt}{L} + c \frac{X'dt}{X} + \gamma \frac{F'dt}{F};$$

$$\frac{dY}{Y} = \alpha \frac{dK}{K} + \beta \frac{dL}{L} + c \frac{dX}{X} + \gamma \frac{dF}{F};$$

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + \beta \frac{\Delta L}{L} + c \frac{\Delta X}{X} + \gamma \frac{\Delta F}{F};$$

$$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} = \alpha \frac{K_t - K_{t-1}}{K_{t-1}} + \beta \frac{L_t - L_{t-1}}{L_{t-1}} + c \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} + \gamma \frac{F_t - F_{t-1}}{F_{t-1}};$$

$$\bar{Y}_t = \alpha \bar{k}_t + \beta \bar{l}_t + c \bar{x}_t + \gamma \bar{f}_t,$$

де \bar{Y} – ВВП на душу населення (ПКС);

\bar{k}_t – середньорічний темп приросту валового нагромадження основного капіталу;

\bar{l}_t – середньорічний темп приросту кількості зайнятих працівників;

\bar{x}_t – середньорічний темп приросту експорту;

\bar{f}_t – середньорічний темп приросту прямих інвестицій.

Результати регресії, реалізованої за допомогою статистичного пакету аналізу даних STATISTICA 6, свідчать про незначний внесок праці в економічне зростання більшості країн ЦСЄ і незначний внесок капіталу у половині країн регіону протягом 1995–2007 рр. Найбільш суттєві кореляційні зв'язки між темпами економічного зростання і досліджуваними факторами виявлено у Білорусі, де значущі коефіцієнти отримано для обох факторів, а також у країнах першої групи: в Естонії і Литві значущим фактором для економічного зростання є капітал, у Лат-

вії – праця. У більшості країн другої групи, зокрема Польщі і Угорщині, значущі коефіцієнти кореляції встановлені у випадку фактора капіталу.

Статистично значущі коефіцієнти, які дають підстави вважати, що зростання продуктивності та економічне зростання протягом досліджуваного періоду відбувалися під впливом експортного фактора, отримано у випадку Естонії та Словенії. Що стосується ППІ, то значущі коефіцієнти у рівнянні регресії виявлено у процесі аналізу Угорщини та Росії. Таким чином, результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок про те, що в цілому фактор ППІ не відіграв істотної ролі у збільшенні сукупної факторної продуктивності, яке спостерігалось у регіоні в період 1995–2007 рр.

Однак протягом останніх десятиліть показники експорту і іноземного інвестування в регіоні характеризуються високою динамікою зростання і, отже, відіграють все більш значущу роль в економіці країн регіону. Показник відношення накопичених іноземних капіталовкладень до ВВП, що використовується для оцінки впливу ППІ на економіку, перевищує рівень 50% у половині країн регіону. Проте кореляційний аналіз виявив слабкий зв'язок між економічним зростанням та часткою ППІ і експорту у ВВП у більшості країн регіону. Винятком стали країни третьої групи, де відповідні коефіцієнти кореляції виявилися значущими практично у всіх країнах.

Можливим поясненням незначної ролі ППІ в забезпеченні економічного зростання при істотній їх частці у ВВП може бути низька якість іноземних інвестицій. Для того, щоб зв'язок між припливом ППІ та темпами економічного зростання був позитивним і значущим, необхідно, щоб ППІ сприяли створенню нових робочих місць і не мали спекулятивного характеру.

На думку багатьох дослідників, ППІ у найменш розвинуті країни здійснюють менший вплив на економічне зростання у зв'язку з наявністю так званого граничного рівня зовнішнього впливу [7, с. 11; 8, с. 5]. Очевидно, що, спроможність країн, що розвиваються, скористатися вигодами від присутності на своїх ринках іноземного капіталу залежить від того, чи досягли вони певного рівня розвитку інституційного середовища, інфраструктури та фінансових ринків. Зазначені фактори не тільки не дозволяють країні в усій повноті скористатися вигодами від ППІ, але й гальмують економічне зростання в цілому [9, с. 23; 10].

Результати багатьох емпіричних досліджень підтверджують залежність економічного зростання від рівня розвитку фінансового сектора [11, с. 14; 12, с. 45]. Вплив фінансового сектора на економічне зростання відбувається за допомогою підвищення якості інноваційно-інвестиційних процесів, що сприяють нагромадженню основного капіталу та підвищенню ефективності його використання під впливом НТП. Дослідження багатьох економістів довели, що недостатня розвиненість фінансового сектора у країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою перешкоджає забезпеченню довгострокового економічного зростання, суттєво обмежуючи економічний потенціал [13; 14, с. 65].

Наші дослідження показали, що основні канали впливу фінансового сектора на економічне зростання відрізняються по різних країнах досліджуваного регіону. Так наприклад, виявилось, що інституційний стан фінансового сектора прямо пов'язаний з темпами економічного зростання у країнах четвертої і п'ятої (за винятком Словенії) груп. У країнах першої (за винятком Латвії), другої (Польща, Угорщина, Хорватія) та третьої (Росія, Україна) груп такий зв'язок відсутній. Найбільш відчутний вплив фінансового сектора на економічне зростання виявлено у Латвії – статистично значущий зв'язок з темпами економічного зростання показали усі п'ять показників. Далі йдуть Україна і Росія, де значущі коефіцієнти отримано для чотирьох з п'яти показників. Характерною особливістю цієї групи країн є наявність позитивного зв'язку між рівнем монетизації господарського обороту і темпами економічного зростання. Також ця група країн є єдиною, де вдалося виявити статистично значущий позитивний вплив кредиту на темпи економічного зростання. Дещо відокремлену позицію займають країни четвертої групи (Болгарія, Румунія), де статистично значущий зв'язок виявлено тільки у випадку індексу ЄБРР і процентного спреду, і країни п'ятої групи (Чехія, Словаччина і Словенія) – єдиної серед усіх груп (не враховуючи Росію і Румунію), що показала значущу позитивну кореляцію між капіталізацією фондового ринку і темпами економічного зростання.

Не вдалося встановити характер взаємозв'язку між темпами економічного зростання та рівнем фінансового розвитку у країнах другої групи (Польща, Угорщина, Хорватія) та Естонії, де жоден з аналізованих показників фінансового розвитку не показав теоретично обґрунтованого і статистично значущого зв'язку з економічним зростанням.

На сучасній стадії економічної трансформації країн ЦСЄ рівень розвитку і глибина фінансового сектора багато в чому зумовлюють інституційне становлення дійсно ринкової економіки. Якість інститутів та інфраструктури поряд з припливом іноземного капіталу і розвитком фінансової системи, на думку багатьох дослідників, багато в чому зумовлюють темпи економічного зростання [15; 16].

Протягом останніх десятиліть у світовій економічній науці йде дискусія щодо характеру та ступеня зв'язку між якістю інститутів і темпами економічного зростання [17, с. 12]. Висновок, до якого прийшла наука, зводиться до того, що між темпами економічного зростання і якістю інститутів існує зв'язок, і зв'язок цей є позитивним.

Результати проведеного аналізу, показали, що з усіх країн досліджуваного регіону тільки в п'яти (Латвії, Росії, Україні, Болгарії та Словаччині) виявлено позитивний і статистично значущий зв'язок між цими індикаторами та економічним зростанням.

Частково отримані результати можуть бути пояснені тим фактом, що в більшості країн регіону макроекономічна стабілізація, яка є необхідною умовою відновлення і економічного зростання, стала проглядатися тільки на рубежі ХХ–ХХІ ст. Практично це означає, що на фоні стабільно зростаючих показників якості трансформації темпи зростання ВВП в середині 1990-х рр. були все ще негативними, що зумовило негативний характер зв'язку між якістю реформ та економічним зростанням на перших етапах трансформації. Крім того, як свідчать дані численних емпіричних досліджень, роль стартових умов, які мали велике значення на початкових етапах трансформації, з часом знижується, і швидкість реформування економік сповільнюється, що знаходить своє відображення у числових значеннях показників реформування.

Характер зв'язку між рівнем економічної свободи та економічним зростанням більш складний через те, що компоненти, які утворюють Індекс економічної свободи, охоплюють найрізноманітніші сфери економіки. У силу цього більш детальний аналіз характеру зв'язку між економічним зростанням і рівнем економічної свободи, ймовірно, потребує розкладання останньої на окремі складові.

Підбиваючи підсумок проведеного дослідження компонентів і факторів економічного зростання країн ЦСЄ, зведемо результати усіх аналізів у табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Фактори економічного зростання у різних групах країн ЦСЄ

Крайна	Основні фактори виробництва		Відкритість економіки				Рівень фінансового розвитку						Якість інституційного середовища та інфраструктури		
	Труд	Капітал	Питома вага у ВВП	Темпи приросту	Питома вага у ВВП	Експорт	Кредити, видані банківським сектором	Кредити, надані приватному сектору	Рівень монетизації економіки	Ринкова капіталізація	Процентний спред	Інституційний стан фінансового сектора	Інститути	Інфраструктура	Рівень економічної свободи
Група 1	Естонія	*	*			*					*				
	Латвія	*					*	*	*	*	*	*	*	*	
	Литва	*	*		*										
Група 2	Польща	*	*	*											
	Угорщина	*	*	*			*								
	Хорватія	*	*	*											
Група 3	Україна	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
	Росія	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Група 4	Болгарія	*	*	*	*	*									
	Румунія	*	*	*	*	*									
Група 5	Словаччина	*	*	*	*	*									*
	Словенія	*	*	*	*	*									
	Чехія	*	*	*	*	*									
Група 6	Білорусь	*	*	*	*	*									

Позначка (*) означає наявність статистично значущих позитивних кореляцій на рівні $p < 0,05$.

5.3. НОВА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНУ

Проведений нами аналіз циклічних процесів в економіках ЦСЄ виявив наявність значних розбіжностей у протіканні фаз підйому та кризи. Таким чином, говорити про універсальні проблеми посткризового зростання, що стоять сьогодні перед різними країнами регіону, на наш погляд, неправомірно, і усі пропозиції та рекомендації щодо перегляду передкризової моделі зростання мають враховувати ці розбіжності. Однак, безсумнівно, наявність схожих рис, обумовлених загальними передумовами виділення даних економік в єдиний об'єкт дослідження, дозволяє узагальнити особливості економічного розвитку цих країн і позначити контури нової моделі економічного зростання регіону (рис. 5.8).

Проведений нами аналіз дозволяє окреслити дві групи факторів, які будуть впливати на модель зростання у середньостроковій перспективі: внутрішньосистемні, обумовлені зміною моделей поведінки економічних суб'єктів у зв'язку з необхідністю адаптуватися до нових умов, і зовнішні, зумовлені змінами у глобальній економічній системі. Зупинимось детальніше на кожній групі факторів.

У короткостроковій перспективі вирішальне значення, ймовірно, матимуть внутрішньосистемні зміни, які почнуться з перетворень на фінансовому ринку. Регіон протягом останніх років був чистим імпортером капіталу з часткою іноземного капіталу у ВВП, що набагато перевищувала аналогічний показник в інших країнах з ринками, що формуються. У ряді країн регіону спостерігалось значне зростання кредитування приватного сектора, що призвело до зростання заборгованості. У результаті кризи приплив іноземного капіталу різко сповільнився, а доступ до кредитних ресурсів скоротився. Наслідком цього став делеверидж приватного сектора. Однак явний делеверидж бізнесу і домогосподарств був частково компенсований різким зростанням державного боргу. Якщо у 2008 р. середньорегіональна частка державного боргу у ВВП становила майже 25%, то у 2009 р. – 33, а 2010 р. – вже майже 37%.

У цілому економіка Центральної та Східної Європи протягом 1995–2009 рр. не демонструвала ознак значного припливу кредитних ресурсів, який би істотно випереджав приплив прямих іноземних інвестицій (хоча у деяких Балканських країнах, наприклад, Болгарії та Румунії, у зазначений період спостерігалось різке збільшення як чистого припливу ПІІ, так і позикових коштів). Однак цього не можна сказати про Прибалтійські країни та Україну, де кредитні потоки значно перевищували протоки іноземного інвестування.

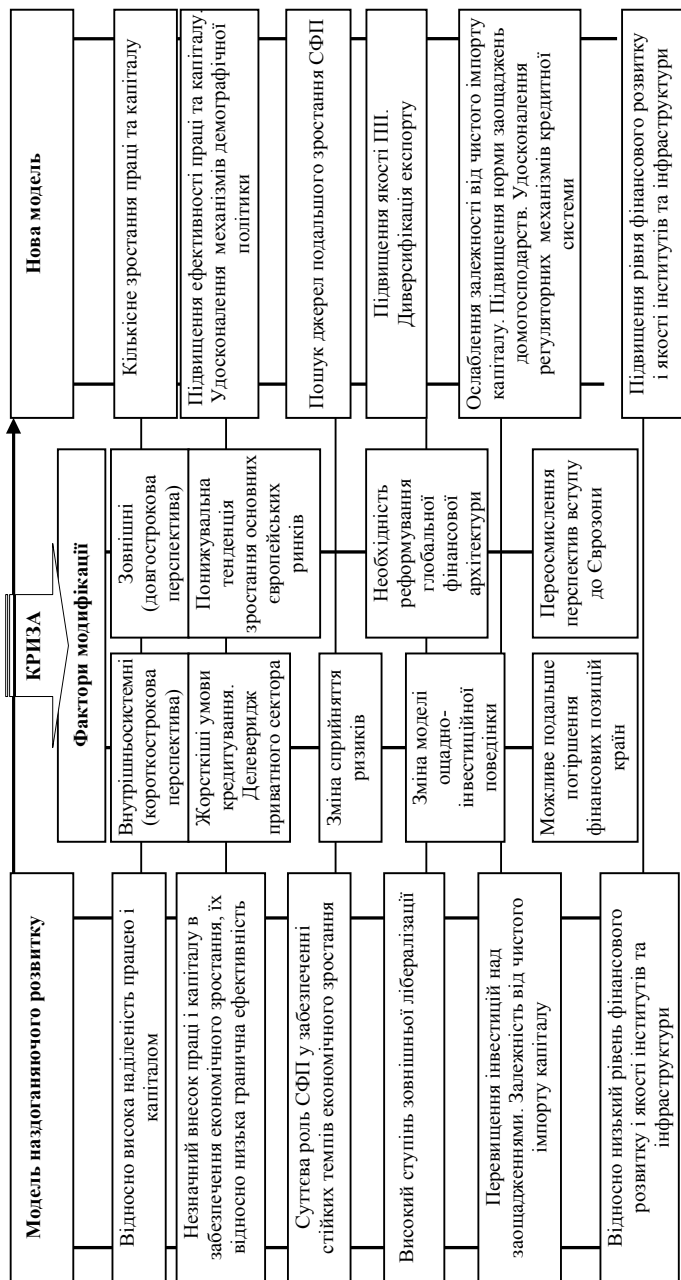


Рис. 5.8. Трансформація моделі економічного зростання країн ЦСЕ

Криза виявила значні прорахунки і помилки сприйняття дефолтних ризиків домогосподарств і підприємств, а також ризиків щодо вартості активів і оцінок балансових позицій деяких великих учасників фінансових ринків в умовах господарської діяльності, що змінилися.

Зміна сприйняття ризиків на фінансовому ринку на рівні масової свідомості, ймовірно, призведе до переосмислення проблеми і оцінки державного боргу.

Очевидним також є той факт, що сприйняття ризиків навряд чи повернеться до передкризового рівня у середньостроковій перспективі. Різке загострення сприйняття ризиків, що стало наслідком кризи, означає більш жорсткі умови кредитування як на національному, так і на глобальному рівнях. Більш обережна політика запозичення буде також наслідком погіршення балансових позицій банків і домогосподарств. Таким чином, одним з найбільш важливих результатів глобальної економічної кризи є той факт, що країнам з перехідними і «наздоганяючими» економіками доведеться пристосовуватися до більш жорстких умов як внутрішнього, так і зовнішнього фінансування.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває і проблема залучення та якісного використання ПІІ. Залежність економік регіону від імпорту ПІІ була, на думку багатьох експертів, одним з ключових факторів вразливості регіону під час кризи. Проте конкурентоспроможний експортний потенціал дуже важливий практично для будь-якої невеликої країни. Його нарощування у країнах ЦСЄ важко собі уявити без прямих іноземних інвестицій. У зв'язку з цим, якість використання ПІІ як зовнішнього джерела фінансування економік ЦСЄ вимагає постійного аналізу з метою визначення оптимальних напрямів коригування політики залучення іноземних інвестицій.

Таким чином, як показав аналіз, внесок ПІІ у нарощування виробничих потужностей у різних групах економік значно відрізнявся. Якщо у країнах другої (Польща, Угорщина, Хорватія) та п'ятої (Словаччина, Словенія, Чехія) груп, діяльність іноземних інвесторів істотно сприяла розвитку конкурентоспроможного сектора, що торгується, то про країни першої (Естонія, Латвія, Литва) та четвертої (Румунія, Болгарія, Сербія) цього сказати не можна.

Повертаючись до факторів, які впливатимуть на середньострокове економічне зростання у регіоні, слід відзначити, що ще одним ймовірним підсумком глобальної економічної кризи стане зміна моделі ощадно-інвестиційного поведінки домогоспо-

дарств. Поточне і подальше погіршення фінансових позицій домогосподарств може призвести до зростання норми заощаджень домогосподарств і тенденції до накопичення, що, у свою чергу, призведе до підвищення загальної норми валових внутрішніх заощаджень у більшості країн регіону.

В Україні, як і в багатьох інших країнах регіону (Латвії, Литві, Сербії, Румунії, Хорватія), високий рівень заборгованості домогосподарств виступив як фактор, що загострює глибину кризи [18, с. 67; 19, с. 67]. В інших країнах, наприклад, Угорщині, Білорусі, Польщі рівень споживчої заборгованості був не таким високим, проте глибока девальвація національних валют призвела до різкого зростання заборгованості сімей, які взяли кредити в іноземній валюті. У результаті цих фінансових труднощів певна частина домашніх господарств буде змушена реструктурувати кредити і більше покладатися на власні джерела доходу, що передбачає більш високий рівень заощаджень. Інші сім'ї добровільно скоротять частку позикових коштів в особистому доході, у зв'язку з тим, що скорочення очікуваних доходів означає зниження рівня накопиченого багатства у довгостроковій перспективі. Усе це вказує на потенційно можливе зростання норми заощаджень домогосподарств у середньостроковій перспективі у країнах досліджуваного регіону.

І, нарешті, ще одним внутрішньосистемним фактором, який вплине на посткризову модель зростання у регіоні, стане подальше погіршення фінансових позицій держав. Стійкість фінансових позицій держав, що спостерігалася у період високих темпів зростання, різко похитнулася у ході протікання кризи. Більшість країн ЦСЄ (за винятком Угорщини) входили у кризу з відносно низьким рівнем державного боргу, і уряди не відчували особливих труднощів з його обслуговуванням через прийнятні процентні ставки і впевненість у високих темпах економічного зростання. Однак фінансові позиції регіону значно погіршилися під час кризи: з одного боку, зниження доходів призвело до скорочення податкових надходжень до бюджету, з іншого – рецесія змусила уряди більшості країн збільшити витрати. Крім того, девальвація національних валют, хоча й мала тимчасовий характер, все ж призвела до зростання показника відношення державного боргу до ВВП у всіх країнах регіону, в тому числі Україні. У багатьох країнах (особливо країнах з низьким кредитним рейтингом) збільшилась заборгованість перед МВФ.

У такій ситуації можливі два варіанти впливу податково-бюджетної політики на середньо- і короткострокові перспективи

зростання у країнах регіону. Варіант позитивного прогнозу полягає в тому, що викликані кризою бюджетні обмеження можуть сприяти раціоналізації державних витрат. Це може знайти відображення у реформуванні програм видатків на соціальні потреби з метою надання їм більш цільового характеру та підвищення ефективності адміністративних процедур. Більш того, уряди можуть переспрямувати ресурси на програми витрат, що стимулюють зростання. Однак скорочення бюджетних витрат може означати і скорочення державних інвестицій до рівня, необхідного для підтримки існуючих програм, але недостатнього для їх реформування.

Розглянемо другу групу факторів, що модифікують модель посткризового зростання у країнах ЦСЄ. Вони пов'язані зі зміною зовнішніх умов і будуть діяти у довгостроковій перспективі.

Перш за все це понижувальна тенденція зростання основних європейських експортних ринків. Проблема довгострокового впливу кризи на перспективи зростання актуальна не тільки для Центральної та Східної Європи, але й для Західної. Негативні тенденції на західноєвропейських ринках стануть фактором, який гальмує зростання у ЦСЄ. Що стосується України, то частка ЄС в її експорті та імпорті є мінімальною серед всіх країн регіону (25,4% і 31,4% відповідно у 2010 р.). Однак європейський вектор розвитку країни безпосередньо залежить від стабільності на європейських ринках.

Як уже зазначалося вище, висока експортозалежність країн ЦСЄ, на думку багатьох експертів, є одним з ключових факторів вразливості регіону перед обличчям кризи. Так, наприклад, у 2007 р. частка експорту у ВВП Чехії, Словаччини, Словенії, Угорщини перевищувала 70%. Ситуація ускладнилася тим, що частково виробництво експортної продукції у цих країнах зосереджене у циклічних галузях (автомобілебудування, електроніка). Така висока залежність від експорту дійсно стала однією з основних причин рецесії у цих країнах і по праву розглядалася як «структурна слабкість» економіки. Однак для малої відкритої економіки зміна зовнішніх умов її функціонування завжди тягне за собою необхідність макроекономічного коригування. І якщо у такій економіці збільшується експорт внаслідок зростання попиту на національні товари з-за кордону або зростання конкурентоспроможності національного експортного сектора (а не фінансується за рахунок зовнішнього боргу, як у багатьох країнах ЦСЄ), то більш високий рівень доходів від збільшення експорту призводить до підвищення рівня національного доходу, що дозволяє витратити більше коштів на заощадження та імпорт.

Частка експорту у ВВП України є значно нижчою за середній показник по регіону. Проте близько 34% експортної продукції зосереджено у металургійній галузі і близько 11% – в машинобудуванні – галузях, що відразу потрапили під удар світової кризи 2008 р.

Ще одним фактором, що вплине на посткризову модель зростання регіону ЦСЄ і України зокрема, є необхідність реформування фінансової архітектури на національному, європейському і глобальному рівнях [20, с. 16; 21, с. 5]. Досвід кризи показав, що країни ЦСЄ виявилися дуже уразливими до нестабільності та шоків на світових фінансових ринках, що врешті стало причиною несподівано глибокої рецесії країн регіону. Удосконалення та зміна фінансової архітектури, найімовірніше, буде йти у напрямі зміцнення капітальної бази кредитної організації та експансії, а також розширення прав і можливостей регулюючих органів здійснювати моніторинг макроекономічної стабільності фінансових (зокрема банківських) установ [22, 23, 24].

Зміни у державному регулюванні фінансових систем мають здійснити позитивний вплив на процеси економічного зростання у регіоні, оскільки слабкий контроль внутрішніх регулюючих органів, зокрема за транскордонними операціями на фінансових ринках у недавньому минулому призвів до перегріву економік, надмірної кредитної експансії і виникнення фінансових пузирів. Будь-які реформи, спрямовані на регулювання транскордонних фінансових потоків, якісно змінять рівень фінансового посередництва у регіоні.

Ще одним зовнішнім фактором модифікації моделі зростання країн ЦСЄ є переосмислення перспектив вступу до Єврозони. Досвід кризи, зокрема той факт, що серйозні дисбаланси зовнішніх рахунків і надмірна кредитна експансія стали каталізатором кризових процесів у регіоні, породив думку, що країни ЦСЄ, які не є членами Європейської валютної системи (ЄВС) дійсно дуже вразливі до фінансових шоків. У свою чергу, всередині Євросистеми закріпилася впевненість у тому, що занадто швидке розширення Єврогрупи може похитнути її фінансову стабільність.

Що стосується самих країн регіону, валютні системи яких зазнали дестабілізації у ході кризи, то вони продемонстрували двояку реакцію. Деякі потенційні члени Єврозони (Балтика, деякі Балканські країни) спробували одержати членство так швидко, як це можливо з метою відновлення фінансової та грошової стабільності. Ряд інших країн, переважно з гнучким режи-

мом валютного курсу, опинившись у більш вигідній позиції під час кризи, зміцнилися в думці, що передчасна відмова від своєї валюти позбавляє економіку важливого інструмента поглинання шоків.

Таким чином, сьогодні ймовірність залучення до ЄВС різняться серед потенційних членів, і слід очікувати посилення вимог щодо вступу в Єврозону.

Підіб'ємо підсумки: у середньостроковій перспективі вплив економічної кризи на країни ЦСЄ буде відображатися у більш жорстких внутрішніх і зовнішніх умовах фінансування, скороченні частки позикових коштів у приватному секторі та підвищенні норми заощаджень сектора домашніх господарств, а також у загостренні проблеми заборгованості державного сектора і підвищенні необхідності реформування програм державних витрат. У довгостроковій перспективі на модель зростання у ЦСЄ вплинуть понижувальна тенденція зростання основних європейських експортних ринків, реформи фінансової архітектури і переосмислення перспектив входження до Єврозони деяких країн регіону.

Що стосується традиційно згадуваних факторів вразливості економік регіону до кризового шоку, то проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки: 1) фактором ризику є не стільки велика частка експорту у ВВП, скільки концентрація експортного виробництва у циклічних секторах і його слабка географічна диверсифікація у деяких країнах. Також важливе значення мають джерело фінансування експорту і ступінь покриття імпорту експортом; 2) фактором ризику є не стільки велика частка ПП у ВВП, скільки їх необдумані ірраціональні структури; 3) фактором ризику є не стільки зростання приватного кредитування, скільки галузева спрямованість кредитів: як і у випадку з ПП фактор спрямованості виявляється вирішальним для кредитного фінансування (на що були використані кредити: на споживання, як в Естонії, Литві та Україні, інвестиції, як у Польщі, Чехії, Словаччини, Словенії або фінансування високого бюджетного дефіциту, як в Угорщині). Крім того, особливу увагу, на наш погляд, слід звернути на характер і величину розриву між рівнями інвестицій та заощаджень у різних групах країн.

Відносно високий рівень наділеності людським капіталом і значний потенціал наздоганяючого зростання, характерні для передкризового періоду, не втратять свого значення і надалі, формуючи базу для посткризової моделі економічного зростання регіону ЦСЄ. З іншого боку, деякі серйозні структурні слабкості

ті країн регіону не зникли, і політичні помилки, які були зроблені у галузі фінансової, грошово-кредитної і податково-бюджетної політики у передкризові роки, можуть гальмувати процеси зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Радаев В.В. Экономика переходного периода: учебн. пос. / под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 410 с.
2. Орловский В. Ускорить перемены [Электронный ресурс] / В. Орловский // Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал МВФ. – 2004. – Вып. 41. – № 2. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2004/06/index.htm>
3. Мир в 2050 году. Ускорение процесса изменения баланса экономических сил в мире: проблемы и возможности [Электронный ресурс]: публикация ПрайсвотерхаусКуперс LLP, 2011. – 26 с. – Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru_RU/globalisation/assets/World-in-2050-ru.pdf
4. Наваретти Дж.Б. Открытость, экономический рост и бедность / Дж.Б. Наваретти, М. Спано // Торговая политика и вступление в ВТО для развития России и стран СНГ: руководство / под ред. Д.Г. Тар-па. – М., 2006. – С. 45–61.
5. Перспективы развития мировой экономики: перебалансирование роста / Обзоры мировой экономики и финансов, апрель 2010 [Электронный ресурс]: International Monetary Fund, Publication Services [Издание на русском языке подготовлено Службой переводов МВФ]. – 2010. – 244 с. – Режим доступа: <http://books.google.com.ua/books?id=GaEZTtv33yAC&printsec=frontcover=inauthor:%22Imf%22+inauthor:%22International+Monetary+Fund.+Research+Dept.,%22&hl=ru&sa=X&ei=bfTzT9bVFpOP4gSv2tX8Bg&ved=0CDUQ6AEwAA#v=onepage&q&f=false>.
6. Canga C. Total Factor Productivity Growth in Turkey, CEE Countries and EU-15 / Canan Canga, A. Ibrahim Gur, Meryem Oflaz, Husnu Tekin [Электронный ресурс]: публикация Управления Державного казначейства Туреччины. – Режим доступа: <http://www.hazine.gov.tr/irj/go/km/docs/documents/Hazine%20Web/Arastirma%20Yayin/%C3%87a1%C4%B1%C5%9Fma%20Raporlar%C4%B1/Total%20Factor%20Productivity%20Growth%20in%20Turkey,%20CEE%20Countries.pdf>
7. Chowdhury A. FDI and growth: What causes what? [Электронный ресурс] / Abdur Chowdhury, George Mavrotas // The World

Economy: internet journal. – 2006. – № 29 (1). – P. 9–20. – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2006.00755.x/pdf>

8. Hansen H. On the casual links between FDI and growth in developing countries / Hansen H. & J. Rand // *The World Economy*, 2006. – № 29. – 21 p.

9. Foreign Direct Investments for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs [Електронний ресурс]. – Paris, OECD, 2002. – 34 p. – Режим доступу: www.oecd.org/bookshop

10. Tian X. Foreign Direct Investment and economic performance in transition economies: Evidence from China / X. Tian, S. Lin & V. I. Lo // *Post-Communist Economies*. – 2004. – № 16 (A). – P. 499–510.

11. Furceri D. The real effect of financial crises in the European transition economies [Електронний ресурс] / Davide Furceri, Aleksandra Zdzienicka // *Economics of Transition: EBRD publication*. – 2011. – 19 (1). – 25 p. – Режим доступу: <ftp://ftpp.gate.cnrs.fr/RePEc/2009/0920.pdf>

12. Kornecki L. The Impact of Inward FDI Stock on GDP Growth: An Empirical Evidence from Central and Eastern Europe / L. Kornecki, V. Raghawan // *American Journal of Business Research (AJBR)*. – 2008. – Vol. 1. – № 1. – P. 43–57.

13. Білорус О. Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О. Білорус // *Економічний часопис-XXI*. – 2008. – № 11–12. – С. 3–7.

14. Fiscal policy and economic growth: lessons for Eastern Europe and Central Asia / edited by Cheryl Gray, Tracey Lane, Aristomene Varoudakis. – Washington, DC: World Bank, 2007. – 413 p.

15. Кондратьев В.Б. Инфраструктура и экономический рост / В.Б. Кондратьев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2011. – № 11. – С. 18–24.

16. Щербанин Ю.А. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние / Ю.А. Щербанин // *Евразийская экономическая интеграция. Научно-аналитический журнал*, 2011. – №3 (12). – С. 65–77.

17. Чубрик А. Экономическая свобода и экономическое благосостояние (Отложенные реформы: издержки упущенных возможностей) [текст] / А. Чубрик, Е. Ракова, И. Пелипась // *Эковест, Институт приватизации и менеджмента*, 2002. – 40 с.

18. Довбняк Т.Ф. Циклічність української економіки в 2000–2008 роках / Т.Ф. Довбняк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 1 (91). – С. 65–72.

19. Геєць В.М. Розгортання фінансово-економічної кризи в Україні у 2009 році: негативні наслідки та засоби їх пом'якшення / В.М. Геєць. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 159 с.

20. Данилов Ю. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость / Ю. Данилов, В. Седнев, Е. Шипова // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 4–18.

21. Ramalho R. How Are Firms in Eastern and Central Europe Reacting to the Financial Crisis? / Rita Ramalho, Jorge Rodriguez-Meza, Judy Yang // Enterprise note. – 2009. – № 8. – 8 p. [Електронний ресурс]: Financial Crisis Survey/Enterprise Surveys. – Режим доступу: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/02/17/000334955_20100217045009/Rendered/PDF/530350BRI0Ente10Box345594B01PUBLIC1.pdf

22. Задоя А.А. Общие черты и национальные особенности экономического кризиса в странах Восточной и Центральной Европы / А.А. Задоя // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Вып. 37–1. – 2010. – С. 103–108.

23. Захарова Т.В. Структурный аспект мирового экономического кризиса: общее и специфическое / Т.В. Захарова // Вестник ТГУ, 2009. – № 6 (323). – С. 259–264.

24. Луняков О.В. Генезис понятий «финансовая нестабильность» и «финансовая хрупкость» в контексте мировых финансовых кризисов / О.В. Луняков // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – С. 182–185.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ РЕЙТИНГУВАННЯ КРАЇН

Взаємозв'язок між економічним зростанням та інвестиціями не потребує додаткових обґрунтувань, тому одним із пріоритетних завдань для України є залучення національного та іноземного капіталу в реальний сектор економіки. Світовий банк в останньому випуску доповіді «Глобальні економічні перспективи» (Global Economic Prospects) прогнозує зростання ВВП України на 2014 р. на рівні 2%, на 2015 р. – 1%, на 2016 р. – 0,7% (для порівняння, середньорічні темпи зростання ВВП України у першому десятилітті XXI ст. були 3,9%). Темпи зростання економіки України, за прогнозом Світового Банку, в найближчі три роки будуть найнижчими в регіоні Східної Європи і Центральної Азії [1]. І якщо протягом 2001–2008 рр. спостерігалось практично постійне зростання темпів припливу прямих іноземних інвестицій в економіку України (рекордним був 2006 р. – 86,7%), то починаючи з 2009 р. темпи зростання знижувалися, досягнувши у 2013 р. рекордно низького показника у 2,3%.

Великі міжнародні корпорації, які мають намір здійснити інвестиції в ту чи іншу країну, у більшості випадків проводять власну оцінку інвестиційної привабливості кожної країни, виходячи зі своїх критеріїв, часто при цьому вдаючись до послуг спеціалізованих консультантів. Середні і дрібні інвестори, як правило, не мають коштів для проведення цільових досліджень і при прийнятті рішень більшою мірою спираються на міжнародні рейтинги інвестиційної привабливості, що публікуються цілим рядом міжнародних дослідних організацій. Однак саме ці інвестори часто є творцями нових високотехнологічних виробництв. Для України, що стоїть перед необхідністю переходу до нового технологічного укладу, саме залучення останніх і є, з нашої точки зору, актуальним завданням.

У цей час різними міжнародними дослідними організаціями розраховуються та публікуються (а також активно використовуються аналітиками) кілька найбільш поширених рейтингів інвестиційної привабливості, які, ґрунтуючись на різних методиках і базах об'єктивних і суб'єктивних первинних даних, відображають якість інвестиційного клімату великого числа країн. Ці рейтинги розрізняються за своїми завданнями: одні спрямовані на вимірювання рівня конкурентоспроможності країн, інші – оцінюють ступінь економічної свободи або порівнюють легкість ведення бізнесу в різних країнах світу.

6.1. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Конкурентоспроможність є найбільш часто використовуваним терміном у сучасній економіці. Сьогодні пошук Google дає майже 10 мільйонів результатів пошуку. А конкурентоспроможність країн – це складний політико-економічний інструментарій, який з'явився і знайшов широку популярність протягом останніх 30 років. Причина того – зростаюча відкритість і мобільність світових ринків, що разом із сучасними інформаційними технологіями, засобами зв'язку та глобалізацією робить їх такими, що миттєво реагують.

У сучасній літературі практично відсутній порівняльний аналіз міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країн. В Україні окремі аспекти проблеми розглядалися в працях Ю. Полунєєва і в публікаціях фонду «Ефективне управління» (м. Київ).

Існує кілька методик, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності країн. Основні з них – методики, використовувані Всесвітнім економічним форумом (WorldEconomicForum) у Давосі та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту в Лозанні (IMD). Розглянемо докладніше історію виникнення та методику розрахунків зазначених рейтингів, а також еволюцію конкурентоспроможності України в кожному з них.

Звіт про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ)

Звіт публікується з 1979 р. і спочатку був спільним проектом Світового економічного форуму в Давосі та Міжнародного інституту розвитку менеджменту в Лозанні, двох організацій зі штаб-квартирами в Швейцарії. Сполучною ланкою і координа-

тором проекту виступав відомий швейцарський економіст Стефан Гареллі (Stephane Garelli) – професор IMD (Міжнародного інституту розвитку менеджменту) і Лозаннського університету, який одночасно займав пост керуючого директора Світового економічного форуму. У 1987 р. Гареллі залишає свою посаду і відразу ж створює Центр з вивчення конкурентоспроможності (World Competitiveness Centre) при IMD, який через два роки випускає Світовий щорічник конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook).

Після відходу Гареллі Всесвітній економічний форум залучає до розробки рейтингу відразу кількох відомих економістів. Так, Джеффри Сакс (Jeffrey David Sachs) з Колумбійського університету і Джон У. Мак-Артур (Jhon W. McArthur) з Інституту Землі розробили макроекономічний індекс The Growth Competitiveness Index (GCI), який вперше був застосовано у Звіті глобальної конкурентоспроможності 2001–2002 рр. А відомий фахівець у сфері конкурентоспроможності М. Портер (Michael Eugene Porter) професор Гарвардського Університету (Harvard University), творець теорії конкурентних переваг країн, розробив мікроекономічний індекс The Business Competitiveness Index (BCI) вперше застосований у Звіті глобальної конкурентоспроможності 2000 р.

У 2004–2005 рр. було представлено новий індекс – індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitive Index – GCI), розроблений під керівництвом професора Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіна (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University), і що став синтезом попередніх індексів. Цей індекс з періодичними модифікаціями використовується і зараз.

Метод. Методика Всесвітнього економічного форуму базована на підході до конкурентоспроможності як набору політичних, інституційних та економічних факторів, що забезпечують рівень продуктивності в тій чи іншій країні і, як наслідок, здатності країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання. Іншими словами, «більш конкурентоспроможна економіка, швидше за все, буде рости швидше в середньостроковій перспективі» [2, с. 4].

Індекс глобальної конкурентоспроможності, складений з 114 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Усі змінні об'єднані в 12 контрольних показників (pillars), що визначають національну конкурентоспроможність:

Базові вимоги:

1. Державні та приватні інститути (21 показник)25%

2. Інфраструктура (9)	25%
3. Макроекономічна стабільність (5)	25%
4. Охорона здоров'я та початкова освіта (10)	25%
Підсилювачі ефективності:	
5. Вища освіта і професійна підготовка (8)	17%
6. Ефективність ринку товарів (16)	17%
7. Ефективність ринку праці (10)	17%
8. Рівень розвитку фінансового ринку (8)	17%
9. Оснащеність новітніми технологіями (9)	17%
10. Розмір ринку (2)	17%
Фактори модернізації та інновації:	
11. Рівень розвитку бізнесу (9)	50%
12. Інноваційний потенціал (7)	50%

Статистичні дані, які використовуються при підрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності, наводяться до значень від 1 до 7, щоб привести їх у відповідність з результатами опитування керівників бізнесу. Процентна частка біля кожного показника представляє його питому вагу всередині тієї категорії, в яку він безпосередньо входить. Наприклад, оцінка, яку отримує країна за показником «Ефективність ринку праці», становить 17 відсотків від бала, отриманого за субіндексом підсилювачів ефективності цієї країни.

Далі усі країни поділяються на п'ять стадій економічного розвитку відповідно до концепції М. Портера про життєвий цикл країн. Відповідно і вагомість кожного з трьох субіндексів у підсумковому індексі конкурентоспроможності країни залежатиме від стадії, в якій ця країна перебуває. Для віднесення країни до певної стадії використовуються два критерії. Першим є рівень ВВП на душу населення, обчислений за ринковим курсом (табл. 6.1). На наш погляд, більш логічним було б використання показника ВВП на душу населення, обчисленого за паритетом купівельної спроможності.

Другий критерій – це частка мінеральної сировини в експорті товарів і послуг. Якщо частка мінеральної сировини у загальному обсязі експорту (товарів і послуг) більше 70% (у середньому за 5 років), то країну незалежно від рівня ВВП на душу населення відносять до першої стадії.

Джерела. Сучасний Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI) на дві третини формується з результатів глобального опитування керівників компаній, щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат у досліджуваних країнах (в останньому дослідженні опитано 14 039 керівників, отри-

мано 13 638 відповідей, з них 40% в режимі он-лайн). А одна третина Індексу глобальної конкурентоспроможності розраховується на основі загальнодоступних статистичних даних і результатів досліджень, здійснюваних на регулярній основі міжнародними організаціями.

Таблиця 6.1

Частка субіндексів у підсумковому Індексі глобальної конкурентоспроможності залежно від стадії життєвого циклу країн [2, с. 10]

Показник	Стадія 1 Факторна	Транзитна від 1 до 2	Стадія 2 Ефективна	Транзитна від 2 до 3	Стадія 3 Інноваційна
ВВП на душу населення, \$	<2000	2000–2999	3000–8999	9000–17000	>17000
Частка субіндексу базових вимог	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Частка субіндексу підсилювачів ефективності	35%	35–50%	50%	50%	50%
Частка субіндексу інновацій	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

Підготовка Звіту про глобальну конкурентоспроможність проводиться Всесвітнім економічним форумом спільно з мережею партнерських організацій (більше 160 організацій) у країнах, аналізованих у звіті. В Україні такою організацією є Центр соціально-економічних досліджень «CASEУкраїна». Загальну координацію та публікацію Звіту здійснює Центр глобальної конкурентоспроможності та продуктивності в рамках Всесвітнього економічного форуму (Centrefor Global Competitiveness and Performance of the World Economic Forum) під керівництвом Клауса Мартіна Шваба (Klaus Martin Schwab) – німецького економіста, засновника і президента Всесвітнього економічного форуму в Давосі.

Згідно з результатами останнього дослідження перше місце, як і останні п'ять років, займає Швейцарія; Сінгапур закріпився на другому місці; США протягом декількох років опустилися на 5-те, пропустивши вперед Фінляндію і Німеччину. Далі йдуть Швеція, Гонконг, Нідерланди та Японія. Замикають десятку найбільш конкурентоспроможних країн Великобританія і Норвегія. З пострадянських країн найвище за всіх опинилася Естонія – 32-ге місце.

Місце України в рейтингу. Україна входить у Звіт глобальної конкурентоспроможності з 1997 р. Порівняльний аналіз зміни її позицій ускладнений як зміною кількості країн, охоплених рейтингом (в 1979 р. рейтинг охоплював 16 країн, а в 2013 – 148), так і двома істотними змінами, які відбулися у методиці розрахунків у 2001 і 2004 рр., про що згадувалося вище.

Незважаючи на це, позиція України у рейтингу залишається напрочуд стабільною. Зайнявши в 1997 р. передостаннє 52-ге місце, випередивши Росію, Україна у 2007 р. піднялася лише на 4 позиції, якщо враховувати тільки країни, що брали участь у рейтингу 1997 р. Росія ж за цією ж методикою підрахунку піднялася на 11 позицій вгору, а Польща – на 12. У Звіті глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 рр. Україна займає 84-те місце із 148 країн. Попереду з країн колишнього СРСР – країни Прибалтики, Азербайджан, Казахстан, Росія і Грузія (Білорусь до звіту не входить).

Проаналізуємо складові глобального рейтингу конкурентоспроможності України у 2013–2014 рр. Україна з ВВП у \$3 877 на душу населення перебуває на «Стадії ефективності», тому частка субіндексу базових факторів становить 40%, субіндексу підсилювачів ефективності – 50%, а субіндексу інновацій – 10%. За індексом базових факторів Україна займає 91-ше місце, за субіндексом підсилювачів ефективності 71-ше, а за субіндексом інновацій – 95-те. Визначимо кращі й гірші показники конкурентоспроможності України (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Україна в Індексі глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 рр.

Показник (pillar)	Місце	Найкращі та найгірші змінні	Місце
Державні та приватні інститути	137	Втрати бізнесу через терористичні акти	48
		Втрати бізнесу через злочинність і насильницькі дії	57
		Захист інтересів міноритарних акціонерів	146
		Ефективність правової бази	146
		Незалежність судової влади	139
Інфраструктура	68	Якість залізниць	25
		Розвинутість мобільного зв'язку	37
		Розвинутість стаціонарного зв'язку	43
		Якість автомобільних доріг	144
		Якість авіатранспортної інфраструктури	105
Макро-економіка	107	Інфляція	1
		Валові національні накопичення, % ВВП	127
		Профіцит / дефіцит держбюджету	112

Закінчення табл. 6.2

Показник (pillar)	Місце	Найкращі та найгірші змінні	Місце
Здоров'я і початкова освіта	62	Вплив малярії на бізнес Якість початкової освіти Рівень захворювання на СНІД Тривалість життя	1 37 102 93
Вища і професійна освіта	43	Коефіцієнт охоплення вищою освітою Якість викладання математики і точних наук Якість шкіл менеджменту Ступінь підготовки кадрів	10 28 115 103
Ефективність ринку товарів	124	Рівень митних тарифів Частка імпорту у ВВП Вплив податків на інвестиції Обтяжливість митних процедур	41 51 145 140
Ефективність ринку праці	84	Співвідношення оплати праці та її продуктивності Практика прийому на роботу та звільнення Вплив оподаткування на інтенсивність праці Здатність країни утримувати таланти	26 32 140 140
Рівень розвитку фінансового ринку	117	Індекс надійності юридичних прав (ступінь правового захисту прав позичальників і кредиторів) Стабільність банків Регулювання ринку цінних паперів Фінансування за рахунок місцевого ринку цінних паперів	12 143 129 127
Оснащеність новими технологіями	94	Доступність Інтернету через телефонні лінії Швидкість Інтернету Прямі іноземні інвестиції та передача технологій Доступність новітніх технологій	71 84 131 106
Розмір ринку	38	Індекс розміру внутрішнього ринку Експортна квота	36 50
Рівень розвитку бізнесу	97	Контроль над міжнародною дистрибуцією Якість місцевих постачальників Готовність до передачі повноважень Рівень розвитку бізнес-кластерів	60 73 124 136
Інновації	93	Наявність наукових та інженерних кадрів Патенти, заявки на винаходи Державні закупівлі передових технологій Витрати компаній на наукові та конструкторські роботи	46 52 118 112

З порівняльної табл. 6.2 видно, що основний потенціал поліпшення рівня конкурентоспроможності України лежить не стільки у збільшенні інноваційної складової, як це прийнято вважати, а враховуючи стадію розвитку життєвого циклу, на якій перебуває Україна, у поліпшенні роботи державних інститутів, спрощенні оподаткування та митних процедур, розвитку фінансового ринку.

У рамках підготовки звіту щорічно проводиться опитування керівників компаній про найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу. Для України, за даними останнього звіту, найбільш проблемними є: доступність фінансування, корупція та неефективна урядова бюрократія.

Світовий щорічник конкурентоспроможності

Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD) в Лозанні

Міжнародний інститут розвитку менеджменту (Institute of Management Development, IMD), що базується в Лозанні (Швейцарія) випускає Світовий щорічник конкурентоспроможності (World Competitiveness Yearbook) з 1989 р., коли Стефан Гареллі, покинувши пост керуючого директора Світового економічного форуму, створює при IMD Центр з вивчення конкурентоспроможності.

The IMD World Competitiveness Yearbook – щорічне аналітичне дослідження конкурентоспроможності, яке Інститут проводить у співдружності з 55 дослідними організаціями в усьому світі (в Україні це Міжнародний Інститут Менеджменту «МІМ-Київ»). У 2013 р. у звіт було включено 60 країн. На сьогоднішній день, Competitiveness Yearbook IMD World – найбільш повне дослідження з проблем конкурентоспроможності держав і регіонів, хоча і охоплює менше половини країн, порівняно з Звітом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ.

Метод. Кожна держава у рейтингу оцінюється на основі аналізу 333 показників (що в 3 рази більше порівняно з ВЕФ). Критерії групуються у чотири основні складові: стан економіки, ефективність уряду, ефективність бізнесу (стан ділового середовища) та стан інфраструктури. Кожна з 4 складових включає в себе 5 факторів, які мають однакову вагу при остаточному підрахунку результату 5 % ($20 \cdot 5 = 100$).

Під конкурентоспроможністю країни Інститут розуміє «здатність національної економіки створювати і забезпечувати середовище, що підтримує конкурентоспроможність підприємств» [3, с. 485].

Розглянемо докладніше структуру всіх чотирьох складових підсумкового рейтингу.

1. Стан економіки. Макроекономічна оцінка національної економіки. У сумі 79 показників.

Національна економіка (розмір, зростання, добробут, прогнози – всього 25 показників).

Зовнішня торгівля (обсяг експорту-імпорту, торговий баланс, імпортна та експортна квоти, частка туризму у ВВП – 25).

Міжнародні інвестиції (прямі і портфельні – 17).

Зайнятість (рівні зайнятості та безробіття – 8).

Ціни (інфляція, споживчий кошик, вартість оренди нерухомості – 4).

2. Ефективність урядів. Ступінь, в якій державна політика сприяє конкурентоспроможності. У сумі 70 показників.

Державні фінанси (державний бюджет, його дефіцит, державні витрати, пенсійний фонд – 12).

Податково-бюджетна політика (збір податків, рівень оподаткування – 13).

Інституційні рамки (політика Національного банку, ефективність державних органів, рівень корупції – 13).

Регулювання бізнесу (відкритість економіки, свобода конкуренції, регулювання ринку праці – 20).

Соціальні основи (судова система, особиста безпека, політична стабільність, рівень бідності, гендерна політика – 12).

3. Ефективність бізнесу. Ступінь, в якій національне середовище стимулює підприємства діяти інноваційно, відповідально і з високою прибутковістю. У сумі 70 показників.

Продуктивність та ефективність (ВВП на душу населення, рівень продуктивності праці у різних галузях – 12).

Ринок праці (рівень і обсяг ЗП, тривалість робочого тижня, рівень освіти, міжнародний досвід, «витік мізків» – 24).

Фінанси (ефективність банків, фондових бірж, доступність кредиту – 19).

Управлінська практика (соціальна відповідальність бізнесу, здатність компаній до ринкової адаптації, рівень розвитку аудиту – 9).

Цінності, відносини і мотивації (імідж країни, відкритість національної культури, підтримка реформ більшістю населення, підтримка суспільством політики конкуренції та відкритості – 6).

4. Інфраструктура. Ступінь, в якому основні, технологічні, наукові і людські ресурси задовольняють потреби бізнесу. У сумі 113 показників.

Основна інфраструктура (територія, водні ресурси, населення, розвиненість транспорту, виробництво енергії, ціни на електрику та бензин – 25).

Технологічна інфраструктура (розвиненість телекомунікаційних та комп'ютерних мереж, рівень комп'ютеризації, розвиненість Інтернету, частка високотехнологічної продукції в експорті – 23).

Наукова інфраструктура (витрати на науку, кількість наукових статей, дисертацій, нобелівських лауреатів, рівень захисту інтелектуальної власності – 23).

Здоров'я та навколишнє середовище (витрати на охорону здоров'я та захист навколишнього середовища, рівень захворюваності, тривалість життя, рівень викиду вуглекислого газу, екологічне законодавство – 26).

Освіта (витрати на освіту, рівень вищої та середньої освіти, рівень знання іноземних мов, кількість іноземних студентів – 16).

Джерела. При розрахунку використовуються дані міжнародних організацій, серед яких ООН, СОТ, МОП, ОЕСР, МВФ, Світовий банк та інші, а також 55 партнерських інститутів по всьому світу. Бізнес-клімат в охоплених дослідженням країнах оцінюється на основі думки аналітиків, опитувань керівників великих корпорацій і фахівців. Для підготовки останнього дослідження використовувалося 4200 відповідей на опитування у всіх 60 країнах. На статистичні дані припадає 216 показників, а на експертні оцінки – 117. Респонденти оцінюють конкурентоспроможність, відповідаючи на питання за шкалою від 1 до 6. Середнє значення для кожної економіки розраховується в масштабі від 0 до 10.

Наприклад, опитування «Управління освітою відповідає потребам бізнес-спільноти»: 1. Швейцарія (7,80), 2. Данія (7,74), 37. Україна (5,28) ... і останнє, 59-те місце – Болгарія (2,46). Або опитування «Хабарництво і корупція не існують»: Україна за 5 років: 0,85; 0,65; 0,47; 0,76; 0,41. Для порівняння показники для лідера опитування Данії: 9,19; 8,65; 9,25; 8,55; 9,06. Незначно відстають Фінляндія, Нідерланди, Австралія, Нова Зеландія і Швейцарія.

У розрахунку індексів беруть участь 249 показників (132 статистичних і 117 оціночних). Додаткові 84 статистичні показники не включаються до сукупності даних, щоб визначити загальний рейтинг, а використовуються для довідкової інформації. Наприклад, країни з високим ВВП кваліфікуються першими, а країни з низьким – в останню чергу. З рівнем інфляції все навпаки.

Для кожної з 60 країн за 249 показниками розраховується Стандартизоване Значення Економіки (STD), яке ґрунтується на

тому, наскільки показники кожної країни відрізняються від середнього показника по країнах. На основі цих значень визначаються індекси за 20 факторами конкурентоспроможності. У підсумку щодо кожного фактора визначається країна-лідер і те, наскільки інші країни відстають від неї. Зважуючи індекси країн за кожним фактором рівною мірою (5% кожен фактор) визначається загальний рейтинг країн.

У першому рейтингу The IMD World Competitiveness Yearbook на першому місці була Японія, США були на третьому, а між ними була Швейцарія. США очолювали рейтинг протягом 16 років, поки у 2010 р. їх не потіснили Сінгапур і Гонконг. Згідно з результатами дослідження у 2013 р., США повернули собі лідерство. Швейцарія з третього місця піднялася на друге, а Гонконг з першого опустився на третє. Далі з невеликим відставанням ідуть Сінгапур, Норвегія, Канада, ОАЕ. Замикають десятку Німеччина і Катар. З пострадянських країн найвище Литва – 31-ше місце.

Місце України в рейтингу. Україна входить до рейтингу з 2007 р., коли вона зайняла 46-те місце з 55 країн, випередивши такі країни, як Туреччина, Мексика, Бразилія, ПАР, Аргентина, Польща, Хорватія, Індонезія і Венесуела. У рейтингу за 2013 р. Україна піднялася з 56-го місця на 49-те. Визначимо кращі і гірші показники та складові конкурентоспроможності України (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Україна у Світовому щорічнику конкурентоспроможності 2013 Інституту розвитку менеджменту (IMD) в Лозанні

Складова	Місце	Кращі показники	Найгірші показники
Стан економіки	30	Рівень цін	1
		Зовнішня торгівля	33
Ефективність урядів	57	Державні фінанси	23
		Податково-бюджетна політика	40
		Інституційні рамки	59
Ефективність бізнесу	51	Соціальні основи	56
		Ринок праці	33
		Цінності, відносини і мотивації	39
Інфраструктура	45	Фінанси	60
		Освіта	32
		Наукова інфраструктура	42
Здоров'я та навколишнє середовище	56	Основна інфраструктура	52
		Регулювання бізнесу	56

Дані табл. 6.3 показують, що найбільш проблемними складовими є «ефективність урядів» і «ефективність бізнесу». При чому, якщо «ефективність урядів» вимагає практично тотального поліпшення, то в «ефективності бізнесу» необхідно насамперед, забезпечити розвиток фінансового ринку і поліпшити якість менеджменту. Головною проблемою у складовій «інфраструктура» є стан охорони здоров'я та захисту навколишнього середовища.

Результати порівняльного аналізу міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країн наведено у табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Міжнародні рейтинги конкурентоспроможності країн

Назва	Звіт глобальної конкурентоспроможності	Світовий щорічник конкурентоспроможності
Публікує	ВЕФ (WorldEconomicForum)	Інститут розвитку менеджменту (IMD)
Сайт	weforum.org	imd.org
Створення	1979	1989
Показники	114	333
Частка статистики	1/3	2/3
ВВП	Ринковий курс	Використовує обидва
Результати пошуку в Google	1 3500000	130000
Перша п'ятірка країн	Швейцарія Сінгапур Фінляндія Німеччина США	США Швейцарія Гонконг Сінгапур Норвегія
Країни	148	60
Україна	84-та	49-та
Плюси	Багато країн	Багато статистики
Мінуси	Мало статистики	Мало країн. Платний

Таким чином, у результаті проведення порівняльного аналізу міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країн можна рекомендувати Україні сфокусуватися на Звіті про глобальну конкурентоспроможність ВЕФ. По-перше, цей рейтинг більш відомий (більш 1 3500000 результатів пошуку в Google). По-друге, він поширюється безкоштовно через структури широко відомого і вельми популярного серед політиків і бізнесменів Всесвітнього

економічного форуму в Давосі. Він так само перебуває у вільному доступі в мережі Інтернет, тоді як Світовий щорічник конкурентоспроможності можна тільки придбати за 300 швейцарських франків, а доступ до нього в мережі Інтернет обмежений демонстраційною версією. Крім того, можливостей піднятися Україні з 84-го місця в перші п'ятдесят країн більше, ніж істотно просунути в стислі терміни в компанії п'ятдесяти економічно розвинених держав.

Найбільш актуальним для поліпшення становища України в обох міжнародних рейтингах конкурентоспроможності є кардинальне поліпшення роботи всіх державних інститутів (включаючи судову систему), спрощення оподаткування та процесу проходження митних процедур, розвиток фінансового ринку, підвищення ефективності банківської системи і фондових бірж, більш доступне кредитування і розвиток міжбанківської системи інформації.

6.2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ ТА ЛЕГКОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Існує кілька методик, які використовуються для оцінки економічної свободи та легкості ведення бізнесу. Основні з них – методики, використовувані Світовим банком, Інститутом Фрезера і дослідним центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation). Розглянемо докладніше історію виникнення та методику розрахунків зазначених рейтингів, а також еволюцію України в кожному з них.

«Ведення бізнесу» (*Doing Business*) [4]

Доповідь «Ведення бізнесу» групи Світового банку публікується з 2003 р. (досліджувалося 5 показників у 133 країнах), а в 2013 р. вийшло 11-те видання. З 2005 р. («Ведення бізнесу в 2006 році») у доповіді присутній рейтинг держав за легкістю ведення бізнесу, а з 2006 р. країни ранжуються також і за індикаторами. Доповідь «Ведення бізнесу у 2014 р.» охоплює вже 189 держав світу і аналізує 11 індикаторів створення сприятливих умов ведення бізнесу, причому індикатор із найму робочої сили не використовується при визначенні зведеного рейтингу країн. Розробники рейтингу виходять з того, що для ефективного ведення бізнесу необхідні якісні, прості процедури і правила, які є прозорими і можуть використовуватися всіма економічними суб'єктами рівною мірою. Автори доповіді відзначають, що

«якість регулювання підприємницької діяльності та інститутів, що забезпечують це регулювання, є визначальними факторами процвітання» [5, с. VIII].

Метод. Методологія доповіді «Ведення бізнесу» має 5 обмежень, які слід враховувати при аналізі даних. По-перше, зібрані дані стосуються до підприємств, розташованих в найбільшому бізнес-місті економіки (найбільше бізнес-місто для України – це Київ), яким в деяких країнах не є столиця. По-друге, дані орієнтовані на створення та функціонування товариств з обмеженою відповідальністю (або їх юридичних еквівалентів) і не стосуються інших підприємств, наприклад, індивідуальних підприємців. По-третє, ситуації, описані у стандартних сценаріях, стосуються певного набору запитань і не представляють увесь спектр проблем, з якими стикається бізнес. По-четверте, в опитуваннях присутній певний елемент суб'єктивності, і тому індикатори представляють середні значення з декількох відповідей. І нарешті, методика не враховує рівень корупції при отриманні відповідних дозволів та сплаті податків. У підсумковому рейтингу всі країни ранжуються за простотою ведення бізнесу, а більш висока позиція країни означає, що її регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Рейтинг країни є середнім показником за 10 індикаторами, кожен з яких має рівну вагу.

Джерела. У підготовці доповіді, яка проходить у кілька етапів (аналіз нормативних правових актів, підготовка опитувальних форм, проведення та систематизація результатів опитування підприємців та фахівців) беруть участь більше 10 200 місцевих експертів (169 з України) – бізнес-консультанти, юристи, експедитори, бухгалтери, урядові чиновники, а також провідні економісти різних країн, які надають експертну методичну допомогу. Первинні дані не мають чисто статистичного характеру, а спираються на експертні оцінки, які на 72% є результатом систематизації фактичної інформації, що міститься в законах і нормативних актах. Решта 28% даних належить до суб'єктивних експертних оцінок.

Місце України в рейтингу. За результатами доповіді «Ведення бізнесу-2014», перше місце восьмий рік поспіль займає Сінгапур. Перша п'ятірка країн-лідерів з минулого року не змінилася: за Сінгапуром ідуть Гонконг (Сянган), Нова Зеландія, Сполучені Штати Америки і Данія. Грузія, яка минулого року вперше увійшла в першу десятку, піднялася на 8-ме місце, випередивши Норвегію і Великобританію. Україна, провівши вісім реформ, піднялася зі 140-го на 112-те місце, очоливши список країн, що продемонстрували значні поліпшення в полегшенні ведення біз-

несу за останній рік. Україна спростила процедуру створення підприємств, скасувавши окрему процедуру реєстрації у статистичних службах і плату за реєстрацію платника податку на додану вартість. Процедура видачі дозволів на будівництво була спрощена шляхом введення дозвільної системи з урахуванням рівня ризиків, яка спростила видачу дозволів для будівництва будівель з меншим фактором ризику. Також у результаті внесення поправки до Закону про власність, було знижено складність як отримання дозволів на будівництво, так і реєстрації власності.

Крім того, приватне бюро кредитних історій (МБКІ) в Україні почало збір даних по підприємствах з банків, доповнюючи наявну в кредиторів та боржників інформацію. Введення більш простих форм податку на додану вартість та єдиного соціального внеску скоротило час, необхідний для сплати податків. Реалізація нового Митного кодексу скоротила час на оформлення експортно-імпортних операцій. Завдяки поправкам, внесеним до Закону про банкрутство, було спрощено процедуру дозволу неплатоспроможності.

Україна входить у доповідь «Ведення бізнесу» від самого початку, з 2003 р. Порівняльний аналіз зміни її позицій ускладнений як зміною кількості країн, охоплених рейтингом (у 2003 р. рейтинг охоплював 133 країни, а в 2013 р. — 189), так і декількома змінами, які відбулися в методиці розрахунків. Однак поділивши місце в рейтингу на кількість рейтингованих країн, ми отримуємо коефіцієнт, за яким можна судити про динаміку зміни місця України у загальному рейтингу (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Місце України в доповідях «Ведення бізнесу»

Показник	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Місце України	124	128	139	145	142	145	152	140	112	
Кількість країн	155	175	178	181	183	183	183	185	189	
Коефіцієнт	0,80	0,73	0,78	0,80	0,78	0,79	0,83	0,76	0,59	

Динаміка коефіцієнта показує, що протягом останнього десятиліття, Україна постійно входила в 25% країн з найгіршими показниками умов ведення бізнесу, і тільки у 2006 р. переступила цей поріг. Проривним виявився 2013 р., коли Україна перемістилася ближче до середини списку.

Проаналізуємо кращі та гірші показники індикаторів у рейтингу, опублікованому в 2013 р. («Ведення бізнесу-2014») (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

**Порівняльні показники України в доповідях
«Ведення бізнесу-2013/2014»**

Індикатор	ВБ-2013	ВБ-2014	Зміна
1. Початок бізнесу	50	47	+ 3
2. Отримання дозволів на будівництво	186	41	+ 145
3. Підключення до електропостачання	172	170	- 2
4. Реєстрація власності	158	97	+ 61
5. Отримання кредитів	24	13	+ 11
6. Захист інвесторів	127	128	- 1
7. Сплата податків	168	164	+ 4
8. Міжнародна торгівля	148	148	_
9. Забезпечення виконання контрактів	45	45	_
10. Рішення проблеми неплатоспроможності (банкрутство)	157	162	- 5

Поліпшивши показники, пов'язані з процедурами реєстрації власності і, особливо, отримання дозволів на будівництво, Україна продовжує займати останні місця за індикаторами, які оцінюватимуть складність і вартість підключення до електропостачання, обтяжливість податкових та експортно-імпортних процедур, дозволу неплатоспроможності та захисту інвесторів. І якщо заснувати власний бізнес в Україні досить просто і відносно не дорого, то ліквідувати підприємство у нас ще складніше, ніж експортно-імпортним товарним потокам подолати митний кордон. У середньому процедура банкрутства триває майже три роки, для порівняння в країнах ОЕСР цей показник складає в середньому 1,7 року. А витрати на неї в нашій країні становлять 42% від стартового капіталу. У зв'язку з цим більшість непрацюючих компаній воліють підтримувати лише формальне існування, здаючи в податкові органи так звані «порожні» звіти.

Індекс економічної свободи в світі (EFW)

Індекс, що розраховується і публікується канадським Інститутом Фрезера (Fraser Institute) у щорічній (з 1996 р.) доповіді «Економічна свобода у світі» (EFW), далі індекс EFW. Індекс EFW за визначенням його творців «вимірює ступінь, в якому політика та інститути країн підтримують економічну свободу». У свою чергу, під економічною свободою розуміється: свобода особистого вибору, добровільний (ринковий) обмін, свобода конкуренції і безпека приватної власності [6, с. V].

Метод. Сорок дві змінні використовуються для побудови сумарного показника рейтингу і вимірювання ступеня економічної свободи у п'яти сферах:

1. Розмір держави: чим більше частка державного сектора, тим менше економічна свобода.

2. Правова система і права власності: пов'язаний з рівнем захисту прав приватної власності і характеризує наявність економічної свободи та громадянського суспільства.

3. Стабільність і відкритість грошового ринку: обернено пропорційний рівню інфляції, а також враховує можливість резидентів мати банківські рахунки в закордонних банках.

4. Свобода міжнародної торгівлі: відображає відкритість національної економіки і пов'язаний з рівнем тарифних і нетарифних зовнішньоторговельних бар'єрів, свободою переміщення капіталів і людей, а також зі ступенем відхилення офіційного валютного курсу від «тіньового».

5. Регуляторна політика: пов'язана зі ступенем державного регулювання ринків капіталу, робочої сили і підприємницької діяльності.

Кожен із компонентів вимірюється від 0 (відсутність свободи) до 10 (повна свобода), а їх середньоарифметичний показник дає підсумковий індекс EFW.

Джерела. Об'єктивні (статистичні) первинні дані лежать в основі третини змінних і спираються на дані ООН, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі, Європейського банку реконструкції та розвитку і Price water house Coopers. Суб'єктивні (оціночні) первинні дані використовуються для розрахунку інших змінних. Половина змінних (21 з 42) спираються на щорічні опитування, проведені Світовим економічним форумом і Світовим банком в рамках підготовки ними звітів про глобальну конкурентоспроможність (The Global Competitiveness Report) і про простоту ведення бізнесу (Doing Business), відповідно. Решта – (8) базовані на даних таких організацій, як International Institute for Strategic Studies, Monetary Research Institute, Political Risk Services Group та ін.

Місце України в рейтингу. Україна входить до рейтингу з моменту його щорічної публікації (1996), коли вона зайняла останнє місце з 123 країн. У рейтингу за 2011 р. Україна опинилася вже на 126-му місці з 152 країн, поліпшивши первісне абсолютне значення рейтингу в два рази (з 3,03 до історичного максимуму в 6,16), а її «сусідами» за рейтингом виявилися такі країни, як

Сьєрра-Леоне, Нігерія, Габон і Сенегал. До цього максимальний рейтинг в Україні був у 2006 р. – 6,10.

Кращою з п'яти сфер економічної свободи в Україні стала «Розмір держави» (6,83), а найгіршою – «Правова система і права власності» (5,14). Із 42 змінних найгірші показники стосуються питань регулювання бізнесу, захисту прав власності, незалежності правосуддя та контролю над рухом капіталів. Кращі – відображають незначну роль державної власності в економіці, простоту відкриття бізнесу, низький рівень зовнішньоторговельних тарифів, інфляції та податку на прибуток.

Індекс економічної свободи (Індекс економічної свободи)

Аналіз ступеня економічної свободи в різних країнах проводиться щорічно, починаючи з 1995 р. американським дослідним центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) спільно з газетою The Wall Street Journal. Девізом дослідження обрано перефразований вислів А. Сміта про те, що якщо державні інститути захищають свободу окремого громадянина, більшого процвітання домагаються всі. Автори визначають три базові принципи економічної свободи, на яких ґрунтується розрахунок індексу: широкі права і можливості особистості, недискримінаційний характер доступу до ресурсів і відкрита конкуренція [7, с. 88].

Метод. Підсумковий індекс економічної свободи розраховується як середнє арифметичне 10 показників різних «свобод» для 185 країн. Кожен показник оцінюється в балах – від 0 до 100, і чим вище рівень економічної свободи в країні за цим критерієм, тим більша кількість балів. Для наочності ці показники згруповано у чотири широкі категорії – «стовпи економічної свободи» [7, с. 89]:

1. Верховенство права (право власності, свобода від корупції).
2. Обмежене втручання уряду (фіскальна свобода, державні витрати).
3. Регуляторна ефективність (свобода підприємництва, свобода праці, грошово-кредитна свобода).
4. Відкриті ринки (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода).

У підсумковому звіті усі країни поділено на п'ять груп:

1. Країни з вільною економікою (від 80 до 100 балів).
2. Країни з переважно вільною економікою (від 70 до 79,9 бала).
3. Країни з помірно вільною економікою (від 60 до 69,9 бала).

4. Країни з переважно невільною економікою (від 50 до 59,9 бала).

5. Країни з репресивною економікою (від 0 до 49,9 бала).

Джерела. Об'єктивні (статистичні) первинні дані лежать в основі трьох з 10 показників, розрахованих на основі даних Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі, Економічної комісії ООН для Латинської Америки і Карибського басейну, Організації економічного співробітництва та розвитку, Євростату, Африканського та Азійського банків розвитку, а також Price water house Coopers. Суб'єктивні (оціночні) первинні дані використовуються для розрахунку 6 показників. Вони ґрунтуються, перш за все, на даних Міністерства торгівлі (Department of Commerce), Державного департаменту (Department of State) і Торгових представництв (Office of the U.S. Trade Representative) США, а також «офіційних виданнях уряду кожної країни», яких конкретно не зазначається [7, с. 477–487]. Показник «Свобода від корупції» спирається на дані Transparency International. Крім того, у трьох оціночних і одному змішаному показнику («Свобода торгівлі») використовуються дані з доповіді «Ведення бізнесу» (Doing Business) групи Світового банку.

Місце України в рейтингу. Україна входить до рейтингу від самого початку його розробки, тобто з 1996 р., коли її підсумковий рейтинг склав 39,9. До 2005 р. він зріс на 40%, досягнувши свого історичного максимуму в 55,8. Потім пішло його зниження, і з 2010 р. підсумковий показник стабілізувався у районі 46 пунктів. У Індексі економічної свободи за 2014 р. було проанжовано 178 з 186 країн (щодо Афганістану, Іраку, Косово, Лівії, Ліхтенштейну, Сомалі, Судану і Сирії не вдалося отримати достовірні дані). У цьому рейтингу Україна з підсумковою сумою в 49,3 опинилася на 155 місці в категорії «Країни з репресивною економікою» поруч з такими країнами, як Того, Лесото, Гаїті і Болівія.

Найгірші результати Україна має при оцінці показників «свобода інвестицій» – 20,0; «свобода від корупції» – 21,9 і «фінансова свобода» – 30,0. Своїх найкращих результатів Україна домоглася в показниках «свобода торгівлі» – 86,2; «фіскальна свобода» – 79,1 і «грошово-кредитна свобода» – 78,7.

Результати порівняльного аналізу міжнародних рейтингів інвестиційної привабливості країн наведено у табл. 6.7. Для коректності коефіцієнт місця України в рейтингах розрахований на основі даних за 2011 р., які присутні у всіх трьох рейтингах.

Таблиця 6.7

Міжнародні рейтинги інвестиційної привабливості країн

Назва	Ведення бізнесу	Індекс економічної свободи у світі (EFW)	Індекс економічної свободи
Публікує	Група Світового банку	Інститут Фрезера (FraserInstitute)	«Фонд спадщини» (The Heritage Foundation)
Сайт	doingbusiness.org	www.freetheworld.com	heritage.org/index
Створення	2003	1996	1996
Показники	11	42	10
Статистичні показники	72%	33%	30%
Результати пошуку в Google	1 300 000 000	270 000	63 000 000
Країни	189	152	178
Україна	112	126	155
Коефіцієнт	0.59	0.83	0.87

Отже, проведений аналіз об'єктивності та обґрунтованості міжнародних рейтингів інвестиційної привабливості показує, що тільки рейтинг «Ведення бізнесу» (Doing Business) групи Світового банку ґрунтується на власних джерелах (опитуваннях). Його результати, тією чи іншою мірою, використовуються інститутом Фрезера і Фондом спадщини при розробці власних індексів економічної свободи. Відповідно, акцентування уваги на поліпшенні показників в рейтингу «Ведення бізнесу» автоматично призведе до зростання підсумкових рейтингів України і в інших дослідженнях. Крім того, часте використання Фондом спадщини даних Міністерства торгівлі та Державного департаменту США знижує ступінь об'єктивності при оцінці кінцевих результатів Індексу економічної свободи.

Оцінюючи динаміку розвитку інвестиційної привабливості України відзначимо, що всі рейтинги вказують на її поступове поліпшення аж до 2005–2006 рр., за якими пішов спад. Спроби поліпшити інвестиційний клімат в Україні останніми роками зосередилися в основному на спрощенні реєстраційних процедур при відкритті бізнесу. Це поряд із загальним зниженням рівня мит, пов'язаних з вступом України до СОТ, призвело до зрос-

тання рейтингів до рівня 2005–2006 рр. Однак без різкого скорочення кількості процедур і термінів підключення до електромережі, спрощення порядку сплати податків, проходження митних процедур та ліквідації бізнесу завдання увійти в першу сотню цих міжнародних рейтингів залишиться просто мрією. Головним при цьому має бути самообмеження регуляторних функцій держави та кардинальне поліпшення роботи всієї правової системи України. Без цього всі розмови про поліпшення інвестиційного клімату будуть залишатися чистою риторикою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The World Bank. Global Economic Prospects: Europe and Central Asia Coping with policy normalization in high-income countries [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2014. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects/regional-outlooks/eca>
2. The Global Competitiveness Report 2013–2014. – World Economic Forum Geneva, 2013. – 528 с.
3. The World Competitiveness Yearbook 2011. – IMD, 2011. – 554 с.
4. Doing Business. – 2014. – The World Bank, 2013. – 316 с.
5. Doing Business. – 2004. – The World Bank, 2005. – 210 с.
6. Economic Freedom of the World: 2013 Annual Report. – Fraser Institute, 2013. – 284 с.
7. 2014 Index of Economic Freedom. – The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2014. – 494 с.

ЗМІСТ

Передмова	3
Розділ 1. Економічний розвиток у контексті соціального прогресу	5
1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження економічного розвитку	5
1.2. Система показників економічного розвитку та сфера їх застосування	22
1.3. Трансривневий підхід до оцінки економічного розвитку	33
Список використаних джерел	43
Розділ 2. Економічний розвиток: поведінковий аспект	48
2.1. Суб'єктні оцінки та міжсуб'єктна координація при прийнятті спільних рішень	48
2.2. Вплив суб'єктних оцінок на еволюцію суспільних інститутів	68
Список використаних джерел	84
Розділ 3. «Нова індустріалізація» як фактор сучасного економічного розвитку	87
3.1. Індустріалізація та деіндустріалізація: сторінки історії	88
3.2. Деіндустріалізація в Україні: «двадцять років потому»	91
3.3. «Нова індустріалізація» у стратегії випереджального переслідування	102
Список використаних джерел	107
Розділ 4. Діяльність ТНК: суперечливість впливу на економічний розвиток	109
4.1. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації	109
4.2. Сучасні тенденції та зрушення у інвестиційній стратегії ТНК	123
Список використаної літератури	142
Розділ 5. Циклічна криза та динаміка транзитивної економіки країн Центральної та Східної Європи	146
5.1. Економічна криза у транзитивних економіках Європи	147
5.2. Кластерний аналіз економічного розвитку країн Центральної та Східної Європи	153
5.3. Нова модель економічного зростання регіону	172
Список використаних джерел	179
Розділ 6. Економічне зростання: порівняльний аналіз методів рейтингування країн	182
6.1. Порівняльний аналіз міжнародних рейтингів конкурентоспроможності країн	183
6.2. Порівняльний аналіз міжнародних рейтингів економічної свободи та легкості ведення бізнесу	194
Список використаних джерел	202

Наукове видання
Задоя Анатолій Олександрович
Кузьмінов Сергій Васильович
Глуха Ганна Яківна
Лимонова Ельвіна Миколаївна
Магдич Аліса Сергіївна
Хватов Юрій Юрійович

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІКРО-, МАКРО- ТА МЕГАРІВНІВ**

Монографія

Редактор О.О. Шевцова
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

Підписано до друку 21.05.2014. Формат 60×84/16. Ум. друк. арк. 11,86.
Тираж 300 пр. Зам. № .

ПВНЗ «Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля».
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Тел. (056) 778-58-66, e-mail: rio@duerp.edu
Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121 від 27.07.2011 р.