

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Одеський національний економічний університет

М. І. Звєряков, Л. Л. Жданова, О. С. Шараг

**НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ
ЯК МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Одеса
«Астропринт»
2017

Рецензенти:

І. А. Болдирєв, доктор економічних наук, професор, професор кафедри політичних наук Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К. Д. Ушинського;

О. В. Горняк, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного економічного університету (*протокол № 6 від 24 січня 2017 року*)

Зверяков М. І.

З-433 Нова індустріалізація як модель економічного розвитку України / М. І. Зверяков, Л. Л. Жданова, О. С. Шараг. — Одеса: Астропринт, 2017. — 244 с.

ISBN 978–966–927–273–1

Розглянуто об'єктивну необхідність зміни моделі економічного розвитку України. Наведено аргументи щодо нової індустріалізації як перспективного тренду економічної динаміки розвинутих країн та країн наздоганяючого типу розвитку. Нова індустріалізація досліджується як система економічних відносин, яка формується під впливом посилення конкуренції у сфері матеріального виробництва у глобальному масштабі. На основі з'ясування рушійних сил та економічного механізму здійснення нової індустріалізації в різних економічних системах розглядаються можливості та умови її реалізації в Україні з урахуванням рівня економічного розвитку, інституціональних особливостей та культурно-історичної спадщини нашої країни.

Адресовано науковим робітникам, викладачам вищих навчальних закладів, аспірантам, студентам, усім читачам, які цікавляться проблемами економічного розвитку.

УДК 330.322:330.362

ISBN 978–966–927–273–1

© Зверяков М. І., Жданова Л. Л.,
Шараг О. С., 2017

Вступ 5

Частина I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ
НОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. Економічна теорія в умовах нових історичних викликів 8
2. Ліберальна ідея і модернізація економіки України 11
 - 2.1. Про реалізацію ліберальної ідеї в українській економіці 12
 - 2.2. Еволюція ліберальної ідеї 15
 - 2.3. Демократія і лібералізм 20
3. У пошуках виходу з кризи 25
 - 3.1. Розробка альтернативної теоретичної концепції 26
 - 3.2. Про застосування кейнсіанської теорії у національній економіці 31
 - 3.3. Теоретичні передумови для формування нової економічної моделі 34
 - 3.4. Стала економічна динаміка — головний критерій нової моделі 41
 - 3.5. Інституційні елементи нової економічної моделі 43
4. Уроки ринкової трансформації в Україні 47
 - 4.1. Неадекватність сприйняття вихідних умов ринкових перетворень 50
 - 4.2. Сучасна господарська модель як система, що відтворюється 56
 - 4.3. Повторна «шокова терапія» як спосіб досягнення макроекономічної збалансованості 62
 - 4.4. Контури нової економічної політики 65
5. Про зміну моделі економічного розвитку 70
6. Промислова політика і механізм її реалізації
 - 6.1. Об'єктивні підстави для існування промислової політики 81

6.2. Промислова політика у різних економічних школах	84
6.3. Еволюція промислової політики	89

Частина II

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

7. Економічний фундамент індустріальної економіки	
7.1. Промисловий капітал як структуроутворюючий елемент індустріальної економіки	99
7.2. Промисловий капітал і промислова революція: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів	109
8. Індустріалізація як тривалий еволюційний процес	
8.1. Зміни в економіці та суспільстві у процесі індустріалізації та їх відображення у комплексних соціально-економічних теоріях	121
8.2. Динаміка галузевої структури економіки у процесі індустріалізації	146
8.3. Рушійні сили індустріалізації	170
9. Промисловий капітал в економіці сучасної України	
9.1. Стан розвитку промислового капіталу	184
9.2. Рух промислового капіталу у процесі нової індустріалізації	196
Висновки	203
<i>Додаток 1</i>	
НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ В КРАЇНАХ НАЗДОГАНЯЮЧОГО ТИПУ РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ КИТАЮ)	211
<i>Додаток 2</i>	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ І ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ	226
<i>Список використаної літератури</i>	232

Вступ

Високі темпи економічного зростання і розвитку колишніх відсталіх країн, які зробили ставку на промисловий сектор, відродили інтерес дослідників до проблем індустріального суспільства. Особливо актуальні ці проблеми для сучасної України — індустріальної країни, яка переживає глибокий і тривалий спад виробництва, а також істотну галузеву перебудову промисловості і економіки в цілому.

Відродження інтересу дослідників до теоретичних проблем індустріального суспільства в XXI столітті викликано черговою зміною парадигми економічного розвитку. Уявлення про трансформацію економік розвинених країн, про перетворення їх в постіндустріальні, інформаційні, сервісні тощо поступово змінилися ідеями про модифікацію і новий розквіт індустріального суспільства. Відсталі країни, які зробили ставку на розвиток промислового сектора, демонструють не тільки високі темпи економічного зростання, а й високі темпи економічного розвитку, нарощують свій науково-технічний потенціал, збільшують виробництво високотехнологічної, наукомісткої продукції. В сучасних умовах, коли економіка кожної окремої країни стала складовою частиною глобальної економіки і, відповідно, глобальної конкуренції, вирішальне значення набувають не просто темпи економічного зростання, але, перш за все, та обставина, які галузі, сектора економіки забезпечують економічне зростання.

Дослідники все частіше визначають XXI століття як третє століття промислової революції. Розгортання промислової революції і створення індустріального суспільства характеризувалося розширенням простору для дії ринкових сил і зростання продуктивності і доходів за рахунок збільшення інвестицій. Однак у цих двох чинників — інституційного середовища і екстенсивного зростання інвестицій — існують внутрішні межі. Зростання інвестицій після деякої певної величини не веде до відповідного зростання продуктивності і доходу, а навпаки, включає тенденції до їх зниження. З цього етапу більш важливим фактором економічного зростання стає технічний прогрес, коротко кажучи — інновації. Інновації як характерна риса виробництва безпосередньо пов'язані з конкуренцією. При її загасанні або повній

відсутності відповідно згасають або повністю втрачаються стимули до постійного оновлення виробництва на новій технічній основі, до організації принципово нових видів виробництва. Однак конкуренції самої по собі явно недостатньо для мотивації нововведень. Головним їх мотивом є прибуток. Звідси випливає, що мотивація нововведень відноситься до числа найважливіших передумов науково-технічного прогресу. Підприємець-новатор, інноваційний тип розвитку виробництва заохочується прибутком, але прибуток — це універсальний мотив і стимул підприємницької діяльності взагалі, як інноваційного типу, так і традиційного. Це означає, що, якщо є можливість отримати прибуток задовільного рівня без нововведень, без постійного розвитку і вдосконалення виробництва, немає ніякого економічного сенсу йти на ризик і піклуватися про підвищення технічного рівня виробництва. Виробники віддадуть перевагу іншим, більш легким шляхам отримання прибутку. Саме це і сталося в пострадянських економіках в період їх ринкових перетворень. Накопичений досвід реформування показав, що сам по собі ринковий механізм як механізм пристосування пропозиції до попиту включає прибуток в якості мотиву і стимулу діяльності, але зовсім не включає інновації як засіб отримання прибутку.

Подібні проблеми були властиві економіці країн Заходу в останній чверті XIX століття — початку XX століття. Вітчизняна економіка стикається з цими проблемами на початку XXI століття. Подолання таких негативних тенденцій в економіці потребує зміни моделі економічного розвитку. Необхідний пошук нової моделі, яка дозволить на основі урахування соціально-економічної специфіки, інституціональних особливостей та культурно-історичної спадщини України розкрити творчий потенціал нації.

Основним контуром такої моделі має стати нова індустріалізація. Саме таку назву отримав глобальний процес суттєвого підвищення рівня та зміни характеру індустріалізації розвинутих країн та країн наздоганяючого типу розвитку. Процес нової індустріалізації почався у XX столітті та дістав подальшого піднесення у XXI столітті. Автори дослідження поставили за мету теоретичне осмислення сутності, рушійних сил та економічного механізму здійснення нової індустріалізації у країнах різних економічних систем і аргументації на цій основі концептуальних положень та практичних рекомендацій щодо формування державної економічної політики, спрямованої на підвищення рівня індустріального розвитку економіки України.

У наданому дослідженні нова індустріалізація розглядається як система економічних відносин, яка формується під впливом посилення конкуренції у сфері матеріального виробництва у глобальному масштабі. На основі значного масиву статистичного матеріалу показано об'єктивну спрямованість змін у сфері матеріального виробництва, що охопили країни різних економічних систем.

Наукові результати проведеної роботи спрямовані на розвиток теорії перехідної економіки та обґрунтування економічної політики, націленої на здійснення нової індустріалізації в нашій країні.

Автори вважають, що вироблення довгострокової ефективної програми національного розвитку потребує широкого суспільного діалогу про майбутнє країни. Наданим дослідженням вони роблять свій внесок у суспільну дискусію з цього питання.

Частина I, Висновки і Додаток 2 написано д. е. н., проф., чл.-кор. НАНУ Зверяковим М. І., Вступ і Частина II — д. е. н. Ждановою Л. Л., Додаток 1 — Шараг О. С.

Частина I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ В УМОВАХ НОВИХ ІСТОРИЧНИХ ВИКЛИКІВ

Багато високорозвинених країн світу, а також країни, що розвиваються, які виникли на пострадянському просторі, включаючи Україну, переживають складні економічні проблеми, породжені самою суперечливою природою господарського ладу, іменованого капіталізмом.

Криза світової господарської моделі, що склалася, є вираженням внутрішніх протиріч самого капіталізму як соціально-економічної системи, втратою його здатності вирішувати назрілі господарські й соціальні проблеми. Якщо абстрагуватися від історичного й логічного зв'язку, форми й змісту сформованого господарського ладу, то неможливо виробити ті конкретно-історичні поняття, що відображають суть справи й розкривають протиріччя нинішнього етапу його розвитку. І навпаки, якщо дійти до суті цих понять, то зможемо зрозуміти історичний зв'язок сучасних моделей капіталізму із внутрішньою природою самого капіталізму як господарського ладу.

Все це є певним викликом економічній теорії, яка повинна знайти відповіді на ряд складних питань, породжених суперечливим розвитком сучасного глобального та національного ринкового господарства. Економічна теорія, розкриваючи сутність нинішніх протиріч сформованих господарських моделей капіталізму, може виявити суперечливу єдність цих моделей, а отже, і суперечливу єдність самого капіталізму.

В історизмі форма капіталізму проявляє себе історизмом його змісту. І хоча такий прояв не завжди здійснюється адекватно, шлях до пізнання внутрішніх протиріч сучасного капіталізму лежить через історію форми до конкретного історизму змісту. Адже не тільки форми історичні, але й історичним є зміст капіталізму. Сутність капіталізму

не статична, вона історична. Цю сутність не можна створити, змодельовати, її як сутність можна тільки відкрити в реальній історії. Вона, сутність капіталізму, не визначена історією, а стає такою і розвивається в процесі історії. А сама історія капіталізму є процесом становлення його сутності.

Одним із важливих аспектів дослідження змісту й форм існуючих моделей господарювання є необхідність виділення різних рівнів їхньої організації. Як відомо, економічна дійсність усіх ринкових моделей господарювання є далеко не однорідною. Власне економічну сферу дійсності становить сфера матеріальних відносин виробництва, це — сфера виробничих відносин і об'єктивних економічних законів. Оскільки розглянута сфера економічної дійсності утворює базис усіх суспільних відносин, остільки протиріччя, внутрішньо властиві їй, формують основу всієї системи протиріч, притаманних соціальним відносинам капіталізму. У той же час економічна дійсність не обмежується сферою виробничих відносин і економічних законів, що фіксують внутрішні стійкі причини й зв'язки цих відносин. Крім глибинних матеріальних відносин, економічна дійсність включає й сферу безпосередньо господарської діяльності, що, з боку свого змісту, являє собою сферу практичного використання об'єктивних економічних законів.

Ця сфера безпосередньої господарської діяльності відрізняється тим, що тут представлено не просто економічні відносини, а такі відносини, які опосередковані політикою, правом, іншими суспільними відносинами. Усі вони в сукупності утворюють відносини господарювання в межах певного суспільства. Хоча зміст цих відносин визначається, в остаточному підсумку, типом економічних відносин і властивих їм законів, національна господарська модель саме й відрізняється від інших тим, якою мірою усвідомлені й використовуються економічні закони в господарській практиці.

Не можна змішувати найбільш істотні характеристики капіталізму як соціально-економічної формації з певними конкретно-історичними формами його практичної реалізації, тобто формами господарювання. Ці форми можуть адекватно або, навпаки, ілюзорно відображати протиріччя економічних відносин. Кожна з цих форм нерідко відчуває на собі вплив випадкових обставин, зовнішніх впливів суб'єктивного характеру.

Коли об'єктом теоретичного аналізу стає лише зовнішня форма без дослідження сутності характеристик предмета, то виникає спо-

куса сконструювати ту або іншу модель розвитку господарства. Таке «модельне» мислення нав'язує історії свої сценарії розвитку. Потім конструктори цих моделей дивуються, що їхні проекти не втілюються в життя. Вони просто забувають, що мислення рухається через історизм форми до історизму змісту.

Про цей методологічний підхід доводиться нагадувати у зв'язку з аналізом безлічі моделей нової індустріалізації й модернізації економіки на базі впровадження інноваційних технологій. Якщо під модернізацією мати на увазі техніко-технологічні, структурні й інноваційні зміни в економіці, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності й конкурентоспроможності товаровиробників, то до такої проблеми треба підходити конкретно-історично. Це означає, що апріорі сконструйованої моделі модернізації для тієї або іншої країни не існує. Кожна з пострадянських країн має набір конкретно-історичних умов економічного, соціального й політичного характеру, звідси виробити якусь універсальну модель модернізації економіки й суспільства навряд чи можливо.

При пошуку моделі модернізації промислова політика не може ґрунтуватися на певних, заздалегідь сконструйованих теоретичних моделях, а повинна враховувати єдність історичного розмаїття, коли факти господарського життя вибудовуються в певну логічну лінію. Світовий історичний досвід індустріалізації й модернізації економіки свідчить, що відправною точкою слугував прискорений розвиток споживчого сектора: сільського господарства, легкої й харчової промисловості, транспортної інфраструктури, житлового будівництва. Так здійснювалося становлення індустріальної економіки в кінці ХІХ — на початку ХХ ст. в Україні. У радянський період у межах прийнятої нової економічної політики була спроба відродити індустріалізацію шляхом розвитку споживчого сектора. Однак згорання непу означало, що керівництвом країни був прийнятий курс на форсовану модернізацію за рахунок ресурсів аграрного й споживчого секторів економіки.

Нинішня, третя спроба нової індустріалізації, нав'язана поверхневими уявленнями про інноваційний розвиток високорозвинених країн в умовах глобалізації. Здається, що якщо забезпечити форсоване впровадження інновацій, насамперед у сферу виробництва, то можна буде досягти вищого ступеня технологічного й економічного розвитку. Але, як справедливо відзначають деякі автори, «новели ХХІ ст. не приживуться в економіці, що не вирішила завдання ХХ ст.,

електронний капіталізм не створиш, минаючи ситцевий» [1, с. 16]. Інакше кажучи, вироблення підходів до процесу модернізації не повинне виходити з бажаного ідеалу, а враховувати ті конкретно-історичні обставини, у яких перебуває та або інша країна.

Якщо враховувати той факт, що світ сьогодні розділений, як і колись, але вже не ідеологією, а технологією, а здатність продукувати нові знання та трансформувати їх у нові технології й товари стала головною умовою економічного зростання та конкурентоспроможності національної економіки, то ці далекі орієнтири повинні стати головною метою на довгому й поступальному шляху модернізації країн, що виникли на пострадянському просторі.

Вихідним пунктом руху повинна бути та конкретна точка на історичних координатах, у якій перебуває та або інша країна. Визначивши цю точку, можна окреслити сукупність послідовних дій, спрямованих на модернізацію економіки конкретної країни. При визначенні вихідного пункту руху на шляху модернізації варто відмовитися від нав'язливих стереотипів і не переоцінити того місця, що посідає та або інша країна у світі.

Зазначене ніяк не означає, що втрачено шанси для реалізації стратегії наздогоняючої неоіндустріальної модернізації. Головне, на нашу думку, знайти внутрішні детермінанти подолання перманентної економічної кризи, що призвела до деградації високотехнологічних секторів. Якщо не виявити внутрішні фактори, які породжують кризу, то не можна виробити стратегію неоіндустріальної модернізації.

Визначення кризогенних факторів, на нашу думку, є можливим шляхом політико-економічного аналізу закономірностей суспільного відтворення.

Тут надто важливою стає правильна оцінка намічених тенденцій економічного розвитку в світі й можливостей участі в тому або іншому перспективному напрямку.

2. ЛІБЕРАЛЬНА ІДЕЯ І МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У даний час, у результаті майже двадцятирічного періоду соціально-економічних реформ, наша країна опинилася перед черговим історичним вибором. Внаслідок незавершених і багато в чому невдало реалізованих реформ, посиленних глобальною економічною кризою, у суспільстві склалася вкрай нестабільна ситуація, у рамках якої чис-

ленні серйозні суспільні суперечності не врегульовані та продовжують наростати, в тому числі і в латентній формі.

Способи розв'язання цих суперечностей, свідомі або стихійні, багатоваріантні залежать від їх усвідомлення і наукового осмислення, а також від практичних дій реформуючих кіл.

2.1. Про реалізацію ліберальної ідеї в українській економіці

Сьогодні кожному неупередженому спостерігачу наочно видно, у який спосіб некритично запозичена і реалізована на практиці ліберальна ідея вплинула на реальний стан справ в економіці нашої країни.

Сама по собі ліберальна ідея підкупає своєю заманливою простотою. Саме уявна простота її основних постулатів, а також зримі економічні успіхи початку 90-х років у розвинутих країнах, де панувала неоліберальна ідеологія, стали істотною причиною її некритичного запозичення.

Вважалося, що лібералізація цін і свобода вибору економічної діяльності мали збалансувати ринки за рахунок встановлення рівноваги між попитом і пропозицією. Але це лише перший крок. Наступний крок — приватизація, яка повинна була зорієнтувати дії підприємців на виробництво тих товарів, на які існував великий незадоволений попит, а отже — і на прибутковіше інвестування приватного капіталу. З часом це мало спричинити структурні зміни у промисловості та привести обсяги виробництва товарів у відповідність до ринкового попиту.

І нарешті, макроекономічна стабілізація як частина загальної політики повинна була встановити жорсткі бюджетні обмеження для уряду і центрального банку щодо збільшення грошової маси, що в підсумку привело б до пожорсткішання фінансової дисципліни для підприємств. Суворі бюджетні обмеження та вільні ціни повинні були змусити приватні фірми змінити структуру своїх інвестицій і виробництва для задоволення потреб споживача, що, у свою чергу, сприяло б ефективному розподілу ресурсів.

На думку реформаторів, відкритість економіки мала полегшити для ринків встановлення рівноважних цін, а також сприяти інтеграції вітчизняних підприємств у міжнародний конкурентний простір.

Сьогодні результати реалізації ліберальної політики в Україні можна вважати маловтішними. Найважливіша проблема реформу-

вання національної економіки на принципах лібералізму полягає в тому, що ринкові механізми не привели до змін у її структурі, необхідних для задоволення ринкового попиту. Навпаки, в українській економіці відбулися колосальні структурні перекося. Промисловий спад став повсюдним, а не структурним. Падіння ВВП сягнуло 62 % від рівня 1990 р. Це набагато більше, ніж у Росії, і, тим більше, у країнах Центральної та Східної Європи.

Нові стимули, породжені лібералізацією, не вивільнили конкурентні сили. Замість цього з'явилися зворотні тенденції: посилення монополізму і нерегульована відкритість економіки. Вхід до світового ринкового господарства викрило непристосованість переважної частини вітчизняних підприємств до міжнародної конкуренції — ні організаційно, ні технологічно. Номенклатура і якість, а також цінні параметри не відповідали світовим стандартам. В особливо скрутному становищі опинилися невеликі міста і сільські населені пункти, позбавлені колишньої економічної бази — містоутворюючих підприємств. Стався крах існуючої системи розселення, який є безпрецедентним у світовій історії. Конкуренентоспроможність вітчизняної промисловості було знищено, а шанси на її реконструкцію виявилися примарними. Структура української економіки не відповідає потребам внутрішнього ринку. Вузким виявився не тільки споживчий, але й інвестиційний попит. Українці залишаються однією з найбідніших націй у Європі.

Крім того, ліберальний курс перетворень породив такі проблеми, як хронічна інфляція, нерозвинутість внутрішнього кредитного ринку, «втеча» за кордон робочої сили і капіталів, масштабна корупція, явне і приховане безробіття, падіння рівня життя значної частини населення, занепад моралі, колосальне соціальне розшарування, безперервне скорочення населення країни.

Матеріалізація ліберальної ідеї в Україні — це різновид тієї моделі капіталізму, що склалась у нашій державі. Вона позбавлена позитивної історичної якості, характерної для західних моделей капіталізму, здатності до швидкого якісного розвитку продуктивних сил. Щоб зрозуміти фундаментальну ваду української моделі капіталізму, необхідно згадати джерела її походження, її матеріальну і духовну засади. Своїм походженням ця модель зобов'язана процесові приватизації державної власності, яка захоплювалася практично за безцінь, а не створювалася у результаті власного нагромадження власників.

Український капіталізм — на відміну від свого старшого брата в інших розвинутих країнах — стадію вільної конкуренції не проходив і відразу склався як капіталізм переважно небагатьох великих концернів у кожній з ключових галузей промисловості, тоді як малий і середній бізнес займає у національній економіці непропорційно вузький сектор.

Така модель, для якої є характерним панування декількох великих компаній, які контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни, мовою економічної теорії називається «капіталізм олігополій», а в нашій пострадянській термінології — «олігархічний капіталізм»¹.

При такому господарському ладі встановлюються нерівномірні неконкурентні ціни, тобто ціни, що за своїм рівнем значно перевершують конкурентні, які склались як результат дії ринкових сил. Їх підвищення не зумовлене збільшенням попиту або зростанням витрат, а є результатом економічних рішень, прийнятих керівництвом фірм.

Типовим прикладом щодо цього слугує формування цін на бензин і на продукти харчування на внутрішньому ринку, яке є результатом олігопольного ціноутворення у сфері виробництва і продажу продуктів, на які існує стабільний внутрішній попит. В інших галузях склалися схожа ситуація.

Таким чином, олігопольна структура економіки виступає не тільки фактором зростання цін (отже, й інфляції), але й причиною гальмування інвестиційного і споживчого попиту, а в підсумку — уповільнення економічного зростання.

Олігополія перетворилася на головне гальмо інноваційного розвитку і якісного перетворення економіки. Одержання олігопольною структурою високого прибутку не породжує у неї заінтересованості в модернізації свого виробничого апарату, в розвитку нових технологій і виробництв.

Існуюча галузева структура національної економіки, з її перекосом у бік сировинних галузей і надмірною залежністю від кон'юнктури зовнішніх ринків, — це не тільки «надбання» радянського періоду, але й наслідок різкого скорочення попиту на метали і продукцію хімічної

¹ Коментуючи підсумки розвитку української економіки, Світовий банк зазначав: «Недавнє економічне зростання в Україні базувалося на недиверсифікованому, сильному зростанні експорту в секторах економіки, контрольованих фінансово-промисловими групами, які оперують за допомогою неформальних відносин і спеціальних привілеїв» [2, с. 20].

промисловості на внутрішньому ринку. Вітчизняний капітал майже за два десятиріччя свого існування небагато зробив для створення нових галузей. Можна назвати тільки мобільний телефонний зв'язок і великі роздрібні торговельні мережі. Та й ці нові сектори економіки створено, головним чином, за допомогою іноземного капіталу, який зацікавлений у проходженні своїх товарів (телефонів і споживчого імпорту) на українському ринку.

Негативні тенденції у галузевій структурі національної економіки зумовлені також нижчим рівнем прибутку в галузях внутрішнього ринку, тоді як в експортних галузях рентабельність є у 2–3 рази вищою від середнього рівня в цілому по промисловості.

Доки зберігатиметься колосальна диференціація галузевих норм прибутку, не зміниться й існуюча структура економіки. Тому необхідним є вирівнювання галузевої рентабельності. Проте сам по собі ринковий механізм не зможе вивести економіку з цього структурного перекосу. В даному випадку розрахунок на внутрішні сили ринку є ілюзорним з огляду на його олігопольну структуру.

Тому сьогодні завдання якраз і полягає у виправленні тих структурних перекосів, які зумовлені недосконалістю ринку. Це аксіома сучасної економічної теорії. Але для її розв'язання необхідною є нова модель економіки, у зв'язку з чим постають запитання: яка модель необхідна для української економіки? Яким критеріям вона повинна відповідати? Чому ліберальна модель, яка має таку велику кількість прихильників у тому вигляді, в якому вона дістала своє втілення в українській економіці, потребує модернізації? Що собою являє ліберальна ідея з точки зору змісту? Зробимо спробу продовжити дискусію з цього приводу.

2.2. Еволюція ліберальної ідеї

Історичний досвід соціально-економічних перетворень показує, що їх успіх і результативність залежать від певної ідеологічної доктрини, яка виражає інтереси значної частини суспільства.

У ній мають бути представлені основні світоглядні ціннісні настанови, які поділяє більшість громадян. Саме тоді, коли існують певні спільні інтереси громадян, може існувати певна ідеологія. У тих же випадках, коли ідеологія нав'язується згори, на догоду інтересам певних соціальних сил, вона перетворюється на хибні форми суспільної свідомості, які не адекватно відображають реальну дійсність.

Усілякі міркування про «деідеологізацію» всіх форм соціально-економічного життя є не що інше, як свідчення історичної вичерпаності тих цінностей, які існували у суспільстві. Такі процеси демонстрували зміну ідеологічних парадигм: відмову від догм і цінностей радянської ідеології та заміну її на нову ліберальну, хоча подавалося це як «деідеологізація» суспільного життя. Насправді ж ці процеси свідчили про історичну вичерпаність хибних форм суспільної свідомості.

Такі форми суспільної свідомості було започатковано революційними подіями 1917 р., коли, відповідно до існуючої вітчизняної традиції, було запозичено не реальну більш розвинуту соціально-економічну систему, а наукову концепцію, побудовану всього лише на прогнозі відносно майбутнього розвинутих капіталістичних країн. Ця концепція стала теоретичною основою для вироблення ідеологічної доктрини про нове суспільство, іменоване «соціалізм».

Експеримент, який вимагав колосальних зусиль і величезних людських жертв, зазнав невдачі, а сама ідеологічна концепція виявилася хибною, що було підтверджено усім ходом історичного розвитку.

Крах соціалістичних цінностей та ідеалів зовсім не означав, що суспільство стало жити без певної ідеології. У суспільстві, як і у природі, не буває пустоти. На місці зниклих цінностей та ідеалів соціалізму з'явилися нові, що відображають суперечливі інтереси тих соціальних груп, які стали на чолі економічних перетворень, втілюваних у життя на початку 90-х років. Усі сфери соціального життя (економіка, освіта, культура та ін.) почали зазнавати впливу нової ідеології, що стала «концентрованим вираженням» певної політики нових об'єднань, рухів, партій.

Так трапилося, що за часом зміна соціально-економічного ладу і основних ідеологічних доктрин на пострадянському просторі збіглася з пануванням ліберальної ідеї. Крах комуністичної ідеї ще більше зміцнив у свідомості мільйонів людей уявлення про триумф лібералізму у світі. Відомий американський філософ Ф. Фукуяма розмірковував про «всесвітню ліберальну революцію», що охоплює дедалі нові країни і трансформує їх відповідно до «універсальної моделі розвитку», а також про відсутність ідеологічних «життєздатних альтернатив». На думку Ф. Фукуяма, «перемогу здобула не стільки ліберальна практика, скільки ліберальна ідея» [3, с. 75].

Якщо говорити про соціально-філософську характеристику поняття «ліберальна ідея», то в цьому зв'язку постають, принаймні, два

запитання: що таке ідея за своїм визначенням? чому глобальний капіталізм, з усіма своїми ознаками, повинен вважатися «перемогою лібералізму»?

Відповідаючи на перше запитання, слід згадати, що, за визначенням Гегеля, ідея — це «єдність ідеальною і реального», «скінченного і нескінченного», «ствердження і заперечення», тобто «можливість, яка в собі самій має свою дійсність», тому вона є «процес» [4, с. 404–405]. Якщо перебувати в рамках такого визначення і зробити спробу відповісти на друге запитання (чому ліберальна ідея найповніше розгорнула себе у тих формах глобального капіталізму, які існують донині?), то необхідно зазначити, що по суті сучасний лібералізм став ідеологією і практикою сучасного капіталізму. Інакше кажучи, сучасний капіталізм є предметним втіленням ліберальної ідеї та «кінцем історії», на думку Ф. Фукуяма. У сучасному капіталізмі, в його явищах і фактах ліберальна ідея не тільки втілювалася, не тільки розчинилася, але й вичерпала себе. Тим самим вона не здатна і не готова критикувати капіталістичну дійсність.

Був час, коли лібералізм виступав рушійною силою революційних перетворень, які відбувались у системі капіталістичного господарства у XVIII–XIX ст. Йдеться про лібералізм, у центрі якого перебуває поняття «власність». Саме цим поняттям, за висловом Л. фон Мізеса, і визначається суть лібералізму [5, с. 26].

В історичному контексті лібералізм виник у ході боротьби буржуазії із земельною аристократією, селянством, монархічною владою та охлократією. Вже тоді виникли ранні форми ліберальної ідеї (головним чином, пов'язані із «суверенністю особистості», «природними правами людини», «непохитністю права приватної власності», які створювали моральні, правові та інші умови, що сприяли становленню капіталізму. У свою чергу, розвиток капіталізму сприяв поширенню і зміцненню лібералізму.

Коли боротьба буржуазії зі старим режимом за вирівнювання своїх можливостей завершується її перемогою, тоді проти панування буржуазії необхідними є соціальні противаги. Якщо ж їх не буде, то, на думку А. Сміта, про «загальні ідеали» свободи та рівності можна забути. У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» А. Сміт зазначає, що не треба довіряти торговцям і купцям, вони завжди обдурять суспільство; але можна створити таке взаємне балансування суперечливих інтересів, щоб їх сума працювала на потреби суспільства, а не егоїстичного класу [6, с. 282].

Повз цю велику і суто ліберальну думку прихильники лібералізму і демократії прослизують. Необхідно визначити, у який спосіб соціальні групи, що виражають різні інтереси, можуть так одну одну контролювати, що жодна з них не зможе повністю реалізувати свій егоїстичний інтерес. У висновку до II розділу згаданого дослідження А. Сміт закликає суспільство до пильності у відношенні до класу купців і промисловців, завжди схильного «вводити суспільство в оману і навіть пригноблювати його» [6, с. 282].

Ось це і є, за А. Смітом, нормальна правова держава, нормальна ринкова економіка, яка працює на суспільство, а не на окремі корумповані олігархічні клани. Отже, вже А. Сміт порушує питання про обмеження морального принципу «laissez-faire» і розглядає його всього лише як один з можливих типів економічного порядку.

Але у країні, де домінує сировинний сектор, рухатися до правової держави можливо тільки за умови, що діє логіка «взаємного стримування». Сировинний ресурс є легко контрольованим вузкою владною групою, яка фактично виявляється монополістом влади і контролю над фінансовими потоками. Тут набагато важче створити систему балансування. Це питання, знову ж таки, політично є дуже конкретним. Чи можемо ми в таких умовах, якими б сприятливими вони не були, створити ефективну систему контролю над олігопольними структурами? Потрібною є така система контролю, яка б заважала олігархічним кланам, які контролюють сировинний і енергетичний ресурси, повністю робити те, що вони хочуть.

Таким чином, лібералізм, який ототожнює себе з капіталізмом, ідеалізованим як система чистої вільної конкуренції, а не з реально існуючим, являє собою всього лише одну з двох течій лібералізму, яка в літературі називається «економічною», на відміну від другої — «моральною», або «етико-політичною» [7, с. 48].

Для «економічного лібералізму», в основі якого лежить «власність», найвищим шаблоном розвитку є мейнстрімівський лібералізм у сучасній неоліберальній формі. Індивідуалізм — це ідеал економічного лібералізму, протиставлений колективізму, або засіб протидії авторитаризмові, що пригнічує особистість. Друга течія лібералізму, у центрі якої перебуває мораль, своїм корінням сягає епохи Просвітництва. Стовпи Просвітництва — такі, як Вольтер, А. Сміт, І. Кант та ін., — формулювали ідеї раціональної критики капіталізму з позицій моральних норм, вироблених цією епохою [8, с. 350].

Наприклад, кантівський категоричний імператив проголошує: «Вчиняй так, щоб ти завжди ставився до людства і в своїй особі, і в особі всілякого іншого так само, як до мети, і ніколи не ставився б до нього тільки як до засобу» [9, с. 270].

Визначальною рисою такого лібералізму є «раціональне обґрунтування моралі».

Продовжуючи моральну традицію Просвітництва, Гегель розглядав мораль як нормативний орієнтир мислення, причому індивідуального [10, с. 115].

Але моральні орієнтири і моральне мислення набувають політичного значення лише тоді, коли вони збігаються або є близькими у досить великій кількості людей» [8, с. 350].

Реалізація моральних вимог лібералізму може бути покладена на політичну волю (як результуючу прагнень ряду реальних учасників політики), яку спрямовано на втілення таких цінностей. Вторгнення цієї волі у «закони та умови виробництва», з позицій ліберальних цінностей, є протиприродним. Дж. Ст. Мілль сформулював це у такий спосіб: «Закони й умови виробництва багатства мають характер істин, властивих природничим наукам. У них немає нічого, залежного від волі, нічого такого, що можна було б змінити» [11, с. 337].

Але примітно, що цей автор вважає цю характеристику капіталізму справедливою саме для виробництва. Що ж до сфери розподілу, то він розцінював її як доступну для «змін» і відкрити волі.

Ліберальна ідея «економічного» характеру, що містила у своїй основі «право власності», означає, що за власністю залишається право диктувати суспільству закони свого збереження і зростання, навіть якщо вони вступають у суперечність з основоположними принципами свободи, моралі та демократії. Відображаючи це «право власності», видатний теоретик неолібералізму Ф. фон Хайек в одному з інтерв'ю сказав з приводу Піночета: «Диктатор може правити ліберально. Можливим є й те, щоб демократія правила повністю неліберально. Я особисто віддаю перевагу ліберальному диктатору перед неліберальним демократичним правлінням» [12, с. 145].

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що сучасний «ліберальний мейнстрім» своїм походженням зобов'язаний одному з двох видів лібералізму, іменованому «економічний лібералізм». Для нього моральні імперативи, а також інститути громадянського суспільства слугують лише засобом збереження ідеалів лібералізму, а отже, існуючої неоліберальної моделі капіталізму.

Для другого виду лібералізму, що ґрунтується на моральних нормах, вироблених історичною практикою, критичне ставлення до статус-кво капіталізму стає, висловлюючись базовим поняттям І. Канта, «категоричним імперативом». Моральна і соціальна відповідальність політиків та інтелектуалів повинна виходити з постановки питання про альтернативні моделі капіталізму. Саме політики та інтелектуали повинні виступити виразниками невдоволення різних соціальних груп населення існуючим станом справ. Це і буде елементом формування громадянського суспільства, під яким слід розуміти не стільки існування певних суспільних організацій, скільки певні види практичних дій, до яких втягуються найрізноманітніші інститути і структури. Інакше кажучи, це такі види суспільної практики, коли населення перетворюється з обивателів на громадян. На відміну від обивателя, громадянин орієнтований на публічне життя, на «суспільне благо». Водночас він, як і обиватель, орієнтований на «приватне благо». І в цьому полягає одна з фундаментальних суперечностей громадянського суспільства. Розв'язанням такої суперечності шляхом пошуку нової моделі капіталізму і є самооновленням суспільства, яке узгоджується з демократичним розвитком.

Таким чином, у соціально-економічній практиці два види лібералізму набули різновидів сучасного лібералізму і консерватизму (неолібералізму), відмітні особливості яких стосовно економіки США і країн Заходу було продемонстровано Нобелівським лауреатом П. Кругманом [13, с. 287], а стосовно України — В. М. Гейцем у його постановочній статті.

Як уже було показано, коли принципи неолібералізму вступають у суперечність зі свободою та демократичними нормами, останні приносяться у жертву фундаментальним засадам лібералізму. Зупинимося на цій проблемі детальніше.

2.3. Демократія і лібералізм

У соціально-економічній літературі обговорюється питання про слабкі сторони становлення демократії, а точніше — про можливий негативний вплив «передчасної» демократизації на економічне зростання [14, с. 13].

Результати проведених досліджень дозволяють дійти висновку, що в країнах з хорошою якістю інститутів (низькою корупційністю, високим рівнем правопорядку і здоровим інвестиційним кліматом) де-

мократизація благотворно впливає на інституційне будівництво й економічне зростання, а у країнах зі слабкими інститутами — спричиняє їх подальше послаблення і підриває економічне зростання [14, с. 25].

Уже зазначалося, що господарські моделі, в яких права власності захищено, називають «ліберальними». Якщо співвідносити поняття «лібералізм» і «демократія», то з'ясується, що Європа спочатку була ліберальною і тільки потім — демократичною. У XIX ст. у європейських державах права особистості і фірм було в основному забезпечено, хоча демократичними ці країни назвати було не можна. На рубежі XIX і XX ст. понад половина дорослого населення Європи не мали права голосу через цензи осілості та майнові обмеження. Тим самим шляхом — від лібералізму до демократії — йшли країни Східної Азії, що добилися в минулі десятиріччя вражаючих економічних успіхів.

У країнах Латинської Америки демократичні інститути з'явилися раніше, ніж утвердився лібералізм. У цих державах виник такий масовий феномен, як «неліберальна демократія» [14, с. 13–27].

У 90-ті роки до «неліберальних демократій» додалися більшість колишніх радянських республік, у тому числі й Україна.

Суть феномену «неліберальної демократії» полягає в тому, що при запровадженні конкурентних виборів найвищих посадових осіб у країнах не забезпечуються законність, захист прав особистості та економічних агентів (таких, як права власності та виконання контрактів). Отже, країни, де ці права захищено, називають «ліберальними». Такий захист може бути забезпечений тільки сильними інститутами.

Дослідники впливу демократії на економічне зростання зазначають: навряд чи можна вважати простим збігом той факт, що практично всі країни успішного наздоганяючого розвитку або відклали демократизацію до досягнення досить високого рівня добробуту, або практикували «півторопартійну демократію» (велика правляча партія та декілька дрібних опозиційних партій, які не мають реальних шансів прийти до влади). Таким чином, вважають вчені, швидке запровадження демократії у країнах зі слабким правопорядком може бути пов'язане з безліччю негативних економічних і соціальних наслідків [14, с. 13–27].

Отже, дослідження показують, що демократизація є більш ефективною, якщо здійснюється одночасно зі зміцненням правопорядку. Відповідь на запитання про те, якими мають бути швидкість і послі-

довність демократичних реформ, щоб не уповільнити економічне зростання, повинна стати одним з важливих напрямів наукових пошуків.

Але вже тепер можна з усією певністю сказати, що соціально-економічні зміни, які відбулись в Україні у ході реформ, можна підвести під визначення «неліберальна демократія». У національній господарській системі «не працюють» механізми ефективної конкуренції, ринкової концентрації та нагромадження капіталу у найпродуктивніших фірм; відсутні стимули до ефективного використання виробничого потенціалу; немає «прозорих» і всіма дотримуваних правил економічної поведінки тощо.

Якщо говорити про таку важливу ознаку лібералізму, як «інститут приватної власності», то можна зазначити, що в українській господарській системі право власності є неповним, похідним і залежним від політичної влади. Фактично відсутні правові гарантії та механізми судового захисту власності.

Усі ці ознаки національного капіталу свідчать проте, що він позбавлений інституційно-правової системи, яка становить головну відмітну характеристику економік сучасних розвинутих країн. Але, як відомо, у природі пустоти не буває, що стосується і «соціальної природи». Інституційно-правовий вакуум заповнюється протилежними явищами — такими, як панування неформальних відносин в економіці; домінуюча роль адміністративної влади у господарських відносинах; дефіцит довіри тощо. Це переконливо доводить у своїй праці В. М. Геєць [15, с. 12–19].

Таким чином, відсутність інституційно-правового каркасу і домінування адміністративних неформальних відносин при дефіциті довіри є сприятливою передумовою для функціонування олігопольної господарської структури та утруднюють формування єдиних конкурентних ринків у загальнонаціональному масштабі.

Національна економіка розпалася на численні територіальні та галузеві сегменти із сильними елементами адміністративного контролю. Така сегментація вітчизняного ринку супроводжується різким зниженням його ефективності та високим рівнем трансакційних витрат.

Аналіз вказаних обмежень, притаманних тому типу капіталізму, який утвердився в українській економіці, показав, що ігнорування інституційно-правової основи як умови формування ефективної моделі економіки було серйозним прорахунком у ході реформ.

Як зазначалось, існуючу модель економіки України називають «олігархічною» через те, що в ній відбулася концентрація непропорційно великої частки фінансових і управлінських ресурсів у руках декількох бізнес-груп, які контролюють основну частину експорту та переробки сировинних ресурсів. За рахунок формування і підтримки цих бізнес-груп національна господарська система дістала власну соціальну опору.

Проте, оскільки ці групи зорієнтовані, головним чином, на експорт і включені до глобальної економіки як підпорядкована, периферійна її частина, то їх економічне становище повністю залежить від кон'юнктури світового господарства. Це означає, що в українській економіці механізм сталого самовідтворюваного зростання на власній основі відсутній. Така система вже за своїм внутрішнім устроєм не здатна скоротити відставання нашої держави від розвинутих країн, підвищити добробут її громадян і забезпечити внутрішню стабільність.

Необхідною є господарська і політико-культурна модернізація, спрямована на подолання негативних тенденцій у розвитку України.

У цьому зв'язку постають запитання: якими бачаться основні риси нової економічної моделі, перехід до якої стає для нашої країни дедалі актуальнішим завданням? яким бачиться шлях руху до цієї нової моделі?

З позицій неоліберальної доктрини така постановка проблеми взагалі не є актуальною, оскільки, згідно з її основоположними принципами, сама по собі ринкова система усе розставить по своїх місцях. З цієї точки зору, спроби втрутитися у стихійні процеси природного ринкового відбору лише перешкоджатимуть розвиткові ефективних ринкових структур і переходу ресурсів до так званого «ефективного власника». Але, як показала майже двадцятирічна практика ринкових перетворень в Україні, саме при пануванні такої неоліберальної ідеї склалася сьогоднішня господарська модель, яка практично привела нашу державу до межі розвитку як в економічному, так і в соціальному аспектах. У ході реалізації неоліберальної ідеї в українському суспільстві відбулася втрата людського, інтелектуального, виробничого і морального потенціалу. Країна підведена до тієї небезпечної межі, за якою починається розпад базових інститутів суспільства.

Проте при визначенні шляхів модернізації існуючої господарської системи необхідно виходити з конкретної ситуації, успадкованої від минулого. Саме ці конкретно-історичні обставини визначають

межі можливого, а не апіорні теоретичні конструкції¹. Але навіть розв'язання невідкладних проблем не повинне затуляти довгострокове бачення тих завдань, розв'язання яких дозволить створити засади економіки динамічного розвитку, яка б спиралася на сильне громадянське суспільство і державу.

Альтернативою цьому слугує подальша реалізація неоліберальної ідеї, матеріальним втіленням якої є застійна економічна система, доповнювана слабкою та корумпованою центральною і місцевою владою.

Отже, необхідно визначити основні контури тієї моделі, яку необхідно створити. До її головних характеристик можна віднести здатність до саморозвитку і якісного зростання; залучення до процесу розвитку і модернізації всіх верств суспільства і територій; використання та оновлення всіх ресурсів суспільства, і в першу чергу — людських.

Щодо способів модернізації існуючої господарської системи, то йдеться, по-перше, про створення системи інститутів як державних, так і суспільних, які б, з одного боку, захищали законні інтереси всіх учасників економічних відносин, а з іншого — забезпечували ефективне використання наявного виробничого потенціалу, і по-друге, про прийняття осмисленої стратегії соціально-економічного розвитку (включаючи промислову політику) та розробку системи стимулів, необхідних для досягнення поставлених завдань. Вихід з кризи вимагає формування нової моделі економіки, і зокрема — нової моделі державного регулювання на нових морально-політичних засадах.

¹ Врахування конкретно-історичних особливостей розвитку окремих країн продемонстровано видатним представником німецької «історичної школи» Ф. Лістом. У своїй книзі «Національна система політичної економії» він пише, що велич нації, її економічний потенціал, воєнну міць визначає людський ресурс, а не фізичний капітал. Ця книга стала настільною для Бісмарка та ідеологічним фундаментом для грандіозного ривка Німеччини. Протекціонізм Ф. Ліста це не синонім відгороджування від світового ринку (політичного, ідеологічного, економічного). Він готовий перетворювати Німеччину на країну, що конкурує глобально. Але робить він це, виходячи з визначення її потенціальних переваг, зазначаючи, що якщо сьогодні Англія має якісь порівняльні переваги, то ми не наздоганятимемо її в цьому. Ми зробимо наголос на іншому ресурсі, який вони недооцінили, недорозвинули. Ним має бути ресурс людини, включаючи і національні традиції. Не будь-які традиції, а тільки ті, що працюють на розв'язання сьогоднішніх проблем при створенні національної моделі економіки. І головне завдання має полягати не в тому, щоб показати свою унікальність, а в тому, щоб зрозуміти: які з наших власних ресурсів зможуть працювати у глобальній грі, або, висловлюючись мовою Гегеля, «як перейти від особливого до загального».

Як підкреслив нещодавно один з видатних вчених сучасності німецький філософ Ю. Хабермас, який помітно вплинув на світову соціальну і політичну думку: «Я не бачу прийнятної альтернативи глобальному капіталізмові, проте насущне політичне завдання, по-моєму, полягає в тому, щоб «приручити» капіталізм за допомогою правильних міжнародних норм та інститутів... Нинішня глобальна фінансова криза повинна стати для Заходу останнім попередженням про катастрофічні наслідки невтручання неолібералів в економіку». Це дуже важливе зауваження живого класика світової філософської думки.

3. У ПОШУКАХ ВИХОДУ З КРИЗИ

Глобальна економічна криза протягом тривалого часу свідчить про те, що світ увійшов в епоху серйозних соціально-економічних перетворень. У середовищі економістів і політиків обговорюються сценарії зміни існуючих моделей господарювання з метою виведення їх з кризового стану. Розробка сценаріїв виходу національних економік з кризи в умовах глобалізації вражає протилежними підходами: одні відстоюють політику жорсткої державної економії та розраховують на сили ринку, інші — навпаки, закликають до державної політики стимулювання сукупного попиту. Уже сам факт наявності протилежних точок зору у підходах до економічної політики говорить про складності та відмінності як у розумінні самої природи кризи, так і в розв'язанні суперечностей, які тримають світову економіку у лабетах цієї кризи. З моменту виникнення економічної кризи багато вчених, політиків, світових економічних організацій намагаються відповісти на два запитання: «Як це трапилось?» і «Що тепер робити?».

Пошуку відповіді на друге запитання присвячено книгу відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії П. Кругмана «Вихід з кризи е!» [16].

Вчений вважає, що «...ці два запитання пов'язані між собою, що є цілком очевидним, але в жодному разі не ідентичні. Одна справа — знати причини захворювань серця, і зовсім інша — вміти їх лікувати. Те ж саме стосується економічної кризи. У даний момент нас найбільше повинне цікавити лікування» [16, с. 7].

Але, як показує автор книги, «лікування» не може бути успішним на базі панівних монетаристських концепцій, оскільки вони ніяк не

підходять для економіки, що перебуває у стані депресії. П. Кругман стверджує, що «по суті ми маємо справу з тим самим типом ситуації, який описував Джон Мейнард Кейнс у 30-х роках ХХ століття: економіка перебуває у стані хронічно зниженої активності протягом тривалого часу, не виявляючи помітних тенденцій ні до оздоровлення, ні до остаточного краху. Безумовно, такий стан справ є неприйнятним» [16, с. 8].

На жаль, теоретичні витоки практичних дій урядів з виходу з кризи лежать у догмах неокласичної теорії, яка зайняла панівне становище у світовій економічній науці та викладанні. Не розібравшись по суті у придатності даної теорії до умов спаду в економіці, багато урядів (у тому числі і в Україні) некритично сприйняли її основні постулати і зробили безуспішну спробу реалізувати їх у практиці господарювання.

«Сучасний консерватизм, — зазначає П. Кругман, — є відданим ідеї, що ключем до процвітання слугують вільні ринки і необмежене прагнення до прибутку і особистої вигоди, а посилення ролі держави після Великої депресії не може принести нічого, крім шкоди» [16, с. 105]. Автор ставить запитання: як трапилося, що консервативна ідеологія, віра в те, що держава не розв'язує проблеми, а лише загострює їх, так сильно впливає на наш політичний дискурс?

3.1. Розробка альтернативної теоретичної концепції

Навіть тепер, коли картина неблагополуччя у світовій та українській економіках стала очевидною, немає серйозного розбору теоретичних витоків моделі економічного розвитку, прийнятої як визначальна. Не тільки серед практиків, але й серед наукової громадськості переважають уявлення, що відмова від державних форм регулювання і перехід до свободи ринкових сил надають національній економіці сталої динаміки.

Усе це свідчить про те, що у вітчизняних науці та практиці йде складний процес оволодіння теоретичним багатством та інструментарієм світової економічної науки, а також творчого використання цього інтелектуального багатства при аналізі української економіки. Насамперед це стосується макроекономіки, яка усе ще залишається найменш освоєним розділом економічної теорії, незважаючи на те, що саме макроекономіка є найбільш актуальною для дослідження і розробки соціально-економічної політики та забезпечення збалансованого сталого зростання.

Певною мірою таке відставання макроекономіки як розділу економічної науки пов'язане з пануванням — як у самій науці, так і у практиці — консервативних течій, які істотно спрощують макроекономічний аналіз.

Хоча ці теоретичні течії (і насамперед монетаризм) достатньою мірою дискредитовано нинішньою тривалою економічною депресією, все ж вони, як і раніше, визначають бачення господарських процесів у сучасній глобальній економіці.

Водночас, зазначає П. Кругман, «...у 2008 році ми несподівано з'ясували, що живемо у кейнсіанському світі, тобто в тому, який Джон Мейнард Кейнс у 1936 році описав у своїй головній праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» («The General Theory of Employment, Interest, and Money»). Я маю на увазі, що ми зіштовхнулися з нестачею попиту, який став головною економічною проблемою, а недостатні технократичні заходи на зразок зниження ставки фінансування Федеральної резервної системи допомогли у ситуації, що склалася, не могли. Для ефективної боротьби з кризою нам потрібна була більш активна політика держави у формі тимчасового збільшення бюджетних видатків, щоб боротися з безробіттям, а також зусиль зі скорочення надмірної іпотечної заборгованості» [16, с. 137]. Автор вважає, що звернення до праць Дж. М. Кейнса та його послідовників може багато в чому сприяти розробці альтернативної теоретичної концепції як основи для вироблення іншої економічної політики для країн Заходу. На конкретних прикладах П. Кругман показує, що в епоху кризи уряд США не прислухався до закликів скорочувати витрати, роздувати податки і навіть процентні ставки, незважаючи на загрозу масового безробіття, тоді як у Європі прихильники суворої бюджетної економії здобули перемогу в політичній дискусії. Суворі економія стала обов'язковою умовою для допомоги країнам-боржникам. Тим часом країни, що не мали проблем з позиками, такі як Німеччина і Нідерланди, стали проводити політику помірної економії. Таким чином, спільним результатом для Європи стало скорочення грошового потоку [16, с. 13–14].

Вчений показує, що альтернативні види економічної політики, в основі яких лежать протилежні теоретичні концепції, дали різні результати. Шляхи економік США і Європи, які перебували з кінця 2007 р. і до початку 2010 р. у депресії, стали розходитися. Реагуючи на рецесію, уряд США, спільно з ФРС, кардинально змінили модель антикризової політики, вирішивши у 2008 р. вдатися до політики

«нової норми». Її найвідомішою зовнішньою прикметою стали три етапи доларової емісії, що іменуються «кількісним пом'якшенням», які вплинули на створення нових робочих місць. У 2010 р. американська економіка почала збільшувати кількість робочих місць, а у 2011–2012 рр. з'явилася чітка тенденція до її поліпшення. Ситуація в Європі, навпаки, ставала дедалі гіршою і гіршою. На кінець 2012 р. Європейський континент офіційно перебував у стані рецесії. Таке принципове розходження у сценаріях економічного розвитку США і Європи П. Кругман пояснює використанням різних теоретичних підходів. Він показує, що уряд США, на відміну від урядів європейських країн, не прислухався до поради суворої економії. «Після завершення програми заходів підтримки, прийнятої адміністрацією президента Обами, спостерігалось певне пасивне пожорсткішання фінансової політики, але ніяк не зрушення в бік суворої економії. ФРС не тільки підтримувала низькі процентні ставки, але й оголосила про програму купівлі облігацій, намагаючись надати в'ялому відновленню економіки нового імпульсу.

...Тим часом на Європейському континенті сувора фінансова дисципліна ставала дедалі популярнішою, і на початку 2011 року ЄЦБ підняв процентні ставки, незважаючи на глибокий економічний спад у зоні євро і відсутність серйозної загрози інфляції» [16, с. 256].

На наведених прикладах П. Кругман демонструє конструктивну роль кейнсіанства як макроекономічної теорії, що має широкий вихід у практику і передбачає активну роль держави у визначенні обсягу інвестицій, регулюванні ставки процента, політиці доходів. Сьогодні знову актуальними є слова Дж. К. Гелбрейта про роль кейнсіанства у роки Великої депресії: «Кейнсіанство виявилось ліками проти відчаю, які знаходились у безпосередній близькості. Воно не відкинуло систему, але врятувало її» [17, с. 69]. Водночас досвід боротьби з нинішньою депресією спростував основні постулати неокласичної ортодоксії.

Чим пояснити існування різних теоретичних підходів, а потім і моделей економічного розвитку? Відповідь залежить від розуміння самої природи сучасного капіталізму, який у ХХ ст. зазнав значних змін. Виникли різні рівні розвитку капіталізму. Після Великої депресії сформувався регульований капіталізм як альтернатива моделі капіталізму вільної конкуренції. Тому на сьогодні неокласична теорія, яка використовує принцип «laissez faire», не може виконати свою евристичну функцію з цілого ряду причин.

По-перше, в основі неокласичної теорії лежить уявлення про раціональну економічну людину (*homo economicus*), згідно з яким вона має виняткові здібності раціонального вибору і тим самим завжди максимізує функцію корисності. Домашні господарства максимізують корисність благ, які вони придбають, а фірми — прибуток. Подібна теорія передбачає, що майбутнє завжди є передбачуваним. Кейнсіанство стверджує зворотне: людина не має здібностей раціонального вибору і рішення свої приймає між невідомим майбутнім і минулим, яке безповоротно пішло, а тому її рішення можуть бути лише наближеними до дійсності, але не можуть бути повністю адекватними їй. Майбутнє характеризується фундаментальною невизначеністю.

По-друге, на думку неокласиків, ринкова економіка прагне до рівноваги. Якщо зовнішні фактори не заважають економічним агентам максимізувати свою функцію корисності, то економіка приходить у рівновагу. На цій підставі втручання у господарське життя вважається шкідливим. Як зазначає кейнсіанство, відкидаючи догму про раціональну поведінку людини, під впливом внутрішніх сил ринкова економіка рано чи пізно починає відхилятися від рівноваги, що в підсумку призводить до криз, безробіття, інфляції та інших негативних моментів.

По-третє, неокласична теорія стверджує, що сучасна економіка орієнтується на ринкові сигнали, універсальним носієм яких виступають ціни. Визначаючись співвідношенням попиту і пропозиції, вони постійно порівнюють потреби ринку з можливостями їх задоволення і, регулюючи величину прибутку у різних галузях, забезпечують найбільш ефективний розподіл ресурсів в економіці. Кейнсіанство не заперечує існування ринкових сигналів та їх впливу на підприємницьку діяльність, але вказує, що цей механізм діє лише у короткостроковому періоді. За кейнсіанством, ціни в довгостроковому періоді визначаються технологічними факторами і розподілом чистого продукту (новоствореної вартості) між працею і капіталом, а також між різними бізнес-групами. У сучасній економіці лише невелика частка цін складається в результаті конкуренції — в основному вони встановлюються провідними корпораціями за формулою: витрати виробництва плюс надбавка, що утворює прибуток корпорації. Сьогодні фірми зацікавлені у сталих цінах, а тому, коли змінюється попит, змінюється не ціна, як передбачають неокласики, а обсяг товарної пропозиції, як стверджує кейнсіанська теорія.

По-четверте, неокласика виходить з теорії факторів виробництва, згідно з якою кожному з них дістається справедлива винагорода. Заробітна плата розглядається як справедлива винагорода за працю на рівні створеного нею граничного продукту. Конкуренція за робочі місця приводить зарплату у відповідність із внеском робітника у створення продукту. На цій підставі неокласики вважають, що безробіття має добровільний характер (адже не працюють лише ті, хто вимагає більше від свого трудового вкладу) і є позитивною властивістю саморегульованого ринку, оскільки дозволяє тримати заробітну плату на рівні граничного продукту праці. Кейнсіанство виступає проти неокласичного трактування зарплати, яке дає підприємцям право підтримувати її на рівні прожиткового мінімуму. Помірне зростання заробітної плати є умовою зростання сукупного попиту як стимулу до зростання економіки і пом'якшення соціальної напруженості. Витрати підприємця на підвищення зарплати стають одночасно доходами найманих робітників. Такий взаємозв'язок породжує мультиплікатор економічного зростання.

По-п'яте, на відміну від неокласиків, на думку яких мета підприємництва полягає у максимізації прибутку, посткейнсіанці вважають, що основною метою великих корпорацій є максимізація не короткострокового прибутку, а довгострокового економічного зростання, що кардинально змінює стратегічні плани фірм.

По-шосте, неокласична теорія виходить з того, що основним мотивом, який спонукає підприємців до інвестицій, виступає рівень процентної ставки: чим вона є нижчою, тим вищою є очікувана дохідність від інвестицій. Але господарська практика цю залежність не підтверджує. Особливо наочно це проявляється у нинішніх умовах, коли після кризи процентні ставки по кредитах досягли свого історичного мінімуму (0,25 % у США і 0,15 % в Японії) і підвищення попиту на інвестиції з боку виробників не спостерігається. У кейнсіанців інвестиції залежать від перевищення надбавки (прибутку) над витратами, а сам розмір цього прибутку як джерела інвестицій пов'язаний зі сталим економічним зростанням. Прихильниками цієї теорії визнається необхідність державного впливу на інвестиційний процес.

Проведений порівняльний аналіз неокласичної та кейнсіанської теорій дозволяє розглянути теоретичні передумови для вироблення нової моделі економічного розвитку в нашій країні. Світова наукова думка має багатий арсенал теоретичних розробок, які б могли стати умовою реформування національної моделі економічного розвитку.

3.2. Про застосування кейнсіанської теорії у національній економіці

Проте слід мати на увазі, що кейнсіанська теоретична система не пропонує універсальних рецептів, які б діяли автоматично і давали позитивні результати у будь-якій країні. Теоретична система Дж. М. Кейнса може бути розглянута як метод аналізу, що дає ключ до розуміння специфіки і реальних взаємодій у конкретно-історичній господарській системі.

Розглянемо специфіку застосування кейнсіанських рекомендацій до економіки України більш детально. Як відомо, у кейнсіанській теорії ефективний сукупний попит є рушієм розвитку національної економіки. Він включає в себе споживчий та інвестиційний попит. Кожний з цих видів попиту фіксує певні функціональні залежності в економіці. Наприклад, за Дж. М. Кейнсом, споживчий попит є функцією від доходу при даній системі розподілу. Щодо самої *теорії розподілу доходів* у кейнсіанській доктрині, відповідно до якої величина одержуваного доходу визначається граничною продуктивністю праці, то її некритично запозичено самим Дж. М. Кейнсом у неокласиків. Але вже після Кейнса, у рамках самого кейнсіанського напрямку, виникли течії, які піддали критиці запозичені у неокласиків погляди на систему розподілу доходів, які йдуть на особисте споживання [18]. Так, лідери «неорікардіанської» течії (або школи «лівих кейнсіанців») Дж. Робінсон і М. Калецький (польський економіст, який працював у 30-ті — 40-ві роки ХХ ст. в Англії, у Кембриджському університеті) спиралися не тільки на погляди Кейнса, але й на праці Д. Рікардо і К. Маркса. Вони розробили власну *теорію розподілу доходів*, яка, як бачиться, найбільшою мірою підходить до українських реалій.

Суть теорії розподілу доходів «лівих кейнсіанців» зводиться до того, що в кожній галузі величина прибутку і заробітної плати визначається не граничною продуктивністю праці (як у неокласиків) і не самим лише ступенем експлуатації найманої праці капіталом (як в ортодоксальній марксистській теорії), а *ступенем монополізації певної галузі*. Саме така теорія розподілу доходів найбільш адекватно відображає особливості характеру їх розподілу в нашій монополізованій економіці.

Основні положення теорії розподілу доходів, розвинуті М. Калецьким, зводяться до того, що відношення прибутку до витрат у тій чи іншій галузі визначається ступенем монополізації цієї галузі: чим

більше монополізовано галузь, тим більшу частку в ціні займає валовий прибуток. Ця теорія розподілу доходів, хоча й відображає істотні риси монополізованої економіки на прикладі високорозвинутих країн Заходу, все ж не враховує ряд рис, характерних для пострадянських економік (зокрема тих, які орієнтуються на експорт сировини). «Ліви́ми кейнсіанцями» було досліджено галузі обробної промисловості, які мали найбільший ступінь монополізації. Тут рівень цін залежить, по-перше, від величини цін на сировину і затрат прибутку на заробітну плату, а по-друге, від ступеня монополізації даної галузі. У вітчизняній економіці найбільший ступінь монополізації проявляється у сировинних галузях. Саме їх підприємства одержують монопольний прибуток і природну ренту. Водночас в обробних галузях рівень цін визначається вартістю первинних ресурсів і низькою заробітною платою. Тому при існуючій системі розподілу доходів практично неможливо підвищити заробітну плату в обробних галузях і сільському господарстві, тобто в тих галузях, які через низький рівень прибутку орієнтуються на внутрішній ринок.

Таким чином, при існуючій *системі розподілу доходів* збільшення фінансування державних соціальних програм не справить істотного впливу на динаміку споживчого попиту. Без зміни цієї системи неможливо розраховувати на зростання не тільки споживчого попиту, але й інвестиційного. Згідно з класичною і кейнсіанською теоріями, скорочення інвестиційного попиту зумовлено падінням додаткової (граничної) ефективності вкладень капіталу. Таке падіння відбувається одночасно у ряді галузей, що і слугує своєрідним «спусковим гачком» початку кризи. У цьому теоретичному пункті Дж. М. Кейнс є повністю солідарним з неокласиками. Але способи стимулювання інвестиційного попиту виявляються різними: неокласики пропонують урівноважити цей попит шляхом зниження ставки процента, що у нинішніх умовах є нереальним; у свою чергу, кейнсіанська теорія вважає, що в умовах різкого падіння інвестиційного попиту єдиним засобом його підвищення стають державні інвестиції.

Стосовно до нашої національної економіки низький рівень інвестиційного попиту зумовлений зовсім не циклічним падінням додаткових (граничних) вкладень капіталу, оскільки сама природа кризи інша. Вона не циклічна, а міжсистемна, трансформаційна, що являє собою окрему тему наукового дослідження. Причиною недостатнього інвестиційного попиту в українській економіці виступає *існуюча система розподілу сукупної доданої вартості* між галузями. До обробних галузей

потрапляє невелика частина сукупної доданої вартості, що зумовлює низький рівень їх рентабельності, а також недостатній інвестиційний попит. При цьому надлишкові доходи сировинних галузей, орієнтованих на експорт, використовуються для формування вкрай обмеженого інвестиційного попиту, що охоплює незначний обсяг супутніх галузей з низьким технологічним переділом, які, отже, не створюють значного мультиплікаційного ефекту, що доходить до галузей високотехнологічної сфери. Обробні галузі (машинобудування і його головна складова — верстатобудування) не отримують інвестиційних імпульсів від сировинних експортоорієнтованих галузей, які вважають за краще закуповувати необхідні інгредієнти за кордоном.

Крім продуктивних інвестицій, сировинні корпорації здійснюють величезні непродуктивні трати на престижне споживання їх власників і вищих менеджерів, а також на утримання дорогих «іграшок для дорослих» (наприклад, національних футбольних клубів). Національні чемпіонати з футболу перетворюються на азартні ігри олігархів. Значна частина невикористаного прибутку різними каналами виводиться за кордон. Тому при збереженні існуючої *системи розподілу сукупної доданої вартості* вирішити проблему активізації недостатнього інвестиційного і споживчого попиту неможливо. Що ж до активізації державних інвестицій, то в умовах бюджетного дефіциту і виконання державних зовнішніх зобов'язань вони не можуть здійснюватись у великих обсягах. Сьогодні, за даними Федерації роботодавців, на розвиток економіки направляється всього 10 % усіх видатків державного бюджету.

Слід також звернути увагу на нееластичність інвестиційного попиту в національній економіці залежно від ставки процента. Кейнсіанці та неокласики вважали, що динаміка інвестицій залежить від співвідношення норми прибутку і ставки процента. Проте сучасна господарська практика високорозвинутих країн показує, що така еластичність практично відсутня.

В умовах нинішньої депресії ставка процента у багатьох країнах Заходу становить десяти, а то й соті процента (як у Японії), але, водночас, можна спостерігати повсюдний низький рівень інвестиційної активності. Отже, сьогодні відсутня лінійна функціональна залежність між динамікою інвестицій і ставкою процента, про що писали неокласики і Дж. М. Кейнс.

В українській економіці склалася ситуація, коли динаміка інвестицій не залежить від співвідношення норми прибутку і ставки про-

цента. Оскільки величина рентабельності є різко диференційованою за галузями, і така відмінність має сталий характер, остільки зниження ставки процента на зможе вплинути на інвестиційну активність високорентабельних галузей.

3.3. Теоретичні передумови для формування нової економічної моделі

Як показано вище, застосуванню кейнсіанських рецептів макро-економічного регулювання заважає існуюча система розподілу доходів (у тому числі велика їх диференціація у галузевому розрізі, яка робить інвестиції слабко еластичними за ставкою процента). Сюди можна віднести також здійснювану НБУ політику грошових обмежень і прив'язку емісії грошей до валютних експортних надходжень, а не до обсягів господарського обороту в реальному секторі економіки. Крім існуючих об'єктивних обставин, зумовлених дією ринкових сил, система розподілу доходів у ринковій економіці залежить і від прийняття суспільною свідомістю існуючої нерівності в розподілі суспільного багатства, тобто від моральних імперативів, які сягають своїм корінням в епоху Просвітництва і в ранні етапи становлення капіталізму. На цих початкових етапах, коли боротьба буржуазії зі старим режимом за рівність можливостей завершилась її перемогою, проти необмеженого панування буржуазії стали шукати необхідні соціальні противаги. Якщо ж їх не буде знайдено, то, на думку А. Сміта, про «спільні ідеали» свободи і рівності можна забути.

Якщо нерівність є природною і необхідною для прогресу, як стверджує неоліберальна доктрина, то логічно триматися за принцип «laissez faire». Якщо ж, навпаки, ми хочемо пом'якшити існуючу нерівність і рухатися до розширення прав громадян на працю і гідний заробіток, то цього можна добитися тільки в рамках регульованого ринку, свідомої ув'язки найвищої мети суспільства з його специфікою. Як показує сумний досвід реформ, для України це питання стало особливо актуальним. У нас відмінність між багатими і бідними є значно глибшою, ніж у країнах традиційного капіталізму: там різниця у доходах між 10 % найбагатших і 10 % найбідніших становить 6 разів, а у нас, за офіційними статистичними дослідженнями, — 17 разів, тоді як насправді — ще більше. Це результат функціонування господарської моделі, що склалась у нашій країні. У даному зв'язку виникає проблема історичного вибору: яким шляхом йти — посилення майнової нерів-

ності та соціальної напруженості або зменшення соціально-економічних відмінностей і забезпечення консенсусу між різними соціальними верствами суспільства? Якщо перше, то змінювати нічого не слід. Треба тільки дотримуватися принципу «laissez faire» (тобто ідеології соціального дарвінізму). Це означає реалізацію принципу, який полягає в тому, що кожний у суспільстві вирішує сам за себе, зі своїми індивідуалізмом і раціоналізмом, і нікому ні до кого немає діла. Сучасне західне суспільство вже не є таким. Але водночас у ньому спостерігається тенденція до зростання соціально-економічної нерівності. П. Кругман у своїй книзі зазначає, що, згідно з Доповіддю управління Конгресу США по бюджету про зростання нерівності, з 1979 по 2007 р. частка чистого доходу 1 % найбагатших зросла із 7,7 % до 17,1 % загального доходу. Розуміння того, що доходи багатих — це зовсім не дрібниці, а один з головних показників того, що відбувається в американській економіці та в американському суспільстві, прийшло зовсім недавно [16, с. 118–119]. Але все одно воно вважається наступником такої традиції, коли втілює в життя ідеї ортодоксальної неокласичної теорії у формі ліберальної ринкової моделі.

Якщо ж виходити з того, що нинішня модель розвитку є непридатною за моральними та соціально-економічними критеріями, то її треба змінювати. Зрозуміло, що зміна існуючої моделі економічного розвитку не може відбуватися легко, без перешкод. Самого тільки наукового доказу для її зміни не достатньо. Незважаючи на очевидну непридатність існуючої моделі для суспільства в цілому, вона є надзвичайно ефективною для тих, хто з її допомогою зумів одержати мільярди та мільйонні статки у твердій валюті. Тому для її захисту вони вдатимуться до будь-яких засобів¹.

Для подолання такого опору знадобиться широкий арсенал засобів, і насамперед наукове обґрунтування альтернативної моделі. Якими є основні контури цієї необхідної нам моделі?

Можна сказати, що в подібній ситуації вкрай важливою є теорія, яка б проливалася світло на шляхи і перспективи розвитку країни. Ста-

¹ П. Кругманом показано дослідження політологів К. Пула і Г. Розенталя, які виявили сильну кореляцію між часткою в сукупному доході 1 % найбагатших і рівнем поляризації у Конгресі США. У перші 30 років після Другої світової війни, позначені відносно рівним розподілом доходів, також спостерігалася широке міжпартійне співробітництво, а наявність чималенької групи політиків-центристів дозволяла приймати більш-менш погоджені рішення. Після 1980 р. Республіканська партія зрушилася вправо — одночасно зі зростанням доходів еліти, — і політичні компроміси стали майже неможливими [16, с. 133].

рий теоретичний інструментарій для таких цілей не підходить. Це стосується як марксистської теорії в її колишньому ортодоксальному вигляді, так і неокласики, незважаючи на її домінування у світі. Водночас постійне прагнення до тотальної монополізації неокласичних постулатів надало цій теорії певної респектабельності та подібності до точної науки. Непомірна математизація неокласичних теоретичних конструкцій означала перехід до нереалістичного зображення економіки. «Одягнута» в математику неокласична теорія набула видимості математично доведених теорій. Поставлена кейнсіанством під сумнів, ідея прагнення господарської системи до рівноваги та ефективного саморегулювання за допомогою математичних конструкцій була відновлена у правах. В економічній спадщині Заходу нагромаджено величезну літературу, в якій містяться докази того, що саморегульованого ринку давно не існує.

Все ж ідея ринкового саморегулювання становить для неокласики головну ідеологічну цінність, без якої вона як теорія існувати не може. Як показав наш власний досвід господарського реформування, некритично запозичена неоліберальна доктрина, що лежала в основі національної моделі господарювання, не просто не забезпечила зростання ефективності суспільного виробництва, а призвела до його скорочення. Вона зруйнувала всю колишню систему соціального забезпечення, погіршила життєвий рівень основної частини населення. П. Кругман відзначає руйнування форм спеціального захисту безробітних, які склалися до кризи. Так, «у 2010–2011 роках відзначалося певне зниження безробіття, але кількість безробітних американців, які не одержують допомогу, подвоїлася.

...Цілком очевидно, що причини тривалого безробіття зумовлені макроекономічними явищами і помилками економічної політики і не залежать від конкретної людини, але дана обставина не рятує жертви від страждань» [16, с. 35–36]. Але якщо в епоху Великої депресії, на думку П. Кругмана, ніхто не розумів, що відбувається і що з цим робити, то сучасні керівники вже не можуть скористатися такою обмовкою. Сьогодні ми маємо і знання, й інструменти, щоб покласти край стражданню людей. Все ж ми цього не робимо [16, с. 47].

Усе це зумовлює необхідність звернутися до альтернативної теорії, яка стверджує, що ефективно зростання суспільного виробництва і соціальна злагода у суспільстві досягаються шляхом не спонтанного, а регульованого розвитку. Ця альтернативна теорія повинна враховувати сучасні тенденції економічного розвитку і дати відповідь на ряд

викликів, які помітні в масштабах світового і національного господарств. Для нас хорошою є та модель економіки, яка забезпечує економічне зростання країни. У західній економічній думці розрізняють дві моделі капіталізму. Одну з них називають «ліберально-ринковою економікою» (Liberal Market Economy — LME), а другу — «скоординованою (або організованою) ринковою економікою» (Coordinated (or organized) Market Economy — CME) [19].

Відмінність між ними полягає в тому, що в економіці першого типу (LME) фірми оперують на конкурентних ринках в усіх сферах економічного життя ціновими сигналами, попитом і пропозицією як головними індикаторами. Спостерігається значна доповнюваність інститутів і процесів регулювання. Подібні економічні системи мають високий рівень капіталізації ринку цінних паперів, низький захист зайнятості, високі ставки оплати праці та значну нерівність доходів. Економіка характеризується злиттями і поглинаннями через фондовий ринок, слабкими профспілками і низькою захищеністю праці. Така модель ліберального ринку застосовується в англосаксонських суспільствах — США, Великобританії, Канаді, Австралії та Новій Зеландії.

В економіці другого типу (CME) діяльність фірм координується через неринкові зв'язки, що включають мережу моніторингу, яка ґрунтується на обміні частковою інформацією та відносинах співробітництва, а не на конкуренції між компаніями. У такій економіці мають місце високий захист зайнятості, невисока капіталізація ринку цінних паперів, відносно менша кількість робочих годин і відносно низька нерівність доходів. При цьому поглинання є відносно рідкими, і профспілки відстоюють інтереси праці. Діяльність компаній координується через вертикальні та горизонтальні асоціації фірм. Модель такого виду застосовується у Німеччині, Данії, Франції, Швеції, Японії та інших країнах.

Кожна з названих моделей має власну цільову функцію і набір інструментів. Під ними розуміються інститути, інфраструктура, традиції та менталітет населення, які працюють на поставлену мету. Оскільки існує нерозривна єдність мети і засобів її досягнення, то, як показує практика, інструменти господарського управління, що знаходяться в одних умовах, виявляються такими, що не підходять для інших. Як відомо, цільовою функцією прийнятої нами неокласичної моделі ринку виступає максимізація прибутку. Всю інфраструктуру капіталізму, інститути держави й суспільства, правові та етичні норми, засоби масо-

вої інформації, а також навчальні плани університетів пристосовано до досягнення кінцевої мети. До цього списку належить, наприклад, підтримання так званої «природної норми безробіття» на рівні 3–4 % загальної чисельності робочої сили. Без цього не буде конкуренції за робочі місця, а отже, неможливо підтримувати заробітну плату на рівні, що називається «граничним продуктом праці».

Тепер порівняємо неокласичну (ліберальну) модель з моделлю «скоординованої ринкової економіки».

Найбільш рельєфно друга модель дістала своє втілення у німецькій моделі економіки, яка включає в себе досвід корпоративного управління і народилась як результат особливої реакції німецького бізнесу і німецького народу на дві соціально-політичні катастрофи, пережиті ними у ХХ ст. Вони навчили правлячий клас Німеччини цінувати довіру народу і вести бізнес відповідно до його інтересів. Не стільки правлячі кола, скільки національний бізнес і національна соціал-демократія стали творцями відносин співробітництва між працею і капіталом, що дістало назву «Sozialen Marktwirtschaft» («соціальне ринкове господарство») [20].

Складовою цієї моделі є покладене в основу управління корпораціями «право спільного прийняття рішень» (Mitbestimmung), за яким власник не усувається від правління, а зберігає в ньому участь разом з представниками робітничого колективу, держави і профспілок. Це дістало своє втілення у двоярусній системі управління корпораціями. Перший ярус — це правління (Vorstand) (тобто, по-нашому, рада директорів). Воно складається з професіональних менеджерів, які здійснюють повсякденне техніко-економічне керівництво роботою очолюваних кожним з них підрозділів фірми. Другий ярус — це наглядова рада (Aufsichtsrat). У компаніях, де 2 тис. і більше працівників, наглядова рада наполовину складається з представників трудового колективу і наполовину — з представників власників і заінтересованих сторін (такими можуть бути, зокрема, держава, банки, асоціації споживачів, постачальники тощо).

У компаніях з меншою кількістю працівників колективу, як правило, відводиться третина голосів. Рада директорів підпорядковується наглядовій раді, яка контролює її роботу, розглядаючи справи фірми приблизно раз на квартал без втручання в її оперативне управління. Завдяки системі спільної відповідальності у власників складаються довірчі відносини, з одного боку, з менеджерами, а з іншого — з найманими працівниками. Як показує досвід, у Німеччині корпоратив-

не управління досягло того, чого раніше не було: подолано антагонізм між працею і капіталом. Описана модель капіталізму різко відрізняється від того, що ми бачимо в національній економіці. Український власник будує свої відносини з колективом за старою феодальною традицією відносин пана з кріпаками і ніякого партнерства з ним не приймає. Не довіряє він ні менеджерам, ні рядовим працівникам, за якими приглядає служба безпеки. Усе це не відповідає відносинам, які склались у цивілізованих моделях економіки.

Одним зі складових елементів нової моделі господарювання має стати спеціально створений механізм виключення можливості одноосібного контролю власника над фінансовими потоками фірми і безконтрольного привласнення її доходів.

Право власності має бути гарантованим, але з урахуванням інтересів суспільства і колективу. Інакше соціальної напруженості, що переходить у конфлікти, не уникнути. Способи господарювання (включаючи джерела одержання доходів) мають бути «прозорими» і підконтрольними як державі, так і трудовому колективу.

Оскільки вітчизняний власник добровільно не погодиться на цивілізовані форми співробітництва, то в такому випадку для «примусу до цивілізованості» знадобиться примусова дія держави. Необхідно прийняти закон про корпоративне управління, де розписати усі аспекти діяльності учасників бізнесу: власника, колективу і держави (остання повинна вийти з ролі нейтрального спостерігача процесів, які відбуваються в економіці).

Сказане дозволяє зробити висновок, що для виконання державою своєї функції регулюючого центру необхідним є її очищення від корупції та бюрократизму, які накопичилися за роки функціонування при існуючій моделі. Тільки за цієї умови вона в союзі з цивілізованим приватним бізнесом може стати рушійною силою соціально-економічного процесу. Як показує міжнародний досвід, концепція керованого державою розвитку (Stateled development) передбачає узгодженість визначальних макроекономічних параметрів: *цін, зарплати, інвестицій*. Якщо ціни безперервно зростають, як відбувається у нас, то зарплата втрачає стимулюючу роль, а інвестиції взагалі стають безглуздими, оскільки можна легко одержати високі доходи за рахунок зростання цін і без інвестицій в економіку. У такій ситуації «боротьба з інфляцією» теж не може мати успіху. Для надійного заслону на шляху інфляції необхідними є, по-перше, підгонка ринковими методами структури виробництва і послуг під реальний попит

населення за допомогою регулювання інвестицій, а по-друге, такий контроль над цінами на основні затратоутворюючі товари і продукти масового попиту, щоб зарплата залишалася стабільною і не втрачала своєї стимулюючої ролі.

У моделях, побудованих на принципах регульованого розвитку, як теоретична основа можуть бути покладені *інституціональна, неомарксистська і посткейнсіанська економічні теорії*.

Таким чином, порівняльний аналіз двох моделей показує їх різочий контраст. Альтернативні планово-ринкові моделі, відповідно до їх власної специфіки, протягом останніх 20 років продемонстрували небачені успіхи. Так, у цей період обсяг ВВП у Китаї збільшився у 5,3 раза, у В'єтнамі — у 4 і в Індії — у 3,2 раза. Причини успіхів китайських реформ один з видатних економістів країни Шеен Хун пояснює у такий спосіб: «Ці успішні реформи проводилися зовсім не відповідно до рекомендацій ортодоксальної економічної теорії. Можна навіть сказати, що саме ті реформи, що виявилися не надто успішними, проводилися відповідно до проектів, розроблених у рамках ортодоксальної економічної теорії. Уже сам цей факт являє собою виклик ортодоксальній економічній теорії» [21, с. 248].

Як бачимо, китайськими економістами чітко підкреслюється сумна роль ортодоксальної неокласичної економічної теорії у країнах, які виникли на пострадянському просторі. Якби запропоновані західними методологами Куном, Лакатошем та іншими критерії наукової спроможності та неспроможності дотримувалися на практиці, то треба було б визнати моделі Китаю і Південно-Східної Азії як найбільш продуктивні і такі, що заслуговують на особливу увагу з боку економічної думки. Успіхи одних моделей і провали інших треба розглядати як підтвердження наукової спроможності однієї та неспроможності іншої економічної парадигми. Інакше кажучи, досвід розвитку підтвердив (верифікував) теорію поєднання плану й ринку як найбільш ефективну модель ведення господарства.

3.4. Стала економічна динаміка — головний критерій нової моделі

При визначенні обрису альтернативної моделі слід виходити з того, що вона має бути націлена, насамперед, на ефективне економічне зростання. Існуючі темпи економічного зростання в Україні свідчать, що національна економіка потрапила у «пастку низької економічної динаміки». Тому підвищення середньорічних темпів при-

росту ВВП в Україні до 6–7 % на найближчі 10–20 років є необхідною макроекономічною умовою переходу в режим сталого економічного розвитку.

По-перше, важливість таких середньорічних темпів приросту зумовлена наростаючими проблемами, пов'язаними з надлишком застарілого устаткування у житлово-комунальній сфері, у галузях інфраструктури та інших секторах економіки. Ці застарілі фонди не можна просто «списати» — вони або мають бути замінені на нові, або вимагатимуть дедалі більших витрат на їх підтримання у робочому стані (наочний приклад: зростання нинішніх вимушених витрат на дорожню інфраструктуру). За оцінками експертів, ці сукупні вимушені витрати у цілому по національній економіці досягають близько 2 % ВВП. При планованих темпах приросту ВВП в Україні на рівні 3–4 % (що є цілком припустимим для високорозвинутих країн), щорічний приріст ресурсів для вирішення завдань поступального розвитку становить тільки 1–2 %. Якщо ж приріст ВВП підтримується лише на рівні 2–3 %, то щорічне прирощення національного продукту піде на покриття вимушених витрат.

По-друге, більш високі темпи зростання є необхідними для забезпечення інвестиційного розвитку. Як відомо, інвестиційний попит сприяє розширенню попиту на устаткування, будівельні роботи, різні види продукції продуктивного споживання. Збільшення інвестиційного попиту сприяє структурно-технологічній модернізації виробництва, оновленню виробничих потужностей і підвищенню їх ефективності.

По-третє, існуючі темпи приросту ВВП є важливими характеристиками інвестиційного клімату у країні. Високі темпи зростання в тій чи іншій галузі стають певним індикатором для інвестора, свідчать про зростання попиту на відповідні види продукції, а також про сприятливу цінову динаміку в даному ринковому сегменті. Стала висока економічна динаміка знижує інвестиційні ризики, розширює можливості для залучення фінансових ресурсів, скорочує строки окупності інвестицій.

Тому низькі темпи зростання ВВП виступають не тільки перешкодою на шляху активізації інвестицій, але й джерелом негативних соціальних наслідків — падіння реальних доходів населення, збільшення безробіття, загального зростання невдоволення у країні.

Розв'язання складного, але об'єктивно необхідного завдання структурно-технологічної модернізації економіки є можливим тіль-

ки шляхом значного збільшення норми нагромадження. Досвід країн, які динамічно розвиваються (насамперед Індії та Китаю) і мають норму нагромадження понад 40 % і темпи зростання 8–10 %, свідчить про прямий функціональний зв'язок між нормою нагромадження і темпами зростання ВВП.

У більшості розвинутих країн норма нагромадження становить 20–25 %, а темпи зростання зберігаються у некризові роки на рівні 2–4 %. Такі розміри нагромадження і темпи зростання пояснюються не тим, що там не досить ресурсів для інвестицій — ресурсів там якраз більше ніж достатньо, про що свідчить реальна процентна ставка по кредитах, про яку говорилося вище. Проблема розвинутих країн полягає в ефективному застосуванні інвестицій, а обмежений простір для зростання інвестицій зумовлений тим, що у цих країнах більшість потреб населення і держави досягла високого рівня насичення. У них уже давно не збільшуються споживання продуктів харчування і забезпеченість автомобілями, а також іншими товарами тривалого користування, повільно зростає житлове будівництво.

Якісно інша ситуація спостерігається в Україні — ми є далекими від насичення основних життєвих потреб: у нас рівень споживання продуктів харчування, забезпеченість автомобілями, житлом та іншими товарами тривалого користування є у 3–4 рази нижчим, ніж у високорозвинутих країнах. Значний потенціал економічного зростання пов'язаний зі створенням сучасної транспортної інфраструктури, тому без істотного приросту норми нагромадження (спочатку до 25–27 %, а потім і до 30 % і вище) розв'язання завдання сталого й динамічного розвитку не є, на нашу думку, можливим.

В існуючих ринкових системах переважна частина інвестицій в основний капітал здійснюється самими корпораціями за рахунок власного прибутку. Джерелами оборотного капіталу на 60 % слугують кредити банків. В Україні пожвавити приватні виробничі інвестиції вдається з великими труднощами. Вітчизняний підприємець не орієнтується на збільшення норми нагромадження, оскільки не може бути впевненим у зниженні інвестиційних ризиків і в окупності своїх інвестицій. Тому приватний капітал вважає за краще вивести нагромаджені доходи за кордон через різні схеми або вкладати їх у фінансові спекуляції у себе в країні. Як свідчить статистика НБУ, вплив капіталу за кордон вимірюється десятками мільярдів доларів. Оскільки приватний бізнес не поспішає збільшувати норму нагромадження, то це могли б зробити державні корпорації за рахунок власних і за-

лучених банківських ресурсів. Тим часом проекти оновлення транспортної інфраструктури призупинено, а створення сучасної мережі автошляхів країна, по суті, не починала. Не набагато кращою є ситуація в інших галузях інфраструктури, у житлово-комунальному секторі та будівництві житла. Тут без нарощування капітальних інвестицій за рахунок банківського сектору не обійтися. Банківська система на чолі з НБУ повинна стати важливим інститутом розвитку¹. Інакше кажучи, необхідно формувати модель інтерактивного управління економічним зростанням, для чого необхідними є певні інституційні конструкції. Розглянемо це питання у наступній частині розділу.

3.5. Інституційні елементи нової економічної моделі

Як відомо, до початку світової кризи 2008 р. українська економіка не зуміла відновити рівень ВВП 1990 р., сформувати сталу модель розвитку і змінити свою структуру. Десять років докризового економічного зростання виявилися недостатніми для формування внутрішнього ринку, який би був здатним забезпечити сталий попит на продукцію вітчизняної промисловості. У підсумку країна увійшла у кризу зі старими проблемами: енергомістким і низькоефективним сировинним сектором; машинобудуванням, орієнтованим на країни СНД (і насамперед на Росію); розбалансованою фінансовою системою у зв'язку зі зростанням цін на газ і великим зовнішнім боргом (42 млрд дол.), нагромадженням банками, корпораціями і державою. Тому змінити негативну тенденцію, що склалася, можна тільки шляхом переходу до нової моделі економічного розвитку, для чого необхідно створювати нестандартні інституційні елементи нової моделі².

Вона повинна включати в себе національну інноваційну систему, налаштовану на вирішення завдань запозичення нових технологій та інститутів розвитку; забезпечити синхронізацію різних типів економічної політики для збільшення абсорбційної здатності країни; спиратися на систему інтерактивного планування, яка б передбачала взаємодію уряду, бізнесу і громадянського суспільства у процесі роз-

¹ Роль НБУ у підтримці економічного зростання розкрито у статті: Геєць В. М., Гриценко А. А. Вихід з кризи (Роздуми над актуальним у зв'язку з прочитаним) // Економіка України. — 2013. — № 6. — С. 13–14.

² Різноманітні форми таких інститутів, а також інституційне проектування розглянуто авторами започаткованої дискусії у статті: Геєць В. М., Гриценко А. А. Вихід з кризи... — С. 14–15, 18.

робки і реалізації масштабних модернізаційних проектів. Ці три елементи у сукупності й утворюють систему інтерактивного управління зростанням, яка повинна стати основою для нової моделі економічного розвитку через модернізацію національної економіки [22, с. 5].

Вибір і реалізація стратегії подальшого економічного розвитку і модернізації у країні зумовлені об'єктивною необхідністю підвищення продуктивності суспільної праці. В Україні вона є приблизно у 3 рази нижчою, ніж у США і передових європейських країнах. В основі нової моделі повинна лежати ідея модернізації. Сама по собі постановка питання про створення нової моделі економічного розвитку у формі модернізації не є новою. Такі модернізаційні проекти було успішно реалізовано іншими країнами — спочатку Японією, Південною Кореєю і Тайванем, а пізніше — Іспанією, Португалією та Ірландією. У різний час ці країни зуміли протягом 20–30 років успішно реалізувати стратегію «наздоганяючого розвитку»¹.

Теоретичні узагальнення успішного досвіду країн «наздоганяючого розвитку» говорять про те, що не слід намагатися досягти більш зрілих форм демократії та повного зникнення корупції (це не вдалося жодній країні світу), а потім удосконалювати форми господарювання.

Таке вдосконалення є можливим і при нинішніх шаблях зрілості демократії та формах організації політичних інститутів. Про це говорить досвід названих вище, а також таких пострадянських країн, як Біларусь і Казахстан. У цих двох країн при нинішньому рівні розвитку демократії та політичних інститутів ВВП на душу населення є у 2 рази вищим, ніж в Україні, тоді як у 1991 р. даний показник був нижчим від українського. Для вибору певного сценарію модернізаційної стратегії необхідною є взаємодія бізнесу і влади. Самі по собі ні ринок, ні держава не можуть виробляти і реалізовувати стратегію модернізації. Для цього необхідною є взаємодія трьох суб'єктів соціально-економічного процесу: бізнесу, держави і громадянських інститутів. Пріоритети модернізації не можна априорі вибрати зверху, державою — такий вибір є можливим лише шляхом спільної взаємодії і в галузевому, і в регіональному аспектах.

Як показує досвід країн, які успішно реалізували модернізаційні стратегії, важливо налагодити механізм запозичення нових техно-

¹ У цьому зв'язку не можна погоджуватися з тими, хто поділяє «алармістські» погляди про неможливість реалізації проекту «наздоганяючого розвитку», які ґрунтуються на аналізі невдалих спроб модернізації — у формі як «перебудови», так і інших, пізніших проектів.

логій і методів господарювання. Не слід витратити час на винайдення «велосипеда». Якщо нові технології та методи господарювання вже успішно випробувано, то треба створити механізми такого запозичення, що саме по собі є далеко не простим завданням, оскільки впирається у відсутність ефективних форм організації взаємодії бізнесу і держави. Дуже важливим елементом такої взаємодії виступає формування системи *індикативного планування* як форми узгодження інтересів бізнесу й держави. Формування цієї системи як на національному, так і на регіональному рівнях здійснюється і в Україні. Розробляється безліч стратегічних планів, але вони не позбавлені старої вади радянського планування — формування планів державою без участі бізнесу та інститутів розвитку громадянського суспільства.

Як показує практика країн, які створили дійову систему індикативного планування, її основною ланкою є інститути — посередники регіонального рівня, що забезпечують взаємодію місцевої влади, бізнесу, науки і громадянських інститутів. У світовій практиці за останні 20 років великого поширення набули такі інститути планування, як *агентства регіонального розвитку* і *бізнес-асоціації*. Наприклад, у Європі, де такі агентства значно поширені, їх чисельність становить понад 150. На пострадянському просторі система агентств регіонального розвитку найбільше поширена у Казахстані¹.

У чому важливість такого інституту, як агентство регіонального розвитку? Його головне завдання полягає у забезпеченні конструктивної взаємодії основних агентів ринкового господарювання — бізнес-структур, місцевої влади і громадянських інститутів — на принципах довіри. За допомогою таких агентств виявляються найкращі та найбільш ефективні бізнес-проекти і способи їх реалізації. Ці агентства не орієнтуються на вилучення прибутку і не встановлюють якихось заборон для бізнесу. Основне завдання агентства регіонального розвитку — стати органом взаємодії місцевої влади, бізнесу, науки і громадянських інститутів для ініціювання широкомасштабних проектів. Такі агентства перетворюються на центри регіонального про-

¹ В Україні теж були спроби створити агентство регіонального розвитку. Зокрема за фінансової підтримки ЄС в Одесі було створене і з 2003 по 2006 р. функціонувало таке агентство, яке залучало іноземних інвесторів з країн ЄС для інвестування у ті проекти реального сектору національної економіки, що попередньо були відібрані його співробітниками. Після завершення проекту це агентство перестало існувати. Своїх же, вітчизняних, агентств регіонального розвитку, які б стали опорою для бізнес-співтовариства і місцевої влади, створено не було.

гнозування, на елементи національної системи індикативного планування, на інститути розвитку регіонів.

Виникає запитання: з чого розпочати створення агентств регіонального розвитку? Як покаже така практика, першими кроками з їх розгортання можуть стати регіональні бізнес-асоціації, які, у свою чергу, можуть бути об'єднані в асамблею регіональних асоціацій бізнесу. Ці асамблеї формують виконавчі органи, експертні ради і комісії з найважливіших напрямів модернізації, сприяючи тим самим появі великих проєктів і прискорюючи зростання економіки в регіонах.

Як показує досвід функціонування бізнес-асоціацій у західних країнах, вони ведуть переговори з профспілками, лобіюють інтереси бізнесу в урядах і парламентах, консультують їх, а також беруть участь у розробці планів економічного розвитку. Таким чином, формується система як учасників розробки і реалізації проєктів для цілих галузей всередині регіонів, так і носіїв нових технологій і методів господарювання. Як свідчить зарубіжна практика, функціонування агентств регіонального розвитку і асоціацій бізнесу є значно поширеним у західних країнах. Завданнями бізнес-асоціацій є узгодження інтересів фірм і тим самим зменшення вад конкуренції; представлення інтересів бізнесу, як правило, певної галузі в органах регіональної та загальнодержавної влади; надання інформації про ринки, технічні стандарти, регламенти і вимоги до продукції, що випускається; навчання своїх членів.

Сам відбір проєктів для включення до планів держави передбачає їх публічне обговорення із залученням наукових співтовариств і громадянських інститутів. Таке відкрите обговорення підвищує довіру учасників між фірмами, почасти конкурентами, і органами державного управління. Але для забезпечення успішної взаємодії бізнес-асоціацій і влади має бути розроблена єдина методологія розрахунку ефективності проєктів і проведення конкурсів найкращих проєктів. Тим самим зростає довіра до учасників проєктів, а також зменшуються вплив лобіювання і можливості для корупції. При створенні мережі агентств регіонального розвитку слід враховувати існуючі тенденції у становленні та вдосконаленні національних інститутів розвитку.

За останні 10 років у країні з'явилися інститути розвитку (технопарки, особливі економічні зони, інноваційні фонди тощо). Створено консультативні органи при органах державної влади різних рівнів. Проте набір інститутів, які виникли, не є повним і не об'єднується

в єдину систему. Саме формою їх об'єднання і можуть стати агентства регіонального розвитку. Мережу таких агентств треба об'єднати в загальнонаціональне агентство розвитку, і вони повинні стати головними суб'єктами системи індикативного планування. Без цих організаційних структур стратегічні плани залишаться набором добрих намірів. Необхідною є ієрархічна система планування та організації взаємодії кожного рівня з бізнес-асоціаціями, органами влади і громадянськими інститутами.

4. УРОКИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ В УКРАЇНІ

25-річний період існування України як незалежної держави дає серйозні підстави для оцінки тих результатів, яких досягнуто в соціально-економічній сфері. Така оцінка передбачає дослідження як внутрішніх, так і зовнішніх причин, які привели до наявних результатів. Відсутність теоретичного аналізу наслідків проведених ринкових перетворень, невизначеність соціально-економічних орієнтирів відносно майбутнього стають однією з головних перешкод на шляху сталого економічного розвитку нашої країни. Теоретичне осмислення підсумків соціально-економічних перетворень у національній економіці дозволяє сформулювати нові контури економічної політики на сучасному етапі.

Як правило, успішність перетворень оцінюється вітчизняними і зарубіжними експертами за певними критеріями: за ступенем розвитку політичної демократії; за ефективністю функціонування створених інститутів ринку; за рівнем добробуту громадян. Після 25 років соціально-економічних трансформацій результати свідчать про достатньо скромні досягнення з позицій названих критеріїв. У країні не створено, подібно до інститутів європейської демократії, демократичні інститути, які б сприяли консолідації українського суспільства і стабільності в політичній сфері. Також відсутні ефективні інститути ринку, що створювали б передумови для успішних соціально-економічних перетворень. Що ж до рівня життя громадян України, то він виявився одним з найнижчих у Європі.

Сьогодні політичні еліти не можуть забезпечити суспільний консенсус і створити умови для сталого поступального розвитку країни по шляху соціального прогресу. В цьому зв'язку напрошується запитання: як потенціально багата країна, яка на початку перетворень

за всіма соціально-економічними критеріями (насамперед за динамікою ВВП) відповідала Польщі, Румунії, Туреччині та мала один з найкращих наборів вихідних ресурсів (освічене і працелюбне населення, виробничий потенціал, природні умови, географічне положення і т. п.), не змогла вміло розпорядитися такою сприятливою спадщиною?

Однозначної та простої відповіді на таке складне запитання немає, і спроби знайти її, на наш погляд, є безуспішними. Для її пошуку необхідною є серйозна і детальна робота різних ланок суспільних наук. Наприклад, аналізуючи невдачі соціально-економічної трансформації в Україні, деякі автори вважають, що, «якби інститути ринку тут було створено, а соціально-політична стабільність зберігалася протягом усього перехідного періоду, це була б історія успіху» [23]. Проте автори такої однозначної відповіді не намагалися відповісти на інші цілком логічні запитання. По-перше, чому в новій незалежній державі, де тільки виникають державні інститути, де відсутні були досвід макроекономічного управління і управлінські кадри, що розуміють закономірності функціонування економічних систем, перехідних до ринку, можуть відразу виникнути зрілі інститути ринку? По-друге, чи можлива соціально-політична стабільність у суспільстві, де існують глибокі ментальні відмінності у поглядах на майбутнє обличчя нової незалежної держави у населення різних регіонів, а також у лавах політичних еліт, які представляють ці регіони?

Крім того, автори не прагнули відповісти на інші, але взаємозв'язані із зазначеними, запитання. Наприклад: що впливало на вибір моделі ринкової трансформації? Яку роль у процесі цього вибору відігравали радянська спадщина і виниклі нові реалії (зокрема швидкозмінливі світова і регіональна кон'юнктури)? Які тенденції визначатимуть зміни в національній економіці України в майбутньому?

Спробуємо відповісти на деякі з цих запитань. Насамперед слід підкреслити, що ринкова трансформація в Україні розпочалась із впровадженням в економіку інститутів і управлінських практик, вироблених попереднім досвідом ринкової трансформації та зафіксованих у «Вашингтонському консенсусі». Ці задекларовані нові інститути погано взаємодіяли зі структурою господарства і традиціями управління, успадкованими від радянської планової економіки.

Початково ідеологами реформ замислювалося створити таку модель ринкової економіки, де б існували конкурентні відносини, що забезпечують ефективний розподіл і використання ресурсів, швидке

і стає економічне зростання, рівновагу і відкритість у зовнішній торгівлі, стабільну фінансово-бюджетну і грошово-кредитну системи.

Досягнення таких цілей передбачало певну етапність. Але вже протягом декількох років (в усякому разі, 10–15 років точно) пропонувалося сформувати міцні основи цивілізованої господарської моделі. Що вийшло у підсумку? Внаслідок реформістських дій виникла система принципово іншого характеру, в якій жодне з поставлених завдань вирішене не було. У країні не склались умови для зрілої внутрішньо- і міжгалузевої конкуренції, а також для нагромадження капіталу в ефективних формах. Не сформувався необхідний набір стимулів для ефективного і продуктивного використання ресурсів, відсутні дійові інститути, що забезпечували б цивілізовані форми взаємовідносин між господарськими агентами. У національній економіці відсутній механізм стимулювання сталого зростання. Структура господарства не тільки не поліпшується, а навпаки — набирає більш деструктивних форм.

За експертними оцінками, у 2014 р. частка нагромадження залишилася на дуже низькому рівні (трохи вищому від 14 %), що жодною мірою не відповідає вимогам зростаючого господарства, а розміри інвестицій є у декілька разів меншими від тих, які здатна асимілювати економіка¹. У країні так і не сформувалися ні бюджетна, ні грошово-кредитна системи, здатні виконувати свою головну функцію — підтримувати в економіці ефективні інвестиційні програми. Слід виділити декілька причин, які в підсумку вплинули на формування тієї моделі економіки, що склалась у нашому суспільстві. По-перше, це нерозуміння самої природи радянської економіки (тобто вихідних умов формування національної господарської системи). По-друге, це помилки, допущені при проведенні реформ. По-третє, це незнання істинних, а не декларованих, мотивів влади, яка не була заінтересована у «прозорому» і конкурентному ринковому середовищі та в соціальному захисті населення.

¹ Так, за даними Світового банку, у 2014 р. валове нагромадження капіталу становило 14,08 % і було найнижчим порівняно з країнами-сусідами (у Польщі цей показник був на рівні 20,2 %, у Румунії — 23,2 %, у Словаччині — 20,9 %, у Молдові — 26 %) [24].

4.1. Неадекватність сприйняття вихідних умов ринкових перетворень

Автори ліберальних реформ виходили з хибного уявлення про те, що у принципі підприємства радянського типу відрізняються від фірм, які функціонують у ринковій економіці, тільки тим, що перші працюють з виконання директивних планів і належать до державної форми власності, а другі ставлять свою роботу в залежність від сигналів ринку. Але насправді радянські підприємства були специфічно історичною формою первинної виробничої ланки, яка являла собою лише «технологічне інакшобуття» економіки «радянського типу» як соціального феномену. Це не були підприємства, до яких можливо застосувати абстрактні характеристики теорії капіталістичної фірми, теорії конкуренції, основ корпоративного управління тощо.

Радянські підприємства ніколи не були самостійними господарюючими суб'єктами. Вони виступали «технологічними цехами» єдиної господарської системи, принципово не здатними самостійно жити і функціонувати поза її межами. Їх індивідуальне відтворення було неможливим без участі держави через амортизаційну та інвестиційну політику у встановленні розмірів нагромадження, у взаємовідносинах з бюджетом, у визначенні розмірів оплати праці, соціальних трансфертів і т. д. Тому руйнування всіх передумов, необхідних для індивідуального відтворення, робило неможливим саме існування підприємств, не кажучи вже про зростання їх ефективності¹.

Приватизація підприємств радянського типу мало що змінювала у передумовах для індивідуального відтворення. Зміна формально-правового статусу підприємства не могла змінити його природу і реальну мотивацію в нових інституціональних умовах. Нові власники, яким за безцінь дісталися колишні радянські підприємства, поводитися не так, як це описує «теорія фірми». Вони не тільки не розробляли стратегії підвищення ефективності роботи підприємства, але й руйнували виробничий потенціал, який їм дістався, шляхом порушення законо-

¹ Наприкінці 1980-х років проринковим законодавством було створено правові передумови для перетворення державних підприємств, які працювали в умовах централізованого планування, на товаровиробників, а планової економіки — на ринкову. Серед прийнятих законів — такі, як «Про індивідуальну трудову діяльність» (1986 р.), «Про державне підприємство (об'єднання)» (1987 р.), «Про кооперативи в СРСР» (1988 р.), «Про оренду» (1989 р.) та ін. На їх основі розпочалося спонтанне привласнення об'єктів державної власності. Саме в роки перебудови під гаслами «поліпшення соціалізму» радянська економіка стала на шлях капіталістичного розвитку.

мірностей індивідуального відтворення. У тих же випадках, коли нові власники підприємств намагалися перенести на свої фірми принципи менеджменту, характерні для господарюючих суб'єктів ринкової економіки, вони виявляли, що підприємства не могли асимілювати ці принципи через їх відторгнення самим менеджментом підприємства. Згодом з'ясувалося, що необхідною умовою для цього є докорінне перетворення як внутрішньої структури самих підприємств, так і їх взаємовідносин з оточуючим економічним середовищем. Інакше кажучи, необхідною є *корпоратизація* цих підприємств.

Наступна особливість радянської господарської системи полягала в її специфічній виробничо-галузевій структурі. Її було вибудовано у такий спосіб, що її основною рисою став *монополізм*. Сам по собі монополізм радянського типу за своєю природою відрізняється від монополій у ринковій економіці. Якщо в ринковій економіці монополії стали підсумком зростання рівня усупільнення виробництва, то монополії радянського типу виникли як результат побудови галузевої структури виробництва без так званих «паралелізму і дублювання функцій», які вважались ознаками неефективності. Існування паралельних виробництв розцінювалось як форма марнування ресурсів. Тому логіка побудови виробничих і розподільчих систем базувалася на принципі функціонування окремих виробництв на планово-директивних засадах. В основу такої побудови було закладено принцип монополізму радянського типу, а існування в галузі аналогічних підприємств вважалося формою марнування ресурсів, а не умовою змагальності. Інакше кажучи, монополія розглядалась як своєрідний ідеал ефективності виробництва. Ігнорування такої галузевої структури виробництва прирікало реформування багатьох галузей за ліберальним сценарієм на сумний результат.

Зіткнувшись із зовнішнім конкурентним середовищем, багато підприємств, які працюють на внутрішній ринок, незважаючи на їх приватизацію, не витримували виниклих економічних обмежень. В основному це підприємства металургії та хімічної промисловості, які забезпечували країні валютні надходження і не витримували конкуренції на зовнішніх ринках. Вони вимагали від уряду пільгових умов роботи, і він змушений був йти на це.

Наступне хибне уявлення ліберальних реформаторів полягало в тому, що вони виходили з допущення існування певних ресурсів капіталу, які із скасуванням державної власності стануть джерелом інвестицій і економічного зростання. Оскільки в радянській економіці

інвестиції визначалися директивно в натурально-речовій формі, а грошові ресурси виділялися для опосередкування руху самих цих ресурсів, то багаторазове зростання цін перетворило залишки коштів на рахунках підприємств на суми, які жодним чином не могли стати джерелом нових капітальних вкладень. Було допущено помилки і в послідовності заходів економічної політики. Під впливом міжнародних фінансових організацій (в першу чергу, Світового банку) створювалися плани миттєвої приватизації сотень великих підприємств, які в підсумку було зведено до їх передання на користь окремих маловідомих фірм і підприємців.

Підсумки форсованої приватизації загальновідомі: падіння обсягів виробництва і рентабельності, призупинення інвестиційного процесу, виведення за межі підприємств цінних видів активів. Уже наприкінці 1990-х років у нас у країні існувала більша частина приватизованих підприємств у різних галузях промисловості з неефективним управлінням, збитковим виробництвом, величезними заборгованостями перед бюджетом і своїми працівниками.

Як показав вітчизняний і зарубіжний досвід, масову приватизацію великого виробництва можна було розпочинати тільки після формування стійкої верстви дрібного і середнього бізнесу. Саме ця соціальна верства здатна була акумулювати засоби і досвід для участі у приватизації великого виробництва і забезпечити тим самим його більш ефективне функціонування і розвиток.

Ще одним сумним уроком форсованих реформ стало ігнорування монополізму, який дістався у спадщину від радянської економіки. Прискорена приватизація означала звільнення з-під контролю фактичних монополій. Замість лібералізації ринкового середовища і становлення конкурентних відносин відбулася лібералізація монополій. Досвід показує, що приватна власність без конкуренції є більш шкідливим явищем, ніж державна власність у конкурентній економіці. Відбулася заміна державного волюнтаризму на приватне свавілля, яке різко знижує ефективність господарської системи в цілому. Як показує досвід реформ, величезна (якщо не переважна) частина підприємств підтримується тими чи іншими елементами монопольного контролю.

Досвід реформ довів, що переважна частина економічних інститутів радянського періоду мала з інститутами ринкової економіки тільки спільну назву. Наприклад, у країні не було сучасних банківської, грошової та податкової систем, ринків капіталу, цінних паперів, гос-

подарського законодавства, механізму охорони контрактного права, механізму захисту прав акціонерів, процедур і механізму банкрутства тощо.

Проведення приватизації без наявності ринкових інститутів формує іншу систему відносин, яка закріплюється у суспільній свідомості як суспільна норма і формує у підприємців відповідний менталітет. Оскільки інституціональні реформи хронічно відставали від потреб у них ринкової сфери, що формується, то бізнес-середовище замінювало необхідні інститути на їх сурогати: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків — відкуп від податкових органів; замість державної судової системи — приватні переговори і зобов'язання і т. д.

Уже після встановлення неформальних інститутів спроби створити справжні інститути найчастіше виявлялися низькоефективними. Нелегітимна система інституціональних відносин, яка склалася, стихійно підпорядковувала собі нові інститути ринкового регулювання, які перетворювались або на інструмент «годування» прикріплених до них чиновників, або на безглузду декорацію. Формування ринкових інститутів, які слугували обов'язковою умовою виникнення ринкової економіки, було перенесено на значно пізніший час, а головними завданнями проголошувалися приватизація, лібералізація діяльності та цін, фінансова стабілізація. Після колосальних фінансових диспропорцій, які виникли у ході ліберальних реформ, саме фінансова стабілізація на довгі роки перетворилася на своєрідний *фетиш* економічної політики (в тому числі й сьогодношньої), оскільки в наявності бюджетного дефіциту та інфляції бачили джерело всіх проблем і головну перешкоду для економічного зростання. Після реформ стало очевидним, що насправді інфляція, як і бюджетний дефіцит, — це всього лише наслідки глибинних причин, і боротися треба з ліквідацією цих причин.

Це саме стосується і лібералізації господарської діяльності. Зняття обмежень, які перекручують дію ринкових механізмів і породжують сигнали, що ведуть до неоптимального, неефективного розподілу ресурсів, є одним з фундаментальних принципів функціонування ринкової системи. Проте в умовах наявності тотальної монополії, та ще й під контролем кримінально-бюрократичної номенклатури відповідного сегмента ринку, формальна лібералізація виявилася лише умовою легітимізації монопольного прибутку і консервацією існуючої низької ефективності економіки.

Такими, у найбільш загальному вигляді, є основні помилки, які допущені при спробах здійснити ліберальні реформи і зумовили, врешті-решт, їх невдачу. Але є ще одна група причин, яка відіграла істотну роль у тому, що хід реформ пішов по шляху, який привів до нинішньої неефективної господарської моделі. Йдеться про *мотиви самої влади*, яка взяла на себе відповідальність за проведення реформ. Задекларовані цілі, що передбачали створення «прозорої» та конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального захисту громадян, виявилися просто ідеологічною ширмою для розв'язання певних практичних завдань.

Насамперед, правлячу еліту інтересувало забезпечення політичної підтримки з боку нового підприємницького класу, що зароджується. Тому її реальні дії було спрямовано на підтримку тих підприємницьких груп, які формували економічну опору для нових політичних сил та їх основи — політичних партій. Формувалися нова колективна суспільна свідомість, нові соціальні норми поведінки підприємців та їх уявлення про допустиме і недопустиме, про моральне і аморальне тощо. Саме зміна таких моральних імперативів забезпечувала прийняття правлячою елітою саме тих рішень, які створювали умови для успішної конвертації влади у власність, і навпаки. Це дістало своє відображення у тих законах і рішеннях, які за своїм змістом мало сприяли становленню цивілізованих ринкових відносин.

Такі норми і правила сформувались як стихійна реакція на руйнування господарського механізму, що існував у радянській економіці, і на прийняття тієї правової бази, яка не відображала реальних господарських відносин. У свою чергу, ці відносини набрали неформального характеру і панують не тільки в тіньовій економіці, але й в офіційній, відкритій, вносячи певні корективи до поведінки підприємств і офіційної влади. У підсумку склалася така соціально-економічна система, яка почала жити не за законами, а «за поняттями». Влада ж стає об'єктом конкуренції з боку різних груп інтересів, взаємодія яких і визначає характер самої влади в конкретний історичний період. Ці різні групи інтересів можуть набирати різноманітних конкретних форм існування — таких, наприклад, як офіційні органи влади, великі фінансово-промислові групи, різні об'єднання, що мають монопольну владу. Спільною ознакою для них є контроль над промисловістю і фінансовим сектором на користь тих чи інших груп інтересів. За таких умов право власності на господарські активи стає формальним, оскільки на передній план виходить реальний контроль

над об'єктами власності. Тому захист прав власності не може бути гарантованим за наявності більш сильних груп впливу.

Оскільки забезпечення успішного виконання зобов'язань господарюючих суб'єктів залежить від їх власних сил і можливостей, а не від інститутів влади, то в суспільстві виникає ситуація системного *дефіциту довіри*. Між бізнесом і державою формується дефіцит довіри, який поширюється також на інші сегменти економіки і суспільства.

З огляду на відсутність довіри, для підприємців різко звужується горизонт бачення перспективи. Зумовлені цим дефіцит довіри і високі ризики не дозволяють здійснювати довгострокові інвестиції та залучати приватних інвесторів (як вітчизняних, так і зарубіжних) до перспективних галузей. Скорочення конкретних строків господарського планування до 1–2 років не дозволяє підприємцям орієнтуватися на перспективні високотехнологічні виробництва, що вимагають довгострокових капітальних вкладень. Таким чином, коли бізнес через недовіру до державних інститутів змушений спиратися на власні сили і неофіційне «право», це з неминучістю породжує олігархічну структуру економіки і звуження сфери дії конкуренції [25].

Загальнонаціональний ринок розпався на окремі територіальні та галузеві системи, контроль над якими здійснює обмежена кількість адміністративних і бізнесових структур. Тому вхід на такий ринок нових підприємців є вкрай утрудненим. Бар'єри входу на окремі сегменти ринку є настільки високими, що затрати на їх подолання значно перевищують передбачувані доходи. Кожний з цих сегментів тісно пов'язаний з певними групами впливу. Але, як правило, жодна з цих груп не може побудувати всередині певного сегмента замкнутий відтворювальний цикл. Постійні зміни у співвідношенні сил між діючими групами інтересів, викликані як зовнішніми, так і внутрішніми обставинами, слугують причиною існування нестабільної системи господарських відносин і зумовлюють постійні переділи власності. Щоб захистити свій «непрозорий» бізнес, підприємницькі групи утворюють своєрідний союз з представниками влади різних рівнів ієрархії. В межах цього симбіозу відбувається «тіньове підгодовування» бюрократії, на що йдуть величезні кошти фінансово-промислових груп в обмін на владні рішення (такі, як пільгові митні тарифи або податкові ставки, надання особливих дозволів та ін.). Проте доходи, одержані в результаті пільг, у багато разів перевищують кошти, витрачені на підкуп бюрократії. Таким чином, *корупція* стає невід'ємним елементом існуючої господарської системи. У цій моделі господарю-

вання неринкові сили визначають рух матеріальних, людських і фінансових потоків, а владні рішення зумовлені меркантильним інтересом. Водночас адміністративний вплив на бізнес не є всесильним, а монополія — всеохоплюючою. Конкурентні сили гіпертрофовані існуючою системою формальних і неформальних інститутів. Тому найбільш характерною для існуючої моделі є комбінація відносин конкуренції залежно від сили адміністративної влади. Як правило, без супроводу бізнесу з боку влади його нормальне функціонування (а тим більше — розвиток) стає неможливим.

Отже, господарська модель, яка склалась у 1990-ті роки і перші 15 років нового століття, — це *комбінація відносин та інститутів різних типів і рівнів: ринкових і неринкових, правових і неправових тощо*. Таке чудернацьке поєднання зумовлене наявністю «інституціональної безперервності», тобто інститутів, які склалися за радянських часів у «неофіційній» економіці, перейшли до нового господарського ладу і знову виникли в умовах ринкової трансформації.

4.2. Сучасна господарська модель як система, що відтворюється

Дослідження існуючої господарської моделі ставить, принаймні, два важливі запитання: по-перше, наскільки вона стійка і життєздатна? по-друге, які її потенціальні можливості та межі?

На перший погляд здається, що існуюча господарська модель є алогічною за своєю природою. Проте при більш уважному вивченні можна зазначити, що кожний її елемент доповнюється і підтримується іншими, а всі разом вони забезпечують її функціонування і внутрішню стійкість. У свою чергу, тим самим забезпечуються її *самовідтворення* і саморозвиток. Така господарська модель дістала власну *соціальну опору*, яка охоплює всіх тих, хто вилучає з існуючої господарської системи надходи і, отже, зацікавлений в її збереженні. Сюди входять не тільки представники вищої верстви державних службовців, які отримують тіньові доходи за економічні та політичні рішення, вигідні для інших груп. До цього кола входять великий бізнес, здатний платити такі тіньові суми чиновникам і одержувати монопольні доходи, що в багато разів перевищують величину проплат, професійні політики, що лобіюють інтереси великого бізнесу, а також представники правоохоронних органів, які контролюють силовий апарат і здатні охороняти великий бізнес від «зовнішнього впливу». Сааме збіг економічних інтересів цих соціальних груп з

приводу одержання надходів і становить *матеріальну основу* тієї соціальної верстви, яка зацікавлена у збереженні існуючої господарської моделі.

Але чи може така система забезпечити стабільне економічне зростання і позитивні зміни в соціальній сфері? Спробуємо відповісти на поставлене запитання. Протягом 9 років безперервного скорочення ВВП у 1990 р. було досягнуто його кризового мінімуму. У 1999 р. падіння ВВП в Україні призупинилося на рівні 62 % від рівня 1990 р., що є набагато більшим, ніж у сусідніх країнах Центральної та Східної Європи. Як правило, поліпшення економічних показників наприкінці 1990-х років і на початку нового століття пояснюють девальвацією національної валюти і високими цінами на сировинні експортні товари. Це в принципі правильно, але не можна заперечувати, що в самій господарській системі відбулися певні позитивні зміни. Так, помітно зросли доходи в експортних галузях, що пов'язано з різким підвищенням світових цін на сировинну продукцію, яке, у свою чергу, дозволило збільшити інвестиційний попит на продукцію підприємств виробничого призначення. У результаті виник, хоча й обмежений за своїми масштабами, але реальний фактор відновлювального інвестиційного зростання і розширення виробництва.

Позитивна тенденція зростання сукупних доходів населення дозволила оживити підприємства (в основному продовольчого призначення), які працюють на задоволення внутрішнього попиту. В різних галузях економіки сформувалися господарські ланки, здатні виживати у конкурентній боротьбі та забезпечувати своє самовідтворення. Зростання концентрації та централізації виробництва сприяло реорганізації підприємств дрібного і середнього бізнесу, які частково потрапили під вплив великих компаній, що розвиваються, а частково знайшли власні ніші на ринку.

Певні успіхи спостерігались і в оволодінні новими методами управління, які еволюціонували в бік відповідності потребам сучасної ринкової економіки. До осені 2008 р. українська економіка успішно розвивалась і була лідером за темпами економічного зростання серед економік східноєвропейських країн. Проте всього цього було явно недостатньо, щоб серйозно говорити про те, що існуюча господарська модель має передумови для сталого зростання. До кінця 2008 р. ВВП України лише незначно перевищив 70 % від рівня 1990 р. При збереженні таких темпів зростання докризовий рівень ВВП міг би бути досягнутим до середини 2010-х років. Але, незважа-

ючи на високі темпи зростання у 2000–2008 рр., ВВП на душу населення, розрахований за ПКС, у 2008 р. становив менш як половину від польського¹.

Економічне зростання, яке виникло у 2000–2008 рр., виявилось нестійким. І справа тут не тільки у надзвичайно високій залежності української економіки від кон'юнктури цін на світових ринках. Така залежність, безумовно, становить серйозну проблему. Проте є й інші фактори, які також обмежують параметри економічного зростання і соціального життя громадян.

По-перше, існуюча господарська модель спирається на інфраструктурний і технологічний базиси, створені ще в радянський період. Протягом останніх 25 років вкладення в цю матеріально-речову систему різко скоротилися, що вже обмежило темпи економічного зростання і спричинило зношення транспортної та соціальної інфраструктур².

По-друге, відсутність структурних реформ починає справляти негативний вплив на поточні виробничі плани великих підприємств. Оскільки в економіці відсутні як стратегічна, так і середньострокова програми розвитку, то це стає великою перешкодою для інвестиційних планів.

По-третє, у самій господарській моделі відсутні стимули до формування ефективного механізму нагромадження. Порівняно з радянським періодом норма нагромадження в українській економіці скоротилась у рази. Навіть на фоні інвестиційного піднесення у 2000–2008 рр. її величина, розрахована за ПКС валюти, реально ста-

¹ Найбільш загальний аналіз динаміки ВВП за роки ринкової трансформації в Україні показує, що наша країна вже тривалий час перебуває у стані трансформаційної економічної кризи. На наш погляд, ця обставина мала б активізувати дослідження у сфері теорії економічних криз, виявлення їх спільних і особливих рис на сучасному етапі функціонування української економіки. На жаль, подібного розвороту в економічній науці не сталося. Сучасні кризи трактуються як спад виробництва, а його припинення і невеликий кон'юнктурний приріст ВВП — як вихід з кризи. Але йтися повинно про досягнення національним виробництвом докризового рівня розвитку, тобто рівня 1990 р. Неправильне уявлення про зміст економічної кризи дає управлінській еліті підстави говорити про подолання кризи при, наприклад, прирості ВВП на 0,5–1 %. Таке розуміння кризи не тільки спрощує проблему, але й пропонує суспільству неправильні орієнтири при виробленні антикризової політики, перекручуючи критерії її успішності.

² Відсутність сучасних шляхів та інфраструктури з переробки відходів, а також зношеність системи ЖКГ, яка призводить до масових отруєнь громадян через несправність міських систем водопостачання (наприклад, у м. Ізмаїлі у червні 2016 р.), свідчать про повністю «з'їдену радянську інфраструктурну спадщину».

новила приблизно 9,3 %, що жодною мірою не відповідає потребам модернізації реального сектора економіки [26].

Скорочення норми нагромадження зумовлене падінням (на 1/3) реального обсягу ВВП, а також зростанням масштабів особистого споживання. В підсумку абсолютна величина капітальних вкладень скоротилася, за нашими оцінками, приблизно в 4 рази. До кінця 2010 р. понад 2/3 інвестицій у промисловість фінансувалося за рахунок власних коштів підприємств. Позикові кошти у структурі інвестицій у реальний сектор економіки не перевищували 4–10 %. При цьому більш як половина капітальних вкладень здійснювалася в експортоорієнтованому сировинному секторі. Відсутність інститутів фінансового посередництва обмежує мобільність капіталу з галузей, де є надлишок доходів понад потреби у виробничих інвестиціях, до тих галузей, де спостерігається дефіцит вкладень. Формою розв'язання цієї суперечності є придбання сировинними компаніями підприємств у не профільних для них секторах. Це можуть бути активи, віддача від яких є вкрай низькою (наприклад, національні футбольні клуби). Як показує аналіз зростання ВВП у перед- і післякризовий періоди, воно жодною мірою не змінило очевидного структурного перекосу економіки на користь сировинних галузей, благополуччя яких значно залежить від перепадів у світовій кон'юнктурі. В цьому секторі зосереджено основну частину фінансових ресурсів, якими володіють українські компанії, а його частка у сукупних виробничих інвестиціях усі вказані роки була і залишається помітно вищою, ніж у структурі вироблюваної продукції. Так, у промисловості на експортоорієнтовані галузі припадає майже 80 % усіх капітальних вкладень, а частка інвестицій у переробних галузях (машинобудуванні, легкій та харчовій промисловості) не перевищує 15 %. Це означає, що саме сировинні галузі протягом останніх 15 років відігравали роль своєрідного «локомотива» промислового зростання, створюючи левову частку інвестиційного попиту на продукцію вітчизняних галузей машинобудування і металообробки. Через хіміко-металургійний та аграрний комплекси національну економіку включено до світового господарства. Навколо хіміко-металургійного та аграрного комплексів консолідуються сучасні фінансово-промислові групи, на чолі яких стоять українські олігархи. Аналізуючи підсумки розвитку нашої економіки в I половині 2000-х років, Світовий банк зазначав: «Недавнє економічне зростання в Україні базувалося на недиверсифікованому, але сильному зростанні експорту в секторах економіки, контрольованих

фінансово-промисловими групами, які оперують за допомогою неформальних відносин і спеціальних привілеїв» [2, с. 20–22].

Сировинний сектор перетворився на найбільший за своєю важливістю генератор грошових доходів населення. Крім великої чисельності працівників, безпосередньо зайнятих видобуванням, транспортуванням і переробкою сировини, цей сектор «годує» досить значну інфраструктуру — широке коло трудомістких виробництв, для яких основними і критично важливими споживачами є сам експортно-сировинний сектор або зайняті в ньому. В сьогоднішніх умовах збільшення або зменшення доходів у сировинному секторі мультиплікативно породжують зростання або падіння продажів у великому секторі виробництв, здатних у цілому справити визначальний вплив на стан внутрішньогосподарської кон'юнктури. Крім того, сировинний сектор є вкрай важливим і для стану державних фінансів: саме в ньому збирається більш як половина всіх податків, які забезпечують понад 50 % сукупних бюджетних доходів. Також цей сектор дозволяє підтримувати рівень валютних надходжень, необхідний для обслуговування зовнішніх боргів.

Структурна деформація — не єдина проблема, притаманна українському бізнесу. Як уже зазначалося, з огляду на системні обмеження національний ринок є сильно сегментованим, а можливість кожного економічного суб'єкта виходити на нові сегменти вже поділеного ринку, який жорстко охороняється, — вкрай обмеженою. У ході еволюції останніх десятиріч ступінь сегментованості національного ринку практично не знизився. Як наслідок, у країні так і не складаються умови для організації дійсно масштабного сучасного виробництва, неможливого без великих внутрішніх ринків збуту і порівняно вільного доступу до них. Внаслідок кризи 2008–2009 рр. ситуація в економіці України різко погіршилася. На зниження основних показників її економічного розвитку вплинули не тільки світова рецесія, але й падіння попиту на експортні товари, зростання цін на газ, обслуговування зовнішнього боргу. Це ускладнило проблеми бюджету і підприємств, які залежать від споживання газу. З II півріччя 2012 р. країна занурилась у нову економічну кризу. Темпи поквартальних приростів ВВП набули негативної динаміки і зберігаються до цього часу. Таку саму динаміку мають і показники промислового виробництва, експорту, капітальних інвестицій. Слід звернути увагу на той факт, що темпи падіння інвестицій є вищими від темпів падіння ВВП. Так, за міжнародними експертними оцінками, за 1990–1996 рр. обсяг інвестицій

скоротився на 85 %, а в II половині 1990-х років в Україні спостерігалися нульові чисті інвестиції, тобто здійснювався тільки необхідний ремонт. Навіть після економічного зростання 2000-х років обсяг інвестицій в економіку країни становив менше 40 % від рівня 1990 р., а після кризи 2008–2009 рр. падіння інвестицій до 2014 р. і зовсім досягло 20 % [27].

За роки ринкових перетворень відбувалося також неухильне падіння норми заощаджень: якщо у 2004 р. вона становила 31 % ВВП, а у 2008 р., незважаючи на зростання ВВП, знизилася до 21 %, то вже в період другої хвилі кризи у 2014 р. — лише до 6 % ВВП¹. Низька норма заощаджень говорить про серйозні макроекономічні диспропорції в українській економіці. Така норма заощаджень є у декілька разів нижчою від середньої світової (25 %) і меншою від загальноєвропейських показників, які у країнах Західної Європи становлять 17–19 % ВВП, а Східної — 21–22 % ВВП. Як відомо, низька норма заощаджень впливає на розміри інвестицій: так, у 2014 р. інвестиції на 1 жителя в Україні становили близько 423 дол., тоді як у Польщі — 2,8 тис., а в Румунії — 2,2 тис. дол.²

Отже, при таких низьких нормах нагромадження і заощадження у країні відсутні джерела інвестицій, які б забезпечили необхідні 4–6 % приросту, тобто вищі від 3,5 % світового приросту ВВП. Такі темпи приросту детерміновано, по-перше, умовами розширеного відтворення (тобто створенням нових виробництв і забезпеченням зайнятості), а по-друге, необхідністю розпочати скорочення двократного відставання України від країн-сусідів за показником ВВП на 1 жителя.

За експертними оцінками, для того, щоб наздогнати своїх сусідів (Польщу, Румунію, Туреччину) до 2030 р., темпи приросту ВВП повинні становити в середньому не менше 7 % протягом усього періоду [30, с. 37].

Таким чином, поступове наростання фундаментальних відтворювальних диспропорцій забезпечило перехід гострої фази кризи у тривалий період стагнації, який охоплює останні 8 років. Подібний розвиток подій є, на нашу думку, неприйнятним, оскільки він вестиме до подальшого зниження рівня і якості життя громадян, а також породжуватиме соціальну напруженість у країні. Для недопущення

¹ Розраховано автором за даними Світового банку [28]; Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року [29, с. 7].

² Там само.

цього шляху розвитку формування економічної політики повинне орієнтуватися на вихід національної економіки зі стану стагнації. Ви рішення поставлених завдань має стати основою стратегічного цілепокладання як головного елемента економічної політики. Проте — з огляду на кардинальну зміну вектора політичного і економічного розвитку шляхом підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а також Меморандуму у зв'язку із загрозою дефолту по зовнішніх боргах — українське керівництво взяло на себе зобов'язання перед МВФ стабілізувати макроекономічну ситуацію у країні в обмін на кредитну підтримку в розмірі 17 млрд дол. Тим самим Україні іззовні задано нові імперативи соціально-економічного руху на найближчу перспективу.

4.3. Повторна «шокова терапія» як спосіб досягнення макроекономічної збалансованості

Досвід останніх двох років соціально-економічних перетворень в Україні говорить про те, що йдеться про реалізацію чергового сценарію «шокової терапії», пов'язаного з виконанням взятої на себе програми МВФ. Проте, на відміну від першого раунду — сценарію «шокової терапії», прийнятого на початку 1990-х років, коли українська економіка мала певний «запас міцності», успадкований з радянського минулого, — сьогодні такий «запас міцності» вичерпано. За минулі 25 років виробничий апарат в основних галузях національної економіки зносився на 75–85 %. Одержувані доходи фінансово-промислових груп, які домінують в економіці, виводилися з національної юрисдикції до офшорів так званою «офшорною аристократією». Структура цих доходів включала в себе не тільки переважну частину прибутку (в тому числі природну ренту), але й частину необхідного продукту (через заниження оплати праці), а також амортизаційні відрахування (з огляду на відсутність суворої інституціональної норми їх використання у відтворювальному процесі). У підсумку таке ведення національного бізнесу в умовах відсутності дійових ринкових інститутів спричинило зниження рівня життя більшості громадян. У 2015 р. за показником ВВП на душу населення Україна перебувала на рівні Тунісу і Узбекистану, поступаючись в 1,5–2 рази перед Белоруссю і Казахстаном. Девальвація гривні за 2014–2015 рр. більш як у 3 рази не тільки знизила ВВП на душу населення до 1,8–2 тис. дол. на рік, але й знецінила виробничі активи підприємств [31].

За експертними оцінками, від'ємний фінансовий результат функціонування економіки у 2014–2015 рр. становив 20–22 млрд дол. на рік. Валовий зовнішній борг, який нагромадився на 1 січня 2016 р., досяг 118,7 млрд дол. і вимагає щороку близько 12 млрд дол. на своє обслуговування [32].

Щоб запобігти загрози дефолту у 2015 р., уряд змушений був піти на реструктуризацію зовнішнього боргу на вкрай не вигідних умовах (з майбутнього приросту національної економіки Україна віддаватиме зовнішнім кредиторам 15 % від 3 % приросту ВВП і 40 % від його приросту понад 4 %).

Слід нагадати, що, за експертними оцінками, близько 3 % приросту ВВП необхідно використовувати тільки на відтворення зношеної частини інфраструктури (транспортних магістралей, в тому числі залізничних колій, автомобільних доріг, нафто- і газопроводів), ліній електропередачі, мостів, систем ЖКГ тощо. Тому виникає цілком резонне запитання: звідки можна взяти ресурси для забезпечення економічного зростання? Стає зрозумілим, що тільки масштабні, багатомільярдні вливання інвестицій іззовні могли б стабілізувати економіку України та її соціальне становище. На жаль, як показують досвід останніх двох років і аналіз різних конференцій «країн-донорів, друзів України», жодні фінансові організації поки що не мають наміру надавати масштабну допомогу під програми подібно до тих, які було надано, наприклад, Польщі у 1990-ті роки, коли вона перебувала у стані дефолту, та її борги спочатку було частково списано, а решту реструктуризовано на вигідних умовах¹.

Як уже зазначалось, у 2014 р. Україна підписала Меморандум з МВФ про виділення їй кредитної лінії STAND-BY у розмірі 17 млрд дол. Цей документ містить п'ять основних пунктів співробітництва нашої держави з МВФ:

- 1) перехід протягом року після початку програми до таргетування інфляції 3–5 % на рік;
- 2) проведення Національним банком України гнучкого обмінного курсу;
- 3) стабілізація бюджетно-фіскальної політики шляхом комбінування заходів щодо збільшення доходів бюджету і скорочення його видатків;

¹ Уже в наш час аналогічну стабілізаційну програму (розміри якої перевищують 300 млрд дол.) ЄС надав Греції.

4) підвищення роздрібних тарифів на теплогазопостачання до рівня ринкових;

5) підвищення «прозорості» фінансових розрахунків НАК «Нафтогаз України».

Згідно з експертними оцінками, тільки реалізація п. 4, яка розпочалася з 1 травня 2014 р. (шляхом підвищення тарифів на газ для населення, а з 1 січня 2015 р. — на тепло, електроенергію і знову на газ у 2016 р.), обернулася зростанням неплатежів і різким падінням споживчого попиту, а отже, подальшим спадом виробництва.

За наявними експертними оцінками, Україні в майбутньому може бути надана фінансова допомога від різних міжнародних фінансових організацій (в основному у формі кредитів) ще приблизно на 45 млрд дол. У випадку надання всієї суми обіцяних кредитів зростання валової державної заборгованості України може становити 8–10 відсоткових пунктів ВВП на рік. Це зростання може негативно вплинути на її обслуговування. Платіжний баланс України за січень — квітень 2016 р. характеризується дефіцитом у розмірі 813 млн дол. [33].

До цього часу дефіцит платіжного балансу і бюджету вдавалося закривати за рахунок короткострокових зовнішніх запозичень. Шляхом залучення іноземних кредитів покривався дефіцит торговельних операцій і здійснювалися чергові процентні платежі. В цьому випадку дуже важливо не тільки не допустити «втечі» іноземних інвесторів, але й забезпечити їм сприятливий клімат, — особливо, якщо врахувати, що, за експертними оцінками, обсяги інвестицій в українську економіку покривають лише менше половини потреб у них. Сьогодні ж країна потребує приблизно 300 млрд дол. — саме з такою величиною інвестицій корелює розмір зношення основних фондів у нашій економіці.

Отже, фінансова допомога МВФ є вкрай не достатньою для стабілізації макроекономічної ситуації в Україні, оскільки обслуговування зовнішнього боргу, покриття дефіциту держбюджету і держкомпаній, а також утримування валютного курсу вимагають кратної величини фінансової допомоги. Інакше кажучи, щоб забезпечити прогнозні параметри програми МВФ (зростання ВВП на 2 %; інфляція на рівні 3–5 %; стабільний курс гривні тощо), необхідним є запуск нової моделі господарювання. Складність економічної ситуації зумовлена не тільки макроекономічною незбалансованістю. Саме по собі досягнення макроекономічної збалансованості як головної цільової настанови МВФ зовсім не гарантує економічного зростання. Адже

збалансованістю створюються лише необхідні передумови для економічного зростання.

Таким чином, необхідними є принципово інший механізм економічного зростання і нова відтворювальна модель для національної економіки. Цей імператив зумовлений не тільки втратою динамізму в розвитку і стагнацією економіки, але й зниженням якості життя населення, особливо нового покоління, яке вирросло в роки незалежності.

4.4. Контури нової економічної політики

Для переходу до сталого економічного зростання необхідно вибудувати *нову економічну політику*. Проте внаслідок політичних та економічних подій останніх років *система стратегічного цілепокладання* як основного елемента економічної політики виявилася розмитою. Об'єктом уваги управлінської верхівки є короткострокові завдання, на розв'язання яких спрямовано і антикризові урядові програми, погоджені з МВФ. Наприклад, дії уряду із забезпечення макроекономічної стабільності на виконання п. 3 Меморандуму призвели до бюджетних і кредитних обмежень, що в підсумку позначилося на зниженні державної інвестиційної активності та загальної економічної динаміки. Це стосується найбільших українських державних корпорацій або корпорацій за участі держави. Проте, якщо держава через державні компанії скорочує інвестиційну активність, то це сприймається усім бізнесом як своєрідний негативний сигнал відносно реалізації державних інвестиційних проектів. Насправді такі проекти повинні підтримуватися через активізацію форм державно-приватного партнерства. Але, крім макроекономічної стабілізації, головне завдання у *короткостроковій* перспективі полягає в забезпеченні реального сектора економіки не тільки інвестиційними ресурсами, скільки необхідним *оборотним капіталом*. Це означає налагодження кредитування підприємств реального сектора, і насамперед — експортно-орієнтованих, які б могли, наприклад, заповнити виділені Україні експортні квоти ЄС, а також забезпечити поставки на інші зовнішні ринки. Як показують результати вільної торгівлі України та ЄС за 2015 р., повністю використати квоти вдалося лише на зернові, мед, виноградний і яблучний соки, тоді як за окремими групами товарів (такими, як молочна продукція, свинина, яловичина, вершкове масло, цукрові сиропи, гриби) виділена квота взагалі не була заповнена продукцією з огляду на її низьку якість [34].

Тут можуть бути задіяні механізми проектного фінансування через спеціальні державні банки з надання кредитів під програми підвищення якості продукції, пов'язані з дефіцитом конкурентоспроможних виробничих потужностей. Саме так діяли центрально-європейські країни при відкритті для них ринків ЄС. Інакше кажучи, в українській економіці виник позитивний імпульс, який передбачає необхідну реакцію національного виробництва, але вже не шляхом завантаження додаткових потужностей, а за допомогою або модернізації, або створення нових виробництв.

При бюджетних обмеженнях, які виникли, відновлення економічного зростання є можливим, якщо значну частину доходів підприємств буде направлено на розширення виробництва шляхом модернізації, яка, як відомо, коштує дешевше, ніж будівництво нових потужностей. У короткостроковій перспективі вкрай важливим є формування джерел нових доходів в економіці. Реальними джерелами поповнення доходів можуть стати розширення частки вітчизняної продукції на зовнішньому споживчому ринку, а також наступне розширення експорту готових предметів споживання.

І ще про одну потенціальну можливість збільшення обсягів виробництва в Україні. Триразовий обвал гривні створив певні передумови для витіснення імпортних товарів на внутрішньому ринку. Якщо бізнес, який займається виробництвом вітчизняних товарів, зможе скористатися сприятливою ситуацією, що склалася, то це також стане фактором економічного зростання. Але ключовою умовою розвитку внутрішнього вітчизняного ринку є стабільність валютного курсу. Якщо ж вітчизняний бізнес не відреагує на сьогоднішні обставини, то подальше підвищення імпортних цін стане неминучим. Саме в таких ситуаціях необхідною є участь держави у формі державно-приватного партнерства як дій зі стабілізації споживчого ринку, який постійно скорочується у зв'язку зі стисненням споживчого попиту¹. Тому для недопущення подальшого стиснення внутрішнього попиту у короткостроковій перспективі не повинні відбуватися скорочення бюджетних видатків і підвищення податкового навантаження на населення та бізнес.

Наступний, *середньостроковий*, етап у розвитку вітчизняної економіки — стабілізація споживчого попиту і розширення інвестиційної

¹ Наочним прикладом такого стиснення слугує скорочення внутрішнього споживання м'яса на душу населення із 46,5 кг у 2014 р. до 42,5 кг у 2015 р., тоді як у країнах ЄС середнє споживання м'яса становило 65 кг на душу населення [34].

активності. Ці фактори можуть стати головними у процесі відновлення економічного зростання у найближчі 3–5 років. Але запуск виробництва інвестиційних товарів залежатиме від того, чи вдасться запуснути інвестиційний механізм у галузях, зорієнтованих на випуск експортних товарів, тобто на конкурентоспроможні виробництва. Тут уже не обійтись без активної промислової політики вирощування лідерів національної економіки, здатних виробляти конкурентні товари [35].

На цьому етапі мають бути ліквідовані відтворювальні диспропорції між нормами нагромадження і заощадження, оскільки при їх збереженні інвестиційних ресурсів для розширення інвестиційної активності не буде. Запустити механізм перерозподілу ресурсів до інвестиційно активних підприємств повинні фінансово-банківська система та інші інститути розвитку (в тому числі і міжнародні). У найстисліші строки шляхом інтенсивних консультацій з бізнесом державні інститути (міністерства) повинні сформулювати перелік інвестиційних проектів, які держава здатна підтримати на зворотній основі: через кредитні гарантії або через випуск і купівлю корпоративних облигацій тощо. Поширення таких кредитних механізмів підвищить перерозподільчу функцію та ефективність самої фінансово-банківської системи, створить ринок корпоративних боргів. Головним критерієм при відборі проектів повинне стати зростання доходів на основі подовження ланцюгів доданої вартості шляхом переробки первинної сировини і збуту готової продукції в першу чергу на експорт протягом найближчих 5–10 років.

У середньостроковій перспективі економічне зростання і розширення інвестиційної активності повинні збільшити зайнятість за рахунок створення високопродуктивних робочих місць і тим самим поліпшити якісні параметри життя населення. Тому збільшення заробітної плати у високопродуктивних галузях повинне стати головним фактором зростання якості життя громадян. Для забезпечення сталого економічного зростання необхідно підвищити ефективність виробництва на основі збільшення норми нагромадження ВВП до 25–30 %, а в підсумку — збільшити інвестиційну складову економічної динаміки.

І на завершення — декілька слів про такий важливий елемент економічної політики, як *довгострокове прогнозування*. Його об'єктивна необхідність виникає тоді, коли країна потребує *випереджаючого зростання*. В усіх країнах, де реалізовано стратегії «наздоганяючого» розвитку (Фінляндії, «азійських тиграх», Китаї), існували цільові

стратегії, керовані та фінансовані їх державними органами. Протягом усього періоду ринкових трансформацій в Україні проблеми *цілепокладання* вважалися не сумісними з уявленнями про ринкову економіку, в якій ринкові сили усе розставляють по своїх місцях. Ідеологія ліберальних ринковиків мінімізує роль держави в економіці. З початку 1990-х років в органах державного управління склалось і утвердилось розуміння того, що національна економіка повинна стати частиною глобального ринку і вписатись у логіку його розвитку, запозичуючи основні принципи і механізми функціонування ринку. Інакше кажучи, якщо бути частиною світового ринку і жити за законами цього глобального ринку, то в такому випадку стратегія національного розвитку втрачає сенс.

У суспільстві утвердилася думка, що всі труднощі економічного розвитку зумовлені проблемами інтеграції національної економіки в цивілізований світовий ринок. В управлінських колах (оскільки їх головну увагу зосереджено на вирішенні поточних проблем) сформувалася «філософія виживання» національної економіки, суть якої полягає у формуванні тактичного мислення, а не стратегічного.

Саме з таким сприйняттям власного буття ми і прожили всі 25 років. У цьому зв'язку виникає запитання: чи можемо ми і далі жити, керуючись «філософією виживання»? Відповідь однозначна — ні. І ось чому. Як показують тенденції світового розвитку, протягом наступних 15–20 років остаточно оформляться соціально-технологічні зрушення, що розпочались у світовій економіці та можуть повністю змінити правила функціонування глобальних ринків, де лідери глобальних перегонів ще жорсткіше нав'язуватимуть відсталим свої моделі поділу праці та «правила гри». Вже на наших очах відбувається заміна регулювання товарних потоків на регулювання *стандартів* та інноваційних продуктів (живий приклад — експортні квоти з ЄС). Отже, відбуваються якісні зміни в технологіях, і зміна економічної парадигми є неминучою.

Головним фактором успіху в майбутньому стане здатність окремих держав забезпечувати стабільний соціально-економічний розвиток, стати привабливими для інвестицій, вирощувати таланти для національної економіки, які б працювали на майбутнє своєї країни, а не виїжджали за кордон.

Починаючи новий раунд соціально-економічних реформ, ми не можемо дозволити собі знову робити стратегічні помилки, неефективно витрачати національні ресурси — тим більше, що їх запас уже

не такий великий, як 25 років тому. Країні необхідна *довгострокова програма національного розвитку*, побудована на широкому суспільному діалозі про майбутнє. Такі програми довгострокового прогнозування було прийнято і успішно реалізовано у Фінляндії, Південній Кореї, Сінгапурі та, звичайно ж, у Китаї. В основу програми мають бути покладені темпи зростання ВВП, вищі від середньосвітових, тобто на рівні 4–6 %. Без таких темпів реалізувати стратегію «наздоганяючого» розвитку не можливо. Необхідною є програма таргетування темпів зростання ВВП. Таке цілепокладання повинне стати основою для всіх дій влади та бізнесу. Тим, хто сумнівається відносно такої постановки питання, слід, насамперед, дати відповідь на запитання: а чому таргетувати інфляцію (п. 1 Меморандуму, підписаного з МВФ) можна, а темпи зростання ВВП — ні? Як ми вже говорили, сама програма стратегічного прогнозування повинна включати *коротко-, середньо- і довгостроковий* етапи. На кожному з них повинні розв'язуватися конкретні завдання, які б стали умовами для вирішення наступних. Великі інвестиційні проекти, які б змогли підвищити конкурентоспроможність окремих секторів економіки, не можливі без стратегічного цілепокладання, розрахованого на «наздоганяючий» розвиток.

Аналіз ринкової трансформації в Україні дозволяє зробити висновки про те, що для вироблення ефективної моделі сталого економічного зростання необхідно розкрити причини, які вплинули на формування тієї моделі, що склалась у суспільстві та повністю вичерпала свій потенціал розвитку. Дослідження діючої господарської моделі показало, що в ній поєднуються відносини та інститути різних типів і рівнів: ринкових і неринкових, правових і неправових тощо. Така специфічна комбінація зумовлена «інституціональною безперервністю», тобто наявністю старих інститутів, які склалися за радянських часів у «неофіційній» економіці, перейшли до нового господарського ладу і знову виникли в умовах ринкової трансформації.

В існуючій політико-економічній моделі відсутній механізм ефективного використання виробничого потенціалу, який би забезпечував стає економічне зростання, а також не створено дійових ринкових інститутів, які є передумовою для цивілізованих форм взаємовідносин між господарськими агентами. Усе це, разом узятє, призвело до утворення фундаментальних відтворювальних диспропорцій і сприяло переходу гострої фази кризи у тривалий період стагнації.

Як показав проведений аналіз підсумків соціально-економічних перетворень, безперервне погіршення соціально-економічної ситуа-

ції у країні вимагає переходу до нової моделі національного розвитку, в основі якої має бути інший механізм економічного зростання, формування якого, у свою чергу, передбачає вибудовування нової економічної політики. Головним елементом цієї політики повинна стати система стратегічного цілепокладання. «Наздоганяюче» економічне зростання не можливе без такого цілепокладання. Вироблення довгострокової програми національного розвитку передбачає широкий суспільний діалог про майбутнє країни. Сама програма стратегічного прогнозування повинна включати коротко-, середньо- і довгострокові етапи.

5. ПРО ЗМІНУ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Та складна, а часом катастрофічна ситуація, в якій опинилася наша країна, стала результатом переплетіння різних соціально-економічних і політичних криз. Вони стали драматичним проявом глибоких суперечностей, які виникли і нагромаджувалися в економіці та соціальній сфері протягом всієї історії незалежної України. Тому існуючі специфічні українські проблеми в соціально-політичному та економічному житті потребують наукового осмислення і пошуку способів їх ефективного розв'язання.

Ігнорування завдання з вирішення проблем, зумовлених природою системної трансформаційної кризи, яка виникла ще наприкінці 1980-х років, привело нашу країну до числа невдач серед держав Центральної та Східної Європи, яким вдалося успішно перейти від економіки, якою управляють з центру, до ринкової. Але слід зазначити, що перед Україною стояли більш складні завдання, ніж перед нашими східноєвропейськими сусідами. Останні створювали нову економічну систему і змінювали державні інститути, а нам необхідно було побудувати нову державу з новою ринковою системою господарювання.

З огляду на наявні політичні та економічні обставин, біля керма нової держави і ринкових перетворень опинилися представники колишньої партійно-господарської номенклатури, спецслужб, колишні комсомольські, активісти. Ці люди проводили реформи в інтересах виниклого нового класу, представниками якого вони й були.

За досить короткий історичний відрізок часу сформувалося суспільство, в якому рушійною силою виступили не носії й творці висо-

котехнологічних знань (працівники науки й освіти), не підприємці, які асимілюють ці знання в господарській практиці, а високооплачувані чиновники, які вилучають адміністративну ренту з тих владних повноважень, які вони мають. Підсумком таких приватних, локальних дій на користь виниклих окремих адміністративно-господарських груп стало формування кланово-олігархічного суспільства, в якому боротьба кланів за владні повноваження як умова управління майном і фінансовими потоками набула форми масштабних політичних конфліктів. Еліта виявилася розколотою за базовими суспільними цінностями і способами розв'язання соціально-економічних проблем. Боротьба між різними частинами еліт перетворилася на безкомпромісну. Тут доречною буде аналогія з боротьбою різних політичних груп у 1930-х роках радянської епохи. З цього приводу Н. І. Бухарін писав, що «в той час, коли одна партія у владі, інша у в'язниці».

При цьому головна проблема — завдання створення економіки наздоганяючої модернізації — не тільки залишається, але і ще більше ускладнюється поглибленням раніше не розв'язаних соціально-економічних питань. Якщо порівняти середні темпи приросту ВВП України та сусідніх країн (Польщі, Румунії, Туреччини) за 2011–2014 рр., то у нас спостерігається дворазове відставання за даним показником. Щоб наздогнати своїх сусідів до 2030 р., Україні, за розрахунками експертів, слід демонструвати темпи приросту ВВП в середньому на рівні 7 % на рік протягом усього періоду. У нинішніх соціально-економічних умовах це мало ймовірно.

Крім проблем, зумовлених *системною трансформаційною кризою* (кризою структурно-технологічної моделі), в 2014 р. виникла *криза «зовнішніх шоків»* (військові виклики, енергетичні проблеми, падіння цін на експортні сировинні ресурси). Це ще більше погіршило соціально-економічне становище країни. При цьому держава не може задовольнити всі претензії суспільства на забезпечення певного обсягу соціальних благ. Тому ми спостерігаємо зниження державою своїх зобов'язань перед громадянами вольовим порядком, відмову виконувати цілий ряд з них, яка вилася у скасування встановлених пільг, деяких видів пенсій, а в майбутньому — безкоштовної повної середньої та вищої освіти, підвищення пенсійного віку тощо. Ці адміністративні акти держави свідчать про її слабкість, неможливість продовжувати забезпечувати соціально-економічні потреби на наявному, більш високому рівні. Іншими ознаками слабкості держави є бюджетна валютна криза, неефективне управління об'єктами дер-

жавної власності, зростання інфляції та ін. Зовнішніми проявами завершення кризи «зовнішнього шоку» будуть зниження інфляції та збалансованість бюджету, а також призупинення девальвації національної валюти. Слід зазначити, що девальвація — це теж своєрідний дефолт держави на ринку грошей.

Розуміння природи криз передбачає вироблення різних рецептів дій уряду. Наприклад, коли в економіці має місце класична циклічна криза, доречними будуть кейнсіанські методи макроекономічного регулювання. У разі системної трансформаційної або структурно-технологічної кризи необхідно забезпечити зростання інвестицій за рахунок підвищення норми заощаджень та їх трансформації у зростання норми нагромадження.

Зовсім інші рецепти стануть у нагоді в разі кризи «зовнішніх шоків». Тут не обійтися без зниження видатків бюджету і держави як першорядного заходу з метою досягнення макроекономічної збалансованості. Але це лише перша і найпростіша задача. Набагато складніше налагодити господарський процес у такий спосіб, щоб було вигідно займатися нарощуванням національного виробництва за рахунок модернізації його складових елементів. Для цього необхідний ряд умов. По-перше, політична та економічна стійкість, яка дозволяла б бізнесу вибудовувати довгострокові стратегії. По-друге, відділення бізнесу від влади. По-третє, висока норма нагромадження, що є умовою сталого та динамічного розвитку. У країнах економіки наздоганяючої модернізації (Китаї, Південній Кореї, Тайвані та ін.), як відомо, щорічна норма нагромадження становить у середньому 35–40 %. В Україні динаміка норми нагромадження безпосередньо залежить від норми заощаджень, яка неухильно знижується і за підсумками 2013 р. впала до рівня 6 % ВВП, тобто за 10 років скоротилася в 5 разів. Така низька норма заощаджень свідчить про серйозні макроекономічні дисбаланси. Вона не відповідає світовій середній нормі заощаджень (25 %) і в 3–4 рази є нижчою за даний показник в країнах Західної та Центральної Європи.

У зв'язку з деіндустріалізацією реального сектора економіки, особливо в обробних галузях, країна втратила складні види виробництв, які забезпечували ланцюжки створення доданої вартості. Наслідком таких втрат стали зниження цілих галузей складного експорту та стагнація реального сектора економіки.

При пошуку рецептів виходу України з кризи слід враховувати, що кожна велика системна криза спричиняє появу *нової моделі регу-*

лювання. Необхідно також привернути увагу до того факту, що ми не можемо стимулювати макроекономічні процеси подібно до того, як це роблять розвинені країни, борючись з рецесією. Нині вони обговорюють проблему, як не допустити дефляцію. У нас же принципово інша ситуація — стагфляція, тобто падіння виробництва та інфляція, яка накладається на нього. Тому макроекономічне стимулювання сукупного попиту (кейнсіанські методи) може призвести до зростання цін, а отже, до ще більшого розкручування інфляції. Але це не означає, що держава не в змозі створювати необхідні імпульси для економічного підйому.

Для зміни негативного вектора економічного розвитку необхідно усунути базисні конструкції наявної в Україні *політико-економічної моделі*, яка ґрунтувалася на «освоєнні радянського спадку», а не на побудові нової цивілізованої архітектури ринкової системи. Одна з таких базисних конструкцій — зрощення бізнесу і влади. Таке зрощення на всіх рівнях владної вертикалі трансформувалося в своєрідний спосіб збереження та примноження бізнесу, перетворення влади на вигідну форму бізнесу. Саме таке зрощення у великих масштабах і призвело до формування надвеликої власності олігархів. Концентрація капіталу в руках окремих людей і, відповідно, високий рівень монополізації економіки істотно обмежують темпи зростання останньої.

Для оцінки ступеня впливу олігархічної влади на економіку різних країн був запропонований показник концентрації капіталу в руках окремих олігархів, що виражається кількістю доларових мільярдів, яка припадає на 100 мільярдів ВВП, розрахованого за валютним курсом центрального банку кожної з країн. Тоді, чим більше ця величина, тим вище концентрація в країні капіталу в руках олігархів (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, що за рівнем концентрації частини національного багатства в руках олігархів Україна є світовим лідером. Іншими словами, українські олігархи сконцентрували у своїх руках найбільшу частину національного капіталу у світі. Вони володіють найвищою монопольною владою, яка породжує повсюдну корупцію і величезний розрив у доходах між надбагатими і рештою населення і, як наслідок, низький темп зростання ВВП в останні роки. Отже, за цим показником Україна обігнала багато передових країн світу. При цьому в розвинених країнах сумарний обсяг податків на доходи і нерухомість для надбагатих громадян становить 40–50 %, тоді як в Україні розмір задекларованих доходів, з яких сплачуються податки,

Таблиця 1

Кількість доларових мільярдів у країнах з найвищим рівнем життя, деяких країнах Західної та Центральної Європи, країнах G7, БРІКС і Південній Кореї у 2012 р.

Країна	Кількість мільярдів	ВВП (млрд дол.)	Кількість доларових мільярдів, яка припадає на 100 млрд дол. ВВП
Україна	11	176,3	6,2
Росія	110	2029,8	5,4
Швеція	19	523,8	3,6
Швейцарія	21	631,2	3,3
Чехія	6	196,4	3,1
Туреччина	24	789,3	3,0
Індія	56	1875,2	3,0
Бразилія	65	2254,1	2,9
США	442	16244,6	2,7
Німеччина	85	3426	2,5
Казахстан	5	203,5	2,5
Південна Корея	27	1129,6	2,4
Південна Африка	8	417,8	1,9
Великобританія	47	2471,6	1,9
Китай	152	8227,4	1,8
Норвегія	9	499,7	1,8
Канада	32	1821,4	1,8
Італія	35	2013,4	1,7
Франція	43	2611,2	1,6
Фінляндія	4	247,5	1,6
Польща	7	489,9	1,4
Нова Зеландія	2	167,3	1,2
Румунія	1	192,7	0,5
Японія	27	5960,2	0,5
Болгарія	0	51	0,0
Угорщина	0	124,6	0,0
Словаччина	0	91,30	0,0

не перевищує 6 % від їх загальних доходів [36, с. 71]. Щоб знизити кількість 45 доларових мільярдів на 100 млрд дол. ВВП з 6,2 до 1,4 (рівень Польщі), існують два варіанти вирішення проблеми. Необхідно або забезпечити щорічний темп зростання ВВП на рівні 7 % протягом 8 років, при незмінній кількості доларових мільярдів, або при слабкому економічному зростанні провести жорстку демонополізацію економіки з введенням прогресивної шкали оподаткування

доходів і власності багатих і надбагатих людей, як це прийнято, наприклад, в США чи Західній Європі. Але для цього потрібні кардинальні зміни економічного порядку в країні.

Іншою базисною конструкцією існуючої політико-економічної моделі є масовий *відтік капіталу*, що знекровлює економіку. За експертними оцінками, він становить 20 млрд дол. на рік [37]. До офшорів вивозяться не тільки прибуток, включаючи природну ренту, а й частина необхідного продукту, який призначався для оплати праці, а також ресурси амортизаційного фонду. Стати офшорним бенефіціаром, тобто вивести свій капітал з під української юрисдикції, — мрія кожного олігарха.

Відсутність власних джерел інвестування, зумовлена впливом капіталу, ставить національну економіку в зовнішню залежність від світової фінансової системи. Їй підпорядкована і нерозвинена національна банківська система. У 2014 р. українські банки втратили понад 120 млрд грн депозитів, або майже 40 % усіх розміщених у банках вкладів. Також відбулося суттєве скорочення банківських активів. За підсумками роботи, в 2014 р. банківська система отримала 53 млрд грн (3,3 млрд дол.) збитків. Збитки діючих банків у I кварталі 2015 р. становили 16,2 млрд грн. У банках «Надра», «Дельта Банк», «Імексбанк», де запроваджено тимчасові адміністрації, сукупний збиток наблизився до 60 млрд грн. Понад третина банків зазнає труднощів з поверненням депозитів. Відплив вкладів в іноземній валюті, а також величезні валютні ризики, що виникли у зв'язку з виданими підприємствам валютними кредитами у розмірі близько 40 млрд дол., не тільки призвели до зростання збитків банків, але і поставили їх на межу банкрутства. За I квартал 2015 р. відрахування до резервів на випадок можливих втрат від активних операцій у 7,2 рази перевищили їх обсяги у відповідному періоді минулого року. Відсутність припливу валюти, зростання сукупного зовнішнього боргу, необхідність формування резервів під проблемні кредити змушують владу вдаватися до активної емісії гривні. Так, темпи зростання емісії за 2011–2014 рр. склали 45,6 %, а за 2014 — 16 %.

Таке «кількісне пом'якшення» може призвести до прискорення інфляції та девальвації гривні, а найстрашніше — до запуску механізму самостримуваної інфляції. У зв'язку зі зростанням тарифів на комунальні послуги у квітні 2015 р. інфляція склала 14 %. Якщо цю тенденцію не зупинити, то її річний розмір може досягти 61 %. Майже аналогічний рівень інфляції був тільки в 1996 р. — 63 %.

Таким чином, повний *розлад банківської системи, знецінення національної валюти і неконтрольована інфляція* — істотні характеристики наявної політико-економічної моделі.

У цьому зв'язку пригадується епіграф американського економіста Г. Менк'ю, нащадка українських емігрантів, до розділу 6 «Інфляція» відомого підручника «Макроекономіка». Автор наводить такі слова Дж. М. Кейнса: «Кажуть, Ленін вважав, що розкладання системи грошового обігу — кращий спосіб знищення капіталістичного ладу... Ленін був, безумовно, правий. Немає вірнішого і дієвішого способу повалення основ існуючого суспільного устрою, ніж підірив грошову систему. Цей процес пробуджує всі руйнівні сили, приховані в економічних законах, а сама хвороба протікає так, що діагноз не може поставити жоден з багатьох мільйонів чоловік» [38, с. 231]. Ці слова Кейнса, як ніякі інші, правильно відображають ситуацію в грошово-кредитній сфері України.

Однією з ознак політико-економічної моделі є *недофінансування економічного зростання*. До кризи 2007–2009 рр. економічне зростання підтримувався щорічним приростом на 13–15 % дохідної частини держбюджету, щорічним збільшенням на 10–15 % обсягів кредитування підприємств реального сектора, у тому числі за рахунок припливу в країну іноземного капіталу, а також підвищенням норми нагромадження підприємств за рахунок збільшення їх прибутковості.

За нинішніх умов джерела фінансування економічного зростання в країні практично вичерпалися. Хоча доходи бюджету номінально й збільшилися, але переважна його частина спрямовувалася на соціальні потреби, а не на підтримку економічного зростання. Кредитування підприємств стало поступово скорочуватися через зрослі ставки за кредитами, знижувалася прибутковість від їх господарської діяльності та наростала збитковість. Ще однією ознакою політико-економічної моделі є *прогресуюче старіння основних фондів*, і насамперед їх активної частини — машин і устаткування. Їх знос перевищив у базових галузях української економіки 75–85 %. Існуючий парк машин і устаткування з кожним роком потребує все більше коштів на своє обслуговування. Але головне — старі основні фонди обумовлюють низьку продуктивність праці, високу енерго- і матеріаломісткість, не дозволяють виробляти нову, конкурентоспроможну продукцію.

За роки незалежності економіка спонтанно змінювала свою структуру на користь сировинних галузей, первинного виробництва напівпродуктів і переробки матеріалів. Ці галузі поглинали більшу

частину інвестицій, оскільки, наприклад, продукція металургії або сільського господарства (зокрема зерно) володіла високою ліквідністю на зовнішніх ринках. Так поступово для України сформувалося своє власне «сировинне прокляття». Незважаючи на це, після обвалу металургійного виробництва саме аграрний сектор оголошений владою пріоритетною галуззю, локомотивом економічного зростання [39]. У той же час галузі державного сектора, що виробляють готову продукцію, високотехнологічні та інноваційні товари, зокрема авіа- та ракетобудування, отримували за «залишковим принципом» все меншу частку інвестицій.

Однак подолати стагнацію і вийти на траєкторію економічного зростання неможливе без пошуку і форсованого нарощування інвестицій. Зрозуміло, що при існуючій економічній політиці вишукати джерела інвестування для масштабного технологічного переозброєння вітчизняних підприємств нереально. Але вже сьогодні можна здійснити ряд дій, які змогли б сприяти появі інвестиційних ресурсів.

По-перше, знизити податкове навантаження на підприємства, яке у нас в 2 рази вище, ніж у розвинених країнах, одночасно запровадивши прогресивну шкалу оподаткування для фізичних осіб (у розмірі 40 % доходів). Такі заходи забезпечать зростання доходів бюджету і будуть відповідати тенденціям Західної Європи та США.

По-друге, збільшити норму амортизаційних відрахувань, інституційно забезпечивши їх цільове використання.

По-третє, реалізувати великі інфраструктурні проекти зі значним мультиплікаційним ефектом, особливо ті, в яких формуються національні ланцюжки створення доданої вартості. Для цього слід розробити механізми проектного фінансування, тоді грошова пропозиція, яка зростає, не стане проінфляційним фактором.

Сьогодні нашій країні необхідні національні проекти енерго-, тепло- і газозбереження, а для цього потрібні інвестиції. У першу чергу мова йде про цільові державні внутрішні позики, як це було в післявоєнні роки в Європі та США. Таким чином, слід створити відповідні кредитні інститути, такі, наприклад, як Банк реконструкції та розвитку або німецький «KfW» (Kreditanstalt für Wiederaufbau — Кредитна установа для відродження). Як відомо, цей інститут став невід'ємним елементом «плану Маршалла», про який в Україні так багато говорять, але мало роблять для створення інститутів розвитку в нашій країні.

Економічна динаміка являє собою сукупність факторів, що впливають на неї. Як показує успішний досвід країн наздоганяючої мо-

дернізації (а їх приблизно 50), всі вони зосереджували увагу на модернізації виробництва та інвестуванні в науку і освіту. На жаль, у нас спостерігається неузгодженість політики економічного зростання з кредитно-фінансовою, яка теж має бути підпорядкована завданню прискорення господарського процесу, а не тільки валютно-грошової і бюджетної збалансованості.

Загальновідомо, що зниження державних впливань в загальнонаціональні інфраструктурні проекти завжди тягне за собою зниження економічної активності, що, у свою чергу, призводить до скорочення доходів бюджету і державних витрат. Політика економічного зростання неможлива без збільшення бюджетних витрат на довгостроковий інвестиційний розвиток. Сьогодні про приватні інвестиції можна говорити як про форму державно-приватного партнерства. Держава разом з бізнесом має брати участь в інфраструктурних проектах.

Таким чином, потрібна принципово інша бюджетна політика. Наприклад, в Україні існує жорстке правило, згідно з яким не можна збільшувати дефіцит бюджету. Але, як відомо, це один з найбільш швидких і ефективних методів знаходження додаткових ресурсів, що використовуються багатьма країнами для фінансування інноваційних державних програм. На прикладі країн-членів ЄС можна спостерігати, як складно додержуватися так званого «маастрихтського бюджетного критерію», відповідно до якого бюджетний дефіцит не повинен перевищувати 3 % ВВП. Навіть країни «Старої Європи» не дотримуються цього правила, оскільки за рахунок коштів, що йдуть на покриття бюджетного дефіциту, фінансуються всі інноваційні загальнонаціональні проекти.

Сформована в країні фінансова політика орієнтована на фіскальні цілі, а не на стимулювання економічного зростання. Багато в чому це обумовлено домінуючим становищем Мінфіну у формуванні економічної політики країни. У нас, на відміну від більшості інших держав, це міністерство не тільки саме розробляє бюджет, а й контролює його виконання, тоді як, наприклад, в Казахстані [40], який демонструє високі темпи економічного розвитку (2000–2013 рр. — 6–10 % приросту ВВП), складання бюджету — функція Міністерства економіки і бюджетного планування¹.

¹ На жаль, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України не тільки не розробляє стратегію економічного зростання, але й не розуміє своєї ролі в системі державного управління, оскільки в якості головного завдання розглядає свою власну ліквідацію.

Націлено не на стимулювання економічного зростання, а лише на виконання фіскальної функції й податкову систему. Вона не заохочує нарощувати інвестиції за рахунок прибутку підприємств, знижувати податки на малий і середній бізнес, який, як відомо, створюється і розвивається за рахунок власних коштів підприємця. За світовою статистикою, дві третини підприємств малого бізнесу закриваються, тому в багатьох країнах вони на перших порах не платять податки.

Як показує досвід розвитку податкових систем в передових країнах, приблизно половину податків держава отримує з населення у вигляді прогресивного податку, одночасно надаючи численні пільги на ті види витрат, які воно хоче заохочувати. У нас же переважна частина податків (85–90 %) припадає на бізнес і тільки 10–15 % на населення. Від непомірно високих податків особливо страждають виробники товарів з високою доданою вартістю. Чим вище в виробленому продукті частка доданої вартості, тим більше податкові відрахування і обов'язкові страхові внески. Все це гальмує розвиток підприємництва в Україні. Таким чином, цілком зрозуміло прагнення національного бізнесу вивести активи за кордон, звільнитися від високих податків і зборів, перетворитися на офшорного бенефіціара на українській території. У літературі неодноразово критикувалася існуюча система оподаткування населення, за якою ставка податку однакова для бідних і багатих. Вона зручна у використанні фіскальними органами, але нею перекладається на бідні верстви населення основна тяжкість податкового навантаження.

Поширення бідності на нові верстви населення, які мають фіксовані доходи, — ще один серйозний виклик існуючої політико-економічної моделі. У зв'язку зі значним зростанням тарифів з'явилися так звані «нові бідні». Це ті верстви суспільства, на які припадає основна частина боргового навантаження через зростання тарифів на комунальні послуги і які отримують доходи менші 40 % від середньої зарплати. Інакше кажучи, не виконуються вимоги Міжнародної організації праці (МОП) за розміром мінімальної оплати праці та пенсії, який повинен бути не нижче 40 % від середньої зарплати. Нинішній мінімальний розмір зарплати і пенсії становить близько 30 % по відношенню до середньої зарплати, що не відповідає вимогам МОП. Таким чином, необхідно принципово змінити фінансову і податкову систему в напрямку вирішення завдань економічного зростання та дотримання соціальної справедливості.

Подолання існуючих обмежень соціально-економічного розвитку можливе тільки в умовах стійких темпів економічного зростання, що формують передумови для збільшення інвестиційних ресурсів, підвищення доходів всіх господарюючих суб'єктів і населення. Для забезпечення зростаючих темпів економічного розвитку потрібно якнайшвидше істотно підвищити норму нагромадження. Середній темп її приросту повинен становити не менше 3 % на найближчі 5 років.

Як уже зазначалося, докорінної технологічної модернізації в першу чергу потребує енерго- і теплопостачання країни. Отже, необхідно розробити національну програму зниження витрат на забезпечення теплом і електроенергією. Аналогічні програми повинні охоплювати всі види транспортної інфраструктури. Реалізація намічених проектів потребує ретельної підготовчої роботи протягом мінімум 2–3 років. Тому і темпи приросту інвестицій повинні наростати поступово і досягти максимуму до 2020 р. Враховуючи, що термін окупності інвестицій на технологічне оновлення становить приблизно 5–7 років, віддача від них у формі прискорення темпів соціально-економічного розвитку почне проявлятися вже через 5 років.

Що стосується масштабних структурних змін і розвитку нових виробничих галузей, тобто забезпечення розширеного відтворення за рахунок нових видів виробництва, то для цього потрібні значні інвестиції, термін окупності яких об'єктивно дещо довший (до 8–10 років), ніж при технологічному оновленні діючого виробництва. Дані проекти крім великих додаткових інвестицій вимагають запуску механізмів проектного фінансування. Для пошуку таких додаткових грошових вливань з тривалим терміном окупності необхідні спеціальні програми, які б припускали створення національних і міжнародних інститутів проектного фінансування.

На завершення слід зазначити, що перехід до нової політико-економічної моделі національного розвитку не має альтернативи. Цього вимагає соціально-економічна ситуація в країні, яка безперервно погіршується. Отже, потрібні сміливі та рішучі дії зі зміни негативної економічної динаміки і переходу до нової моделі економічного розвитку.

6. ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА І МЕХАНІЗМ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

6.1. Об'єктивні підстави для існування промислової політики

У даний час Україна переживає складну соціально-економічну кризу, яка відкинула її на узбіччя економічного прогресу. Продовження погіршення економічного становища нашої держави зумовлене нестійкою політичною ситуацією, падінням цін на сировинні товари, розривом економічних зв'язків зі східним сусідом. Але головна втрата останніх десятиріч — деіндустріалізація національної економіки. Навіть відновлювальне зростання ВВП не було зумовлено структурною трансформацією, переходом до виробництва наукомісткої продукції. Таке економічне зростання забезпечувалося сприятливою ціновою кон'юнктурою на сировинні товари.

Таким чином, нинішнє соціально-економічне становище у країні пов'язане не стільки із зовнішніми, скільки з внутрішніми факторами, під якими слід розуміти деіндустріалізацію та відсутність рушійних сил високотехнологічного виробництва ВВП. Скорочення частки промислового виробництва, а також доданої вартості у структурі ВВП свідчить про негативні тенденції деіндустріалізації¹. Україна дедалі більшою мірою занурюється у залежність від експорту сировини. Така залежність надає системній кризі більш гострих форм прояву, причому не тільки економічних, але й політичних.

У широких верствах суспільства стала загальноприйнятною думка про те, що розвиток України не можливий без модернізації вітчизняного виробництва. А це, у свою чергу, означає цілеспрямовану концентрацію факторів виробництва на випуску товарів з високою часткою доданої вартості. Реалізація таких цілей вимагає структурних перетворень в економіці, що передбачає наявність промислової політики і стратегічного прогнозування.

Сама по собі постановка питання про промислову політику як основу довгострокової стратегії є дискусійною. Деякі автори вважають, що вироблення елементів промислової політики і реалізація її основних складових у практиці господарювання обмежують дію ринкових механізмів, а також можуть спричинити неефективне використання матері-

¹ У 2014 р. в українській економіці частка обробної промисловості в доданій вартості за видами діяльності скоротилася на 7,83 %, тоді як у країнах ЄС — сусідах України вона зросла: у Болгарії — на 4,45 %, у Чехії — на 5,51 %, в Угорщині — на 6,75 %, у Польщі — на 7,78 %, у Словаччині — на 11,36 % [41].

альних, трудових і фінансових ресурсів у випадку вибору хибної стратегії, що не відображає загального техніко-економічного тренду в умовах функціонування економіки інноваційного типу [42, с. 12; 43, с. 8].

Тим часом існує інша позиція, суть якої полягає в тому, що розробка адекватної промислової політики і проведення нової індустріалізації є єдино можливими альтернативами подальшому відставанню України від високоіндустріально розвинутих країн світу. Про це свідчать наукові дискусії, що ведуться вітчизняними і зарубіжними вченими [44–47].

В епоху глибокої системної кризи, коли обговорюються складові нової економічної моделі як основи для довгострокової стратегії розвитку, окреслена проблема актуалізується. У даний час вона має перебувати у центрі уваги як дослідників, так і практиків нашої країни. Сьогодні дуже важливо фіксувати ті тенденції, що намітились і пов'язані зі змінами в економіці західних країн, де реіндустріалізація проходить у вигляді повернення ряду виробництв з-за кордону у формі створення нових промислових виробництв. На практиці у цьому і полягає реалізація промислової політики в сучасних умовах.

З огляду на це мета розділу — проаналізувати деякі підходи, що обґрунтовують саму необхідність промислової політики та її здійснення в окремих країнах (наприклад, в Україні).

Сама необхідність проведення промислової політики зумовлена, по-перше, об'єктивно існуючою потребою в розвитку високотехнологічних галузей, які є результатом функціонування національних інноваційних систем, і по-друге — необхідністю координувати розвиток окремих фірм та інвестицій суміжних галузей за технологічним ланцюгом виробництва доданої вартості в умовах глобальної конкуренції. Так, реалізація планів розвитку підприємств вітчизняного оборонного комплексу, які одержують фінансування з бюджету, неможлива без інвестицій у суміжні галузі (і насамперед у машинобудівний комплекс). Тут об'єктивно необхідною є координація дій між підприємствами, що одержують замовлення на конкурентній основі від кінцевих виробників. У такий спосіб можуть відновлюватися коопераційні зв'язки у сфері машинобудування.

Отже, необхідність координації планів розвитку окремих підприємств та інвестицій суміжних галузей, пов'язаних технологічно, стає об'єктивною підставою для існування промислової політики. Самі по собі ринкові сигнали не можуть виконувати цю координуючу роль, у чому і полягає їх обмежена природа. Їх доповнюють державне стра-

тегічне планування і регулювання: вони повинні знімати ризики для інвестора, оскільки жодний інвестор не наважиться зробити стартові капітальні вкладення, доки не буде впевнений в їх поверненні та окупності.

Сама за допомогою промислової політики можливо змінити галузеву структуру з метою стимулювання економічного зростання, заснованого на зростанні продуктивності праці. Сама промислова політика стає способом державного регулювання прогресивних структурних змін у сфері виробництва, які б забезпечували вихід на траєкторію сталого економічного зростання. Тим часом неграмотне використання інструментів промислової політики може призвести до серйозних прорахунків, тобто до втрати галузями промисловості конкурентоспроможності. Подібних прикладів багато. Їх аналіз показує, що неефективність такої промислової політики була пов'язана або із застосуванням помилкових механізмів регулювання, або з лобіюванням інтересів певних бізнес-груп. Важливо розуміти вплив останньої обставини. Вітчизняний і зарубіжний досвід показує: від того, в чий інтерес працює господарська система країни, залежать успіхи або провали промислової політики. В тих випадках, коли господарська система за рахунок державного втручання підпорядкована клановим і груповим інтересам, така промислова політика матиме гірші наслідки, ніж при так званих «провалах ринку». Про це свідчить досвід розвинутих країн і країн, які розвиваються [48]. Але самі по собі невдалі приклади не повинні ставити під сумнів необхідність проведення промислової політики.

На наш погляд, слід виходити з того, що будь-яка країна, яка має у структурі свого експорту значну частку сировини, зазнає впливу кон'юнктури сировинних ринків на економічний розвиток. Вона стикається з необхідністю проведення промислової політики, спрямованої на підтримку розвитку обробних виробництв і зниження залежності від зовнішніх ринків. Важливість структурних перетворень, які стоять перед країною, ще більше актуалізувалася падінням цін на товари сировинного експорту. За 2015 р. світові ціни на залізну руду знизилися на 38 %, на сталь — на 31 %, на пшеницю — на 25 %. Але це ще не межа. За прогнозами Світового банку, негативна тенденція збережеться: ціни на залізну руду можуть знизитися на 15 %, на сталь — на 10 %, на сільськогосподарську продукцію — на 1,4 % [49].

Таким чином, у середньостроковій перспективі національна економіка, що орієнтується на сировинний експорт, житиме під постійними загрозами раптового безробіття, платіжної кризи, валютної не-

стабільності та структурної перебудови внаслідок змін у відносинах і силах, які перебувають за межами її впливу.

Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, необхідність проведення промислової політики, спрямованої на ліквідацію структурних диспропорцій, зумовлена тією обставиною, що, як правило, механізмів, які автоматично діють і здатні вирівняти структурні диспропорції, не виникає. Крім того, дослідження структурних деформацій в українській економіці ще у 80-ті роки ХХ ст. дозволило зробити такий висновок: «Якщо в економіці країни виникають несприятливі структурні диспропорції, наприклад, формується відстала, ускладнена структура економіки, то, врешті-решт, це несприятливо впливає на всю систему управління у країні, оскільки структура економіки істотно впливає на систему управління» [50, с. 9–10].

При виробленні варіантів промислової політики, спрямованої на зміну моделі економічного зростання, слід проаналізувати існуючі концептуальні теоретичні підходи до визначення принципів функціонування господарських систем на конкретно-історичних етапах їх розвитку.

6.2. Промислова політика у різних економічних школах

Аналізуючи загальні підходи до реалізації промислової політики, слід вказати на деякі її особливості в рамках різних економічних шкіл. Кожна з них по-своєму розуміє роль рушійних сил в економічному розвитку і формуванні макроекономічної політики держави.

Відомо, що в рамках різних економічних шкіл (зокрема історичної, кейнсіанської, неокласичної та інституціональної) склалися різні, а іноді і протилежні, погляди на роль держави у здійсненні промислової політики.

З історії економічної думки відомо, що пошук виходу зі стану технічної відсталості країни дозволив німецькому економісту, видатному представникові історичної школи Ф. Лісту на початку ХІХ ст. сформулювати основні принципи проведення промислової політики. Він вважав, що нерозвиненість національної промисловості є небезпечною та згубною для національної економіки, і стверджував, що відсутність розвинутої промисловості веде «до національної слабкості: матеріальної, розумової та політичної» [51, с. 39].

Вихід з пастки технологічної відсталості Ф. Ліст бачив у підтримці та розвитку промисловості, а також в її кооперації у масштабах на-

ціональної економіки для захисту слабкої національної економіки. Те, що вчений рекомендував для німецької економіки, не було чимось особливим. Протекціонізм був притаманним для Європи і США практично все ХІХ ст., тобто за часів їх індустріалізації рівень тарифного захисту промисловості (30–40 %) був у середньому у 5 разів вищим, ніж тепер у країнах, які розвиваються [52, с. 105].

Існуючі дослідження зв'язку між середнім рівнем тарифного обкладання імпорту готових виробів і середньорічним темпом приросту ВВП по 10 країнах Заходу та Азії показали їх тісну кореляцію з кінця ХІХ — початку ХХ ст. Тоді багато розвинутих сьгодні держав індустріалізувалися. Наприклад, у період індустріалізації США приблизно з кінця ХVІІІ до початку ХХ ст. внесок імпортозаміщення у приріст ВВП становив вагомий частку — 1/5, а в розширення внутрішнього ринку — близько 3/4, тоді як внесок експорту в це розширення — менше 1/10 [52, с. 105].

Проте з ІІ половини ХХ ст. зв'язок між тарифним захистом імпорту та економічним зростанням у цілому у світі став слабшати. Для ряду країн світу, що розвиваються, — латиноамериканських і азіатських — імпортозаміщення призводило до багатьох негативних наслідків (зокрема через відсутність конкурентних ринків — до гальмування зростання ВВП, до зниження технологічного рівня і дохідності виробництва, до збільшення зовнішньої валютної заборгованості [52, с. 105]).

Як показує приклад розвитку нових індустріальних країн (таких, як Китай, Південна Корея, Тайвань), дуже важливо нарощувати експортоорієнтоване імпортозаміщення. Без активної промислової політики зробити це неможливо. З досвіду Китаю відомо, що у 80-х роках минулого століття у структурі його експорту близько половини припадало на сировину і паливо (включаючи нафту). Було поставлено мету — скоротити експорт сировини і наростити експорт продукції обробної промисловості.

Способом досягнення зазначеної мети слугувала настанова: «імпортом відгодовувати експорт». У заміщенні імпорту здійснювалася політика освоєння і нарощування виробництва експортної продукції на імпортному устаткуванні всередині країни. У промисловій політиці Китаю розрізняли два основних варіанти виробництва: «з голови» і «з хвоста», тобто часткове або повне виробництво виробів усередині країни [53, с. 106]. Ці два варіанти промислової політики Китаю дозволили скоротити (з понад 50 % до 36 %) експорт продукції з імпорт-

них комплектуючих і збільшити частку участі національної економіки у так званих «GVC» («глобальних ланцюгах створення вартості»). У результаті проведення такої промислової політики в Китаї підвищилося співвідношення між вартістю експорту та імпорту в сегменті зовнішньої торгівлі (з 1,4 на початку століття до 1,76 у 2014 р.) [53, с. 106].

Успішна реалізація промислової політики в Китаї показує, що спочатку промислова політика ґрунтувалася на давальницькій торгівлі (тобто на продажу продукції в результаті її складання з імпортних комплектуючих — «processing trade»), а потім здійснився поступовий перехід до розробки власної продукції з високою доданою вартістю. Інакше кажучи, у промисловій політиці Китаю спостерігалися використання порівняльних переваг дешевої робочої сили на початку розгортання цієї політики у 80-ті роки минулого століття, а потім — поступовий перехід до розробки та повного освоєння технологій виробництва промислових товарів з високою доданою вартістю.

Таким чином, при виробленні моделі промислової політики необхідно враховувати всі конкурентні переваги на даному історичному етапі розвитку країни. Як зазначав М. Портер, досліджуючи конкурентні переваги окремих країн, «національне процвітання не успадковується — воно створюється, національне процвітання не виростає просто з природних ресурсів, наявної робочої сили, процентних ставок або купівельної сили національної валюти, як це настійливо стверджується у класичній економіці. Конкурентоспроможність нації залежить від здатності її промисловості запроваджувати нововведення і модернізуватися» [54, с. 362].

Отже, історія індустріального розвитку промислово розвинутих країн, а також успішна реалізація промислової політики в сучасну епоху дають підстави стверджувати, що при правильній розробці промислової політики та її успішній реалізації конкурентні переваги і місце країни у світовій економіці можуть створюватися. Саме ця ідея лежить в основі історичної школи. Інакше кажучи, сам вибір варіантів промислової політики — як засобу досягнення конкурентних переваг і більш високого становища у світовій економіці — залежить від розуміння тими, хто здійснює такий вибір, рушійних сил, які лежать в основі забезпечення економічного прориву.

Особливе розуміння рушійних сил економічного розвитку за допомогою інструментів промислової політики склалось у кейнсіанстві. Наприклад, у 50–60-ті роки на базі кейнсіанства для розвинутих країн активно розроблялися питання стабільного економічного зростан-

ня, а для країн, які розвиваються, — концепції прискореного економічного розвитку. Так, стосовно країн, які розвиваються і стикнулися з проблемою прискореної індустріалізації економіки, поширення набула розроблена у рамках кейнсіанської школи так звана концепція «великого поштовху» («big push»). Ця теоретична концепція виникла як своєрідна реакція на проблеми післявоєнного розвитку економіки. В центрі її уваги опинилися проблеми індустріального розвитку країн післявоєнної Європи, а також постколоніальних країн. На думку кейнсіанців, у цих країнах спостерігались явища «хибного кола злиднів» і відсутність «самопідтримуваного економічного зростання». Концепція «великого поштовху» виникла під впливом «плану Маршалла», який став своєрідним вихідним імпульсом для післявоєнного розвитку західноєвропейських країн [55, с. 451–459]. У центрі уваги цих країн опинилися проблеми нової індустріалізації. Що ж до постколоніальних країн, то для них головними стали проблеми первинної індустріалізації. Класичне кейнсіанство не було готове до розв'язання проблем, які виникли, оскільки його моделі були застосовані до індустріальних економік, які перебували у депресивному стані у короткостроковому періоді. Тому виникли нові кейнсіанські концепції, що під розвитком розуміли прогресивні структурні зміни в національних економіках. Самі ці зміни є наслідком техніко-економічних перетворень, які повинні забезпечувати стале економічне зростання.

Узагальнююча ідея цього вже нового кейнсіанського напрямку полягала в безперечному зв'язку між темпами зростання інвестицій і темпами зростання ВВП. Для моделі зростання стратегічною змінною були інвестиції. Неокейнсіанці виходили з того, що для модернізації країни необхідними є великі вливання капіталу, результатом яких може стати економічне зростання. У рамках цієї теоретичної концепції «великого поштовху» визначальна роль змін відводилася державі, яка мала орієнтувати економічний розвиток у напрямі прогресивних структурних змін. Зростання інвестицій у пріоритетні галузі економіки повинне відбуватися шляхом збільшення норми заощаджень і трансформації їх в інвестиції [55, с. 451–459].

Інший погляд на загальні принципи реалізації промислової політики склався у рамках *неокласики*. Представники неокласичної школи завжди виходили з того, що ринок слугує ідеальним регулятором усіх економічних пропорцій. Тому втручання держави в ринкову економіку вони вважали вкрай небажаним, оскільки, на їхній погляд,

економіка функціонує якнайкраще на основі природних законів розвитку.

За основу своїх теоретичних концепцій неокласики беруть проблему раціонального використання наявних ресурсів і свободу підприємців в організації виробництва. У промисловій політиці неокласична школа особливу увагу приділяє проблемі конкурентоспроможності національної економіки і створенню умов для впровадження інновацій за рахунок приватної ініціативи. В умовах розвитку високотехнологічних виробництв неокласична концепція промислової політики виступає у формі нової моделі економіки — так званої «нової економіки» («new economy»), якій притаманне стрімке збільшення інновацій у виробництво. Характерною рисою нової економіки є прискорене розгортання нових виробництв з високою доданою вартістю. Акцент у промисловій політиці переноситься на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах відкритого ринку. Зміна пріоритетів і механізмів реалізації промислової політики привела до того, що в літературі сам термін «промислова політика» («industrial policy») став замінюватися на термін «промислова конкурентна політика» («industrial competitiveness policy»). У рамках неокласичної концепції сучасна промислова політика набрала «м'яких» форм впливу з боку держави. Вони зміщуються на реалізацію заходів підтримки наукомісткої сфери за допомогою підготовки кадрів, створення умов для спрощення впровадження інновацій і т. п.

Заслугує на увагу також *інституціональна* концепція промислової політики. Саме в рамках інституціональної школи було запропоновано ідею створення «полюсів зростання» і підтримки галузей — «локомотивів розвитку». Ця концепція складається з трьох основних взаємопов'язаних елементів. Головним «локомотивом зростання» визначається провідна галузь, яка має потужний потенціал зростання і великий мультиплікативний ефект. Імпульси розвитку провідної галузі стимулюють розвиток технологічно зв'язаних галузей, які мають з провідною галуззю систему відносин типу «витрати — випуск». Ці відносини, що утворюють другий елемент «полюса зростання», слугують способом передання мультиплікативного ефекту провідної галузі на всю національну економіку. Нарешті, третім елементом «полюса зростання» стає просторове об'єднання виробництв, яке забезпечує підприємствам одержання «зовнішньої економії», тобто взаємозв'язаних ефектів, які змінюють економічний простір території [56, с. 64].

У відношенні до країн з економікою, що розвивається, інституціоналісти робили акцент на модернізації національної промисловості [57, с. 181, 232].

Таким чином, аналіз різних поглядів на промислову політику в рамках основних економічних шкіл дає підстави стверджувати наявність її різних моделей. Тому на вибір конкретної моделі впливає ступінь розвинутої національної економіки і виробнича спеціалізація галузей її промисловості. Як показує досвід, звичайно країни, що мають розвинуту обробну промисловість і модернізований фінансовий сектор, схильються до реалізації неокласичних сценаріїв промислової політики.

6.3. Еволюція промислової політики

Усвідомлення реальних труднощів економічного розвитку нашої країни, що проявляються у зниженні темпів зростання промисловості, наростаючому старінні основного капіталу через низькі норми нагромадження і конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, в умовах відкритих ринків ставить на порядок денний проблему подальшого розвитку української промисловості.

Посилення структурних деформацій у національній економіці внаслідок більш швидкого зростання її сировинних галузей призвело до зниження рівня технічного розвитку промисловості, поглиблення міжгалузевих і територіальних диспропорцій, скорочення експорту і випереджаючого зростання імпорту, що, у свою чергу, загостило дефіцит валютних надходжень. Усе це демонструє втрату українською економікою конкурентних переваг на глобальних ринках.

Наростання серйозних проблем у промисловому секторі економіки змушує владу і бізнес шукати нові підходи до господарського розвитку. На наш погляд, найбільш прийнятним з них може стати розробка макроекономічної політики з урахуванням інтересів підприємств реального сектора економіки. Як уже зазначалося, конкретною формою такої взаємодії держави і промислового бізнесу є вироблення національної промислової політики. Проте серед вчених і управлінців немає єдиної думки з приводу існування самої промислової політики в Україні. Негативне ставлення багатьох економістів і державних управлінців до активної промислової політики можна пояснити тим, що вони розуміють її як *набір традиційних інструментів з підтримки окремих галузей (як правило, відсталих) шляхом бюджет-*

ного субсидування і надання різних пільг. Саме такий зміст промислової політики мав місце у минулому української національної економіки і в радянський період, і в роки незалежності. Отримання податкових пільг; підтримка галузей з бюджету у формі або бюджетного фінансування інвестиційних програм, або фінансування частини процентних ставок по кредитах тощо — усе це спостерігалось у макроекономічній політиці України протягом усього періоду її незалежного існування. У такої промислової політики цілком обґрунтовано можуть бути противники — як серед управлінців, так і серед наукового та експертного співтовариства, як у країні, так і за кордоном [48].

Але така пряма підтримка окремих галузей як один з видів промислової політики, що здійснювалась у сучасній українській економіці, майже не зустрічалась у зарубіжній практиці, за винятком нетривалого післявоєнного періоду (у 50–60-ті роки) в економіках Франції та ФРН.

У промисловій політиці Франції особливе значення надавалося галузям — «локомотивам» економічного зростання, з певними цільовими настановами. Одні з цих галузей (зокрема металургійна і цементна) виконували завдання модернізації реального сектора економіки в цілому, а інші — наприклад, сільськогосподарське машинобудування — підтримувалися заради піднесення аграрної сфери, тоді як автомобільна промисловість — для нарощування надходжень валютних ресурсів в економіку. У 50–60-ті роки пріоритетні сфери у промисловій політиці було виокремлено також у Західній Німеччині, а у 70-ті роки — у Південній Кореї. Проте безпосередніми об'єктами промислової політики ставали не самі по собі галузі, а окремі підприємства в цих пріоритетних галузях [58, с. 45].

Це була інституціональна політика вирощування «національних лідерів економіки». Критеріями виокремлення однієї-двох фірм у національній економіці були: по-перше, їх здатність створювати мультиплікативний ефект для зв'язаних підприємств (сьогодні це називають «взаємодія у рамках кластерів»); по-друге, їх здатність конкурувати із зарубіжними фірмами на світових ринках; по-третє, реальне технологічне лідерство підприємства в певних товарних групах. Наприклад, у ФРН у 50–60-ті роки таким підприємствам — лідерам галузі надавалась кредитна підтримка шляхом рефінансування державними банками приватних банків, які, у свою чергу, надавали підтримку самим цим підприємствам.

У 70-ті роки у промисловій політиці відбулися зміни критеріїв, на підставі яких здійснювалась підтримка окремих підприємств галузі.

Наприклад, у Південній Кореї пріоритетними стали ті підприємства, де високими були частка витрат на НДДКР і рівень менеджменту, де існувала чітка стратегія їх розвитку, тощо. Великі компанії, взаємодіючи з державою, визначали механізми освоєння тих виробництв, які дозволяли їм накопичувати технологічні нововведення, кадрові та фінансові ресурси. В результаті такої взаємодії фінансово-промислові групи, що виникли в автомобілебудівній галузі, поступово охоплювали інші сфери — електроніку, інформатику і біотехнології [58, с. 45]. Головний підсумок взаємодії держави і бізнесу — розуміння того, що не існує відсталих галузей, а існують застарілі технології. Саме це стверджував відомий дослідник сучасної теорії конкуренції американський економіст М. Портер [54, с. 136–137].

Отже, коли в окремих галузях було створено потужні корпорації, що успішно конкурують на глобальних ринках, тоді у 90-х роках промислової політика еволюціонувала від корпоративно-галузевої стадії до інституціональної.

Держава відмовилася від жорстких галузевих пріоритетів, а новий вплив на бізнес почала здійснювати шляхом створення ефективного інституціонального середовища. В умовах високодиверсифікованої структури бізнесу в рамках корпорацій стали концентруватися також інвестиційні ресурси, що відіграють ключову роль у довготривалому зростанні промисловості.

Таким чином, у високорозвинутих країнах відбулась еволюція державної промислової політики від галузевої до *політики конкурентоспроможності*.

При виробленні конкурентної політики держава і бізнес виступають як рівні партнери. Саме створення ефективного інвестиційного середовища, відхід від галузевих пріоритетів стали заключним етапом і сучасною формою промислової політики. Це відбулося вже після створення великих ТНК у провідних галузях, що не було вихідним пунктом такої політики.

Тому питання формування промислової політики у країнах з ринками, що формуються (у тому числі в Україні), не можуть бути розв'язані за якимось шаблоном. Вони вимагають уважного вивчення специфіки кожної окремо взятої країни. Рівень економічного розвитку національної ресурсної бази, технологічного стану промисловості, розвитку конкурентних позицій в окремих сегментах глобальної економіки держави необхідно враховувати при виробленні конкретного сценарію промислової політики.

Деяким західним дослідникам, які вивчають проблеми розробки промислової політики у країнах з перехідною економікою, притаманні стандартні підходи, що не враховують специфіку кожної окремої країни. Так, у рамках стандартного підходу рекомендується спочатку одержати вигоду від найбільш конкурентних на даний час продуктів (наприклад, для України це виробництво зерна). Як результат, накопичені інвестиційні ресурси можуть бути реінвестовані в галузі з вищою доданою вартістю. Орієнтація ж на більш високотехнологічні галузі, що не відповідають індустріальним можливостям країни, з великою імовірністю завершиться невдачею. При цьому рекомендується визначити модель соціально-економічної трансформації та вжити заходів для покрокового посилення і розвитку відповідних переваг [59, с. 139]. Розробники промислової політики повинні більшою мірою турбуватися про те, наскільки та чи інша галузь є конкурентоспроможною, ніж про те, наскільки вона є високотехнологічною.

При уважному розгляді цього сучасного теоретичного підходу до промислової політики слаборозвинутих країн стає очевидним, що в його основі лежить «теорія порівняльних переваг», викладена Д. Рікардо у книзі «Начала політичної економії та оподаткування», яка побачила світ у XIX ст. [60, с. 144–150]. Оскільки поточна конкурентоспроможність слаборозвинутих країн обмежується, головним чином, сировинними галузями, остільки прихильники такої моделі промислової політики відтворюють теорію Д. Рікардо, яка стверджує, що це «дозволяє країні повноцінно спеціалізуватися на бідності» [61, с. 151]. Подібна теоретична позиція не може влаштувати ці країни (у тому числі й Україну).

Тому стосовно країн, які розвиваються, і країн з перехідною економікою виникла друга концепція промислової політики, яка ґрунтує тезу про те, що ці країни не повинні надавати першорядного значення своїм порівняльним перевагам на *поточний момент*. Суть такої концепції полягає в тому, що промисловий капітал перетікає з галузей з низькою доданою вартістю до тих галузей, де виробляються товари і надаються послуги з великою доданою вартістю. У цих останніх галузях відбувається активний розвиток передових технологій, що, у свою чергу, сприяє науково-технічному розвитку національної економіки [62].

Прихильники такої позиції, по суті, є послідовниками теорії міжгалузевої конкуренції, що відображає процеси припливу промисло-

вого капіталу до більш дохідних галузей. Організація саме високотехнологічної індустрії, розвиток виробництв з великою часткою доданої вартості стають головними пріоритетами промислової політики. Такі пріоритети є формою неоіндустріального розвитку.

Для України, з її не до кінця втраченим технологічним потенціалом, пріоритет у промисловій політиці підприємств з найбільшим потенціалом конкурентоспроможності має бути визначальним.

Таким чином, історія розвитку і функціонування промислової політики показує, що відбулась її поступова еволюція від *галузевої* до державної промислової політики підвищення *конкурентоспроможності*, до якої у даний час прагне більшість розвинутих країн і країн, які швидко розвиваються. В її виробленні на правах рівноправних партнерів беруть участь органи державного управління і «корпоративний сектор».

Сьогодні у країнах ЄС конкурентна промислова політика виступає у формі «нової промислової політики», яка є основою для забезпечення сталого економічного зростання на базі підвищення конкурентоспроможності галузей реального сектора економіки¹.

¹ Внаслідок економічної кризи 2007–2009 рр. в ЄС промислове виробництво скоротилося на 10 %, а кількість робочих місць — на 3 млн. Водночас на промислову продукцію припадає понад 80 % європейського експорту і 80 % приватних інвестицій. Відповідно до «Стратегії-2020», за рахунок інновацій у реальний сектор економіки планується збільшити частку промисловості у ВВП ЄС із 15 % до 20 %. Тому у 2010–2012 рр. Європейська комісія розробила основні напрями розвитку промислової політики. Уряди ряду європейських країн (зокрема Франції, Німеччини, Великобританії, Італії, Іспанії) оприлюднили національні середньострокові промислові стратегії.

«Стратегія-2020» визначила 6 основних пріоритетних напрямів інноваційного розвитку європейської промисловості на найближчі десятиріччя. Серед них: 1) передові виробничі процеси (3D технології, енерго- і матеріалоефективні процеси, відновлювані енергоресурси); 2) ключові стимулюючі технології (мікро- і наноелектроніка, нові матеріали, промислова біотехнологія, фотоніка, нанотехнології, нові виробничі системи); 3) продукція на основі біотехнології; 4) стійкі будівельні та сировинні матеріали; 5) «чисті» транспортні засоби; 6) «інтелектуальні» енергосистеми.

Розвиток окреслених напрямів і формування європейської промисловості залежатимуть від комплексу заходів інституціонального і ринкового характеру, серед яких:

— функціонування нових координуючих структур (включаючи ринкові регулятори єдиного ринку, скоординований розвиток інфраструктури, координацію наукової, інноваційної та кадрової політик);

— забезпечення доступу до ринків і фінансування (включаючи розвиток ринків промислових товарів [63]).

Найбільшим сучасним фінансовим інструментом стимулювання інвестиційного розвитку в ЄС є семирічна Програма «Горизонт-2010», із загальним обсягом фінансування на 2014–2020 рр. у 80 млрд євро.

Інструментами для досягнення поставлених цілей слугують заходи інституціонального характеру, що створюють умови для посилення інноваційної активності фірм як способу підвищення їх конкурентоспроможності. Тому слід мати на увазі, що якість інституціонального середовища оцінюється на макро- і мікрорівнях. У першому випадку ця якість визначається дієвістю системи державного управління, спрямованої на забезпечення заінтересованості в інноваційних технологіях, на врахування національних особливостей соціально-економічного та історичного розвитку країни. Інакше кажучи, створення інституціональних умов для виникнення фірм у будь-якій галузі, що реалізує масштабні інноваційні проекти як основний ресурс своєї конкурентоспроможності, — головне завдання промислової політики на *макрорівні*.

Такі фірми-новатори, будучи джерелом інноваційних змін для інших підприємств галузі та за її межами, викликають тим самим мультиплікативний ефект нововведень¹. Вони ж заінтересовані мати стійкі конкурентні переваги у формі *технологічної ренти*, основним носієм якої виступає вища порівняно із середньо-галузевою додана вартість.

Отже, метою промислової політики на макрорівні є створення і розвиток в економіці, у будь-якій її галузі, високотехнологічних фірм, які зможуть забезпечити конкурентоспроможність на глобальних ринках. Саме наявність таких фірм, здатних здійснювати необхідні інвестиційні проекти з підвищення конкурентоспроможності, тобто забезпечувати розширене відтворення, є необхідним інституціональним елементом промислової політики на мікрорівні, де створюються реальні товари і послуги та забезпечується економічне зростання. Саме на такі фірми, що існують у формі корпорацій, у найбільш розвинутих країнах припадає значна частка фінансування на наукові розробки. Так, в Японії на приватні корпорації припадає 77 % інвестицій в інноваційні розробки, у США — відповідно, 65 %, у ФРН — 68 %. У Китаї цей показник становить 69 % [64, с. 6].

Великі компанії інвестують в інноваційні розробки з таких причин. По-перше, організація власних дослідницьких підрозділів дозволяє заощаджувати на масштабах виробництва і транзакційних витратах. По-друге, це дає можливість одержувати більшу частину прибутку, що виникає в результаті інвестицій в інновації, через охо-

¹ За оцінками європейських експертів, у процесі реалізації конкретних планів «Стратегії — 2020» створення 100 нових робочих місць у промисловості приведе до виникнення до 200 нових робочих місць в інших секторах економіки.

рону прав інтелектуальної власності. По-третє, використання монополії на інноваційні технології забезпечує фірмам підтримання лідируючих позицій на ринках в умовах суворого антимонопольного законодавства [64, с. 6].

Тому у високорозвинутих країнах сама корпорація як одна з форм *інституту фірми* має специфічні риси. У них знання, інтелектуальний капітал стають головним елементом активів. У цьому новому типі активів дедалі більшу частку займають наукові відкриття («ноу-хау»), патенти, бренди тощо. Взаємовідносини із співробітниками оформлюються більш гнучкими контрактами. Наприклад, у корпорації «Google» контрактами передбачається використання третини робочого часу на вільну творчість співробітників. Інакше кажучи, відбувається відмова від жорсткого контролю діяльності співробітників, робота яких дедалі більшою мірою набирає елементів творчості.

Наведені риси сучасної фірми відображають одну з двох тенденцій у розвитку корпоративного сектора в умовах глобальної конкуренції. Другою тенденцією у розвитку фірм є посилення процесів диверсифікації у корпораціях і створення багатогалузевих фінансово-промислових груп. Такі риси є характерними для корпорацій країн з ринками, що розвиваються (Китаю, Індії, Бразилії, Малайзії). У країнах, які виникли на пострадянському просторі (в тому числі і в Україні), розпочалося формування великих корпорацій. Фінансово-економічна криза 2007—2009 рр. в Україні показала, що саме такі багатогалузеві корпорації-холдинги виявилися найбільш стійкими інституціональними утвореннями, які зуміли пережити всі кризові потрясіння.

Проте в українській економіці корпоративний сектор формується в основному у сировинних галузях, на базі «традиційних» підприємств, які відрізняються високою капітало- та енергомісткістю. Такі корпорації традиційного типу мають вертикально інтегровану структуру з жорстким прямим контролем виробництва за ланцюгами доданої вартості та вважають за краще використовувати різні форми рентної поведінки, а не розробляти інноваційні стратегії. В цьому полягає головна проблема вітчизняних корпорацій. Займаючи монополічне становище на внутрішньому ринку, вони, хоча й поступаються перед глобальними світовими лідерами у виробництві певних товарів, але поки що ще утримують конкурентні позиції на глобальних сировинних ринках за рахунок, наприклад, ліберального природоохоронного законодавства. У свою чергу, це дозволяє українським корпораціям не зазнавати величезних витрат

з відновлення навколишнього природного середовища, які для західних корпорацій складають істотну частку їх виробничих затрат. Також, завдяки низьким витратам з відтворення основного капіталу і робочої сили, їм вдається утримувати конкурентні позиції на глобальних ринках.

Отже, в українській економіці такі важливі інститути промислової політики, як *фірми, корпорації*, залишаються індиферентними до нововведень як способу підвищення їх конкурентоспроможності. Тому головним недоліком усіх реформ, які проводилися в минулому, була недооцінка необхідних інституціональних змін, які б стимулювали інновації на мікрорівні, тобто на фірмі, де створюються реальні матеріальні блага.

Таким чином, головне завдання нової промислової політики — це формування повноцінного корпоративного сектора, *сприйнятливо до нововведень*. Досягнення цієї мети буде першим, але дуже важливим кроком у створенні компаній нового типу. Для цього державним органам необхідно розв'язати два завдання: перше — створити для бізнесу систему стимулів до підвищення інноваційної активності, розвитку наукомістких виробництв; друге — збільшити частку інноваційно активних компаній у галузях економіки.

Світовий досвід показує, що промислова політика не може бути незалежною від економічного регулювання з боку держави. Отже, промислова політика у вузькому розумінні — це сукупність державних рішень, які б стимулювали впровадження інновацій у корпоративному секторі.

Серйозного обговорення потребує питання про інститути розвитку, або інноваційну інфраструктуру. Наприклад, для активізації присутності іноземних інвесторів і трансферу передових технологій в українському промисловому секторі необхідно створити спеціальне агентство з трансферу нових технологій — таке агентство, яке б, з одного боку, приймало сигнали від бізнесу і передавало їх носіям передових технологій, а з іншого, надавало допомогу, спільно з іншими інститутами розвитку (інноваційними центрами, спеціальними банками типу німецького «KfW» — «кредитної установи для відродження»), у трансфері передових технологій.

Ще одна актуальна проблема для українського бізнесу — це перетворення національних корпорацій на активних учасників пошуку інноваційних технологій шляхом забезпечення відкритості корпоративних структур. Сьогодні вони закриті і не «прозорі» для іноземних

інвесторів. Наявність високого внутрішнього контролю активів з боку власників, які дотримуються консервативної політики, гальмує технологічний розвиток, який би став можливим за допомогою іноземних технологій.

Як показує вивчення зарубіжного досвіду останнього десятиріччя, і в європейських, і в азійських країнах у фокусі промислової політики перебувають компанії, що швидко зростають на основі асиміляції інноваційних досягнень. З подання американського дослідника Д. Берга вони дістали назву «газелі». Ці компанії слугують майданчиком для виникнення «національних чемпіонів», здатних завоювати національні та світові ринки. Приклади роботи держави з цими національними лідерами свідчать, що така взаємодія відбувається селективно, цілеспрямовано шляхом переходу від одного рівня до іншого.

Дослідники промислової політики в інших країнах зазначають, що створення і розвиток великих світових компаній завжди відбувалися за участі держави. «Якщо пошкребти як слід будь-якого лідера світової високотехнологічної індустрії, то виявиться велика кількість державних генів. Як створювався той самий «Самсунг»? Це десятиріччя державної підтримки... Саме вони (такого типу фірми. — *авт.*) виступатимуть як технологічні концентратори, породжуючи і об'єднуючи навколо себе той самий малий інноваційний бізнес, про який всі мріють» [65, с. 45].

Розробка національної промислової політики повинна, з одного боку, спиратися на багатий історичний досвід високорозвинутих країн, а з іншого — виходити з власного минулого і сучасного соціально-економічного і політичного розвитку країни.

Аналіз історичних етапів розвитку промислової політики дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних реаліях відбувається стирання істотних відмінностей між моделями минулого. З'являються схожі тенденції, зокрема — створення умов з боку держави фірмам і корпораціям для підвищення їх конкурентоспроможності на глобальних ринках.

При виробленні та реалізації промислової політики стосовно української економіки потрібен поетапний підхід. На першому етапі необхідними є: по-перше, розуміння безальтернативності неоіндустріалізації як політичним класом, так і бізнесом; по-друге, усвідомлення того, що модернізація може стартувати і в такому «вихідному пункті», в якому перебуває вітчизняна промисловість (слід

лише чітко розуміти цілі та етапи самого руху, про що говорить досвід реалізації активної промислової політики в багатьох країнах); по-третє, врахування тієї обставини, що через нестачу інвестиційних ресурсів для модернізації промисловості на першому етапі важливо створити інститути і механізми технологічного запозичення (про що говорить досвід Китаю, який на початку своєї модернізації протягом 10–15 років здійснював її шляхом технологічного запозичення). На першому етапі роль держави у процесі вироблення промислової політики може обмежуватися створенням ринкових інститутів та умов для формування корпорацій, накопичення ними фінансових ресурсів для інвестицій, підтримки конкурентного середовища. На другому етапі, коли вже запрацюють ринкові інститути і у держави будуть накопичені фінансові ресурси, стане можливим перехід до підтримки активної інноваційної промислової політики фірм, які утвердилися на глобальних ринках.

Частина II

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

7. ЕКОНОМІЧНИЙ ФУНДАМЕНТ ІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

7.1. Промисловий капітал як структуроутворюючий елемент індустріальної економіки

У реальному історичному процесі виробництво здійснює капітал в конкретних формах, насамперед у формі промислового капіталу. Саме тому розуміння сутності сучасної економіки та об'єктивної спрямованості змін у її матеріальних основах передбачає дослідження перш за все сутності промислового капіталу.

Становлення промислового капіталу як головної форми капіталу в реальному історичному процесі тривало декілька століть. В одних країнах такі перетворення відбувалися швидше, в інших — повільніше. Становлення промислового капіталу є обумовленим інституціональним середовищем, в якому здійснюються перетворення. Причому процес цей є двостороннім: інститути сприяють становленню промислового капіталу (або, навпаки, не сприяють), а з іншого боку — інститути змінюються під впливом потреб промислового капіталу, відкриваючи простір його розвитку.

Реальним змістом процесу становлення ринкової економіки є виникнення та затвердження відносин промислового капіталу. Це ж відбулося і в процесі ринкової трансформації індустріальної економіки радянського типу.

Промисловий капітал — це особлива форма капіталу, якому притаманна особлива форма руху, кругообороту. У процесі свого кругообороту цей капітал послідовно проходить три стадії: придбання за гроші факторів виробництва — засобів виробництва і робочої сили; здійснення процесу виробництва; реалізація за гроші вироблених товарів. Через те, що кругооборот здійснює капітал, сенсом і *raison d'être* якого є самозростання, гроші, авансовані на придбання факторів виробництва, є грошовою формою промислового капіталу, фак-

тори виробництва, придбані для здійснення виробничого процесу, є продуктивною формою промислового капіталу, вироблені товари є носіями додаткової вартості, тобто товарною формою промислового капіталу. Ці форми промисловий капітал приймає і знову скидає, виконуючи в кожній з них відповідні функції: придбання факторів виробництва, створення додаткової вартості, реалізація додаткової вартості за гроші, знову перетворення грошей у фактори виробництва, знову створення додаткової вартості і т. д. Такий тип руху кругообороту є властивим капіталу, що інвестований не тільки в промисловість, але й в будь-яку галузь матеріального виробництва. Виходячи з того, що промисловий капітал є капіталом, авансованим для виробництва додаткової вартості, він відображає специфічний характер капіталістичного виробництва і обігу, які підкорюються процесу самозростання вартості. Виробництво додаткової вартості являє собою постійно відтворюваний процес, тому промисловий капітал знаходиться у безперервному русі, постійно здійснює кругообіг та існує одночасно у 3 названих функціональних формах, кожна з яких, у свою чергу, здійснює власний кругообіг. Панівною формою промислового капіталу є форма продуктивного капіталу, яку обслуговують грошова і товарна форми капіталу. Цим забезпечується безперервна повторюваність виробництва, тобто відтворення. У зв'язку з цим промисловий капітал є основою всіх інших форм капіталу. У своєму розвитку він підпорядковує собі і перетворює у відповідності зі своїми законами попередні, успадковані форми капіталу — купецький і лихварський, перетворюючи їх на торговий і позичковий.

Купецький капітал — це форма капіталу, яка самостійно функціонує у сфері товарного обміну, та існування якої було обумовлено поглибленням суспільного поділу праці. Основна функція купецького капіталу — обслуговувати обмін товарів з метою одержання прибутку, джерелом якого був нееквівалентний обмін, що дозволяв купцям привласнювати частину вартості, створеної працею дрібних товаровиробників у докапіталістичних суспільствах.

Роль купецького капіталу у генезі торгового капіталу є досить суперечливою. Він сприяв нагромадженню грошей в руках вузького кола осіб, що розширювало сферу товарно-грошових відносин, посилювало диференціацію простих товаровиробників, руйнувало форми натурального господарства. Отримуючи значні прибутки за рахунок нееквівалентного обміну, тобто, беручи участь у розподілі і перерозподілі додаткового, а також частини необхідного продукту, купці не-

щадно експлуатували основну масу населення. Тим самим купецький капітал руйнував економічну основу існування безпосередніх виробників, збіднював їх. В результаті купецький капітал затримував розвиток ремесла і промислового виробництва, створював перепони для проникнення капіталу у виробничу сферу.

Становлення капіталістичних форм виробництва відбувалося в умовах запеклої боротьби промислового капіталу з купецьким за частку в додатковому продукті. На стадії простої капіталістичної кооперації значна частина додаткового продукту приймала форму торгового прибутку, який визначав розміри промислового прибутку. І тільки створення власного технологічного базису капіталістичної економіки в період промислової революції, насамперед фабричного виробництва, призвело до підкорення купецького капіталу промислового і до перетворення його в торговий капітал.

Торговий капітал, хоча і підпорядкований промислового, заострює суперечності макроекономічного кругообігу. Відокремлення торгового капіталу призводить до того, що промисловці, які продали свою продукцію торговцям, мають змогу продовжувати подальше виробництво, не чекаючи остаточної реалізації вироблених товарів. Торговці не завжди можуть реалізувати закуплену продукцію. Це пов'язано з невідповідністю вартісної і натурально-речової структури продуктів і доходів. Протягом деякого часу дане протиріччя маскується тим, що значна маса товарних угод відбувається на кредитній основі. Це збільшує масштаби прихованих диспропорцій, посилює перевиробництво капіталу в товарній формі. Збалансувати виробництво і споживання вдається лише в результаті кризового потрясіння економіки, руйнування і знищення частини вироблених матеріальних благ.

Відокремлення частини промислового капіталу і перетворення його в торговий капітал не розв'язує суперечностей відтворення. У період становлення промислового капіталу промисловцям доводилося постійно порівнювати, що є ефективнішим — поступитися частиною додаткової вартості торговцям і уникнути додаткових витрат на організацію торговельних підприємств, або ж вилучити частину капіталу від власного промислового виробництва, направивши її в торгівлю, і залишити собі всю додаткову вартість. Переваги крупного виробництва, що дозволяє робити продукцію дешевшою, диктували вибір на користь першого варіанту. Економічним результатом такого вибору в умовах вільної конкуренції є формування середнього

прибутку. Торговий прибуток повинен бути не нижчим від середнього прибутку, отже, міжгалузєва конкуренція є не лише економічним змаганням промислових капіталів, що інвестовані у різні галузі матеріального виробництва, а й економічним змаганням між капіталом сфери матеріального виробництва і капіталом сфери обігу, вирівнюючи рівень прибутковості цих двох сфер.

У міру нагромадження та концентрації капіталу підприємства набувають оптимальних розмірів, які дозволяють мінімізувати витрати. Подальше нагромадження капіталу знімає питання про нестачу власних коштів для розширення виробництва. Такий же процес відбувається і в сфері обігу. Ці два паралельні процеси надали імпульсу інтеграції промислового і торгового капіталу на новій основі. Виникають гігантські торгово-промислові комплекси.

У той же час, поряд із перетворенням купецького капіталу в торговий, відбувається перетворення лихварського капіталу в позичковий.

Характерними рисами лихварського кредиту були висока ставка відсотку та значні коливання її рівня. Кредит використовувався непродуктивно і не лише не сприяв розширенню масштабів виробництва, але й призводив навіть до його занепаду, так як значна частина доходу позичальників поглиналася сплатою відсотків лихварям і, отже, не могла бути вкладеною у власне господарство.

Лихварський капітал сприяв створенню передумов капіталізму. Пов'язано це з тим, що лихварська експлуатація безпосередніх виробників призводила до їх руйнування, тобто лихварський капітал сприяв утворенню класу найманих робітників. Одночасно в руках лихварів нагромаджувалися великі суми грошей, які згодом могли бути перетвореними на капітал, що інвестувався у сферу виробництва.

Для промислового капіталу лихварські позички були недоступними, так як лихварський відсоток поглинав весь (або майже весь) прибуток. Зароджуваний промисловий капітал зіштовхувався з відсталими кредитними відносинами, які перешкоджали його розвитку. Це призвело до боротьби торгово-промислової буржуазії з лихварством та до прагнення знизити відсоток і пристосувати кредит до потреб промислового капіталу, що розвивався. Ця боротьба спочатку виражалася у спробах законодавчого обмеження норми позичкового відсотку. Однак цього було недостатньо: доки кредитування залишалося монополією лихварів, закони про зниження норми відсотку не могли бути ефективними. Справжнє підпорядкування капіталу, що приносить відсотки, промислому капіталу відбувається завдяки створен-

ню кредитної системи. Ця система у формі капіталістичних банків почала складатися у мануфактурний період і набула свого розвитку у період переходу до великої машинної індустрії. В результаті промисловий капітал витіснив лихварський та замінив його позичковим капіталом. Норма прибутку позичкового капіталу почала визначатися можливостями і потребами промислового капіталу.

Промислова революція завершила процес становлення промислового капіталу у якості основної форми капіталу. Подальший розвиток промислового капіталу характеризувався концентрацією, централізацією, формуванням крупних, домінуючих на ринку виробників, гігантських торгово-промислових комплексів, фінансового капіталу. Однак серцевиною цих комплексів аж до сьогодні залишається промисловий капітал. Матеріальне виробництво, як і раніше, залишається основою життя суспільства. Про це свідчать статистичні дані про динаміку частки у ВВП матеріального виробництва, торгівлі, фінансового сектора за досить тривалі проміжки часу, наприклад, за 100 років ХХ століття. Дані таблиці 2 відображають цей процес.

З даних, що наведені у таблиці, видно, що частка матеріального виробництва в структурі ВВП розвинених країн за 100 років ХХ століття дещо збільшилася: з 28,8 % до 32,1 %. При цьому у ВВП США і Японії частка матеріального виробництва до середини століття знизилася у порівнянні з його початком, але до настання рубежа нового тисячоліття показники повернулися до рівня початку ХХ століття. У ВВП США відповідні частки склали 30,6 % у 1900 році, 23,0 % у 1950, 30,7 % у 2000; у ВВП Японії — 31,3 %, 23,9 %, 31,2 %. У розвинених країнах Європи частка матеріального виробництва в структурі ВВП протягом усього століття зростала. По Західній Європі у цілому дані склали відповідно 28,4 %, 34,2 %, 34,0 %. Як видно з даних таблиці, частка матеріального виробництва в структурі ВВП найбільших розвинутих країн досягла у 2000 році приблизно однакового рівня — 30–34 %. Значно більшою була тенденція до зростання частки матеріального виробництва в структурі ВВП Німеччини. Там частка матеріального виробництва у 2000 році досягла 40,9 %. Таке перевернення частки матеріального виробництва у структурі ВВП по відношенню до інших розвинутих країн пов'язано насамперед з процесами об'єднання Західної та Східної Німеччини, наслідком якого стало реформування сектора матеріального виробництва східних районів країни, що вимагало значних інвестицій і відповідного нарощування виробництва товарів інвестиційного призначення.

Таблиця 2*

Матеріальне виробництво, торгівля, фінансові послуги в структурі ВВП розвинених країн і Китаю за 100 років ХХ століття (млрд дол. за паритетом купівельної спроможності національних валют та %)

Країна, група країн, рік	ВВП, млрд дол.	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Торгівля		Фінансові послуги	
		млрд дол.	% від ВВП	млрд дол.	% від ВВП	млрд дол.	% від ВВП
Розвинуті країни							
1900 р.	1560,0	450,0	28,8	325,0	20,8	50,0	3,2
1950 р.	4585,0	1275,0	27,8	935,0	20,4	213,0	4,6
2000 р.	24500,0	7855,0	32,1	4845,0	19,8	1175,0	4,8
США							
1900 р.	475,0	145,5	30,6	100,0	21,1	20,0	4,2
1950 р.	2175,0	500,0	23,0	435,0	20,0	100,0	4,6
2000 р.	9875,0	3035,0	30,7	1875,0	19,0	480,0	4,9
Західна Європа							
1900 р.	950,0	270,0	28,4	200,0	21,1	25,0	1,3
1950 р.	1945,0	665,0	34,2	400,0	20,6	110,0	5,7
2000 р.	9700,0	3300,0	34,0	1800,0	18,6	500,0	5,2
Німеччина							
1900 р.	215,0	54,0	25,1	40,0	18,6	10,0	4,7
1950 р.	430,0	139,0	32,3	85,0	19,8	20,0	4,7
2000 р.	2165,0	885,0	40,9	425,0	19,6	90,0	4,2
Велика Британія							
1900 р.	260,0	73,0	28,1	52,0	20,0	17,0	6,5
1950 р.	455,0	175,0	38,5	90,0	19,8	25,0	5,5
2000 р.	1480,0	440,0	29,7	300,0	20,3	30,0	2,0
Японія							
1900 р.	75,0	23,5	31,3	15,0	20,0	1,0	1,3
1950 р.	222,0	53,0	23,9	45,0	20,3	3,0	1,4
2000 р.	3350,0	1045,0	31,2	875,0	26,1	120,0	3,6
Китай							
1900 р.	210,0	72,0	34,3	60,0	28,6	3,0	1,4
1950 р.	280,0	120,0	42,9	75,0	26,8	5,0	1,8
2000 р.	4965,0	3290,0	66,3	1050,0	21,1	75,0	1,5

* Джерело: [66, с. 517–524].

У цілому по структурі ВВП розвинених країн видно, що промисловий капітал, як капітал, що функціонує в сфері матеріального виробництва, не лише не втрачає своїх позицій у ХХ столітті, але й, навпаки, зміцнює їх.

Досить показово виглядає в цьому сенсі економіка Китаю. Там частка матеріального виробництва у ВВП за аналізовані роки періоду склала 34,3 %, 42,9 %, 66,3 %. З огляду на таку динаміку частки матеріального виробництва в економіці Китаю можна зробити висновок, що період ринкового реформування у цій країні був періодом формування і зміцнення позицій промислового капіталу.

З даних таблиці видно, що за останні 100 років частка торгівлі у ВВП розвинених країн змінилася досить незначно, склавши 20,8 % у 1900 році, 20,4 % у 1950, 19,8 % у 2000 році. За сто років ХХ століття частка торгівлі знизилася у ВВП США на 2,1 відсоткових пункти, у країнах Західної Європи — на 2,5 відсоткових пункти. Незначне зростання зафіксовано в Німеччині — на 1,0 відсотковий пункт, і у Великій Британії — 0,3 відсоткових пункти. Така тенденція змін частки торгівлі у ВВП свідчить про те, що торговий капітал функціонує як капітал, що пов'язаний з кругооборотом промислового капіталу, та є підпорядкованим йому.

Інакше змінювалася частка торгівлі у ВВП Японії. У 1900 році вона складала 20,0 %, у 1950 році — 20,3 %, у 2000 році — 26,1 %. Незважаючи на її деяке зростання, немає підстав вважати, що торгівля набуває самостійного значення, яке виходить за межі її зв'язку з кругооборотом промислового капіталу. Така динаміка більшою мірою пов'язана з економічними труднощами, яких зазнавала японська економіка з другої половини 80-х років ХХ століття. Ці труднощі збільшили витрати, пов'язані з реалізацією товарного капіталу, внаслідок чого і зросла частка торгівлі у ВВП.

Протилежні тенденції панують в економіці Китаю, де частка торгівлі склала в 1900 році 28,6 %, в 1950 — 26,8 %, у 2000 — 20,3 %. Значне зниження частки торгівлі відбулося у процесі ринкової трансформації економіки Китаю, що свідчить про становлення промислового капіталу та зміну ним торгівлі, перетворенні функціонуючого там капіталу у форму торговельного капіталу, який підпорядковується промислому капіталу.

За сто років ХХ століття у більшості розвинених країн виявилася тенденція сталого зростання сектора фінансових послуг. Так, частка фінансових послуг у структурі ВВП розвинених країн зросла з 3,2 % у

1900 році, до 4,8 % у 2000 році; в Західній Європі відповідно — з 1,3 % до 5,2 %; в США — з 4,2 % до 4,9 %; у Японії — з 1,3 % до 3,6 %.

Проте вказана тенденція не спостерігається у Китаї, де частка сектора фінансових послуг склала у 1900 році 1,4 %, а у 2000 р. 1,5 %. Ці дані свідчать про те, що в Китаї у період ринкових реформ до 2000 року відбувалося становлення промислового капіталу в його класичній формі, як капіталу, який підкорює собі та видозмінює відповідно до потреб власного кругообороту капітал сфери обігу.

Стосовно розвинених країн можна відмітити, що хоча там і відбувається зростання частки сектора фінансових послуг у структурі ВВП, робити висновок про його переважання ще зарано. Здійснювати матеріальне виробництво продовжує промисловий капітал, відповідно закономірності його руху, тенденції його розвитку продовжують бути центральною проблемою економічної теорії та економічної політики.

Подальшу динаміку руху та розвитку промислового капіталу розкриває галузева структура зайнятості (таблиця 3).

З даних, що наведені у таблиці 3, видно, що протягом ХХ століття абсолютна чисельність зайнятих зростає як у сфері матеріального виробництва, так і в торгівлі та фінансовому секторі, при цьому частка цих трьох секторів в загальній чисельності зайнятих змінюється: частка зайнятих у сфері матеріального виробництва в усіх розвинутих країнах знизилася, тоді як частка зайнятих у торгівлі та фінансових послугах зросла. Ці дані цікаво порівняти з даними про питому вагу відповідних секторів у ВВП. Так, в цілому по розвинутих країнах частка зайнятих у матеріальному виробництві склала в 1900 році 56,9 %, в 1950 — 41,9 %, у 2000 — 29,3 %, тоді як частка матеріального виробництва у ВВП за ці ж роки склала відповідно 28,8 %, 27,8 %, 32,1 %. Аналогічне співвідношення зайнятості та вартості ВВП, які припадають на матеріальне виробництво, є властивим для США, де зайнятість в аналізовані роки склала відповідно 71,4 %, 41,3 %, 23,3 %, тоді як вартість у ВВП склала відповідно 30,6 %, 23,0 %, 30,7 %. Така ж картина є властивою Західній Європі, де зайнятість в аналізовані роки склала відповідно 50,6 %, 36,6 %, 30,0 %, тоді як вартість у ВВП склала відповідно 28,4 %, 34,2 %, 34,0 %. Такі самі вектори руху структури зайнятості та структури вартості є властивими економіці Німеччини та Великої Британії. Представлені дані свідчать про те, що протягом усього ХХ століття у матеріальному виробництві розвинутих країн діяли дві протилежні тенденції: одна — до зниження зайнятості в цьому секторі, інша — до зростання вартості, що створюється цим

Таблиця 3*

Матеріальне виробництво, торгівля, фінансові послуги в структурі зайнятих в економіці розвинених країн і Китаю за 100 років ХХ століття (млн чол. та %)

Країна, група країн, рік	Число зайнятих усього, млн чол.	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Торгівля		Фінансові послуги	
		млн чол.	% від числа зайнятих	млн чол.	% від числа зайнятих	млн чол.	% від числа зайнятих
Розвинуті країни							
1900 р.	152,0	86,5	56,9	21,0	13,8	4,0	2,6
1950 р.	240,0	100,5	41,9	38,0	15,8	14,0	5,8
2000 р.	400,0	117,0	29,3	75,5	18,9	30,0	7,5
США							
1900 р.	28,0	20,0	71,4	2,4	8,6	0,4	1,4
1950 р.	61,7	25,5	41,3	9,6	15,6	1,8	2,9
2000 р.	135,0	31,5	23,3	28,5	21,1	7,8	5,8
Західна Європа							
1900 р.	96,0	48,5	50,5	14,0	14,6	3,5	3,6
1950 р.	134,0	49,0	36,6	21,0	15,7	10,5	7,8
2000 р.	180,0	54,0	30,0	30,0	16,7	16,0	8,9
Німеччина							
1900 р.	18,5	10,0	54,1	2,0	10,8	0,5	2,7
1950 р.	29,0	12,5	43,1	3,7	12,8	1,3	4,5
2000 р.	38,5	13,0	33,8	5,2	13,5	2,2	5,7
Велика Британія							
1900 р.	16,5	7,5	45,5	3,3	20,0	1,2	7,3
1950 р.	22,5	7,5	33,3	5,0	22,2	2,7	12,0
2000 р.	26,5	7,5	28,3	6,7	25,3	3,3	12,5
Японія							
1900 р.	24,5	16,0	65,3	4,0	16,3	0,2	0,8
1950 р.	36,0	22,5	62,5	5,5	15,3	1,0	2,8
2000 р.	61,0	25,0	41,0	11,5	18,9	3,0	4,9
Китай							
1900 р.	220,0	195,0	88,6	12,5	5,7	—	—
1950 р.	325,0	290,0	89,2	15,0	4,6	—	—
2000 р.	710,0	455,0	64,1	47,0	6,6	3,0	0,4

*Джерело: [66, с. 517–524].

сектором. І якщо на початку ХХ століття частка зайнятих у матеріальному виробництві істотно перевищувала частку вартості, яка ним створювалася, то до кінця ХХ століття ситуація стала протилежною, тепер частка вартості, що створюється у секторі матеріального виробництва, дещо перевищує частку зайнятих у ньому. Це свідчить про випереджаюче зростання продуктивності праці у сфері матеріального виробництва у порівнянні зі зростанням продуктивності праці в економіці в цілому.

У торгівлі за розглянутий період частка зайнятих зростала, тоді як частка вартості — знижувалась. Так, у розвинутих країнах у проаналізовані роки частка зайнятих склала відповідно: 13,8 %, 15,8 %, 18,9 %, тоді як частка вартості, що створюється торгівлею, склала відповідно: 20,8 %, 20,4 %, 19,8 %. Такою ж є картина по країнах Західної Європи, де частка зайнятих в торгівлі склала відповідно 14,6 %, 15,7 %, 16,7 %, тоді як частка торгівлі у ВВП склала відповідно 21,1 %, 20,6 %, 18,6 %. У США частка зайнятих у торгівлі склала відповідно 8,6 %, 15,6 %, 21,1 %, тоді як частка вартості, що створюється торгівлею, склала відповідно 21,1 %, 20,0 %, 19,0 %. У Німеччині частка торгівлі в чисельності склала відповідно 10,8 %, 12,8 %, 13,5 %, тоді як частка вартості, що створюється торгівлею, склала відповідно 18,6 %, 19,8 %, 19,6 %. Таким чином, у торгівлі зростала частка зайнятих при зниженні частки вартості, виробленої торгівлею, у ВВП. У результаті, як і в матеріальному виробництві, відбулося зближення показників, хоча конкретна динаміка в різних країнах різниться. В цілому ж загальний тренд — до зближення частки зайнятих та частки вартості, що створюється торгівлею. Такий тренд пов'язаний з переміщенням зайнятих у сферу обігу, яка протягом усього ХХ століття відстає від сфери матеріального виробництва за темпами зростання продуктивності праці. В результаті відбувається вирівнювання умов конкуренції між цими двома сферами.

У ХХ столітті відбувається зростання зайнятості і у фінансовій сфері. Так, в цілому по розвинутих країнах частка зайнятих у фінансовій сфері в загальній чисельності зайнятих з 1900 р. по 2000 р. зросла з 2,6 % до 7,5 %. При цьому частка вартості ВВП, що створюється фінансовим сектором, склала відповідно 3,2 % і 4,8 %. Подібна картина властива й економіці Західної Європи. За цей же період в США частка зайнятих у фінансовому секторі зросла з 1,4 % до 5,8 %, тоді як частка вартості склала відповідно 4,2 % і 4,9 %. У Японії за розглянутий період зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 0,8 % до

4,9 %, тоді як частка вартості, що створюється в цьому секторі, зросла з 1,3 % і 3,6 %. Такою ж є картина і в економіці Великої Британії, де зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 7,3 % до 12,5 %, тоді як частка вартості, що створюється цим сектором, знизилася з 6,5 % до 2,2 %. У Німеччині зайнятість в секторі фінансових послуг зросла з 2,7 % до 5,7 %, тоді як частка вартості ВВП, що створюється цим сектором, дещо зменшилася, з 4,7 % до 4,2 %. У цілому, якщо на початку ХХ століття частка зайнятих у сфері фінансових послуг була меншою, ніж частка вартості, створювана цим сектором, то на рубежі нового, ХХІ століття ситуація стала протилежною, частка зайнятих у фінансовому секторі перевищує частку вартості, що створюється фінансовим сектором. Така динаміка свідчить про відставання сектора фінансових послуг по ефективності праці від середнього рівня по економіці, крім цього, серйозний вплив здійснює і вирівнювання умов конкуренції.

Таким чином, незважаючи на те, що друга половина ХХ століття ознаменувалася бурхливим зростанням інформаційних технологій, колосальним зростанням виробництва оргтехніки, та їх застосуванням у тих сферах економіки, в яких саме ці технології та саме ця техніка були основними засобами підвищення продуктивності праці, тобто у сфері обігу, темпи зростання продуктивності там відставали від відповідних темпів, що властиві матеріальному виробництву. Промисловий капітал не послаблює своїх позицій, він, як і раніше, залишається першоосновою сучасної економіки. Розвиток не припиняється і донині. Ця фундаментальна роль промислового капіталу викликала до життя ряд теорій, які визначають сутність сучасної економіки та сучасного суспільства.

7.2. Промисловий капітал і промислова революція: розвиток продуктивних сил та перетворення інститутів

Промисловий капітал пройшов тривалий шлях еволюції, конкуруючи з іншими формами капіталу. Найважливішим етапом на цьому шляху стала промислова революція та наступний за нею довгий процес розвитку продуктивних сил суспільства на основі машинного виробництва. Саме завдяки машинному виробництву промислового капіталу вдалося перетворити і підпорядкувати собі допотопні форми капіталу.

У процесі переходу від переважно аграрної економіки до індустріальної одночасно також трансформувалося і суспільство — аграрне в

індустріальне. Перша хвиля індустріалізації, яка почалася в Англії у 60-ті роки XVIII століття, розтягнулася майже на 100 років. У першій половині XIX століття індустріалізація охопила багатьох країн Європи і Америки, прийнявши загальний характер. Зміни у виробництві та суспільстві були настільки радикальними, що цей період одержав назву промислової революції. Відомо, що революція — це радикальна, глибока, якісна зміна, поєднана з відкритим розривом з попереднім станом. Революція — це завжди якісний стрибок у розвитку, що характеризується швидкими суттєвими змінами, на відміну від еволюції, коли розвиток відбувається повільно, поступово. 100 років — досить тривалий період, як для життя людини, так і для життя суспільства. Тим не менш, зміни, що відбувалися протягом такого тривалого часу, трактуються не як еволюційні, а як революційні, внаслідок їх істотного впливу не тільки на сферу виробництва, але і на суспільство в цілому, внаслідок їх всеосяжного характеру. Характерною рисою промислової революції став розвиток продуктивних сил на базі великої машинної індустрії, що призвів до суттєвого підвищення продуктивності праці і темпів економічного зростання. Соціально-економічним наслідком промислової революції стало зростання рівня життя населення.

Питання про причини промислової революції до теперішнього часу залишається дискусійним. На думку Г. Кларка, «...пояснення промислової революції являє собою майже нездійсненне завдання» [67, с. 293].

Багато дослідників погоджуються з таким розумінням проблеми, тому формулюють питання інакше: «що зумовило фазовий перехід від світу дуже низьких або нульових темпів зростання до нового світу швидкого сталого зростання?» [68, с. 20]. Відповіді досить різноманітні. Так, нобелівський лауреат Роберт Лукас вважає що «для успішної трансформації традиційної аграрної економіки в економіку із зростанням сучасного типу ключовим є накопичення людського капіталу» [69, с. 32–33].

На противагу цьому погляду деякі історики, наприклад, І. Валлерстайн, К. Хілл, Ч. Уїлсон, Ж.-Ф. Берж'є та ін., витоки швидкої індустріалізації Англії в період промислової революції бачать в протекціоністській економічній політиці держави, спрямованій на розвиток вітчизняної промисловості, сільського господарства, на підвищення зайнятості населення. І хоча протекціоністські заходи приймалися державою ще до початку промислової революції, тим не менше,

саме вони підготували необхідні умови для розвитку англійської промисловості, зробили її здатною витримати конкуренцію з боку більш сильної на той час голландської промисловості. Економічна політика протекціонізму дещо пізніше сприяла розвитку промисловості і в деяких інших країнах [70, с. 233–234].

Прихильники концепції добродійності протекціонізму досить важливою вважають ту обставину, що розвиток вітчизняного виробництва веде до підвищення зайнятості населення та зростання заробітної плати, завдяки чому створюється попит на вироблену продукцію, який, у свою чергу, підштовхує виробників до розширення та вдосконалення виробництва. І навпаки, низькі заробітні плати та низький рівень життя не сприяли індустріалізації, так як не створювали необхідний попит на промислові товари. Цей фактор, що сформувався в період першої хвилі індустріалізації — попит високооплачуваних вимогливих споживачів, — до теперішнього часу визначається дослідниками як необхідна умова розвитку та конкурентоспроможності національного виробництва тієї чи іншої країни [71, с. 230].

Проте, систематизувавши відповіді, дані багатьма дослідниками, можна зробити висновок, що вони віддають перевагу інститутам, звертаючи увагу на те, що промислова революція в Англії була підготовлена низкою попередніх інституціональних змін. Причому саме цим інститутам надається вирішальна роль: «Надійність прав власності та розвиток державного і приватного ринків капіталу стали факторами не тільки швидкого економічного розвитку Англії в наступний період, а й установлення її гегемонії в міжнародній політиці, а в подальшому і панування над світом» [72, с. 177]. Саме надійність прав власності необхідна для становлення відносин капіталу, для розвитку промислового капіталу. А далі ці відносини стають джерелом розвитку. Дуглас Норт пише: «інститути визначають функціонування економік. Але що є джерелом виникнення ефективних інститутів?» і відповідає на своє питання: «ефективні інститути виникають в суспільстві, яке має вбудовані стимули до створення і закріплення ефективних прав власності» [72, с. 175, 178].

Порівнюючи розвиток Англії та Іспанії в процесі їхньої експансії після Великих географічних відкриттів, Д. Норт пише: «Засновані Англією та Іспанією в Новому Світі лінії так і не зблизилися одна з одною, незважаючи на «посередництво» загальних ідеологічних впливів. У першому випадку склалася така інституційна система,

яка сприяє складному неперсоніфікованому обміну, необхідному для політичної стабільності та для реалізації потенційних економічних вигод від застосування сучасної технології. У другому випадку політичний і економічний обмін як і раніше визначається в основному персоніфікованими відносинами. Ці відносини є наслідком розвитку такої інституційної системи, яка не забезпечує політичну стабільність і не дозволяє повною мірою реалізувати потенціал сучасної технології» [72, с. 150].

Таким чином, ретроспективно можна відзначити, що результати першої промислової революції не зводяться до технічних інновацій, хоча, перш за все, при поверхневому погляді на проблему, видимими є саме інновації в техніці. Набагато важливішим є створення інститутів розвитку, перш за все інститутів, які гарантують права власності, а також високого рівня сукупного попиту. Промисловий капітал зорієнтований на постійне зростання виробництва, і з цього погляду — зацікавлений у постійному зростанні попиту. Таким чином, розвиток промислового капіталу йде поруч з розвитком вимогливих покупців та зростанням їхнього попиту.

Ці фундаментальні, невід’ємні інституційні складові індустріалізації неможливо імпортувати разом з передовою технікою. Вони повинні формуватися в інституційному середовищі економіки, яка вступає на шлях індустріалізації. Без них політика наздоганяючого або випереджаючого зростання не зможе бути ефективною. Зі сказаного можна зробити висновок, що деякі проблеми розвитку, які вирішуються в період першої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Це відноситься як до інститутів розвитку і формування умов вільного підприємництва, так і до створення високого внутрішнього попиту, вимогливих покупців.

З другої половини XIX століття розгорнулася нова хвиля індустріалізації. Істотний, радикальний характер змін дозволив дослідникам трактувати її як другу промислову революцію. Багато авторів називають її технологічною революцією у зв’язку з тим, що зміни торкнулися не просто техніки в окремих галузях, а технології виробництва в багатьох галузях. Новий технологічний принцип, що дозволив істотно підвищити продуктивність праці і отримати небачені до того часу темпи зростання, включає стандартизацію деталей, вузлів, механізмів, конвеєр і потоковий метод виробництва.

Друга промислова революція тривала до початку XX століття. Потім світові війни і кризи перервали бурхливий технологічний розви-

ток, економіка швидше розширювалася на досягнутому раніше, ніж генерувала щось принципово нове.

Зміни торкнулися і первинної виробничої ланки. Найбільш поширеною її формою стає корпорація. Характерною економічною ознакою другої фази промислової революції стало масове виробництво.

На відміну від першої промислової революції, коли розвиток виробничого базису відштовхувався від вдалих винаходів, заснованих на емпіричних знаннях та емпіричному експериментуванні, в період другої промислової революції розвиток економіки був заснований переважно на наукових досягненнях.

Значне підвищення продуктивності праці призвело до зниження цін на товари масового попиту та до підвищення рівня життя широким верств населення.

Нова хвиля індустріалізації розгорнулася в середині XX століття. Дещо пізніше її стали називати науково-технічною революцією. Дослідники характеризують НТР як якісний стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх докорінну перебудову на основі досягнень науки, в результаті якої змінюються технічні основи матеріального виробництва, зміст і форми організації праці, структура зайнятості. НТР торкається всіх сфер життя суспільства, включаючи політику, культуру, освіту, охорону здоров’я, характер розселення, організацію побуту та дозвілля, психологію людей.

Науково-технічна революція у вузькому сенсі — це радикальна перебудова технічних основ матеріального виробництва на основі перетворення науки в головний чинник виробництва, в результаті якого відбувається трансформація індустріального суспільства в постіндустріальне. Таке розуміння змін привело дослідників до трактування нової хвилі в розвитку продуктивних сил як деякого самостійного явища, що виводить суспільство з ери індустріалізму в еру постіндустріалізму. Найважливішою зміною в продуктивних силах суспільства, що відзначається всіма дослідниками, є нова роль науки. Значення науки зросло настільки, що поширилося трактування науки як безпосередньої продуктивної сили суспільства, як нового фактора виробництва.

Наступною зміною, внаслідок впливу НТР на виробництво та суспільство, є зміна структури зайнятості, переміщення основної маси зайнятих зі сфери матеріального виробництва в сферу послуг, і як наслідок — зміна змісту праці. При цьому, незважаючи на те, що трудові функції в сфері послуг відрізняються від таких у сфері матеріального

виробництва, характер праці, а саме — найманий характер праці — залишається незмінним. Наймана праця залишається соціально-економічною формою праці як у сфері матеріального виробництва, так і у сфері послуг у первинній економічній ланці, створеній капіталом. Мета найму праці залишається незмінною — створення прибутку. Враховуючи це, можна констатувати, що сутність капіталу, який здійснює виробництво, НТР радикально не змінює, хоча вносить зміни у суспільство.

Основою виробництва залишається промисловий капітал.

Разом з тим не можна заперечити той факт, що роль науки в процесі розвитку НТР зростає. Наука втілюється у всіх факторах виробництва, в результаті чого виробництво стає наукомістким.

Однак навіть в епоху НТР далеко не всі виробники зайняті наукомістким виробництвом або потребують наукового забезпечення свого виробництва. Лише два типи фірм, що діють на національних ринках, ведуть науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки. Мова йде про великих виробників у сфері масового виробництва і про фірми-новатори технічного прогресу.

На початковому етапі другої промислової революції укрупнення виробництва йшло по горизонталі, тобто формувалися великі фірми в галузевому розрізі. В результаті конкуренція суттєво модифікувалася, а по суті, ринки були монополізовані. Ринкам з такою структурою властиве зростання цін на продукцію, а також низькі темпи технічного оновлення та модернізації виробництва. Горизонтально інтегровані виробники не зацікавлені в розширенні виробництва, навпаки, для підтримки цін вони практикують обмежувальні заходи щодо масштабів виробництва. Всі ці обставини були враховані антимонопольною політикою держави. Заходи, спрямовані на підтримку конкурентних засад і на обмеження монопольних тенденцій, а також внутрішні протиріччя у функціонуванні та розвитку великих виробників привели до зміни характеру конкуренції та типу великих компаній. На зміну галузевим об'єднанням прийшли міжгалузеві, які охоплюють багато або навіть усі стадії виробництва від видобутку сировини і до випуску та реалізації готової продукції. В результаті сформувалися вертикальні об'єднання, внаслідок чого на ринках стали конкурувати виробники готової продукції, тобто продукції диверсифікованої. Для таких ринків важлива конкуренція якості. Саме вона змушує виробників удосконалювати продукцію, що випускається, а також техніку, технологію, сировину, організацію, підвищувати кваліфікацію

персоналу, поліпшувати збут і т. д. Все це вимагає значних інвестицій. Великі фірми, що здійснюють масове виробництво, мають для цього необхідні ресурси. Вони постійно фінансують НДДКР, без чого ризикують відстати від конкурентів, втратити свої позиції на ринку. Дослідження цих виробників носять, як правило, поліпшувачий характер, тобто народжуються як наслідок конкурентної боротьби між компаніями, які діють в самій тій галузі. Поширення таких інновацій пов'язано з провідною роллю попиту порівняно з пропозицією. Ринок легко сприймає такі новації, тому що менш досконалі аналоги таких продуктів, нових тільки в якійсь мірі, вже його завоювали. Дослідження не поліпшувачого, а проривного характеру, спрямованого на освоєння принципово нового, такі фірми ведуть не як правило, а як виняток. Фінансування проривних інновацій, в новій для себе сфері, великі виробники здійснюють у тому випадку, коли їх наукові відділи, займаючись профільними для себе дослідженнями, виходять на щось принципово нове, доведення якого до ринкового етапу обіцяє фірмі успіх. Проривними інноваціями в новій для себе сфері великі виробники можуть займатися ще й тоді, коли потенціал зростання ринку близький до вичерпання і фірмі буде загрозовувати небезпека фінансових втрат.

По-іншому поведуться на ринку фірми-новатори технічного прогресу. Їх спеціалізацією є радикальні, проривні інновації. Як правило, вони унікальні. Такі винаходи істотно змінюють технології, однак завоювання ринку для них є складною проблемою. Шлях від відкриття нового принципу до його комерціалізації триває роками. Принципові інновації народжують нові галузі та призводять до краху старі, в результаті змінюється галузева структура економіки. Головну роль у цьому типі інновацій відіграє пропозиція.

У фірм, зайнятих радикальними інноваціями, завжди є доринковий етап, пов'язаний з відпрацюванням ідей, її перевіркою, створенням зразкового екземпляру. Протягом цього періоду для творців проривних інновацій важливо апробувати ідею, почути відгуки, провести досліди та експерименти, для яких потрібна відповідна інфраструктура. Як правило, дрібним фірмам створення такої інфраструктури недоступне. Тим часом фірми-новатори технічного прогресу — це часто ентузіасти ідей, які просувають її власними зусиллями і зусиллями однопартнерів. Створювати інфраструктуру для ведення власних НДДКР такі фірми не можуть. Виходом з цього положення є створення технопарків. Однак створення технопарків — досить витратне інвесту-

вання, нерациональне лише для однієї-двох або декількох фірм. Для того щоб, інвестиції в технопарки були економічно ефективними, послугами технопарків повинні користуватися багато фірм. Отже для створення технопарків необхідні як мінімум кластери фірм-новаторів технічного прогресу, а в кращому випадку — кластери різних фірм, які проводять наукові дослідження. В інноваційному процесі велику роль відіграє венчурний капітал, який насамперед формується для фінансування нових інноваційних компаній, інвестиції в які пов'язані з високим ступенем ризику. Ця форма капіталу, що виникла у другій половині 40-х років ХХ століття, стала найбільш ефективною формою фінансування проривних інновацій, забезпечила високі темпи зростання піонерного бізнесу. Найбільш розвинута ця форма у країнах, яким властиві високі темпи науково-технічного прогресу.

В подальшому, після того як фірми-новатори технічного прогресу виведуть на ринок свій інноваційний продукт, необхідно розгорнути його виробництво. Радикальні інновації стають ефективними тільки при розгортанні масового виробництва. Цю задачу вирішують або самі фірми-новатори, якщо зможуть організувати фінансування масового виробництва свого продукту, або великі фірми, які бачать перспективи в просуванні на ринок даного продукту та вирішують організувати його масове виробництво [73, с. 268–290; 71, с. 65–106; 74, с. 174–183, 190–194].

Таким чином, характеризуючи НТР як етап у розвитку другої хвилі індустріалізації, можна відзначити, що і цьому етапу властиві як зміни в продуктивних силах суспільства, видимі на поверхні явища, так і внутрішні, сутнісні зміни, приховані від поверхневого погляду. Ці внутрішні сутнісні зміни знову, як і в першій промисловій революції, пов'язані з інститутами розвитку. Найважливіші інституційні складові НТР є, власне, і її причинами. До них відносяться, насамперед, зміни в характері формування великих виробників. Такими стали вертикально інтегровані фірми, конкуруючі на ринках готового, а не проміжного продукту. Не менш важливою причиною здійснення НТР є розвиток сектора фірм-новаторів технічного прогресу, формування кластерів таких фірм і створення для них дослідницької інфраструктури у формі технопарків, а також відповідних форм фінансування.

При такому трактуванні суті і причин науково-технічної революції цілком логічно трактувати інформаційну революцію не як самостійний, окремий процес у розвитку продуктивних сил суспільства, а всього лише в якості однієї зі сторін НТР. Інформаційну революцію

пов'язують з формуванням та бурхливим розвитком особливої галузі економіки — інформаційної індустрії. Дана галузь включає три підрозділи: виробництво комп'ютерів і програмного забезпечення, їх обслуговування; зв'язок, включаючи супутниковий, телефонію, радіо, кабельне телебачення; інформаційне наповнення галузі, яка охоплює видавничу справу, інформаційні послуги, індустрію розваг. У галузях інформаційної індустрії зв'язок виробництва з наукою такий же, як і в інших високотехнологічних галузях. Немає ніяких економічних підстав вважати, що фактори виробництва та мотиви діяльності тут особливі і що вони відрізняються від усіх інших галузей. Здійснення інформаційної революції та розвиток групи галузей сфери інформаційних технологій цілком відповідає описаній вище логіці змін в типах фірм і характері конкуренції.

Сказане дозволяє зробити деякі проміжні висновки. Певні проблеми розвитку, які вирішуються в період другої хвилі індустріалізації, в умовах сучасної української економіки ще не вирішені. Вітчизняні великі виробники є, як правило, горизонтально інтегрованими об'єднаннями, тобто знаходяться на рівні, який був властивий початковому етапу другої промислової революції. Сектор фірм-новаторів технічного прогресу як серія особливих кластерів, для яких створена дослідницька інфраструктура та відповідне фінансування, також ще перебуває на початкових стадіях формування.

У новому тисячолітті досить виразними стають зміни в матеріальних основах виробництва, що виходять за рамки другої хвилі індустріалізації. Все більше прихильників трактують такі зміни як третю промислову революцію. Серед рис, пов'язаних з розвитком продуктивних сил, головною вважають радикальну зміну не просто основних ключових технологій, але і самих принципів їх побудови. Знову, як і в попередніх хвилях промислового розвитку, зміни торкаються промисловості, енергетики, транспорту, зв'язку та повсякденного життя людей.

Зміни, які вже відбуваються в розвинених країнах, характеризуються широким застосуванням адитивних технологій. Впровадження таких технологій супроводжується переходом на небачені раніше композитні матеріали. В результаті істотно зменшуються потреби виробництва в сировині та енергії. Справжні дива відбуваються в біотехнологіях. Розширюється «зелена енергетика», тобто перехід на відновлювані джерела енергії. Розширюється використання водневої технології у промисловості та транспорті. І знову зміни в галузевій структурі економіки супроводжуються змінами в сфері інститутів

розвитку. Таким новим і перспективним інститутом дослідники вважають розподілене виробництво. Мова йде про створення невеликих фірм, які, завдяки адитивним технологіям, зможуть взаємодіяти та одночасно конкурувати з гігантськими корпораціями. Перспективною формою визнають і краудсорсінг, тобто розподілені по всій планеті мережі людей, що беруть участь у виробництві того чи іншого продукту. Майже всі, хто зайнятий у високотехнологічному бізнесі, прогнозують настання ери міні- і мікророботизованих заводів. Лідери процесу роботизації виробництва — США та Японія — оголосили про початок масового виробництва міні- і мікророботизованих заводів. Характерною відмінною рисою нової індустріалізації стає зміщення зусиль зі створення товару на фазу проектування, а також на фазу просування товару до споживача. Зі зміною структури економіки зміниться і структура потреб суспільства. Найважливішою частиною цих змін дослідники називають потребу в екологічно збалансованому виробництві. Точками зростання в перспективі дослідники називають виробництво продуктів та технологій, що забезпечують енергозбереження, очищення води, повітря, ґрунту. Розробки нових джерел енергії, створення нових видів транспорту, систем комунікацій знаходяться в центрі уваги не тільки науковців, а і керівників держав, урядів розвинених країн, низки країн наздоганяючого типу росту.

Виграють у конкурентній боротьбі ті виробники, економіки та країни, які встигають своєчасно підготуватися до майбутніх змін. Найважливішою частиною такої підготовки має бути знання того, як швидко поставити нові перспективні напрями розвитку науки і технологій на економічні рейки. Для цього необхідний клас підприємств, готових діяти в нових умовах. Американські дослідники, наприклад, вважають, що таких фахівців необхідно навчати. Навчання основам створення бізнесу, управління дозволяє підготувати широкий клас малих підприємств, який потрібен розподіленому виробництву. Для його розвитку в нових умовах необхідне подальше спрощення процесу створення та розповсюдження бізнесу, зниження державних бар'єрів, які заважають створенню нових фірм.

У третю промислову революцію цілком логічно почала інтегруватися в останні роки хвиля нової індустріалізації розвинутих країн. Мова йде про повернення промисловості з Китаю, інших країн Азії в розвинені країни Європи і в США. Але це не повернення старих заводів. Інтенсивно розгорнувся процес створення в розвинених країнах нового виробництва, яке асимілює новітні технології і яке оснарене

промисловими роботами і маніпуляторами. Основна робота такого підприємства відбувається не в цехах, а в офісах, лабораторіях і виконують її інженери, технологи, програмісти. А в безлюдних цехах діють автомати, промислові роботи, які створюють продукти на основі заданої ним програми. В результаті дешева робоча сила, дешева сировина перестають бути конкурентними перевагами країни. Разом з цим зростає ймовірність зниження попиту на традиційну продукцію видобувних галузей. Нова хвиля індустріалізації, на думку дослідників, охопить весь світ, але позитивними її результатами скористаються тільки ті країни, економіки яких встигнуть адаптуватися до вже проявлених тенденцій розвитку.

Зміна технологічних та інституційних основ виробництва в процесі нової хвилі індустріалізації вплине і на вітчизняну економіку. Розуміння об'єктивного характеру змін повинно бути основою економічної політики держави. В даний час велику частину українського ВВП виробляють великі компанії. Використовують вони традиційні види сировини і виробляють стандартизовану продукцію кількох галузей металургії, хімії, видобутку і збагачення руди. Продаж цих товарів на світовому ринку забезпечує країну валютою, за яку на світовому ж ринку купуються технічно складні товари, необхідні вітчизняній економіці і споживачам. На перший погляд, світовий ринок забезпечує еквівалентність обміну. Однак необхідно враховувати суттєві обставини, які вказують на те, що і при еквівалентності обміну хтось у цьому процесі виграє, а хтось програє. Мова йде про специфіку конкуренції на тому чи іншому ринку. Відомо, що конкуренція на ринках стандартизованої продукції має ціновий характер, тобто для виграшу в ціні виробник повинен вдосконалювати не продукт, а технологію його виробництва, що вимагає великих інвестицій і зупинки підприємства для його технічного переозброєння. Таке поєднання економічно складних обставин обумовлює можливість існування досить консервативного і навіть застарілого виробництва в названих сегментах ринку. На відміну від стандартизованої продукції випуск диверсифікованої продукції вимагає постійних змін та вдосконалення перш за все самої продукції. Випуск технічно складної продукції, а тим більше — високотехнологічної, включає виробників в нецінову конкуренцію, яка націлює їх на постійні інновації. В результаті на світовому ринку здійснюється обмін стандартизованої продукції з відносно стабільними цінами на постійно поновлювану диверсифіковану продукцію, в ціні якої є інтелектуальна рента. В такому обміні програш виробників стандарти-

зованої продукції стає цілком очевидним. Пов'язаний він зі швидким моральним старінням високотехнологічної продукції, а також втра-тою нею вартості задовго до закінчення нормативного терміну її служ-би. В результаті валютної виручки експортера стандартизованої про-дукції не вистачає на закупівлю всіх необхідних товарів. Ця обставина змушує ставити питання про політику імпортозаміщення як найбільш просте та очевидне вирішення проблеми.

Прихильники ідеї імпортозаміщення вважають, що воно дозволяє змінити структуру вітчизняної економіки, відмовитися від сировин-ного експорту. Разом з тим політика імпортозаміщення орієнтує ви-робників на продукцію, яка вже існує на світовому ринку. Відтворен-ня такої продукції в країні-реципієнті вимагає часу для розгортання виробництва, підготовки персоналу. За цей час творці даної продук-ції встигнуть її модернізувати, або навіть відмовитися від неї заради просування на ринок нової продукції. Роблячи ставку на імпортоза-міщення, країна прирікає себе на вічну гонку за лідером і на вічне відставання від нього. Крім цього, така економіка виявляється ізо-льованою від світового ринку, внаслідок цього вона орієнтується на власні потреби та ресурси і не порівнює свою продукцію зі світовими аналогами, що таїть у собі небезпеку провінціалізму, відкриття вже відомого, все більшого і більшого відставання від лідерів.

Таким чином, на кожному етапі процесу індустріалізації вирі-шуються як техніко-технологічні завдання, так і інституційні. Най-важливіші інституційні досягнення процесу індустріалізації — це створення інститутів розвитку. Стосовно економіки України можна цілком обґрунтовано стверджувати, що найважливіший інститут пер-шої промислової революції — система вільного підприємництва — ще чекає свого втілення. Серцевиною цього інституту є заявний (по-відомний) принцип реєстрації фірми, який поширений у розвинених країнах, на відміну від дозвільного, властивого багатьом країнам, які відстали у своєму розвитку від лідерів світової економіки.

Не завершена перша промислова революція і в сенсі створення високого і постійно зростаючого сукупного попиту. У частині спо-живчого попиту важливий рівень доходів покупців, рівень заробітної плати та максимальне залучення працездатного населення у суспіль-не виробництво. З цієї точки зору для української економіки актуаль-на орієнтація не тільки на високотехнологічні галузі виробництва, які властиві другій, і тим більше третій хвилі індустріалізації. Не менше значення мають і цілком традиційні галузі, що забезпечують зайня-

тість і дохід, заробітну плату виробникам. До таких галузей, які мають значні перспективи для розвитку, відносяться житлове будівництво, будівництво сучасних автомобільних доріг, у тому числі швидкісних, виробництво екологічно чистих (органічних) сільськогосподарських продуктів, затребуваних на світовому ринку. Орієнтація на розвиток таких виробництв також може збільшити зайнятість при мінімальних інвестиціях, що є надзвичайно важливим в умовах зміни ринку праці під впливом нової хвилі індустріалізації.

В інституційній структурі економіки України залишаються не-вирішеними і деякі інституційні завдання другої промислової ре-волюції. Відноситься це як до створення вертикально інтегрованих виробництв, так і до фірм-новаторів технічного прогресу, а також необхідної інфраструктури для їхнього ефективного функціонуван-ня. На відміну від завдань першої хвилі індустріалізації, які цілком можуть бути вирішені за рахунок мобілізації наявного економічного потенціалу, за рахунок власного фінансування зацікавленими вироб-никами і споживачами, завдання другої хвилі індустріалізації вимага-ють для свого вирішення незрівнянно більших ресурсів. Вирішення цих завдань не обмежується фінансуванням, воно вимагає розробки цільових програм щодо створення необхідних кластерів в тих видах виробництв, які мають конкурентні переваги на світовому ринку.

Особливою проблемою є своєчасна адаптація до викликів, зроб-лених третьою промисловою революцією. Втілення в життя новітніх досягнень науково-технічного прогресу виявиться неможливим без інститутів розвитку, створених у період першої та другої хвиль інду-стріалізації, а також без комплексних державних програм підтримки та розвитку новаторського виробництва.

8. ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ЯК ТРИВАЛИЙ ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ПРОЦЕС

8.1. Зміни в економіці та суспільстві у процесі індустріалізації та їх відображення у комплексних соціально-економічних теоріях

Промисловий капітал, будучи потужною соціальною силою, по-стійно змінює економіку, відповідно і суспільство. Зростання до-бробуту широких верств населення, поліпшення умов життя і праці, пов'язане з розвитком матеріального виробництва, знайшло своє відображення в теоріях, які трактують сучасне суспільство як індустрі-

альне. Поряд з ними з другої половини ХХ століття стали розвиватися теорії, автори яких вважають, що сучасне суспільство вийшло за межі індустріалізму. Не втручаючись у сферу спеціальних досліджень соціології, тим не менше проблеми, які стосуються економіки як основи життя суспільства, потребують прояснення. Перш за все необхідно зрозуміти, чи втрачає промисловий капітал своє значення при трансформації суспільства у постіндустріальному напрямку. Інакше кажучи, що змінюється в економіці, який капітал виконує соціальну функцію виробництва матеріальних благ, необхідних для життя людини і суспільства, що змінюється у продуктивних силах суспільства.

У розвитку суспільства дослідники, як правило, виділяють три послідовні стадії: аграрну, індустріальну, постіндустріальну. Щодо змісту перших двох стадій розбіжностей серед дослідників немає. Щодо етапу, наступного за індустріальним, думки розділилися. Найчастіше його вважають постіндустріальним. Прагнення висловити особливість суспільства, що приходить на зміну індустріальному в умовах безперервних змін, призвело до таких метафоричних його визначень, як постбуржуазне суспільство, посткапіталістичне, постмодерністське, постцивілізаційне, постекономічне, пост-мас-консьюмерне, постісторичне і інших визначень з префіксом «пост». Більшість з цих епітетів покликані гіперболізувати деякі зміни, що відбуваються на сучасному етапі розвитку суспільства і віднести їх на рахунок постіндустріалізму. Одночасно робляться спроби не тільки визначити суспільство як стадію, наступну за будь-якою попередньою стадією (постіндустріальне), але і дати змістовне визначення цієї стадії, виходячи з її головної сутнісної риси. Так виникли визначення: інформаційне суспільство, сервісне, суспільство знань, суспільство загального добробуту, суспільство достатку і ін. Початок дискусії сходить до середини ХХ століття, коли з'явилися дослідження відомих економістів, соціологів, політологів — Ж. Фурастьє, Р. Арона, Д. Літгейма, Р. Дарендорфа, В. Фукса, А. Етціоні, А. Турена, О. Тоффлера, П. Халмоша, М. Букчина, П. Дракера, Д. Белла, Т. Роззак, І. Ілліча, Й. Масуди. У 70-ті роки в дискусію включилися доповіді Римського клубу прогнозного характеру, що ґрунтуються на розрахунках глобальних обмежень економічного зростання. З цього часу набуває наукову популярність опонуюче трактування змін, що відбуваються у виробництві та суспільстві. Його прихильники схильні трактувати сучасне суспільство як індустріальне, таке, що змінюється, але все

ж індустріальне. Таку точку зору підтримують американські економісти та соціологи — Л. Туроу, Д. Гелбрейт, М. Голдман, Ф. Фукуяма, — стверджуючи, що сучасне їм виробництво в розвинених країнах залишається індустріальним. Таке розуміння сенсу сучасного суспільства і економіки не втрачає своєї актуальності. Думки розділилися і в середовищі пострадянських дослідників. Так, ідею постіндустріалізму, голосно заявлену на пострадянському просторі на початку 90-х років ХХ століття В. Л. Іноземцевим, підтримали А. Чухно, С. Єрохін, Ю. Васильчук, Л. Демидова та ін. Одночасно ідею постіндустріалізму критикували Я. Певзнер, С. Мочерний, І. Леваш та ін. Слідом за критикою концепції постіндустріалізму стали завойовувати популярність ідеї нової індустріалізації. Прихильниками такого трактування сучасного виробництва і суспільства стали: С. Губанов, А. Амоша, О. Білорус, А. Голубович, А. Задоя, В. Ивантер, А. Ідрисов, А. Козенко, М. Леонтьєв, С. Любимцева, А. Мартинов, С. Надель, В. Прушківська, Б. Титов, Ю. Чуприн, М. Шпігель та ін. В останні роки з'явилися нові трактування змін, що відбуваються в сучасному суспільстві, зокрема дослідники доводять, що воно переживає третю промислову революцію. Таку точку зору підтримують не лише науковці, а й політики багатьох країн, орієнтуючи економічну політику своїх держав на врахування цього процесу. Таким чином, хоча автори у своїх дослідженнях відштовхуються від одного і того ж об'єкта — індустріального суспільства, — їхні уявлення про те, які зміни в ньому відбуваються і яке суспільство приходить йому на зміну, істотно різняться. Тим часом розуміння змісту змін, що відбуваються в матеріальних основах виробництва, їх об'єктивної природи необхідно для розробки ефективної економічної політики, спрямованої на адаптацію до сучасних тенденцій економічного розвитку.

В усіх зазначених підходах немає чіткої відповіді відносно того, що саме змінюється при переростанні суспільством стадії індустріалізму — сутнісна визначеність економіки, або у межах незмінної суті змінюються другорядні характеристики. Для розуміння сутності економіки необхідно охарактеризувати її висхідне й основне економічні відносини, тобто відносини, що визначають соціально-економічну структуру суспільного виробництва.

Щодо соціально-економічної визначеності сучасного західного суспільства поширені два розуміння:

1. Сучасне західне суспільство далеко пішло від капіталізму, це постіндустріальне, постекономічне суспільство [75; 76].

2. Сучасне західне суспільство продовжує бути капіталістичним, причому до класичних протиріч капіталізму додалися нові, народжені розвитком виробництва і суспільства [77–81].

Визначення сутності сучасного суспільства тим чи іншим дослідником залежить від того, яка методологія лежить в основі його дослідження. Цілісне уявлення про суспільство досить складно сформулювати, трактуючи його як сукупність блоків або навіть підсистем — економіки, політики, права, науки і т. д. Завдання створення цілісної наукової системи економіки краще виконує генетичний метод, який передбачає виявлення системоутворюючої основи економіки, свого роду генетичного коду, з якого виростає вся система суспільних відносин, тобто саме суспільство.

Визначень сучасного суспільства досить багато. Постіндустріальне — одне з них і, мабуть, найбільш поширене, яке набуло характер штампу, всім відомого символу. При цьому визначити зміст цього поняття не так вже й просто. Воно увійшло в науковий обіг як характеристика суспільства, що йде на зміну індустріальному суспільству. З'ясування змісту цих понять, зв'язку і відмінностей між ними дозволить виявити і сутність сучасної економіки.

Ідея трактування суспільства як індустріального сходиться до творів А. де Сен-Сімона. Історію суспільства він розглядав як розвиток, який виражається в послідовній зміні етапів, як рух від раннього етапу до рабства, потім — до феодалізму. У феодалізмі Сен-Сімон побачив зародження і розвиток індустрії, боротьбу між класом індустріалів, до якого він відносив підприємців сфери виробництва та обігу, робітників і вчених, з класом феодалів. Результатом цієї боротьби стає формування нової системи — промислово-наукової, спрямованої на виробництво корисних речей. Призначення наук, мистецтв і ремесел Сен-Сімон бачив у задоволенні різноманітних потреб людей. Він вважав, кажучи мовою сучасної економічної теорії, що представники мистецтва, науки і промисловості зможуть забезпечити підвищення ефективності суспільного виробництва і якості життя всього суспільства.

Основою нового суспільного ладу Сен-Сімон вважав велику промисловість, приватну власність, вільне підприємництво. При цьому він бачив, що економічна свобода веде до анархії виробництва, тому вважав, що велика промисловість повинна управлятися з єдиного центру і працювати за єдиним планом. Розробляти і обґрунтовувати плани виробництва та розподілу продуктів в такому суспільстві бу-

дуть вчені, а управляти виробництвом — промисловці (індустріали), що мають великий досвід організації та управління виробництвом. Реалізовувати намічені плани будуть трудящі. Однією з базисних конструкцій цього суспільства є наука як складова частина індустрії, і вчені як іманентна частина класу індустріалів. Нічого подібного не було в попередні епохи. Таким чином, Сен-Сімон ще в першій чверті XIX століття визначив істотні риси індустріального суспільства, відзначив роль індустрії як провідного сектора економіки, значення науки та наукових працівників для виробництва, важливість промислового капіталу і продуктивної праці, планування, ефективності в управлінні. У цій системі наука є іманентною складовою частиною, невід'ємною рисою індустріального суспільства. На думку Сен-Сімона, саме на базі науки й функціонує індустріальне суспільство.

Ідея індустріального суспільства народжувалася як соціально-економічна інтерпретація суспільства, що не зводиться тільки до продуктивних сил. У творах Сен-Сімона демонструється розуміння суспільства в цілому, холистичний, цілісний погляд на суспільство. Виробництво для творця концепції індустріального суспільства не просто іманентна частина суспільства, його блок чи підсистема, а, кажучи мовою сучасної економічної теорії, системоутворююча основа. Зміна виробництва одночасно розглядається і як зміна суспільства. Теорія індустріального суспільства А. Сен-Сімона — це одночасно філософська, політекономічна і соціологічна концепція.

Такий же підхід до дослідження виробництва і суспільства у К. Маркса, соціологічна доктрина якого сформувалася як результат цілісного погляду на суспільство. К. Маркс пов'язував становлення суспільства, що приходить на зміну феодалізму, з формуванням найманої праці, завдяки чому товарне виробництво набуває загально-го характеру. Наймана праця стає головною соціально-економічною формою праці. Продуктивні сили суспільства отримують соціально-економічну форму капіталу. Основною формою капіталу стає промисловий капітал. Формування нової форми капіталу — промислового капіталу і його нагромадження призвели до утвердження та розвитку капіталізму. Осмислення капіталізму в марксистській доктрині є багатостороннім, комплексним, що обумовлено особливим характером марксистського уявлення про суспільство: філософія, економіка і політика в ньому невіддільні одне від одного.

Ключова теза цілісного розуміння суспільства полягає в тому, що економічні відносини утворюють єдину систему, всі елементи якої

тісно пов'язані один з одним і кожен елемент цієї системи обумовлений усіма іншими і, в свою чергу, передбачає їх. У цій системі розрізняють відносини глибинні, що виражають докорінну сутність економіки, і відносини похідні.

Особливе місце в системі виробничих відносин належить відношенню, яке визначає спосіб алокації ресурсів. Людина завжди для задоволення своїх потреб повинна виміряти як потреби, так і ресурси, а потім розподілити свій час та наявні ресурси між різними видами праці. Якщо розглядати ізольовану людину, наприклад, Робінзона, то йому зробити це відносно просто, бо свої потреби і ресурси він знає і може вимірювати безпосередньо в кілограмах, метрах, годинах і інших натурально-речових показниках. Однак коли мова йде не про ізольовану людину, а про суспільство, тобто не про простий процес праці, а про суспільний процес виробництва, виявити і виміряти потреби та ресурси в натурально-речових показниках неможливо. Тим не менше, виявити і виміряти потреби та ресурси необхідно, інакше неможливо пристосувати обсяг і структуру суспільного виробництва до обсягу і структури суспільних потреб. В умовах реально існуючого суспільного виробництва специфічною соціальною формою виявлення та вимірювання суспільних потреб та ресурсів і алокації ресурсів є товарне відношення. Саме це відношення і є вихідним відношенням капіталізму, характерним для нього економічним механізмом ув'язки виробництва і споживання. Для розуміння системи економічних відносин, окрім характеристики зв'язку виробництва і споживання, необхідно охарактеризувати суспільний спосіб з'єднання безпосереднього виробника із засобами виробництва. Це відношення відображає специфіку системи економічних відносин, її відмінність від усіх інших, і завдяки цьому має статус основного відношення. Відносно капіталізму істотною характеристикою його системи економічних відносин є наймана праця, товарний характер робочої сили. Визначення вихідної і основної економічних відносин дозволяє виявити субординацію в системі економічних відносин. Вихідне і основне економічні відносини конституюють системоутворюючу основу економіки. Саме вони визначають, чим одна економічна система відрізняється від іншої. Цим обумовлена принципова важливість знаходження в кожній конкретній системі економічних відносин вихідного і основного відносин, відокремлення їх від похідних відносин. До тих пір, поки вони не зміняться, система відносин зберігає свою сутність, хоча при цьому похідні відносини можуть

модифікуватися. Соціально-економічна система, яка в абстрактному вигляді представлена як товарне виробництво, причому як таке товарне виробництво, при якому робоча сила стала товаром, є капіталістичною.

Трактування суспільства як капіталістичного не заперечує його трактування як індустріального. Концепцію індустріалізму розробляли автори, які прагнули цілісно, комплексно осмислити суспільство. Можливо тому багато положень, що висловлені дослідженнями суспільства як індустріального, корелюють з тим розумінням капіталізму, яке обґрунтовано класичною політичною економією, доповнюють його, розвивають, уточнюють, адаптують до нових умов.

Сучасний варіант теорії індустріального суспільства формується у середині ХХ століття. У 40-х роках П. Дракер опублікував ряд творів, у яких обґрунтовував нову версію концепції індустріального суспільства [82; 83]. На його думку, воно сформувалося тільки у ХХ столітті. ХІХ століттю було властиве лише передіндустріальне суспільство. Центром індустріального суспільства П. Дракер вважав великі промислові підприємства, які здійснюють масове виробництво і які сформовані на основі акціонерного капіталу, тобто корпорації.

Головним соціальним наслідком масового виробництва за П. Дракером є відділення робітника від засобів виробництва і виробленого продукту. При цьому характер власності не має значення. Відокремлює робітника від продукту і засобів виробництва сам процес масового виробництва. Механізм такого відділення пов'язаний зі спеціалізацією та інтеграцією робіт, коли за окремими працівниками закріплюються виробничі операції, кожна з яких є лише часткою сукупного виробничого процесу в даному виробничому ланцюжку, а вироблений продукт є результатом спільної праці колективного працівника. Звідси висновок: виробляє не індивідуальний працівник, а колективний, або організація в цілому. Розуміння П. Дракером механізму відділення працівника від засобів виробництва і виробленого продукту таке ж, як і у К. Маркса. Однак для К. Маркса цей механізм соціально детермінований, тобто детермінований характером економічних відносин, відносинами приватної власності. Для П. Дракера на перший план виступають зміни в продуктивних силах суспільства, технологічний спосіб виробництва. Масове виробництво в умовах, коли виробником є організація (юридична особа), неминуче відокремлює працівника від засобів виробництва і виробленого продукту. Перехід до масового виробництва, що характеризується вузькою спе-

ціалізацією і доповнює її інтеграцією різних робіт, П. Дракер розцінював як перехід від традиційного суспільства до індустріального. У традиційному суспільстві люди могли виробляти продукти самостійно, тобто виробником міг бути індивід. Очевидно, що таке можливо лише в умовах натурального господарства і простого товарного виробництва. В індустріальному суспільстві продуктивна організація, а не індивід. Це стає іманентною рисою великого товарного виробництва.

Ані товарне виробництво, ані найману працю як сутнісні характеристики капіталізму теорія індустріального суспільства П. Дракера не заперечує. На додаток до них вона включає в теоретичну модель виробництва і суспільства таке важливе явище як управління виробництвом, яке здійснює найманий персонал. Таке уточнення робить цю модель більш конкретною, такою, яка віддзеркалює зміни, що відбуваються у виробництві. Відділення капіталу-функції від капіталу-власності і, відповідно, підприємця від капіталіста на ранніх етапах розвитку капіталізму носило персоніфікований характер, а з переходом до корпоративного виробництва набуло деперсоніфікованого характеру, коли капітал-власність представлений асоційованим капіталістом (акціонерами), а капітал-функція представлений асоційованим підприємцем — найманими управлінцями. Економічні мотиви діяльності найманих управлінців, їх відносини з працею і капіталом є проблемою економічних відносин у нових умовах — умовах корпоративного (акціонерного) виробництва. Теорія індустріального суспільства П. Дракера, будучи соціально-економічною теорією, характеризує одночасно суспільне виробництво в умовах поширення корпоративної форми, і суспільство у цілому, його соціально-класову структуру. При цьому зміни в суспільстві виявляються похідними від змін у виробництві, тобто економічно детермінованими.

Пізніше П. Дракер розвив свої погляди на еволюцію суспільства під впливом змін у виробництві. Він вважав, що деякі найбільш розвинуті країни, перш за все США, вже вступили в посткапіталізм, тобто систему виробництва, де капітал належить не одній людині або сім'ї, а організаціям, таким як страхові компанії, банки і таке інше. Через це звичайні громадяни стають віртуальними власниками великих американських підприємств. У цьому він бачив специфічне подолання капіталізму, без руйнування його продуктивних сил. П. Дракер вважав, що післякапіталістичне суспільство стане суспільством організацій [84].

Розвитком концепції індустріального суспільства можна вважати ідею французького соціолога Ж. Фурастьє про технічний прогрес, який змінює економіку і суспільство в цілому, забезпечуючи значне підвищення рівня життя і вирівнювання доходів всіх верств населення. Технічний прогрес вирішує не тільки економічні, але й соціальні проблеми, що робить непотрібною соціальну революцію. Таким чином, до основних характерних рис індустріального суспільства додався технічний прогрес. Не можна сказати, що це нова ідея для політичної економії. У її традиціях — розглядати суспільне виробництво з урахуванням технічного прогресу. Однак за технічним прогресом не проглядалася функція примирення класових протиріч. Побачити в ньому засіб вирішення соціальних проблем вдалося лише в середині ХХ століття, коли економічне зростання призвело до підвищення рівня життя всіх верств населення.

Подальшим розвитком теорії індустріального суспільства стала концепція У. Ростоу, який головну силу, що перетворює суспільство, бачив у нагромадженні капіталу [85]. Перехід від однієї стадії розвитку економіки до іншої пов'язувався ним зі зростанням продуктивності праці та збільшенням норми нагромадження. У теорії У. Ростоу традиційне суспільство засноване на пануванні сільського господарства і низькому рівні продуктивності праці, коли немає матеріального надлишку для нагромадження капіталу. Таке розуміння відноситься до традиційного суспільства тривалий період від виникнення людського суспільства і до кінця ХVII століття, не виділяючи в ньому окремі епохи. Перехідне суспільство характеризується змінами в економіці, пов'язаними з появою нового типу підприємливих людей, які, прагнучи до прибутку, спрямовують свої зусилля на мобілізацію заощаджень. З'являються банки. Зростають обсяги інвестицій. Розширюється внутрішня і зовнішня торгівля. З'являються сучасні промислові підприємства, які використовують нові методи ведення виробництва. Потім йде стадія ривка (або підйому), яка характеризується швидким зростанням нових галузей промисловості, поширенням нової техніки у промисловості і сільському господарстві, розвитком галузей виробничої інфраструктури (дороги, транспортні споруди тощо), зростанням нового класу підприємців і, нарешті, розгортається промислова революція, яка радикально змінює методи виробництва. Відбулися відмічені зміни в результаті істотного зростання заощаджень та інвестицій. Спочатку норма накопичення була на рівні 5 % національного доходу, промислова революція підвищила її до 10 %. У періодиза-

ції У. Ростоу стадія ривка (підйому) зайняла в Англії приблизно два останні десятиліття XVIII ст., у Франції і США — кілька десятиріч перед 1860 р., в Росії і Канаді — чверть століття, що передують 1914 р., в Індії та Китаї — 50-ті роки XX століття. Стимули для зльоту У. Ростоу бачив у технології і політиці, в тому, що політична влада перейшла до осіб, які надавали першорядне значення модернізації економіки.

По відношенню до четвертої стадії економічного розвитку суспільства У. Ростоу застосовував поняття «індустріальне суспільство». Індустріальне суспільство в його трактуванні — це достатньо тривалий період постійного, хоч і нестійкого економічного росту і розповсюдження сучасної технології на усі галузі та сфери господарської діяльності. Інвестиції становлять 10–20 % національного доходу, що призводить до перевищення темпами зростання виробництва темпів зростання населення. Прискорено ростуть нові галузі промисловості, старі вдосконалюються, що змінює вигляд економіки. Технологічну зрілість У. Ростоу характеризував як добре розвинене індустріальне суспільство, коли суспільство ефективно застосовує нові технології до основної маси своїх ресурсів.

У концепції У. Ростоу індустріальне суспільство починається в Англії з початку XIX ст., в інших нині розвинутих країнах — дещо пізніше. Стадія індустріального суспільства триває аж до досягнення технологічної зрілості. Як умовні дати її досягнення У. Ростоу назвав для Англії 1850 р., для США — 1900 р., для решти нині розвинутих країн — першу половину XX століття. Проте У. Ростоу вважав, що досягнення зрілості саме по собі ще не означає негайний перехід до наступної, п'ятої стадії економічного зростання, тобто стадії масового споживання. Суспільство і після настання зрілості може на більш-менш тривалий період затриматися на четвертій стадії. Досягнувши технологічної зрілості, суспільство переходить на п'яту стадію — масового споживання, коли виробничий потенціал нації працює переважно на споживача, а провідним сектором економіки стають галузі, що виробляють предмети тривалого користування. На цьому етапі розвитку увага суспільства переміщується від пропозиції до попиту, від проблем виробництва до проблем споживання і благополуччя в самому широкому сенсі. Зі зростанням реального доходу на душу населення все більше число людей розширює своє споживання за межі елементарних потреб у продовольстві, одязі, житлі. За таких умов, вважав У. Ростоу, метою суспільства стає задоволення споживчих потреб на все більш високому рівні. Початком п'ятої стадії, тобто ери

високого масового споживання У. Ростоу вважав для США 1913–1914 рр., а для Західної Європи і Японії — 50-ті роки.

Дещо пізніше, в 70-ті роки, У. Ростоу виступив з концепцією нової, шостої стадії росту — стадії пошуку якості життя, в якій провідним сектором економіки стає сфера послуг.

У. Ростоу розмежовував стадії на основі врахування низки ознак: ступеня розвитку техніки, галузевої структури економіки, питомої ваги інвестицій в національному доході, характеру споживання. Його концепція збагачує теорію індустріального суспільства врахуванням норми нагромадження і визначає її величину на рівні 10–20 % національного доходу, звертає увагу на прискорену зміну галузевої структури економіки і технологій. У теорії У. Ростоу стадія зростання, наступна за індустріальним суспільством (етапом технологічної зрілості), є ерою масового споживання, в якій індустрія свого значення не втрачає, змінюється лише її галузева структура у бік зростання питомої ваги галузей, що виробляють предмети тривалого користування.

Деякі дослідники теоретичні положення та методологію дослідження У. Ростоу застосовують до аналізу пострадянської економіки. Так, Г. І. Ханін вважає, що пострадянська економіка має наблизитися до стадії ривка, і що ця стадія у сучасних умовах, як і у класичному варіанті, має характеризуватися швидким зростанням нових галузей промисловості, поширенням нової техніки, для чого потрібне значне зростання норми нагромадження [86; 87].

У 60-ті роки XX століття було запропоновано нове розуміння індустріального суспільства. Французький філософ, соціолог, політолог Раймон Арон вважав розподіл економічного розвитку суспільства на п'ять стадій недостатньо аргументованим. Його заперечення викликало і поняття «традиційне суспільство», що охоплює всі економічно слабозвинені суспільства, що робить це поняття розмитим і малоінформативним. Р. Арон вважав, що перш ніж визначати стадії економічного розвитку суспільства, необхідно визначити природу індустріального суспільства, до якого ведуть ці стадії. Свою інтерпретацію ідеї індустріального суспільства Р. Арон почав із загального визначення даного поняття і виділення рис, властивих будь-якому індустріальному суспільству, тобто індустріальному суспільству взагалі. Найпростіше визначення індустріального суспільства зводиться до наступного: «це суспільство, де промисловість, у тому числі і велика промисловість, є найбільш характерною формою виробництва» [88, с. 77]. Тому він вважав за необхідне насамперед з'ясувати суть

індустріальної економіки. Р. Арон виділив п'ять її характерних рис: 1) підприємство повністю відокремлено від сім'ї; 2) на промислово-му підприємстві вводиться технологічний розподіл праці; 3) промислове підприємство передбачає накопичення капіталу; 4) здійснюється суворий економічний розрахунок; 5) є концентрація робітників, яка не залежить від форми власності на засоби виробництва. Р. Арон вважав, що індустріальне суспільство можна характеризувати як наукове. Його мету він бачив у пануванні суспільства над природою і у збільшенні кількості благ, вироблених суспільством для задоволення своїх потреб. Таким чином, Р. Арон, як і інші автори концепції, характерними рисами індустріального суспільства вважає велике промислове виробництво, зростання ролі і значення науки в економіці та суспільстві.

Одним з варіантів теорії індустріального суспільства є концепція технологічного суспільства, висунута французьким філософом і соціологом Жаком Еллюлем, який обґрунтовував уявлення про автономність техніки та її панування над суспільством і людиною [89]. Техніку Ж. Еллюль трактував як тотальну сукупність методів, до яких вдаються раціонально і які мають абсолютну ефективність (для даної стадії розвитку) в будь-якій людській діяльності. Ж. Еллюль виділив три головні підрозділи техніки: 1) економічна, підпорядкована виробництву, 2) техніка організації, що охоплює промисловість, комерцію, державу, поліцію, армію, 3) техніка, об'єктом якої є сама людина, що охоплює багато сфер, від охорони здоров'я, освіти і до пропаганди. Ж. Еллюль вважав техніку вирішальним фактором, який зумовив перехід від індивідуального підприємництва до корпоративного, від децентралізованої ліберальної економіки до державно регульованої, від ринкової до планової. Зростаюча дорожнеча сучасної техніки вимагає великих інвестицій, недоступних окремій особі, що виводить економічну діяльність за межі індивідуальних можливостей. Економіка, яка ґрунтується на індивідуальному підприємстві, на думку Ж. Еллюля, означала б технічний регрес. Технічний прогрес, що вимагає концентрації капіталу, викликає або економіку корпорації або державну економіку.

Концепція індустріального суспільства американського дослідника Джона Гелбрейта враховує вирішальні зміни, що відбулися в економіці після Другої світової війни: застосування все більш складної і досконалої техніки у сфері матеріального виробництва, зосередження переважної частини виробництва обмеженим числом про-

мислових корпорацій, керованих техноструктурою, корпоративне та державне планування економіки. Дж. Гелбрейт зазначав існування двох сфер економіки, що розрізняються за рівнем розвитку техніки, розмірами підприємств, форм організації виробництва. У сільському господарстві, певній частині роздрібної торгівлі, у сфері послуг переважають індивідуальні власники, обмежено застосовується розвинута техніка і складна організація виробництва. Однак серцевину сучасної економіки складає промисловість. А в промисловості, також як і в галузі зв'язку, на транспорті, в значній частині торгівлі панує невеличке число великих фірм, організованих як акціонерні компанії (корпорації). Саме цю частину економіки Дж. Гелбрейт ототожнював із сучасним індустріальним суспільством. Він називав частину економіки, представлену великими корпораціями, індустріальною системою і вважав її визначальною рисою нового індустріального суспільства [90, с. 35].

Панування великих корпорацій у провідних сферах економіки, вважав Дж. Гелбрейт, обумовлено високорозвиненою технікою. Пов'язано це з тим, що для створення технологічно сучасного виробництва, оснащеного потужною, високопродуктивною технікою, необхідні значні інвестиції і технічно високопідготовлені фахівці. Залучити необхідний для сучасного виробництва капітал і мобілізувати робочу силу необхідної кваліфікації в змозі лише великі господарські організації.

Витрати корпорацій на введення нової техніки і ризик, пов'язаний з довгостроковими інвестиціями, можуть бути значно зменшені, якщо держава візьме на себе витрати щодо забезпечення технічного прогресу чи гарантує ринок для продукції, отриманої в результаті застосування передової техніки. Отже, сучасна техніка веде до посилення економічної ролі держави.

У сучасній індустріальній системі корпорації потребують фахівців для управління виробництвом, збутом, фінансами і т. д. Цих людей, що володіють спеціальними знаннями, здібностями, досвідом колективного прийняття рішень, що займають автономне становище в корпораціях і визначають їхні цілі, Дж. Гелбрейт назвав техноструктурою.

Дж. Гелбрейт конкретизує уявлення про прибуток як першорядну мету виробництва стосовно корпорації. Для корпорації важливий не максимальний прибуток, а гарантований його рівень і максимальний темп зростання, необхідні для інвестицій. Економічне зростання, на

думку Дж. Гелбрейта, ставиться техноструктурою на перше місце, тому що в сучасних умовах саме воно позитивно оцінюється суспільством і забезпечує репутацію, визнання і пошану техноструктури. У корпорації є й другорядні цілі, до яких відноситься технічне вдосконалення виробництва і збільшення норми дивідендів.

Важливою рисою індустріальної системи Дж. Гелбрейт вважав планування. Його він теж виводив із сучасної техніки. Дж. Гелбрейт зазначав, що великі довгострокові інвестиції, необхідні в умовах складної техніки, змушують корпорацію так організувати свою діяльність, щоб забезпечити успішний збут своїх товарів. А для цього необхідно планування. Розглядаючи планування як породження техніки, Дж. Гелбрейт вважав його нейтральним по відношенню до економічного і політичного ладу суспільства.

У плануванні, за Дж. Гелбрейтом, можна виділити два аспекти.

По-перше, з точки зору промислової фірми планування тотожне управлінню. Він вважав, що в умовах індустріальної системи, замість того щоб підкорятися ринку, фірма, в силу своїх виробничих можливостей, підпорядковує ринок собі. Ціни, витрати, розміри виробництва, а відповідно і виручка, встановлюються не ринком, а плановою політикою фірми. Метою цієї планової політики може залишатися максимальний прибуток. Але ринок вже більше не визначає і не нав'язує цю мету. Відповідно і максимізація прибутку не є необхідністю.

По-друге, з політекономічної точки зору, планування приходить на зміну ринку, визначаючи, що буде вироблено і спожито і за якими цінами.

В умовах складної технології, великих інвестицій фірма повинна передбачити потреби споживачів не лише на місяці, а й на роки вперед, вона повинна здійснювати контроль над продукцією, яку продає, і над продукцією, яку купує. Вона повинна поставити на місце ринку планування. Однак корпоративне планування не в змозі збалансувати пропозицію і попит, а також стимулювати перетворення заощаджень в інвестиції. Це і зумовлює потребу в державному плануванні, метою якого є підтримка рівноваги між пропозицією і попитом, заощадженнями та інвестиціями.

В індустріальній системі держава здійснює широке втручання в економічне життя суспільства. Вона готує кваліфікованих фахівців для корпорацій, закуповує частину їхньої продукції і регулює сукупний попит, стимулює розвиток техніки. Цілі держави і техноструктури

збігаються, їх об'єднують прагнення забезпечити технічний прогрес і найбільший економічний ріст при підтримці стабільності економіки.

Нова індустріальна система Дж. Гелбрейта характеризується північним становищем великих корпорацій в економіці, наявністю автономної техноструктури на чолі цих корпорацій і здійсненням корпоративного планування. Іманентною частиною цієї системи є держава, яка здійснює планування в сфері, що знаходиться поза компетенцією корпорацій, і сприяє корпораціям у збуті їхніх товарів, підготовці для них кваліфікованої робочої сили і т. ін.

Таким чином, розглянуте Дж. Гелбрейтом суспільство можна вважати новим лише у порівнянні з індустріальним суспільством початку ХІХ століття, але не у порівнянні з індустріальним суспільством, що досліджувалося теоретиками у ХХ столітті.

Теоретики індустріального суспільства відзначали, що такі атрибути економіки як товарне виробництво, найманий характер праці, виробництво прибутку (висхідне і основне відносини) не змінюються. Виробництво здійснює промисловий капітал, який завдяки концентрації та централізації діє у формі акціонерного капіталу. Великі підприємства властиві акціонерному капіталу, тобто корпорації, організовані за однаковими принципами, як у промисловості, так і на транспорті, у галузі зв'язку, у торгівлі. Наука вбудована у таку індустріальну систему як невіддільна її частина. У той же час похідні відносини зазнають певних змін. До них відноситься асоційована персоніфікація капіталу-власності і асоційована персоніфікація капіталу-функції. Становлення корпоративного виробництва і формування особливої соціальної страти — найманих управлінців (менеджерів), не знімає питання про товарну форму виробництва, конкуренцію, мотиви виробництва, найману працю. Асоційована форма капіталу-власності не знімає питання про контрольний пакет акцій і його утримувача, про систему участі та про взаємовідносини сфери виробництва і сфери кредиту. Концентрація капіталу і монополізація залишають актуальною проблему державного впливу на економіку.

Аналіз поглядів авторів теорії індустріального суспільства дозволяє зробити висновок, що ця теорія розширила горизонти розуміння сутності сучасної економіки, але не похитнула уявлення про неї як про економіку, головну роль у якій відіграє промисловий капітал.

Майже одночасно з цими теоріями, що трактують суспільство як індустріальне, розробляється погляд на суспільство як таке, що вже переросло стадію індустріалізму і переходить у постіндустріалізм.

Автори, натхненні ідеєю постіндустріального суспільства, не доводять, що промислова експансія вже закінчилася, що промисловий капітал втрачає свою історичну роль. Вони нове суспільство вважають швидше припущенням, інструментом теоретичного аналізу, ніж позначенням реально існуючого соціального ладу. Так, один із творців концепції Д. Белл в своїй книзі «Майбутнє постіндустріальне суспільство. Досвід соціального прогнозування» пише: «Поняття постіндустріального суспільства є аналітичною конструкцією, а не картиною специфічного або конкретного суспільства. Воно є якоюсь парадигмою, соціальною схемою, що виявляє нові осі соціальної організації і стратифікації в розвиненому західному суспільстві» [75, с. 65]. «Ідея постіндустріального суспільства... являє собою прогноз змін у соціальній структурі західного суспільства» [75, с. 11]. Дослідження майбутнього суспільства носять яскраво виражений футуристичний характер. На відміну від концепції індустріального суспільства, творців якого цікавило реальне суспільство, соціально-економічні зміни в ньому, творців концепції постіндустріального суспільства займає майбутнє суспільство. Зсув інтересів у бік футурології і поява прогностичних концепцій був викликаний колосальними змінами в продуктивних силах. Одним з перших відзначив ці зміни англійський фізик і громадський діяч Джон Десмонд Бернал. Спочатку, в творі 1949 року, він назвав їх другою промисловою революцією, а в подальших своїх суспільствознавчих публікаціях став говорити про науково-промислову і потім — про науково-технічну революцію. Істотні зміни в продуктивних силах не могли не відбитися і на економічних відносинах.

Протягом усього ХХ століття і особливо після Другої світової війни відбувається вивільнення робочої сили зі сфери матеріального виробництва та переміщення її у сферу послуг, що означає зміну соціально-класової структури суспільства. У ній, перш за все, перестала домінувати наймана праця в промисловості — промисловий пролетаріат. У структурі осіб найманої праці стали переважати зайняті у сфері послуг. Одночасно росла зайнятість у науці та науковому обслуговуванні, в наукоємних галузях економіки. У праці осіб, зайнятих у науці і наукоємному виробництві, велика роль творчих елементів, що змінює зміст трудового процесу. Зі зміною масштабів матеріально-речового втілення промислового капіталу, коли на зміну виробничому підприємству приходять корпорація, змінюються й економічні відносини. Могутньою соціальною силою стає страта найманих управ-

лінців. В результаті соціально-класова структура суспільства втрачає риси антагонізму двох класів — буржуазії та пролетаріату. Масове виробництво, здешевлюючи товари і нарошуючи їх випуск, зробило доступним задоволення матеріальних потреб повсякденного життя для всіх верств населення. Держава створила перерозподільну систему, що підтримує соціально вразливі верстви населення. У результаті капіталізм успішно вирішив основні матеріальні проблеми життя суспільства.

Виходячи з досягнутого, можна було припустити, що змінилося само суспільство, що воно в значній мірі переросло капіталізм і, відповідно, індустріальний лад. Суспільство, наступне за індустріальним, цілком логічно було назвати постіндустріальним. Відмінні його риси за Д. Беллом: «у всіх індустріальних суспільствах існують деякі загальні елементи, що змушують до схожих дій і спонукають до застосування єдиних технічних прийомів. Для всіх теоретиків індустріального суспільства (і в даному випадку також для К. Маркса) точкою відліку (або основним інститутом) є промислове підприємство, а в якості станового хребта суспільства виступає соціальна ієрархія, яка виникає з організації праці на базі машинного виробництва¹. З цієї точки зору всі індустріальні суспільства мають деякі спільні риси: всюди поширена однакова технологія; однакова і якість технічних і інженерних знань (а також навчальних закладів, які їх надають); приблизно однакові набори професій і видів праці. Якщо підходити до проблеми більш широко, можна виявити, що в кожному суспільстві збільшується частка технічних працівників по відношенню до інших категорій зайнятих, що розкид заробітної плати приблизно однакової (так само як список престижних посад) і що управління вимагає в основному технічних навичок. Індустріальні суспільства — це економічні суспільства, організовані навколо принципу функціональної ефективності, що вимагає отримання «великих результатів за менших вкладень» і вибору найбільш «раціонального» типу дій» [75, с. 99–100]. На відміну від індустріального суспільства, Д. Белл визначає постіндустріальне суспільство, вдаючись до широкого узагальнення: «Концепція постіндустріального суспільства є широким

¹ З таким трактуванням важко погодитися. Вже для П. Дракера основним інститутом індустріального суспільства було не промислове підприємство, а корпорація, відповідно і соціальна ієрархія не зводилася до двох антагоністичних класів. Організацію праці П. Дракер розглядав не просто на базі машинного виробництва, як К. Маркс, а на базі масового виробництва з усіма витікаючими звідси наслідками.

узагальненням». І хоча він наводить вислів відомого дослідника про те, що «занадто широке узагальнення призводить до беззмістовності», проте говорити про майбутнє без широких узагальнень, більш конкретно навряд чи можливо [75, с. 17, 18]. Отже: на відміну від колишніх типів суспільства «першою і найпростішою характеристикою постіндустріального суспільства є те, що більша частина робочої сили вже не зайнята у сільському господарстві та обробній промисловості, а зосереджена в сфері послуг» [75, с. 18]. У постіндустріальному суспільстві, на думку Д. Белла, «головне значення мають вже не м'язова сила і не енергія, а інформація» [75, с. 171]. Він вважав, що «основний клас в соціумі, який народжується — це насамперед клас професіоналів, що володіє знаннями» [75, с. 500], отже, його центр повинен зміститися від корпорацій у бік університетів, дослідницьких центрів і т. ін. — тобто установ, де працюють вчені [75, с. 160, 502–503]. У такому суспільстві передбачаються нові соціально-економічні відносини, приватна власність втрачає своє визначальне значення. Враховуючи такі соціальні зміни, виходить, що постіндустріальне суспільство народжує мерітократію. Подальша постіндустріальна еволюція може зробити державу «найбільшим роботодавцем у суспільстві», а «соціальні механізми в більшій мірі, ніж ринок» відповідальними за розподіл благ [75, с. 212, 215, 548].

Як пише сам Д. Белл, критерієм поділу суспільств на доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні є структура зайнятості. Вперше такий підхід був запропонований англійським економістом К. Кларком. У роботі «Умови економічного прогресу» він розділив економіку на три сектори: первинний (сільське господарство), вторинний (обробна промисловість) і третинний (сфера послуг). Виходячи з того, який із секторів домінує за масштабами зайнятості, прихильники секторної типізації суспільства виділяють три його типи, які змінюють один одного: 1) аграрне (традиційне, доіндустріальне), в якому панує сільське господарство, 2) індустріальне, в якому провідна роль переходить до обробної промисловості; 3) постіндустріальне (надіндустріальне, технотронне, сервісне і т. п.), в якому на перший план виходить сфера послуг. Д. Белл сприйняв напрацювання своїх попередників, конкретизувавши трисекторну модель К. Кларка щодо сектора послуг, залишивши в третинному секторі лише транспорт, зв'язок і комунальне господарство, виділивши четвертинний сектор (торгівля, фінанси, страхування, операції з нерухомістю) і п'ятиринний (охорона здоров'я, освіта, наукові дослідження, інду-

стрія відпочинку і сфера управління). Перехід до постіндустріального суспільства дослідники пов'язують, перш за все, з розвитком п'ятиринного сектора.

У другій половині ХХ століття, звертаючи увагу на загрози загострення світових економічних проблем, було поставлено питання про застосування системного аналізу та інших сучасних методів для оцінки перспектив світового індустріального розвитку та розробки відповідних моделей. Особливий характер дослідження змін, викликаних індустріальним розвитком, властивий методології Римського клубу як організації, мета якої — характеристика розвитку людства в епоху науково-технічної революції, науковий аналіз проблем, пов'язаних з фізичною обмеженістю ресурсів Землі, бурхливим зростанням виробництва і споживання. У межах досліджень Римського клубу розроблено низку моделей.

У моделі Дж. Форрестера «Світова динаміка» (1971 р.), світ представлений як єдине ціле. В якості основних рівнів, на яких будується система, були обрані наступні: населення; інвестиції; частина інвестицій, що спрямовується у сільське господарство; природні ресурси; забруднення. Кожному з цих рівнів відповідає певна (рівнева) змінна: чисельність населення світу; загальний обсяг інвестицій, питома вага в загальному обсязі інвестицій тих, що спрямовуються в сільське господарство; світові запаси природних ресурсів; показник забруднення навколишнього середовища. На основі проведених розрахунків були отримані наступні результати. Виснаження природних ресурсів призводить до уповільненого зростання інвестицій внаслідок зростання цін на сировину, а звідси — до уповільненого зростання обсягу виробництва. У зв'язку зі зниженням темпів зростання виробництва падає рівень життя, а потім зменшується чисельність населення планети. З проекту Дж. Форрестера випливав висновок, що людство знаходиться у вищій точці свого розвитку, і якщо не будуть вжиті заходи щодо стабілізації зростання, то на рубежі середини ХХІ століття сучасна цивілізація прийде в занепад. Виходом із такого становища є «глобальна рівновага», яка передбачає стабілізацію рівневих змінних: чисельності населення, яка буде збалансована рівністю народжуваності і смертності; обсягу інвестицій; забруднення навколишнього середовища.

Подальший розвиток модель Дж. Форрестера отримала в роботах групи дослідників під керівництвом Д. Медоуза, які побудували ускладнений варіант моделі під назвою «Межі зростання» (1972 р.), в якій зберегли багато важливих рис моделі Дж. Форрестера. Зокрема,

виділено п'ять взаємопов'язаних секторів: населення, капітал, сільське господарство, невідновлювані природні ресурси, забруднення навколишнього середовища. Також як і у Дж. Форрестера відсутня регіональна розбивка. Однак Д. Медоуз ввів у модель приблизно в три рази більшу кількість взаємозв'язків, ніж число взаємозв'язків, використаних Дж. Форрестером.

Аналізуючи процеси світової динаміки, Д. Медоуз дійшов висновку, що в останні десятиліття зростання чисельності населення і обсягу виробництва прийняли експонентний характер з досить великим темпом.

Головною проблемою, що розглядається в дослідженні, є проблема меж росту, де під зростанням мається на увазі збільшення чисельності населення і обсягу виробництва. Вказуючи на дві групи факторів, які в певних умовах можуть стати межами зростання (соціальні та природні чинники), Д. Медоуз розглядав лише природні межі зростання, оскільки вважав, що сучасний рівень розвитку моделювання не дозволяє вивчати соціальні процеси.

Основними природними межами росту він вважав обмежену кількість продуктів харчування, яку можна отримати на планеті, обмежену кількість невідновлюваних ресурсів, використовуваних у виробництві, і значне зростання забруднення навколишнього середовища як наслідок все більш активної виробничої діяльності людини.

Дослідивши межі зростання, Д. Медоуз за допомогою моделі провів імітацію процесів глобального розвитку і отримав наступні результати:

– якщо загальний обсяг природних ресурсів подвоюється і, починаючи з 1975 р., їх питома витрата в промисловості в порівнянні з показниками 1970 знижується на 75 %, то в результаті забруднення навколишнього середовища та відповідного скорочення чисельності населення, а потім і обсягу виробництва світова система припиняє своє зростання ще до 2100 р.;

– якщо при цьому вводиться контроль над забрудненням, причому, починаючи з 1975 р., його рівень скорочується до рівня 1970 р., а потім залишається постійним, то зростання світової системи припиняється до 2100 р. внаслідок нестачі продовольства;

– якщо при дотриманні описаних умов вдасться налагодити зростання виробництва продуктів харчування для всього населення планети до середньодушового рівня в США в 1970 р., то забруднення сягне такого рівня, який призведе до припинення росту;

– якщо до попередніх умов додається контроль над народжуваністю, то припинення зростання системи відбувається дещо пізніше, але як і раніше до 2100 р., причому першим обмеженням знову стає нестача продовольства;

– якщо вдасться подвоїти продуктивність оброблюваних земель, зростання світової системи припиниться внаслідок виснаження ґрунтів.

З проведеного дослідження видно, що в ускладненому варіанті моделі світової динаміки зберігалось песимістичне трактування тенденцій розвитку, але занепад цивілізації відсувався до 2100 року [91, с. 62–64].

Дослідницька група Медоуза знову зібралася через двадцять років для підготовки виправленого і доповненого видання своєї доповіді та моделі. Їх висновок залишився настільки ж песимістичним: «Накопичуючи статистичні дані, удосконалюючи комп'ютерну модель і розмірковуючи про те, що ми дізналися за два десятиліття, ми зрозуміли, що час і продовження багатьох тенденцій зростання ввели людське суспільство на нову позицію по відношенню до меж зростання. У 1971 р. ми вважали, що фізичні межі використання людиною матеріалів і енергії віддалені на десятиліття. У 1991 р., заново розглянувши дані, комп'ютерну модель і наші власні знання про світ, ми зрозуміли, що, незважаючи на вдосконалення технологій, зростання розуміння і більш рішучу екологічну політику, потоки ресурсів та забруднюючих речовин перевищили межі стійкості» [92, с. 340]. Не менш песимістичний і тон нової доповіді Римському клубу, присвяченої зростанню ефективності виробництва: «сьогодні ми розуміємо, що процвітання за американським зразком для шести і більше мільярдів чоловік безумовно немислиме з екологічних причин» [92, с. 348].

З критикою теорії постіндустріалізму спочатку виступили відомі соціологи. Критики відзначають, що прихильники концепції постіндустріального суспільства трактують його як новий тип суспільства, що якісно відрізняється від капіталістичного, по суті справи, як посткапіталістичне суспільство. Таке уявлення виглядає необґрунтованим. На відміну від прихильників концепції постіндустріалізму, її критики вважають, що основні проблеми капіталістичного суспільства далекі від вирішення. Вони відзначають, що незважаючи на те, що в багатьох країнах Заходу чисельність зайнятих у сфері послуг стала перевищувати чисельність зайнятих у сфері матеріального виробництва,

розповсюджені інформаційні технології, зросло значення науки і науковців, тим не менше університети не стали основними центрами суспільства, і влада в суспільстві не перейшла в руки вчених. Західне суспільство залишається капіталістичним. Триває зростання концентрації капіталу. Зростають протиріччя між розвинутими країнами і третім світом. Поступово у західній науці утвердилося ставлення до концепції постіндустріалізму як до утопічної. Сучасне суспільство не перестало бути індустріальним, і воно не переросло капіталізм.

Методологічні претензії до статусу концепції постіндустріалізму як наукової теорії висловив С. Мочерний [79]. Теоретичні положення концепції постіндустріалізму критично розглядають А. Бузгалін, І. Я. Левяш, Я. Певзнер [93; 78; 80].

Гострота конфліктів розділеного світу, низький рівень економічного розвитку суспільства, далекого від індустріального, неможливість забезпечити гідний рівень життя більшості населення планети викликали ставлення до ідеї постіндустріалізму як до утопічної, яка ігнорує економічні реалії. З плином часу ставлення найбільших західних дослідників до цієї теорії не змінилися. Так, в 1998 р. російський соціолог В. Л. Іноземцев проінтерв'ював найвідоміших американських економістів і соціологів (Пітера Дракера, Лестера Туроу, Маршалла Голдмана, Джона Гелбрейта і Френсіса Фукуяму) з метою з'ясувати їх розуміння найбільш дискусійних проблем сучасного світового розвитку, у тому числі й концепції постіндустріального суспільства. Всі опитані вважають західне суспільство індустріальним, хоч і зміненим за останні десятиліття [81]. М. Голдман, наприклад, сказав: «Я вважаю, що вживання терміна «пост-» стало певним анахронізмом... Я не думаю, що ми дійсно перебуваємо в постіндустріальній ері. Причиною є те, що промислове виробництво не тільки залишається вельми значущим, але певною мірою стає навіть більш важливим, ніж коли б то не було раніше, хоча технологічні основи його і змінюються. Не треба забувати, що навіть виробництво програмного забезпечення, хоча воно і відрізняється досить істотно від складання устаткування або автомобілів, залишається однією з галузей промисловості» [81].

Порівняння теорій індустріального та постіндустріального суспільства дозволяє зробити такі висновки. Теорія індустріального суспільства створювалася як осмислення економічної дійсності. Її автори, досліджуючи реальне суспільство, бачили визначальну роль у його розвитку промислового капіталу. Його нагромадження, кон-

центрація та централізація ведуть до зростання масштабів первинної виробничої ланки, формування акціонерного капіталу, відділення асоційованого капіталу-власності від асоційованого капіталу-функції. В результаті формується нова суспільна страта — наймані менеджери. Проте цим зовсім не відмінюються відносини промислового капіталу. Вони ускладнюються, розвиваються, але з боку свого сенсу, економічного змісту залишаються основою функціонування матеріального виробництва й економіки у цілому. Саме ця форма капіталу — промисловий капітал — потребує для свого розвитку науки, вбудовує її у структуру виробництва в якості його невід'ємної складової частини. Розвиток промислового капіталу веде до підвищення ефективності виробництва та переміщення маси найманої праці зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг. Але йдеться саме про найману працю. Відносини найму властиві сфері послуг так само, як і сфері матеріального виробництва. Персонал у сфері послуг наймають з тією ж метою, яка властива і сфері матеріального виробництва, — створення прибутку. Переміщення праці зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг ще недостатньо для докорінної зміни суспільства.

На відміну від теорії індустріального суспільства, теорія постіндустріального суспільства економічну реальність залишає за дужками дослідження. Вона формує уявлення про суспільство, яке переросло індустріалізм і, відповідно, капіталізм і перейшло у нову еру, проте прихильники цієї теорії не надають аргументів, які б підтверджували таке становище в економіці.

Особливим трактуванням змін в економіці та суспільстві є теорія економіки знань і суспільства, заснованого на знаннях. Фактично економіка знань — це форма прояву постіндустріальної економіки і постіндустріального суспільства, хоча сам термін «економіка знань» існує ще з початку 1960-х років, а в концепції постіндустріального суспільства науці і науковому знанню відводиться одна із ключових ролей. У 70-х роках минулого століття Ф. Махлуп висунув ідею про те, що найбільш значущою галуззю сучасної економіки є освіта. Ним же було введено поняття «економіки знань». Цей термін отримав широке розповсюдження в західній і вітчизняній науці з кінця 90-х років минулого століття.

Виникнення економіки знань характеризується зростаючою роллю знань в якості фактора виробництва, підвищенням ролі теоретичного знання, розвитком високотехнологічних галузей, інфор-

маційних мережевих технологій (Інтернет) та їх суттєвим впливом на кваліфікацію, навчання, та інновації. У широкому розумінні економіка знань — це економіка, в якій знання, інформація й інновації відіграють домінуючу роль в економічному розвитку. На думку експертів ООН, економіка, заснована на знаннях, — це економіка, в якій знання створюються, розповсюджуються та використовуються для забезпечення господарського зростання і міжнародної конкурентоздатності країни. При цьому знання збагачують усі галузі, усі сектори, і всіх учасників економічних процесів. Заснована на знаннях економіка функціонує і розвивається лише за умови наявності фахівців, які володіють останніми досягненнями науково-технічного прогресу, і практичними навичками з їхнього використання, а також здатних розвивати і поширювати знання.

Розходження у трактуванні економіки знань визначаються акцентами, які відносяться до таких аспектів теорії:

- знання трактуються як ключовий фактор зростання поряд із капіталом і працею — концепція знань як ресурсу;
- виробництво знань трактується як визначальна характеристика результатів сучасної економіки — концепція знань як продукту;
- кодифіковане знання (тобто знання, втілене у відповідних носіях, технологіях і продуктах) стає найважливішим компонентом економічних відносин — концепція кодифікованого знання;
- знання базуються на розвитку і зміні інформаційних і комунікаційних технологій (ІТК) — концепція економіки знань як найважливішого наслідку розвитку інформаційного суспільства.

Прихильники концепції економіки знань вважають, що цей етап розвитку істотно змінив умови конкуренції на світовому ринку. На перший план виходить здатність нації підвищувати якість людського капіталу, створювати нові знання і втілювати їх у виробничі системи. Проявом цього процесу вважається підвищення частки нематеріальних активів у загальній сумі продуктивного капіталу і валового внутрішнього продукту. Для характеристики суті змін дослідникам довелося ввести деякі нові категорії, насамперед категорію «людський капітал». Категорія ця не має чіткого економічного визначення. Не зрозуміло її місце у системі категорій економічної науки. Принаймні в теорії мікроекономіки у розділах, пов'язаних з виробництвом, витратами виробництва, економісти розглядають фактори «праця» і «капітал», граничний продукт праці і граничний продукт капіталу, граничний дохід праці і граничний дохід капіталу. Як у цю систему

взаємопов'язаних категорій вбудувати людський капітал, де його логічне місце, ніхто з прибічників цієї теорії не роз'яснює.

Не зрозуміло також, яким чином знання може функціонувати у виробництві у якості фактора, поряд з працею і капіталом. Як його визначити у виробничій функції, як визначити його співвідношення з іншими факторами виробництва.

Наступним відображенням змін в економіці під впливом процесу індустріалізації стала теорія нової економіки.

Дослідники виділяють чотири підходи до визначення нової економіки.

Відповідно до першого підходу під «новою економікою» розуміють комплекс наукомістких галузей, зайнятих виробництвом і обслуговуванням інформаційно-комунікаційного устаткування, створенням і розповсюдженням програмних продуктів, розвитком комунікаційних мереж, а також всю систему формування, зберігання, розповсюдження і отримання інформації. У такому розумінні мова йде про нові галузі, викликані до життя прогресом у сфері комунікацій та зв'язку. Виробництво у названих галузях, як і в усіх інших галузях реального сектора економіки, здійснює промисловий капітал.

Другий підхід включає в поняття «нової економіки» організаційні та інституційні новації в діяльності різних (у тому числі і традиційних) галузей економіки ряду розвинених країн.

Прихильники третього підходу звертають увагу на фінансову складову «нової економіки». Даний підхід визначає «нову економіку» як одну з вершин міжнародної фінансової економіки, фінансової моделі господарювання, що символізує широке використання інструментарію інформаційно-технологічних інновацій у валютно-фінансовій системі. У такому розумінні мова йде про фінансовий сектор, значну роль у якому відіграє фінансовий капітал, у тому числі і фіктивний капітал. Це дійсно особлива сфера, проте її зростання, пов'язане зі зростанням акціонерної форми капіталу, являє собою логічний наслідок акціонерного капіталу. Існування такого сектора ізольовано від акціонерного капіталу неможливо, і в цьому сенсі фінансовий сектор породжений реальним сектором економіки. Власне виробництво необхідних благ продовжує здійснювати реальний сектор, промисловий капітал.

Четвертий підхід розглядає «нову економіку» як сукупність галузей, які характеризуються значною часткою людського капіталу порівняно з матеріальними активами. У цих галузях технологічна реалі-

зація знань відіграє вирішальну роль, їх виробництво стає джерелом економічного зростання. У зазначеному трактуванні «нова економіка» включає в себе сферу освіти та науки, інформаційно-комунікаційні ринки, виробництво інновацій, надання інтелектуальних послуг (консультування, інформаційне посередництво, аналітика, маркетинг). Зазначена група галузей та видів праці обслуговує потреби розвитку як економіки, так і суспільства у цілому. Обслуговуючи економіку, ці галузі спрямовані на підвищення її ефективності, тобто їх діяльність не відмінняє і не применшує значення промислового капіталу.

8.2. Динаміка галузевої структури економіки у процесі індустріалізації

Прихильники ідеї переходу сучасних розвинутих країн до постіндустріалізму звертають увагу на істотні зміни в соціальній структурі суспільства, економіці, політиці, культурі, проте трактують їх з точки зору соціології. Так, економічна частина концепції постіндустріального суспільства Д. Белла зводиться до констатації факту: «В економічному секторі перехід від виробництва товарів до економіки послуг» [75, с. 18]. Таке ж саме формулювання й у інших теоретиків постіндустріалізму, наприклад, у М. Кастельса: «економічна діяльність зміщується від виробництва товарів до надання послуг», в О. Тофлера: «економіка значною мірою заснована на обслуговуванні» [94, с. 201; 95, с. 404].

Як видно із зазначеного, економічна частина концепції висловлена у найзагальнішому виді. Емпіричні дані, які послужили основою для припущення про те, що відбувається «перехід від виробництва товарів до економіки послуг», зробленого Д. Белом у 1973 році, демонстрували однакові тенденції в динаміці як структури зайнятості, так і структури ВВП. За даними за 1960 рік, наведеними в книжці Д. Белла, частка зайнятих в сільському господарстві Північної Америки нижча, ніж у середньому в світі, в промисловості та у сфері послуг — вища. Аналогічно — в Західній, Північній, Східній, Південній Європі та в СРСР [75, с. 20]. Порівнюючи структуру зайнятих і структуру ВВП семи високорозвинутих країн за 1969 рік, Д. Белл відзначає, що частка сфери послуг у ВВП Великобританії, Нідерландів, Італії перевищила 50 %, а в США — 60 %. В таких високорозвинутих країнах як Західна Німеччина, Франція, Швеція вона перевищила 45 %. Одно-

часно частка промисловості у ВВП цих країн коливалася на рівні від 40 % в Італії до майже 50 % в Західній Німеччині, і лише в США вона склала 36,6 % [75, с. 21]. Ці дані Д. Белл інтерпретував як тенденцію до зменшення частки сільського господарства і промисловості в зайнятості та ВВП і до зростання частки сфери послуг в зайнятості та ВВП відповідно до зростання рівня економічного розвитку країни.

Дослідники проблеми до числа істотних економічних змін, що охопили високорозвинуті країни, які вступили в епоху постіндустріалізму, відносять перехід від приватної власності до індивідуальної, подолання товарного характеру робочої сили і, відповідно, товарного характеру продукту праці у сфері інтелектуальної діяльності [96]. В концепції постіндустріалізму Д. Белла наголошується також зміна суспільної ролі науки: «Осьовий принцип суспільства: центральне місце теоретичних знань як джерела нововведень і формулювання політики» [75, с. 18]. Послідовники Д. Белла, розвиваючи цю думку, вважають знання та інформацію новим виробничим фактором, безпосередньою продуктивною силою [97; 98].

Зі сказаного випливають такі питання.

Чи дійсно структура ВВП країн, що вступили в постіндустріальну еру, змінюється в тому ж напрямі, що і структура зайнятості? Яка частина ВВП створюється матеріальним виробництвом, а яка — послугами? Аналіз статистичного матеріалу, що відображає цей аспект проблеми, є необхідним моментом емпіричного підтвердження або спростування ідеї про зміну мотивів праці, модифікації системи суспільних потреб і вартісних відносин у високорозвинутих країнах. Окрім емпіричної констатації змін в економіці високорозвинутих країн, необхідне і логічне їх пояснення в межах предмету економічної теорії, а саме, необхідно зрозуміти, яким є соціально-економічний характер інтелектуальної праці, включеної в сукупну суспільну працю як частка колективної праці; яким є соціально-економічний характер інтелектуальної праці та її продукту в умовах самостійної роботи інтелектуала і включення його приватної праці в сукупну суспільну працю за допомогою продажу продукту праці; чи можуть інформація і знання брати участь в процесі виробництва в ролі нового чинника виробництва і безпосередньої продуктивної сили поряд з капіталом і працею, відокремлено від них.

Твердження Д. Белла про перехід від виробництва товарів до економіки послуг суспільствознавці сприймають неоднозначно. Одна група дослідників налаштована досить критично. Звертаючись до

вивчення галузей, що становлять сферу послуг в статистичній класифікації, вони доводять, що багато з них відносяться по суті до сфери матеріального виробництва. Це відноситься до таких галузей як, наприклад, транспорт, зв'язок, торгівля в частці, пов'язаній з продовженням процесу виробництва у сфері обігу, матеріальні послуги виробництву і населенню. Звідси випливає висновок, що статистична класифікація галузей і видів діяльності непослідовна, вона створює зменшене уявлення про розміри сфери матеріального виробництва і перебільшене — про послуги [99, с. 26–27]. В руслі критики концепції постіндустріалізму можна наголосити на дослідженнях, що звернули увагу на деякий «перекіс» світових цін, який виражається в завищенні цін на продукти креативного виробництва і в заниженні — на природні ресурси. В результаті такого відриву світових цін від їх реальної основи спотворюються пропорції суспільного виробництва, у тому числі і між галузями і сферами економіки [100, с. 22–23]. Таким чином, критики концепції постіндустріалізму звертають увагу на неполідовність статистики і специфіку ціноутворення.

Інша група сприйняла концепцію постіндустріалізму як аксіому. Ідею переходу від виробництва товарів до економіки послуг вони трактують як процес втрати матеріальним виробництвом тієї ролі, яку воно відігравало тоді, коли давало роботу більшій кількості населення.

Звернемося до статистичних даних, які віддзеркалюють зміни у структурі ВВП та зайнятості упродовж ХХ століття. Як видно з даних таблиці 4, частка зайнятих у сфері матеріального виробництва постійно зменшувалася, тоді як частка вартості, створеної матеріальним виробництвом, в розвинутих країнах зросла з 28,8 % на початку століття до 32,1 % у 2000 році. Така ж сама тенденція властива і Західній Європі, де частка зайнятих у матеріальному виробництві зменшилася за 100 років з 50,5 % до 30,0 %, тоді як частка вартості, створеної сферою матеріального виробництва, зросла з 28,4 % до 34,0 %. Найбільш яскравою ця тенденція була у Канаді, де частка зайнятих у матеріальному виробництві знизилася з 65,0 % до 29,0 %, тоді як частка вартості, створеної матеріальним виробництвом, зросла з 28,4 % до 34,0 %. Така ж тенденція властива економіці Німеччини, Італії, Великобританії і ін. У США і Японії при зменшенні частки зайнятості у сфері матеріального виробництва частка вартості, створеної матеріальним виробництвом у 1900 році, була такою самою, як і у 2000 році, на рівні 30,6–30,7 % у США і 31,3–31,2 % у Японії.

Таблиця 4

Частка матеріального виробництва і промисловості у зайнятості та ВВП деяких країн світу

Країна, група країн, рік	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Промисловість	
	% від числа зайнятих	% від ВВП	% від числа зайнятих	% від ВВП
Розвинуті країни				
1900 р.	56,9	28,8	20,4	16,0
1950 р.	41,9	27,8	22,7	18,5
2000 р.	29,3	32,1	18,9	23,7
США				
1900 р.	71,4	30,6	27,9	18,4
1950 р.	41,3	23,0	27,6	16,8
2000 р.	23,3	30,7	14,8	22,6
Канада				
1900 р.	65,0	17,6	20,0	7,4
1950 р.	40,0	26,8	22,0	16,8
2000 р.	29,0	35,6	19,3	26,4
Західна Європа				
1900 р.	50,5	28,4	19,8	15,8
1950 р.	36,6	34,2	21,3	21,9
2000 р.	30,0	34,0	19,7	24,7
Німеччина				
1900 р.	54,1	25,1	24,3	13,5
1950 р.	43,1	32,3	28,6	21,6
2000 р.	33,8	40,9	23,4	31,2
Франція				
1900 р.	51,4	33,1	14,3	16,0
1950 р.	36,8	36,0	18,4	21,0
2000 р.	25,5	35,3	16,4	24,3
Італія				
1900 р.	50,0	27,6	17,3	9,4
1950 р.	30,8	27,7	14,6	14,0
2000 р.	30,0	32,3	17,6	22,8
Велика Британія				
1900 р.	45,5	28,1	22,4	20,4
1950 р.	33,3	38,5	20,0	28,6
2000 р.	28,3	29,7	18,9	22,6

Закінчення табл. 4

Країна, група країн, рік	Матеріальне виробництво (промисловість, с/г та будівництво)		Промисловість	
	% від числа зайнятих	% від ВВП	% від числа зайнятих	% від ВВП
Японія				
1900 р.	65,3	31,3	14,3	11,3
1950 р.	62,5	23,9	19,4	10,4
2000 р.	41,0	31,2	26,2	23,6
Китай				
1900 р.	88,6	34,3	5,9	5,0
1950 р.	89,2	42,9	6,2	9,3
2000 р.	64,1	39,1	12,7	22,8

Джерело: [66, с. 521–523, 531–533].

Інакше змінювалась частка промисловості у зайнятості та ВВП: зайнятість у промисловості постійно зменшувалася, а частка промисловості у ВВП зростала. Упродовж ХХ століття, століття постіндустріалізму, індустрія не здавала своїх позицій в розвинених країнах, а укріплювала їх зростаючими темпами: за першу половину сторіччя частка промисловості у ВВП виросла на 2,5 відсоткового пункту, тоді як за другу половину — на 5,2 відсоткового пункту. Правда, в різних країнах зміни структури ВВП відбувалися різними темпами і в першій половині були різноспрямованими. Так, у США, дані по структурі ВВП яких і послужили емпіричною підставою економічної частини концепції постіндустріалізму Д. Белла, частка промисловості у ВВП у 1900 р. склала 18,4 %, у 1950 — 16,8 %, а у 2000 р. — 22,6 %. Цілком можливо, що Д. Белл, оперуючи статистичними даними за першу половину ХХ століття, екстраполював тенденції динаміки вартісної структури ВВП США на всі розвинені країни у довгостроковій перспективі.

Як видно з таблиці 4, за все ХХ століття зміна зайнятості у промисловості мала складний характер. В цілому по розвинутих країнах і Західній Європі, а також у Канаді, Німеччині, Франції, Японії зайнятість у промисловості у першій половині ХХ століття дещо збільшилась. При цьому одночасно збільшилась і частка промисловості у ВВП. Однак у другій половині ХХ століття частка зайнятості у промисловості розвинутих країн, Західної Європи, США, Канади,

Німеччини, Франції, Великобританії знизилася, тоді як частка промисловості цих країн у ВВП за цей же період — зросла. Дещо окремо від решти змінювалася структура економіки Японії. Так, за першу половину ХХ століття частка зайнятості зросла з 14,3 % до 19,4 %, а за другу половину — до 26,2 %. При цьому частка промисловості у ВВП за перший період скоротилася з 11,3 % до 10,4 %, тоді як за другий період зросла до 23,6 %. Настільки значне зростання було пов'язане з індустріалізацією та індустріальним ривком, здійсненим економікою Японії упродовж 60–70-х років. Подібний індустріальний ривок проглядається й у структурі економіки Китаю, де вдалі економічні реформи другої половини 70-х — початку 80-х років привели до зростання частки зайнятих у промисловості трохи більше ніж у 2 рази — з 6,2 % до 12,7 % при одночасному зростанні частки промисловості у ВВП майже у 2,5 рази — з 9,3 % до 22,8 %. Статистичні дані свідчать, що зменшення частки зайнятих у сфері матеріального виробництва відбувалося упродовж ХХ століття головним чином за рахунок зменшення зайнятості у сільському господарстві.

Таким чином, статистичні дані свідчать, що матеріальне виробництво в цілому й індустрія зокрема не втрачають, а навпаки, зміцнюють свої економічні позиції в розвинених країнах упродовж усього періоду постіндустріалізму.

Можна припустити, що ідея формування постіндустріального суспільства стала концептуальним відзеркаленням падіння частки аграрного сектора в структурі зайнятості і ВВП. Найпоширеніше уявлення таке: зниження частки аграрного (первинного) сектора супроводжується зростанням промисловості (вторинного сектора), а потім зростання продуктивності суспільної праці виражається в зниженні частки зайнятих в промисловості і відповідним її розширенням у сфері послуг (третинному секторі). Проте структурі вартості ВВП не властиві такі зміни. Упродовж усього ХХ століття частка промисловості в структурі ВВП розвинених країн не зменшується, а навпаки, росте. Разом з тим не можна не відзначити, що структура зайнятості стійко змінюється на користь сектора послуг.

Статистичні дані за ХХ сторіччя не свідчать про зменшення частки матеріального виробництва у ВВП. Це означає, що структура суспільних потреб істотно не змінилася і частка матеріальних потреб в загальному обсязі потреб населення високорозвинутих країн не тільки не зменшилася, але навіть виросла в порівнянні з 50-ми роками. Така динаміка суспільних потреб говорить про те, що статистичні дані не

дають підстав для висновку про зменшення ролі матеріального виробництва і переходу від виробництва товарів до економіки послуг, для висновку про подолання матеріальної мотивації праці.

Відзначені тенденції в зміні структури зайнятості і структури ВВП, тобто зниження частки зайнятих у сфері матеріального виробництва при одночасному зростанні частки вартості ВВП, створеної матеріальним виробництвом, є наслідком відмінностей в зростанні ефективності виробництва в різних сферах діяльності. Дані таблиць 2 та 3, дозволяють розрахувати ВВП, вироблений одним зайнятим у матеріальному виробництві та у сфері послуг за означені роки ХХ сторіччя. Для цього обсяг виробництва у доларах кожного сектора слід зіставити з чисельністю зайнятих у відповідному секторі. Розрахований таким чином показник узагальнено характеризує вироблення, тобто продуктивність праці, або теж узагальнено — ефективність виробництва. Розрахунок зведено у таблицю 5.

Таблиця 5

ВВП у розрахунку на одного зайнятого у матеріальному виробництві та у сфері послуг

Країна, група країн, рік	ВВП, створений матеріальним виробництвом/зайняті у матеріальному виробництві, у цінах и за ПКС 2000 р., дол.	ВВП, створений сферою послуг/зайняті у сфері послуг, у цінах и за ПКС 2000 р., дол.
Розвинуті країни		
1900 р.	5202,3	16691,7
1950 р.	12686,5	23727,6
2000 р.	67136,8	58816,3
США		
1900 р.	7275,0	41187,5
1950 р.	19607,8	46271,0
2000 р.	99523,8	65454,5
Канада		
1900 р.	4615,4	40000,0
1950 р.	18750,0	34166,6
2000 р.	73809,	54368,9
Японія		
1900 р.	1468,8	6058,8
1950 р.	2355,6	12518,5
2000 р.	41800,0	63150,7

Закінчення табл. 5

Країна, група країн, рік	ВВП, створений матеріальним виробництвом/зайняті у матеріальному виробництві, у цінах и за ПКС 2000 р., дол.	ВВП, створений сферою послуг/зайняті у сфері послуг, у цінах и за ПКС 2000 р., дол.
Західна Європа		
1900 р.	5567,0	14315,8
1950 р.	13571,4	15058,8
2000 р.	61111,1	50793,6
Німеччина		
1900 р.	5400,0	18941,2
1950 р.	11120,0	17636,4
2000 р.	68077,0	50196,1
Франція		
1900 р.	6444,4	13764,7
1950 р.	15428,6	16000,0
2000 р.	75714,3	47317,1
Велика Британія		
1900 р.	9733,3	20777,8
1950 р.	23333,3	18666,7
2000 р.	58666,7	54736,8
Італія		
1900 р.	3133,3	8200,0
1950 р.	11403,5	13281,3
2000 р.	63333,3	56857,1
Китай		
1900 р.	1076,9	5520
1950 р.	965,5	4571,4
2000 р.	10912,1	11862,7

Як видно з таблиці 5, вироблення зростає і у матеріальному виробництві, і у сфері послуг у всіх розглянутих країнах упродовж усього історичного періоду. Проте темпи зростання в різних країнах різні. На початку ХХ століття у всіх розвинутих країнах обсяг ВВП, вироблений сферою послуг, у розрахунку на 1 зайнятого у сфері послуг суттєво перевищував обсяг ВВП, вироблений сферою матеріального виробництва, у розрахунку на 1 зайнятого у сфері матеріального виробництва. Так, у розвинутих країнах у цілому перший складав 16691,7 дол. проти другого у розмірі 5202,3 дол. Так само і в окремих розвинутих

країнах: у США перший складав 41187,5 дол. проти другого у розмірі 7275,0 дол., у Канаді відповідно 40000,0 і 4615,4 дол., в Японії 6058,8 і 1468,8 дол., у Західній Європі у цілому відповідно 14315,8 і 5567,0 дол., у Німеччині відповідно 18941,2 і 5400,0 дол., у Франції — 13764,7 і 6444,4 дол., у Великій Британії — 20777,8 і 9733,3 дол., в Італії — 8200,0 і 3133,3 дол. Ситуація не змінилася і у середині ХХ століття. У всіх розвинутих країнах збереглося переважання сектора послуг над сектором матеріального виробництва за показником ВВП у розрахунку на одного зайнятого. Проте на рубежі століть, тобто у 2000 році, стан справ перетворився на протилежний: у розвинутих країнах ВВП у розрахунку на одного зайнятого у сфері матеріального виробництва став перевершувати аналогічний показник сектора послуг. У розвинутих країнах у цілому показники були 67136,8 проти 58816,3 дол. Аналогічна тенденція властива і розвинутих країнам, розглянутим окремо: у США відповідно 99523,8 і 65454,5 дол., у Канаді — 73809,5 і 54368,9 дол., у Західній Європі — 61111,1 і 50793,6 дол., у Німеччині — 68077,0 і 50196,1 дол., у Франції — 75714,3 і 47317,1 дол., у Великій Британії — 58666,7 і 54736,8 дол., в Італії — 63333,3 і 56857,1 дол. Деяким винятком з цього вектора розвитку виявилася Японія, де відповідні показники склали 41800,0 і 63150,7 дол. Тенденції, властиві розвинутих країнам, спостерігалися і в економіці Китаю. Там у першій половині ХХ століття продуктивність праці у сфері послуг перевищувала відповідний показник сфери матеріального виробництва. Проте до 2000 року ці показники наблизилися один до одного, розрив між ними став мінімальним, що виявилось наслідком розгорнутого процесу індустріалізації в останній чверті ХХ століття.

Більш детальну картину тенденцій розвитку продуктивності праці у сфері матеріального виробництва та у сфері послуг надає динаміка показників вироблення цих секторів. Для розрахунку цих показників, ВВП, створений кожним сектором, по відношенню до зайнятих у цьому секторі, 1950 року зіставлено з аналогічним показником 1900 року. Так само зіставлено дані 2000 року з даними 1950 року. Розрахунки, на основі даних таблиці 5, зведено у таблицю 6.

Як видно з наведених даних, масштаби зростання вироблення у сфері матеріального виробництва були значними, коливаючись від збільшення за першу половину ХХ століття у 4,1 раза (у Канаді) до 1,6 раза (у Японії). За другу половину ХХ століття масштаби зростання збільшилися і коливалися від 17,7 раза в Японії, яка пережила бурхливу індустріалізацію до 2,5 раза у Великій Британії. Таким

Таблиця 6

Зростання вироблення в матеріальному виробництві та виробництві послуг, число разів

	Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
Матеріальне виробництво:										
1950 рік (1900 р.=1,0)	2,4	2,7	4,1	1,6	2,4	2,1	2,4	2,4	3,6	0,9
2000 рік (1950 р.=1,0)	5,3	5,1	3,9	17,7	4,5	6,1	4,9	2,5	5,6	11,3
Вироблення послуг:										
1950 рік (1900 р.=1,0)	1,4	1,1	0,9	2,1	1,1	0,9	1,2	0,9	1,6	0,8
2000 рік (1950 р.=1,0)	2,5	1,4	1,6	5,1	3,4	2,6	3,0	2,9	4,3	2,6

чином, масштаби зростання продуктивності праці у матеріальному виробництві розвинутих країн протягом ХХ століття були різними, тобто нерівномірність розвитку зберігалася у ХХ столітті. При цьому вироблення у матеріальному виробництві всіх розвинутих країн за першу половину століття зросло у 2,4 раза, тоді як за другу — у 5,3 раза, тобто у другій половині двадцятого століття темпи зростання продуктивності праці були вищими, ніж у першій. Інакше розвивалася економіка Китаю, який зіткнувся зі спадом продуктивності праці у сфері матеріального виробництва у першій половині ХХ століття, що стало цілком логічним наслідком соціально-економічних потрясінь країни у цей період. Проте за другу половину століття продуктивність праці зросла у 11,3 раза, що можна пояснити вдалими реформами і розгорнутим процесом індустріалізації. Китайська індустріалізація почалася майже на чверть століття пізніше японської, але індустріальний ривок виявився дуже схожим за своєю потужністю. Масштаби зростання продуктивності праці в секторі матеріального виробництва Китаю значно перевищували показники розвинутих країн.

Масштаби зростання вироблення у сфері послуг за першу половину ХХ століття по розвинутих країнах склали 1,4 раза, коливаючись від 0,9, тобто від падіння (у Канаді, Німеччині та Великій Британії) до зростання у 2,1 раза (у Японії). За другу половину ХХ століття зростання вироблення у сфері послуг по розвинутих краї-

нах склали 2,5 раза, коливаючись від 1,4 раза (у США) до 5,1 раза (у Японії). Таким чином, масштаби зростання продуктивності праці у сфері послуг були значно меншими, ніж у сфері матеріального виробництва, при цьому, як і у сфері матеріального виробництва, у другій половині ХХ століття вони були вищими, ніж у першій його половині. Коливання цього показника по окремих країнах підтверджує нерівномірність економічного розвитку і з боку змін у сфері послуг. Що стосується економіки Китаю, то у сфері послуг тенденції змін кількісних показників були дуже схожими з економіками розвинутих країн, але причини таких змін були цілком своєрідними. У першій половині століття вироблення у сфері полуг, як і у сфері матеріального виробництва, зменшилося внаслідок соціально-економічних потрясінь. Зростання же вироблення у сфері послуг у другій половині ХХ століття пов'язане зі вдалим реформуванням і з процесом індустріалізації.

Загальна закономірність така: темпи зростання продуктивності праці з 1900 року до 1950, також як і з 1950 року до 2000 року, у матеріальному виробництві випереджають відповідні темпи у сфері послуг. Не дивлячись на переміщення в сектор послуг все більшої частки зайнятих, зростання продуктивності праці там істотно відстає від матеріального виробництва. Така динаміка матеріального виробництва і виробництва послуг є додатковим аргументом на користь ідеї про основоположну роль технології в процесі економічного зростання, що поділяється багатьма дослідниками даної проблеми.

Для розуміння економічної ролі матеріального виробництва у період формування концепції постіндустріального суспільства необхідно визначити масштаби експансії матеріального виробництва у ХХ столітті і порівняти дані з масштабами експансії сфери послуг. Для цього обсяг ВВП, створений сектором матеріального виробництва у 1950 році, необхідно зіставити з відповідним показником 1900 року, потім обсяг ВВП, створений сектором матеріального виробництва у 2000 році, зіставити з відповідним показником 1950 року. Узагальненим показником можна вважати зіставлення обсягу ВВП, створеного сектором матеріального виробництва у 2000 році, з відповідним показником 1900 року. Розрахунки на основі даних таблиць 2 і 3 зведено у таблицю 7.

Як видно з таблиці, матеріальне виробництво у першій половині ХХ століття зросло у цілому по розвинутих країнах у 2,8 раза, тоді як за другу половину — у 6,2 раза. Найбільший показник зростання

Таблиця 7

Зростання обсягів матеріального виробництва в деяких країнах, число разів

	Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1950/1900	2,8	3,4	6,25	2,25	2,5	2,6	1,8	2,4	2,8	1,7
2000/1950	6,2	6,3	8,3	19,7	5,0	6,4	4,9	2,5	7,3	16,2
2000/1900	17,5	21,5	51,7	44,5	12,2	16,4	9,1	6,0	20,2	26,9

матеріального виробництва у першій половині ХХ століття властивий Канаді — у 6,25 раза, найменший — Франції, усього у 1,8 раза. Найбільший показник зростання матеріального виробництва у другій половині ХХ століття у 19,7 раза властивий Японії, як результат бурхливої індустріалізації, найменший, усього у 2,5 раза — Великобританії. Значна експансія матеріального виробництва у другій половині ХХ століття властива й економіці Китаю, де обсяг сфери матеріального виробництва у 2000 році перевищував дані 1950 року у 16,2 раза, поступаючись масштабами зростання лише економіці Японії. Такі показники Японії та Китаю є результатами індустріалізації. Здійснення цього процесу у другій половині і останній чверті ХХ століття надало йому особливої сили і могутності, можливості спиратися на досягнення країн, що пройшли цей шлях раніше, уникнути помилок, врахувати самотність національно-культурних традицій.

Хоча матеріальне виробництво зростало упродовж усього ХХ століття у всіх розвинених країнах в цілому і в кожній з них окремо, однак у другій половині ХХ століття воно росло швидше, ніж в першій. Наскільки швидше — можна розрахувати на основі даних таблиці 7. Для цього слід зіставити коефіцієнт зростання обсягів матеріального виробництва за першу половину ХХ століття з відповідним коефіцієнтом за першу половину століття. Розрахунок показує, що у другій половині ХХ століття обсяги матеріального виробництва розвинутих країн зростали у 2,2 раза швидше, ніж в першій. Серед розвинутих країн максимальне перевищення у 8,8 раза властиве економіці Японії. Такий самий вектор розвитку властивий і економіці Китаю, де лише у останній чверті століття почалася широкомасштабна індустріалізація, яка призвела до ривка, завдяки якому масштаби зрос-

тання матеріального виробництва у другій половині ХХ століття перевищували аналогічний показник першої половини століття у 9,5 раза (див. табл. 8).

Таблиця 8

Коефіцієнт випередження обсягами зростання матеріального виробництва у другій половині ХХ століття обсягів його зростання у першій половині ХХ століття, число разів

Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
2,2	1,9	1,3	8,8	2,0	2,5	2,7	1,04	2,6	9,5

Таким чином, дані свідчать не просто про зростання обсягів матеріального виробництва в ХХ столітті, але про збільшення темпів такого зростання саме в другій половині ХХ століття, тобто у період формування концепції постіндустріального суспільства.

У ХХ столітті росло і виробництво послуг, збільшившись за сто років у розвинених країнах у цілому в 15 разів (таблиця 9). У різних країнах темпи були різними.

Таблиця 9*

Зростання виробництва послуг у деяких країнах, число разів

	Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1950/1900	3,0	5,1	3,7	3,3	1,9	1,8	1,6	1,5	2,8	1,2
2000/1950	5,0	4,1	5,5	13,6	5,0	4,4	5,1	3,7	5,9	18,9
2000/1900	15	20,8	20,0	44,8	9,4	8,0	8,3	5,6	16,2	21,9

*Джерело: [66, с. 517–538].

Так, в Японії виробництво послуг виросло більше, ніж в інших розвинених країнах, в 44,8 раза, в Великій Британії — менше, в 5,6 раза. В США, країні-лідері постіндустріалізму, виробництво послуг виросло в 20,8 раза, в Канаді — в 20,0 раза. В західноєвропейських країнах цей процес відбувався дещо повільніше, ніж в Японії, Північній Америці і в середньому по розвинених країнах. Так само як і матеріальне виробництво, виробництво послуг в другій половині ХХ століття в розвинених країнах зросло значніше, ніж у першій його половині, відповідно в 5 та 3 рази. Лідером в масштабності нарощування виробництва послуг була Японія, де за другу половину ХХ століття їх виробництва збільшилося в 13,6 раза. Замикають список США і Великобританія з показниками в 4,1 та 3,7 раза відповідно. Таким чином, найменші темпи зростання сфери послуг були якраз у країнах-лідерах постіндустріального розвитку.

На основі даних таблиці 9 можна зіставити масштаби експансії сфери послуг за першу половину ХХ століття і за другу його половину. Дані, зведені у таблицю 10, показують, що сфера послуг в другій половині ХХ століття росла швидше, ніж в першій його половині у всіх розвинених країнах, за винятком США, що можна вважати серйозним корегуванням структурної динаміки американської економіки в процесі конкуренції із Західною Європою та Японією. Одночасно цей показник примушує знову і знову ставити питання про статистичне підтвердження концепції постіндустріалізму. Наразі наведені дані примушують поставити під сумнів адекватність цієї концепції стосовно економіки як матеріальної основи життя суспільства. Як видно з даних таблиці 10, найбільший коефіцієнт випередження темпами зростання сфери послуг у другій половині ХХ століття темпів її зростання у першій половині ХХ століття у 15,8 раза демонструє економіка Китаю, яка ніяким чином не відноситься до постіндустріальних.

Зіставлення темпів зростання матеріального виробництва і темпів зростання виробництва послуг дозволяє визначити, наскільки матеріальне виробництво росло швидше за послуги упродовж усього ХХ століття та в другій його половині. Як видно з таблиці 11, протягом ХХ століття в цілому темпи зростання матеріального виробництва були вищими за темпи зростання виробництва послуг у всіх розвинених країнах, а у другій половині ХХ століття, тобто у період власне постіндустріалізму, коефіцієнт випередження темпами зростання матеріального виробництва темпів зростання послуг в розвинених країнах склав 1,2. Проте в середньому по Західній Європі у другій половині

Таблиця 10

Коефіцієнт випередження темпами зростання сфери послуг у другій половині ХХ століття темпів її зростання у першій половині ХХ століття, число разів

Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1,7	0,8	1,5	4,1	2,6	2,4	3,2	2,5	2,1	15,8

Таблиця 11

Коефіцієнт випередження темпами зростання матеріального виробництва темпів зростання сфери послуг, число разів

	Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1950/1900	0,9	0,7	1,7	0,7	1,3	1,4	1,1	1,6	1,0	1,4
2000/1950	1,2	1,5	1,5	1,4	1,0	1,5	0,96	0,7	1,2	0,9
2000/1900	1,2	1,03	2,6	1,4	1,3	2,05	1,1	1,07	1,2	1,2

століття випередження не було, матеріальне виробництво та послуги розвивалися приблизно однаковими темпами. При цьому структурна динаміка в різних країнах була різною. Так, у США в цей період коефіцієнт випередження склав 1,5, тобто був на 25 % більше середнього по розвинутих країнах. Таке співвідношення означає, що в США експансія матеріального виробництва у цей період була більшою, ніж у решти розвинутих країн, проте це не запобігло формуванню концепції сервісної економіки, економіки послуг, постіндустріальної економіки перш за все на прикладі США. Одночасно у цей період у деяких європейських країнах зростання сфери послуг випереджало зростання матеріального виробництва. Так, в економіці Франції розглянутий

коефіцієнт склав 0,96, у Великобританії — 0,7, тобто ці коефіцієнти були відповідно на 20 % та 42 % нижче середнього для розвинутих країн. Однак подібні зміни не були властивими більшості розвинутих країн і свідчать скоріше про негативні процеси, що відбувалися в економіці вказаних двох країн у аналізованій період.

Враховуючи, що концепція постіндустріалізму, пов'язуючи істотні зміни в економіці з переходом від виробництва товарів до виробництва послуг, все ж таки говорить про постіндустріальне, а не постматеріальне суспільство, необхідно розглянути ще й взаємну динаміку промислового виробництва і виробництва послуг.

У таблиці 12 надано показники зростання масштабів промислового виробництва за сто років ХХ століття.

Таблиця 12

Зростання промислового виробництва в розвинутих країнах, число разів

	Розвинені країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1950/1900	3,4	4,2	9,4	2,7	2,8	3,2	2,3	2,5	4,1	2,5
2000/1950	6,8	6,8	9,8	34,4	5,7	7,3	5,7	2,5	10,0	43,5
2000/1900	23,2	25,5	92,0	92,9	16,0	23,3	13,0	6,3	41,9	107,6

Джерело: [66, с. 547–548].

Як видно з наведених даних, промислове виробництво збільшилося за аналізований період багаторазово. Серед розвинутих країн лідером індустріальної експансії у другій половині століття була Японія. Масштаби зростання промисловості США у цей період були вище, ніж у середньому у країнах Західної Європи: зростання у 6,8 раза проти 5,7 раза. За сто років ХХ століття максимального збільшення обсягів промислового виробництва, у 92 раза, досягли Японія та Канада. У два рази менше, тобто лише 41,9 раза — досягнення Італії. У цілому по розвинутих країнах масштаби, у порівнянні з цими передовими економіками, були скромнішими, але все ж таки значними. У США виробництво промислової продукції зросло у 25,5 рази, у Німеччині — у 23,3 раза. Однак лідером індустріального ривка став Китай, де

за першу половину століття обсяг промислового виробництва збільшився лише у 2,5 раза, тоді як за другу — у 43,5 раза.

Зіставивши зростання промислового виробництва за першу половину XX століття і за його другу половину, можна розрахувати коефіцієнт випередження. Розрахунки зведено у таблицю 13.

Таблиця 13

Коефіцієнт випередження темпами зростання промислового виробництва у другій половині XX століття темпів його зростання у першій половині XX століття, число разів

Розвинуті країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
2,0	1,6	1,04	12,7	2,04	2,3	2,5	1,0	2,4	17,4

Як видно з даних таблиці, експансія промислового виробництва у другій половині XX століття виявилася більшою, ніж у першій його половині. Незважаючи на уявлення про втрату індустріального потенціалу розвинутих економіками, про переміщення індустріального виробництва у менш розвинуті країни, розвинуті економіки продовжували індустріальну експансію зростаючими темпами. Максимального випередження темпами зростання промислового виробництва у другій половині XX століття темпів його зростання у першій половині XX століття серед розвинутих країн досягла Японія з показником 12,7 раза. У решти країн показники були скромнішими, у середньому по цій групі — 2 рази. В цілому показники свідчать про розвиток промисловості, тобто промисловий капітал продовжує бути потужною силою сучасної економіки.

Завершенням аналізу розвитку індустріального виробництва має бути зіставлення темпів зростання промислового виробництва з темпами зростання сфери послуг. Результати відповідних розрахунків наведено у таблиці 14.

Як видно з даних таблиці, у розвинених країнах у цілому промисловість розвивалася більшими темпами, ніж сфера послуг, протягом усього XX століття. При цьому темпи випередження в різних країнах були різними. Найбільший інтерес викликає стан справ в економіці

Таблиця 14

Коефіцієнт випередження темпами зростання промислового виробництва темпів зростання сфери послуг, число разів

	Розвинені країни	США	Канада	Японія	Західна Європа	Німеччина	Франція	Велика Британія	Італія	Китай
1950/1900	1,1	0,8	2,5	0,8	1,5	1,8	1,4	1,7	1,5	2,1
2000/1950	1,4	1,5	1,8	2,5	1,1	1,6	1,1	0,7	1,7	2,3
2000/1900	1,5	1,2	4,6	2,1	1,7	2,9	1,6	1,1	2,6	4,9

США, де у другій половині XX століття масштаби зростання промислового виробництва були у 1,5 раза більшими, ніж у першій половині, коли вони склали всього 0,8 раза, тобто зростання сфери послуг у цей період перевищували масштаби зростання промислового виробництва. Таким чином, з погляду на співвідношення у темпах розвитку індустрії та послуг економіка США у другій половині XX століття не просто залишалася індустріальною, а й ще зміцнювала свій індустріальний статус. Звичайно, послуги у цей період теж розвивалися, але повільніше, ніж промислове виробництво. Такі показники роблять дуже хиткою аргументацію теорії постіндустріалізму, сервісної економіки, економіки послуг. Наведені показники, що характеризують реальні співвідношення між сферами та галузями економіки, свідчать, що індустріальне виробництво, індустріальна економіка не втрачає своїх позицій у розвинутих країнах протягом XX століття.

Увесь цей період часу структура промисловості розвинених країн не залишалася незмінною, в ній постійно росла частка машинобудування і металообробки (таблиця 15). Найбільшого зростання промислового виробництва, найбільшої частки машинобудування в промисловості досягли якраз країни, що вступили в постіндустріальну епоху. Так, в розвинених країнах в середньому частка машинобудування і металообробки склала в 2000 році 45,3 % в порівнянні з 22,4 % у 1950 і 9,2 % в 1900. Лідирують за цим показником США, Канада і Японія. Саме з розвитком машинобудування швидше за все пов'язано істотно більш значне зростання продуктивності праці у сфері матеріального виробництва в порівнянні зі сферою послуг.

Таблиця 15

Частка машинобудування і металообробки в промисловому виробництві розвинених країн, %

	Розвинені країни	США і Канада	Японія	Західна Європа	Китай
1900 рік	9,2	8,9	11,8	9,3	26,7
1950 рік	22,4	29,5	21,7	15,3	28,8
2000 рік	45,3	46,7	43,7	37,6	23,9

Джерело: [66, с. 562–564, 569–570].

Зазначені обставини дозволяють зробити такі висновки. Незважаючи на збільшення частки зайнятих у сфері послуг, частка вартості цієї сфери у ВВП як правило зменшується впродовж років і як виняток не змінюється. Але ж саме вартість, а не зайнятість характеризує обсяг створеного і спожитого сукупного суспільного продукту. Структура та динаміка ВВП свідчить, що і в розвинених постіндустріальних країнах матеріальне виробництво продовжує залишатися тим же, чим воно було впродовж століть, що становлення постматеріальної мотивації праці, що відзначається філософами і соціологами, економічно, на рівні структури сукупного суспільного продукту доки ще не виявляється. В умовах постіндустріального суспільства сукупний працівник, що характеризується високим рівнем освіти і складною інтелектуальною працею, споживає матеріальних благ не менше, а навіть більше, ніж його менш освічений побратим, зайнятий набагато менш складною працею в епоху індустріалізму. Структура сукупного суспільного продукту розвинених країн свідчить про зростання матеріальних потреб суспільства, що фіксується статистикою як зростання частки виробництва матеріальних благ в загальному обсязі ВВП.

Одночасно неможливо не враховувати тієї обставини, що велика і постійно зростаюча частина населення зайнята у сфері послуг. Дослідники цієї проблеми звертають увагу, перш за все, на зміни в змісті праці. Проте економічна теорія повинна аналізувати не тільки зміст, але і характер праці. Не заперечуючи можливості превалювання в праці у сфері послуг змістовних і навіть творчих рис, не можна не торкнутися питання про обмін. Як позначається суспільний характер праці у сфері послуг? Чи потрібен тут, у сфері послуг, обмін для визнання суспільного характеру праці, чи здійснюється тут зведення конкретної праці до абстрактної, складної до простої? Або це вже

пройдений суспільством етап, і праця винагороджується без ринкової оцінки її продукту? Відповідь очевидна. Конкуренція різних видів праці, їх редукція ринком здійснюються і в ХХ, і в ХХІ сторіччі. Сам факт поставки на ринок і товарів, і послуг означає, що ринок їх прирівнює, знаходячи в них щось спільне, що дозволяє здійснювати таке прирівнювання. Це дає підставу припустити, що при зміні змісту праці (якщо таке, дійсно, має місце), характер праці не змінився, це, як і раніше, безпосередньо приватна праця товаровиробника, яка лише через обмін, тобто через її визнання суспільством як іманентної частини сукупної суспільної праці, доводить свій суспільний характер.

Дослідники постіндустріалізму вважають інформацію і знання безпосередньою продуктивною силою. Таке уявлення примушує задуматися над тим, що розуміється під словами «безпосередня продуктивна сила», чи дійсно інформація і знання, широко вживані у виробництві, є прикметою економіки лише розвинених країн в сучасних умовах, що і характеризує їх як постіндустріальні.

Економісти-теоретики розмежовують продуктивні сили простого процесу праці і продуктивні сили суспільства. Продуктивні сили простого процесу праці або, що те ж саме, прості моменти процесу праці, дають найабстрактнішу характеристику праці на рівні взаємодії людини із природою. До них відносяться такі елементи як засіб праці, предмет праці, власне праця, як процес, що здійснюється між людиною і природою, в якому людина видозмінює природу, пристосовуючи її до своїх потреб. Будучи абстрактною характеристикою процесу праці, вони дають найзагальніше уявлення про нього, абстрагуючись від суспільних зв'язків трудового процесу, тобто розглядають суспільну працю, а не суспільне виробництво.

Саме в цьому і полягає їх пізнавальна роль — відобразити загальне. На найабстрактнішому рівні дослідження процесу праці, характеризуючи його прості моменти, відволікаються від тієї обставини, що у відносини з природою вступає суспільна людина, а не Робінзон, тобто саме суспільство вступає у відносини з природою. Відносини суспільства з природою характеризуються вже не як процес праці, а як процес виробництва, тобто визначаються поняттям продуктивні сили суспільства. Продуктивні сили суспільства, зрозуміло, включають і більш абстрактну характеристику — продуктивні сили простого процесу праці, але не зводяться до неї. Продуктивні сили суспільства виявляються складнішою категорією, вони не зводяться до простих абстрактних моментів процесу праці. Продуктивні сили суспільства

завжди включають певну інформацію, тобто знання про наукову організацію праці і виробництва в масштабі первинної виробничої ланки і суспільства в цілому, знання психофізіологічних характеристик людини і можливостей їх використання у виробництві, знання про систему і структуру суспільних потреб, про виробничі можливості суспільства і т. ін.

Асимільована людьми інформація завжди була невід’ємним моментом, іманентною складовою частиною сукупності ресурсів, необхідних для здійснення процесу виробництва, але вона не є окремим, самостійним чинником виробництва. Інформація завжди матеріалізується, вона упередметнюється в засобах виробництва і персоналізується в людях. У абстрактному визначенні інформація як виробничий ресурс означає знання відповіді на питання про те, що, як і для кого виробляти. Інформаційною системою, що підказує відповіді на ці питання, є сам ринковий механізм, а сприймає підказки той, хто приймає виробничі рішення. В теорії К. Маркса — це капіталіст як уособлення капіталу, в теорії Й. Шумпетера — підприємець. Незалежно від трактування, чи капіталіст, підприємець, у будь-якому випадку для виробництва необхідні інформація і знання.

Ускладнення проблеми управління сучасним виробництвом, проблеми пристосування його об’єму і структури до об’єму і структури суспільних потреб вимагає збільшення витрат на інформаційне забезпечення виробництва, на отримання все більш повних за об’ємом і точних за якістю даних про характерні риси, структуру і динаміку як суспільних потреб, так і суспільних ресурсів. Це і примушує все більше і більше ресурсів спрямовувати на придбання інформації і на інформаційні технології як на матеріальні умови прийняття рішень, здійснення процесу виробництва і управління.

Прихильники концепції постіндустріалізму визнають, що «інформація і знання завжди використовувалися у виробництві» і «саме право власності на інформацію не тільки не суперечить можливості її максимального розповсюдження, але припускає таке як джерело доходу власника цього права». Адже це означає, що виробництво інформації — це звичайне товарне виробництво, організоване ж капіталістичне — звичайне товарно-капіталістичне виробництво. Проте в даному циклі статей, виходячи з двох гіпотез — про нову роль інформації і про подолання матеріальної мотивації діяльності в розвинених країнах, робиться висновок про подолання (деструкцію) вартості [97, с. 58; 98, с. 54, 58; 101, с. 20, 22].

Прихильники такого підходу вважають, що поширеність і певного роду нелімітованість інформації обумовлюють неможливість вартісної оцінки як її самої, так і продуктів, в створенні яких вона відіграє домінуючу роль. Але при найближчому розгляді таке уявлення виявляється не зовсім точним, принаймні вказані обставини зовсім не перешкоджають вартісній оцінці інформації і продуктів, в створенні яких вона грає домінуючу роль.

Інформація, якщо вона виробляється як товар, то і продаватися повинна як товар, за законами ринкового виробництва і обміну. Яку частину вартості продукції підприємства, випущеної на основі певної інформації, складає винагорода авторів цієї інформації? Вона залежить від вартості виробленої продукції або, навпаки, від винагороди авторів залежить вартість продукції? Інакше кажучи, вартість товару складається з доходів чи вартість товару розпадається на них? Теоретична відповідь очевидна. В умовах конкурентного ринкового механізму вартість товару визначається умовами його відтворення, а не виробництва, тобто витратами не на експериментально-виставковий екземпляр продукції, а на ринкову партію. Чим вона більша, тим на більшу кількість товарів будуть розділені витрати наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок і, відповідно, тим дешевше, за інших рівних умов, повинна бути продукція. Такий взаємозв’язок структурних елементів виробництва існує завжди. В будь-якій галузі хтось повинен запропонувати ідею товару, сконструювати дослідний зразок, розробити технологію виробництва і т. д. Проте оцінити цю частину циклу виробництва товару, образно кажучи, його нульовий цикл, без вартості виробленої продукції неможливо. В цій проблемі виділяються наступні аспекти.

Перший. Інтелектуал продає вже готову ідею. Чи працював він над нею довгі роки і десятиріччя, чи одержав її як миттєве осяяння — не має ніякого значення. Покупці будуть її оцінювати, як і будь-який інший чинник виробництва, виходячи з того, скільки можна заробити на товарах, вироблених на її основі. Продавець ідеї в цьому випадку нічим не відрізняється від простого товаровиробника. Торг продавця і покупця заснований на їх уявленнях і оцінках можливих доходів, а здійснення операції по суті справи якраз і означає зведення складної інтелектуальної праці до інших видів праці, їх зіставлення.

Другий. Коли в ролі продавця виступає не фізична особа, а юридична, наприклад, науково-дослідний інститут, торг відбувається так само. НДІ як комерційне підприємство, за законами ринку повинне

відшкодувати свої витрати і одержати прибуток. Здійснення обміну і тут означатиме, що відбулося зведення складної праці, але вже не індивідуального, а колективного працівника, до інших видів праці.

Третій. У складі виробничого підприємства працює науково-дослідний підрозділ. Якщо він самостійно продає наукову продукцію як товар, цей випадок нічим не відрізняється від попереднього. Якщо ж його продукція споживається підприємством, у складі якого він функціонує, продукт сфери НДДКР оцінюється через товари, вироблені даним підприємством. Проте і це означає зведення даної складної інтелектуальної праці до будь-яких інших видів праці.

Реальна проблема, звичайно, полягає не в самому факті зведення, зіставлення різних видів праці, а в пропорціях їх співвідношень. Якою повинна бути винагорода інтелектуальної праці і чи є об'єктивні критерії визначення її величини?

Оцінка інформації як виробничого ресурсу, тобто виходячи з передбачуваної виручки від продажу товарів, вироблених на її основі, ускладнена тією обставиною, що у ряді випадків продати її як виробничий ресурс і, відповідно, одержати винагороду, можна тільки один раз, для виробництва першої партії товарів, що утілюють цю інформацію. А далі в багатьох видах діяльності, перш за все у виробництві комп'ютерних програм, аудіо-, відеопродукції, ряду предметів споживання, за законами ринкового виробництва інформацію про ці товари купувати вже не треба, вона лежить на поверхні, доступна безпосередньому сприйняттю. Власне в цьому і виявляється суспільний характер інтелектуальної праці. Тепер, в повторних партіях випуску таких же товарів, виробник може не витратитися на придбання інформації про них. Теорія вартості говорить про це так: вартість товарів визначається витратами на їх відтворення, а не виробництво. Це — об'єктивний закон виробництва, але само виробництво є підсистемою суспільства, яке може впливати на нього. Так, наприклад, продавці інформації та покупці, що заплатили за її використання у виробництві, можуть вважати несправедливою ту обставину, що подальші виробники товару на основі даної інформації її не оплачують, і на підтримку собі призвати державу і авторське право. Проте закони ринкового обміну не припускають оплату відомої інформації, примусити платити за неї можна тільки силою держави, нав'язуючи економіці юридичні норми, що суперечать економічним законам. Саме цим можна пояснити живучість піратства, причому не тільки в менш розвинених країнах, але й у високорозвинених. Воно породжено законами економіки, тією обста-

виною, що юридичні закони цим об'єктивним економічним законам суперечать. Враховуючи цю логіку, можна припустити, що саме економічне буття перешкоджає витяганню інтелектуальної ренти виробниками інформації, об'єктивні економічні закони зламують юридичні форми, не відповідні внутрішньому змісту процесів, що вдягнулися в ці юридичні форми. Немає ніяких об'єктивних причин для оцінки інтелектуальної праці, включеної в сукупну суспільну працю як наймана праця, по якихось інших критеріях, відмінних від ринкових, тобто відмінних від вартості робочої сили.

Пострадянські дослідники проблем постіндустріалізму відзначають як істотну межу нової епохи модернізацію відносин власності, стверджуючи, що новим базовим елементом постіндустріальної господарської системи може стати особиста власність, яка відкриває можливість індивідуального володіння всіма необхідними умовами сучасного знанняємного виробництва. Дістаючи доступ до засобів виробництва як до своїх власних, працівник високотехнологічних і інформаційних галузей виробництва може продавати не свою робочу силу, а готовий продукт, створений з використанням власних засобів виробництва. Такий працівник виступає в ролі товаровиробника, що стоїть зовні традиційних відносин капіталу і праці [101, с. 20–22].

Проте, що принципово нове вносить в розуміння соціально-економічних відносин уявлення про особисту власність інтелектуала на умови інтелектуальної праці? Вироблене таким інтелектуалом благо треба продати. А це означає, що дане високоінтелектуальне, незалежно від капіталу вироблене благо, є товаром, створеним приватною працею товаровиробника, яка має довести свій суспільний характер на ринку, у сфері обміну. Більше того, такому незалежному виробнику інтелектуальних благ (товарів) доведеться вступити в конкуренцію як з такими ж незалежними товаровиробниками інтелектуальних благ, так і з колективними їх виробниками, з'єднаними капіталом. Якими бувають результати такої конкуренції, добре відомо.

Уявлення про формування особистої власності на умови виробництва у сфері інтелектуальної праці говорить лише про появу нових галузей у сфері простого товарного виробництва. Взаємостосунки таких інтелектуалів на ринку з капіталом і один з одним залишаються товарними, продукт їхньої праці є товаром.

Усе сказане дозволяє зробити висновок, що і в умовах постіндустріалізму матеріальне виробництво продовжує виконувати свою традиційну історичну роль.

8.3. Рушійні сили індустріалізації

На нинішньому етапі розвитку світова економіка переживає індустріальний ренесанс. В останні роки все більше прибічників набуває концепція нової індустріалізації. Різні дослідники по-різному розуміють сенс нової індустріалізації. Одна група дослідників вважає новою індустріалізацією специфічну економічну політику, спрямовану на відновлення країнами колишнього СРСР втраченої ними, внаслідок неконкурентоспроможності, індустріальної бази. Провідну роль у такому відновленні ці дослідники відводять державі, вважаючи необхідним повернення її в економіку у якості власника та підприємця. Ставка робиться при цьому підході на відбудову великих підприємств, які здатні забезпечити диверсифікацію галузевої структури економіки та знизити її залежність від імпорту технічно складної продукції [102, с. 147–148; 103, с. 29–30; 104, с. 38–44].

Західні дослідники проблеми нової індустріалізації позбавлені необхідності піклуватися як про відновлення індустріальної могутності своїх країн, так і про зниження їхньої залежності від імпорту технічно складної продукції. Їхні дослідження спрямовані на те, щоб зрозуміти об'єктивний хід розвитку економіки, виявити об'єктивну спрямованість змін в економіці та суспільстві. Як результат, при трактуванні сутності нової індустріалізації вони відштовхуються від реальних тенденцій у розвитку продуктивних сил суспільства, і лише виходячи з цього розробляють рекомендації для економічної політики [105, с. 201; 106; 107].

Працями багатьох вчених сформовано підходи до дослідження індустріалізації як до об'єктивного процесу розвитку продуктивних сил і як до особливого типу економічної політики, покликаної вирішити низку економічних проблем країни.

У зв'язку з різним тлумаченням процесу індустріалізації важливо з'ясувати її сутність, етапи, рушійні сили та матеріальні умови, необхідні для її здійснення у пострадянських країнах та країнах наздоганяючого типу розвитку, сутність того, що відбувається у процесі індустріалізації та нової індустріалізації, тенденції змін.

Сенсом інституційної системи, сформованої у процесі промислової революції, є безперервне економічне зростання. Двигом зростання є інновації, охоплюючи техніку, технологію, організацію. Інновація стає всеосяжною і панівною рисою господарського життя. Неминучі супутники широкого потоку інновацій — це невизначе-

ність, постійний пошук і ризик, проведення досліджень та експериментів. Щоб зміни були успішними, потрібна значна свобода дій, у тому числі і свобода експериментування [108].

Ключовими елементами існування інституціональної системи, здатної до змін, є децентралізація влади і ресурсів, необхідних для вільного прийняття рішень, у тому числі про експериментування відносно технології, продукту, організації; відсутність політичних і релігійних перешкод для цього; стимулювання новаторів, які мають можливість присвоювати прибуток, одержаний у випадку успіху, і ризикують збитками у разі провалу. Експерименти передбачають не лише суто теоретичний винахід нових продуктів, послуг, форм організації, але також апробацію запропонованих продуктів і послуг шляхом пред'явлення їх для публічного використання, а організаційних інновацій — шляхом їх використання в реальних підприємствах. Таке різноманіття винаходів породжує різноманітність у господарській системі і вимагає існування господарського сектора, захищеного від політичних втручань. Здатна до експериментів економіка стає джерелом багатьох технологічних нововведень, відкриває простір для наукового впливу на технології, продукти, організацію. У результаті всіх цих змін — зростає багатство суспільства та матеріальний добробут населення.

Розгортання промислової революції на першому її етапі характеризувалося тим, що економічно значущі технології з'являлися в результаті зусиль людей, які не були вченими, які керувалися здоровим глуздом, кмітливостю, своїми власними уявленнями про раціональність, зручність. Якщо не враховувати хіміків, яких залучали для проведення аналізів і вимірів в деяких промислових процесах, вчені не були безпосередньо пов'язані з промисловістю. До кінця XIX століття ситуація змінилася. До того часу розроблені фундаментальною наукою пояснення природних явищ стали зовсім недоступні здоровому глузду обдарованих, але необізнаних у науці винахідників. Наукові тлумачення фізичного світу не були пов'язані з економічними потребами, виникали в автономній науковій сфері, в середовищі університетських та незалежних вчених, які працювали не заради багатства. Створення нових або удосконалення вже існуючих продуктів на базі фундаментальних наукових теорій перетворилося на особливу сферу діяльності — прикладну науку. Заняття у цій новій сфері стимулювалися оцінками можливої економічної значимості розробленого продукту. Таким чином, фундаментальна

наука створила пояснення природних явищ, котрі мали величезний потенціал практичного застосування. Одночасно з цим процесом розвивався і доповнював його процес, що зв'язував науку з виробництвом, в результаті якого наукові досягнення втілилися в економічному зростанні. Сфера прикладних досліджень спочатку розвивалася на рівні фірми, а згодом — на рівні всієї економіки в цілому. Найважливішим елементом цієї сфери є науково-дослідні лабораторії, створені фірмами з метою застосування наукових методів і знань для вирішення комерційних проблем. У період другої промислової революції відбувається об'єднання під єдиним управлінням організацій наукового знання і традиційного бізнесу. Така структура була ефективним інструментом виявлення нових потреб і нових можливостей, в яких наука ставала корисною для споживачів та сама могла отримати від цього вигоду. Об'єднання в рамках звичайного підприємства вчених і менеджерів розширило обґрунтованість змін, зменшило ризик експериментування, відповідно зросла прибутковість виробництва. В результаті динамізм, потреба в змінах і зростанні стали важливими цілями і стимулами господарювання. Право приймати рішення належить безлічі підприємств, різних за своїм розміром, приналежністю, внутрішньою структурою, цілями і розміщенням. Підприємства отримують винагороди і страждають від збитків, властивих учасникам інноваційних програм, на них лежить відповідальність за вибір ринків, визначення цін покупок і продажів, за встановлення заробітної плати, за найм і звільнення працівників і за інвестування капіталу. Їм дістається прибуток у разі успіху і збитки при невдачі.

У період розгортання другої промислової революції у галузях масового виробництва за обсягами випуску продукції стали домінувати великі корпорації. При цьому менші підприємства не втратили своєї ролі. Гігантські корпорації стають основними споживачами капіталу, тоді як малі підприємства — головними наймачами робочої сили. Усі типи фірм зацікавлені в інноваціях, проте у різних їх типах.

Інновації можна розділити на два типи. Перший — це часткові поліпшення, які народжуються як наслідок конкурентної боротьби між компаніями-виробниками однієї галузі. Їх розповсюдження пов'язане з активною роллю попиту у порівнянні з пропозицією. Ринок з легкістю сприймає такі інновації, тому що менш досконалі аналоги таких, лише частково нових продуктів вже його завоювали. В результаті нововведення легко сприймаються покупцями. Наслід-

ком таких інновацій стає успіх компанії, яка першою виводить новий продукт на ринок, стрімке копіювання запропонованої новації конкурентами, поштовх до подальшого удосконалення продукту.

Другий вид інновацій — це проривні, концептуальні, які створюють принципово нові продукти. Такі винаходи суттєво змінюють технології, однак завоювання ринку є для них складною проблемою. Шлях від відкриття нового принципу до його комерціалізації триває роками, іноді — десятиліттями. Головну роль у цьому типі інновацій грає пропозиція. Такі інновації породжують нові галузі та приводять до краху старих, в результаті змінюється галузева структура економіки. Такі інновації стають ефективними лише при розгортанні масового виробництва. Без потужної індустріальної бази це зробити неможливо. Якщо в країні відсутня індустріальна база, як проривні, так і поліпшуючі інновації виявляються самостійним товаром. Однак забезпечити високу якість такого товару у відриві від індустріальної бази вкрай складно, тому що саме вона, індустріальна база, постійно вимагає свого вдосконалення. Поза зв'язком з виробництвом вгадати, що саме потребує вдосконалення, навряд чи можливо. Таким чином, хоча обидва типи інновацій потребують наукових досліджень, однак наука виявляється не самостійним фактором, що веде до інноваційного розвитку. Наука тут має бути поєднаною з виробництвом, з потужною індустріальною базою. Саме індустрія дозволяє отримати максимальний ефект від новацій.

Проривні, концептуальні інновації потребують для своєї перевірки тривалого експериментування на спеціальному обладнанні. Створення такого обладнання — справа дорога, окремим виробникам недоступна. Вирішенням цієї проблеми стає створення спеціальних центрів, або, як їх частіше називають — технопарків, призначених для ведення дослідницько-експериментальних робіт. Фірми, які зацікавлені в експериментах на відповідному обладнанні, можуть орендувати його на визначений час. Потім його орендують інші фірми. Таким чином забезпечується технічна можливість експериментувати та довести дослідження до етапу продукту. Підтримувати таку організацію ведення науково-дослідних та дослідно-експериментальних робіт, яка потребує спеціальних технопарків, можливо лише за умов існування досить великої кількості фірм, зацікавлених в експериментуванні у технопарках. Отже, економічно ефективна організація інноваційної діяльності потребує достатньо великої кількості фірм-новаторів технічного прогресу. Необхідний свого роду кластер фірм-

новаторів. Таким чином, якщо в економіці країни є певна кількість фірм-новаторів, створення для них технологічних умов подальшого розвитку стає економічно доцільною і вигідною справою. В результаті у такій економіці зростають темпи науково-технічного розвитку, а сам цей розвиток у підсумку коштує суспільству менше, ніж країні, де існують лише поодинокі фірми-новатори, не згуртовані по галузях та напрямках дослідження і розкидані у просторі. У результаті економікам наздоганяючого типу розвитку вкрай складно досягти рівня вже розвинутих країн. Для того, щоб не відстати назавжди, їм потрібний індустріальний ривок, досягнення якого не просто повторюють те, що вже відпрацьовано розвинутими країнами, але й перевершують їх. Розробка політики індустріалізації та індустріального ривка можлива лише при розумній сучасній економіці розвинутих країн як економіки індустріальної.

Проте в Україні з початку процесу реформування і протягом досить тривалого часу вважалося, що сучасна ринкова економіка переросла стадію індустріалізму, що це вже економіка постіндустріальна [109–111], інформаційна [112; 113], економіка знань [114–117].

Прибічники такої ідеї вважають, що сутність сучасної економіки змінилася і капітал перестав бути фактором, що обмежує виробництво. Тим фактором, що заступив його місце, стала інформація. Тому знання, втілені у робітника, мають первісне значення для розвитку у сучасних умовах. Виходячи з такого розуміння сутності сучасної економіки та тенденцій змін, у процесі реформування в Україні ставку було зроблено на розвиток та поширення освіти.

Звернемося до статистичних даних, наведених в таблиці 16, які характеризують рівень освіти отриманої випускниками вищих навчальних закладів. Динаміка цього показника в Україні цілком позитивна. Так, кількість студентів у вищих навчальних закладах I–II рівнів акредитації у 1990/1991 навчальному році складала 757 тис. осіб, у 2000/2001 — 528 тис. осіб, у 2013/2014 — 329,0 тис. Одночасно кількість студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації у 1990/1991 навчальному році складала 881,3 тис. осіб, у 2000/2001 — 1402,9, у 2013/2014 — 1723,7 тис. В результаті загальна чисельність студентів зросла з 1638,3 тис. у 1990/1991 навчальному році до 2052,7 тис. у 2013/2014 навчальному році, тобто на 25 %, при цьому, як впливає з даних таблиці, частка студентів у закладах III–IV рівнів акредитації зросла з 54 % у 1990/1991 навчальному році до 84 % у 2013/2014 навчальному році. Таким чином, має місце зростання як загальної

Кількість студентів у вищих навчальних закладах
(на початок навчального року)

Навчальний рік	Кількість студентів у закладах, тис.	
	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації
1990/1991	757,0	881,3
1991/1992	739,2	876,2
1992/1993	718,8	855,9
1993/1994	680,7	829,2
1994/1995	645,0	888,5
1995/1996	617,7	922,8
1996/1997	595,0	976,9
1997/1998	526,4	1110,0
1998/1999	503,7	1210,3
1999/2000	503,7	1285,4
2000/2001	528,0	1402,9
2001/2002	561,3	1548,0
2002/2003	582,9	1686,9
2003/2004	592,9	1843,8
2004/2005	548,5	2026,7
2005/2006	505,3	2203,8
2006/2007	468,0	2318,6
2007/2008	441,3	2372,5
2008/2009	399,3	2364,5
2009/2010	354,2	2245,2
2010/2011	361,5	2129,8
2011/2012	356,8	1954,8
2012/2013	345,2	1824,9
2013/2014	329,0	1723,7
2014/2015 ¹	251,3	1438,0
2015/2016 ¹	230,1	1375,2
2016/2017 ¹	217,3 ²	1369,4 ³

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

²2016/2017 навчального року — коледжі, технікуми, училища.

³2016/2017 навчального року — університети, академії, інститути.

Джерело даних: [118].

чисельності студентів вищих навчальних закладів, так і зростання частки студентів, які навчаються у внз III–IV рівнів акредитації, що свідчить про постійне підвищення рівня освіти молодих фахівців протягом усього періоду реформування економіки.

Такою же позитивною виявляється і динаміка підготовки фахівців вищої кваліфікації — випускників вищих навчальних закладів. З 1990/1991 року до 2012/2013 чисельність випускників зросла з 365,6 тис. до 576,3 тис., тобто зростання склало 157,6 %.

Як видно з даних, наведених у таблиці 17, ще більшими темпами зростає кожного року чисельність аспірантів та докторантів. Так, чисельність аспірантів зросла за період з 1990/1991 навчального року до 2012/2013 з 13374 до 31482, тобто у 2,4 раза, чисельність докторантів за той же період — з 503 до 1831, тобто у 3,6 раза. В результаті постійно зростає чисельність наукових кадрів вищої кваліфікації в економіці України.

Як видно зі статистичних даних таблиці 18, чисельність кандидатів наук зросла з 57610 осіб у 1995 році до 90113 у 2013 році, тобто на 156,4 %. Чисельність докторів наук в Україні зросла з 8133 осіб у 1991 році до 16450 у 2013 році, тобто на 202,3 %.

Одночасно за останні 10 років кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, поступово зменшувалася: з 1510 у 2005 році до 1303 у 2010, 1208 у 2012 і до 1143 у 2013 р., а питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 1996 до 2013 р. зменшилася з 1,36 до 0,79.

Цей парадоксальний результат свідчить про те, що вітчизняні підприємства не мають фінансової можливості і не мають економічної необхідності в удосконаленні технологій, товарів, матеріалів. Таким чином, зростання чисельності висококваліфікованих фахівців зовсім не гарантує розширення масштабів виконання наукових розробок та впровадження їх у виробництво. Ще сумніші данні статистики про якість розробок вітчизняної науки. Так у 2011 р. із 376 створених передових виробничих технологій принципово новими були лише 46 розробок, а 330 були новими тільки для України [118]. У 2013р. підприємствами та організаціями України було створено 486 передових технологій, з яких принципово новими були лише 13,6 % [118]. Виходить, що сфера науки й освіти працюють ніби самі на себе.

Пов'язана така ситуація з тим, що попит вітчизняного ринку на висококваліфікованих фахівців, науковців формує високотехнологічне виробництво. Якщо виробництво не потребує таких фахівців,

Підготовка кадрів вищої кваліфікації

	Випущено фахівців, тис.		Кількість аспірантів	Кількість докторантів
	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації		
1990/1991	228,7	136,9	13374	
1991/1992	223,0	137,0	13596	503
1992/1993	199,8	144,1	13992	592
1993/1994	198,0	153,5	14816	765
1994/1995	204,3	149,0	15643	927
1995/1996	191,2	147,9	17464	1105
1996/1997	185,8	155,7	19227	1197
1997/1998	162,2	186,7	20645	1233
1998/1999	156,9	214,3	21766	1247
1999/2000	156,0	240,3	22300	1187
2000/2001	148,6	273,6	23295	1131
2001/2002	147,5	312,8	24256	1106
2002/2003	155,5	356,7	25288	1166
2003/2004	162,8	416,6	27106	1220
2004/2005	148,2	316,2	28412	1271
2005/2006	142,7	372,4	29866	1315
2006/2007	137,9	413,6	31293	1373
2007/2008	134,3	468,4	32497	1418
2008/2009	118,1	505,2	33344	1476
2009/2010	114,8	527,3	34115	1463
2010/2011	111,0	543,7	34653	1561
2011/2012	92,2	520,7	33640	1814
2012/2013	91,2	485,1	31482	1831
2013/2014	79,1	405,4	27622	1759
2014/2015 ¹	73,4	374,0	28487	1821
2015/2016 ¹	68,0 ²	318,7 ³	25963	1792

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

²2016/2017 навчального року — коледжі, технікуми, училища.

³2016/2017 навчального року — університети, академії, інститути.

⁴На кінець 1990, 1991... 2015 року.

Джерело даних: [118].

Таблиця 18

Наукові кадри та кількість організацій

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки ¹	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в Україні, осіб ²	Чисельність кандидатів наук в Україні, осіб ²	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
1990	...	313079
1991	1344	295101	8133
1992	1350	248455	8797
1993	1406	222127	9224
1994	1463	207436	9441
1995	1453	179799	9759	57610	...
1996	1435	160103	9974	58132	1,36
1997	1450	142532	10322	59332	1,35
1998	1518	134413	10446	59703	1,24
1999	1506	126045	10233	59547	1,21
2000	1490	120773	10339	58741	1,16
2001	1479	113341	10603	60647	1,11
2002	1477	107447	11008	62673	1,11
2003	1487	104841	11259	64372	1,24
2004	1505	106603	11573	65839	1,19
2005	1510	105512	12014	68291	1,09
2006	1452	100245	12488	71893	0,98
2007	1404	96820	12845	74191	0,93
2008	1378	94138	13423	77763	0,90
2009	1340	92403	13866	81169	0,95
2010	1303	89534	14418	84000	0,90
2011	1255	84969	14895	84979	0,79
2012	1208	82032	15592	88057	0,79
2013	1143	77853	16450	90113	0,79
2014 ³	999	69404	16090	86230	0,69
2015 ³	978	63864	0,64

¹ Починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги.

² З 1998 р. — станом на 1 жовтня, з 2012 р. — на 31 грудня; починаючи зі звіту за 2015 рік, державні статистичні спостереження щодо кількості докторів та кандидатів наук в економіці України скасовані.

³ Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело даних: [118; 119, с. 10].

підвищення рівня освіти та кваліфікації персоналу відривається від реальних потреб економіки. Тобто штучно створити суспільство знань неможливо. Двигуном науково-технічного прогресу є суспільна потреба в ньому, перш за все — потреба самого виробництва. Високотехнологізовані кадри спеціалістів потрібні високотехнологічним галузям. Примітивізація галузевої структури вітчизняної економіки зменшує потребу у високотехнологізованих спеціалістах, перш за все у науковцях, безпосередньо пов'язаних зі сферою матеріального виробництва.

Якщо розуміти сутність сучасної економіки як економіки, де фактор капіталу зберігає своє найважливіше значення, а знання, втілені в робітника, потрібні капіталу лише в міру розвитку самого капіталу, тоді зрозуміло, що підвищення рівня освіти найманого персоналу без підвищення науково-технічного рівня самого капіталу стає надлишковим. Цей надлишок неможливо застосувати у виробництві. Звідси ситуацію, яка склалася в економіці України з рівнем освіти сукупного робітника, можна пояснити помилками у розумінні сутності сучасної економіки і обумовленими цими помилками в економічній політиці. Ідея про те, що сучасна економіка здатна успішно функціонувати у глобальному середовищі лише на продукуванні та використанні нових знань, яка домінувала майже увесь період реформування, не знаходить свого фактичного підтвердження. Як наслідок, найбільш відомий автор цієї ідеї відмовляється від неї і все частіше проводить думку, що сучасна економіка здатна успішно функціонувати лише на індустріальному базисі, на масовому виробництві товарів, у тому числі і високотехнологічних [120; 121].

У ХХІ столітті дослідники звертають увагу на нові принципіальні зміни у технології виробництва, які називають Третьою промисловою революцією. Американський дослідник Пітер Марш у книзі «Нова промислова революція: споживачі, глобалізація і кінець масового виробництва» доводить, що економічна модель, в якій розвинуті країни купують дешеві китайські товари, доживає свої останні дні [122]. На порядку денному нова модель, яка обіцяє блискуче економічне майбутнє не лише країнам з розвинутою промисловістю, але й іншим країнам, які встигнуть своєчасно зробити необхідне для втілення у життя досягнень нової промислової революції.

Рушійною силою нової промислової революції Пітер Марш вважає наступні основні чинники: «бурхливий розвиток нових технологій в різних галузях, починаючи з електроніки і закінчуючи появою

нових матеріалів, спільне використання яких призвело до значного підвищення ефективності; поява нових можливостей в адаптації та індивідуалізації продукції; зростання важливості секторів виробництва спеціалізованих продуктів і надання спеціалізованих послуг — так звані нішеві галузі; розширене використання глобальних мереж, що виражається в об'єднанні ланцюжків поставок продукції та інформаційних потоків; зростання важливості кластерів — об'єднань підприємств, розташованих в певних районах, здатних ефективно взаємодіяти один з одним і часто пов'язаних з партнерами в усьому світі за допомогою глобальної мережі; збільшення частки зростаючих економік (наприклад, Китаю та Індії) у світовому виробництві; підвищення впливу екологічних факторів на діяльність виробників, включаючи тип вироблених товарів або вид використовуваних процесів; розширення використання послуг, що підтримують основну діяльність виробників; зростання ролі незалежних виробників — людей з неординарними ідеями, які не бояться виступати проти усталених традицій, але найчастіше потребують підтримки для досягнення поставлених цілей» [123, с. 58–59]. Чимало з цих факторів не є по суті новими. Однак ступінь успішності їх застосування, часто в поєднанні один з одним, відокремить переможців від переможених, у міру того як нова промислова революція почне набирати оберті. Використання навіть деяких з цих факторів дозволить виробникам у наступні 10–20 років зміцнити своє становище. П. Марш також вважає, що тим країнам, які за останні роки лише почали переймати систему суспільного виробництва та образ життя заможних західних держав, період змін може надати більше переваг. Ці країни зможуть отримати вигоду з безлічі ідей і нових розробок, які, як очікується, з'являться в результаті економічного зростання. Найбільш економічно розвиненими серед країн, які лише недавно вступили на шлях ринкового реформування, вважаються Бразилія, Китай та Індія, де промисловість була головним чинником бурхливого підйому протягом останніх 15–20 років. Нова промислова революція дасть їм нову основу для подальшого розвитку.

Основним чинником швидкого зростання в зазначених регіонах була низька вартість промислового виробництва, в основному за рахунок невеликих зарплат. Багато компаній перевели заводи і фабрики з високорозвинутих країн у менш розвинуті, хоча кінцевий споживач живе на Заході. Адаптувавши свої інститути до потреб індустріально-го розвитку, колишні відсталі країни зробили ставку на виробництво

найсучасніших товарів для світового ринку. Ці країни досягли успіху завдяки тому, що не замикалися від конкуренції на світовому ринку. Навпаки, їхнє виробництво з самого початку було орієнтовано на експорт. Деякі дослідники для прискорення економічного розвитку вважають необхідним імпортозаміщення. Прибічники цієї ідеї звертають увагу на те, що воно дозволяє змінити структуру власної економіки, відмовитися від сировинного експорту. Така економічна політика застосовувалася у 30-ті роки ХХ століття в СРСР [124].

На той час, коли темпи науково-технічного прогресу були нижчими, ніж сьогодні, політика імпортозаміщення, дійсно, дозволила у короткий термін здійснити індустріалізацію, створити власну важку промисловість, машинобудування, енергетику. Разом з тим політика імпортозаміщення орієнтує виробників на продукцію, яка вже існує на світовому ринку. Відтворення такої продукції у країні-реципієнті потребує часу для створення виробництва, підготовки персоналу. За цей час творці цієї продукції встигнуть її відновити, або навіть відмовитися від неї задля просування на ринок нової продукції. Таким чином, роблячи ставку на імпортозаміщення, країна прирікає себе до вічної гонки за лідером і до вічного відставання від нього. Крім цього, така економіка опиняється дуже ізольованою від світового ринку, зорієнтованою на свої власні потреби та ресурси, які не порівнює зі світовими аналогами. Проте інноваціями слід вважати не те, що є новим у місцевому масштабі, для даного національного ринку, а те, що відрізняється принциповою новизною для глобальної економіки. У протилежному випадку зусилля інженерів, технологів будуть спрямовані на те, щоб відкрити вже відомі речі. Такий тип розвитку веде до вічного відставання. Роблячи ставку на імпортозаміщення певних товарів, їхні виробники уникають конкуренції на світовому ринку. Такі «тепличі» умови ведуть у перспективі до відставання продукції від закордонних аналогів. Досить ще свіжий приклад — галузі машинобудування СРСР, продукція яких мала попит на замкненому від світової конкуренції власному ринку. Проте, як тільки ця замкненість була скасована, зіставлення радянської технічно складної продукції зі світовими зразками виявило її неконкурентоспроможність.

З часів індустріалізації СРСР змінилися умови виробництва, прискорилися темпи змін, загострилася конкуренція. Світовий досвід показує, що успіху досягли країни, які зробили ставку на експортну орієнтацію свого виробництва. Таку економічну політику не можна вважати випадковою. Саме про це свідчить економічна теорія.

Використання абсолютних та відносних, порівнянних переваг вітчизняного виробництва набагато корисніше, ніж орієнтація на власні сили в усьому різноманітті галузей.

Галуззю, у якій Україна має абсолютні переваги, дослідники називають сільське господарство, перш за все виробництво зерна. Протягом ХХІ століття вітчизняні аграрії нарощують як обсяги виробництва, так і обсяги продажу своєї продукції, у тому числі і на світовому ринку. Нині лідерами світового ринку зерна є розвинуті індустріальні країни. Лідерські позиції вони утримують завдяки забезпеченню власного сільського господарства необхідною технікою власного ж виробництва. Інакше кажучи, сучасне сільське господарство ефективно функціонує як складова частина агропромислового комплексу. Українське сільське господарство працює на іноземній техніці. Зростання аграрної сфери потребує більше техніки, яку купують на світовому ринку. Однак зерновий ринок — це ринок стандартизованої продукції. Головною формою конкуренції на такому ринку є цінова конкуренція. На відміну від нього ринок сільськогосподарської техніки — це ринок диверсифікованої продукції, на якому переважає нецінова конкуренція. За таких умов для сплати за техніку доводиться віддавати все більше і більше власного зерна. Отже, ефективне використання абсолютних економічних переваг власного сільського господарства потребує виробництва для нього відповідної техніки. При цьому необхідно враховувати характер сучасного етапу індустріального розвитку, революційні зміни у техніці та технологіях. За таких умов створювати власне сільськогосподарське машинобудування необхідно лише як нову галузь промисловості, а не як галузь, яку відновлюють на базі залишків радянського сільськогосподарського машинобудування. Орієнтація такого виробництва не лише на потреби внутрішнього ринку, але й на потреби світового дозволила б економіці зробити індустріальний ривок.

Включаючись у конкуренцію на світовому ринку, доцільно більше уваги приділяти виробництву переважно кінцевої продукції, продукції з максимальною часткою доданої вартості, уникаючи або суттєво скорочуючи просування на світові ринки проміжного продукту або продукту з невеликою часткою доданої вартості. Це означає, що при виборі галузей, які мають бути експортоорієнтованими, необхідно робити ставку на найновітніші досягнення науково-технічного прогресу, розгортання масового виробництва перспективної продукції та прагнути бути на світовому ринку першим її виробником та експор-

тером. Саме так будувалася політика експортоорієнтованого промислового виробництва Японії, Тайваню, Південної Кореї, КНР. Зростання частки імпорту у ВВП ФРН за останні 15 років свідчить про те, що і ця високорозвинута країна застосовує досвід економічної політики експортоорієнтованих економік. Вдалим прикладом експортоорієнтованих економік може бути і Фінляндія, яка зробила ставку на виробництво телекомунікаційного устаткування, що потягнуло за собою ланцюжок взаємопов'язаних виробництв, які за короткий час дозволили підвищити рівень розвитку економіки, забезпечивши одночасно зростання добробуту населення.

Обираючи спеціалізацію в умовах Третьої промислової революції, необхідно враховувати її спрямованість на виробництво, збалансоване з екологією. Кооперація у цих галузях може стати експортоорієнтованим виробництвом.

Щодо імпортозаміщення, то ця політика не має бути державним пріоритетом. Вона може бути справою окремих фірм, окремих виробників, які на власний розсуд організують таке виробництво, свідомо вступаючи у конкуренцію з лідерами ринку.

Роблячи висновки з проведеного дослідження, важливо відмітити наступне. Для ефективного просування реформ, спрямованих на модернізацію економіки, необхідно розуміти сутність тієї економічної системи, яка існує зараз, і тієї економічної системи, яку передбачається створити. Уявлення про сучасну економіку високорозвинутих країн як таку, що вже переросла стадію індустріалізму, є значною мірою передчасним. Високорозвинуті економіки забезпечують високу продуктивність і спеціалізуються у світовому поділі праці на виробництві технічно складної продукції. Пострадянські економіки, продукція машинобудування яких виявилася неконкурентоспроможною на світовому ринку, зайняли нішу поставщиків енергоносіїв, сировини, товарів низького ступеня обробки. Перехід до розгортання в країні виробництва технічно складної продукції неможливий, базуючись лише на високоосвічених фахівцях. Розгортання сучасного індустріального виробництва потребує капіталу, технологій.

Прибічники ідеї імпортозаміщення вважають, що воно дозволяє змінити структуру власної економіки, відмовитися від сировинного експорту. Але воно усуває національних виробників від міжнародної конкуренції, створюючи для них «тепличі» умови, які ведуть у перспективі до відставання їхньої продукції, економіки у цілому від високорозвинутих країн, виробники яких постійно беруть участь у

конкуренції і внаслідок цього вимушені постійно удосконалювати продукцію, технологію, організацію, відштовхуючись не від власних досягнень, а від найкращих зразків світового ринку.

Використання переваг деяких галузей вітчизняного виробництва при просуванні їхньої продукції на світовий ринок набагато корисніше, ніж орієнтація на власні сили у всьому різноманітті галузей.

При цьому необхідно враховувати і подальші рекомендації економічної теорії — базувати свою економічну політику на виробництві для світового ринку переважно кінцевої продукції, продукції з максимальною часткою доданої вартості, уникаючи або суттєво скорочуючи просування на світові ринки проміжного продукту або продукту з невеликою часткою доданої вартості. Це означає, що при виборі галузей, які мають бути експортоорієнтованими, необхідно робити ставку на найновітніші досягнення науково-технічного прогресу, розгортання масового виробництва перспективної продукції та прагнути бути на світовому ринку першим її виробником та експортером.

9. ПРОМИСЛОВИЙ КАПІТАЛ В ЕКОНОМІЦІ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

9.1. Стан розвитку промислового капіталу

Продуктивній формі промислового капіталу властивий безперервний розвиток, вдосконалення. Ефективність виробництва збільшується в міру зростання його технічної оснащеності. Насамперед це відображається в динаміці продуктивності праці. Країни з розвиненим промисловим капіталом мають високий її рівень, який протягом ХХ століття неухильно підвищувався. Дані таблиці 19 ілюструють зростання продуктивності праці в деяких країнах.

З наведених даних видно, що продуктивність праці, яка розрахована як вироблення ВВП на одного зайнятого, має найвище значення в розвинених країнах, особливо значним було зростання у повоєнний час. Так, з 1950 до 2000 р. вироблення ВВП на одного зайнятого зросло у США з 35,3 тис. дол. до 73,1 тис. дол., тобто дещо більше, ніж у 2 рази, тоді як у Японії з 6,2 тис. дол. до 54,9 тис. дол., тобто майже у 9 разів. Саме так і проявився індустріальний ривок, здійснений цією країною у другій половині ХХ століття. Яскраво проявився індустріальний ривок останньої чверті ХХ століття в економіці Китаю, де продуктивність праці збільшилась з 1,1 тис. дол. на початку

Таблиця 19*

Продуктивність праці (вироблення ВВП на одного зайнятого в цінах і за паритетом купівельної спроможності 2000 року, тис. дол.)

Країна, група країн, рік	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Розвинені країни	10,3	12,6	16,5	17,2	19,1	25,0	36,5	45,2	55,6	61,3
США	17,0	21,9	30,4	29,0	35,3	38,2	49,6	59,6	69,5	73,1
Японія	3,1	3,9	6,2	7,8	6,2	12,0	27,6	37,8	53,7	54,9
Західна Європа	9,9	11,1	13,2	15,2	14,5	20,9	31,1	38,6	46,7	53,9
Німеччина	11,6	13,2	15,2	20,0	14,8	22,6	32,9	41,6	49,1	56,2
Велика Британія	15,8	17,0	17,5	20,2	20,2	24,6	30,8	36,5	47,1	55,8
Китай	1,0	1,0	1,1	1,1	0,9	1,2	1,1	1,3	3,1	7,0

*Джерело даних: [66, с. 539–540].

реформування до 7,0 тис. дол. у 2000 році, тобто майже у 6,5 рази. Велими помітним було зростання продуктивності праці у другій половині ХХ століття у Німеччині — з 14,8 тис. дол. до 56,2 тис. дол., тобто у 3,8 рази, у Великобританії з 20,2 тис. дол. до 55,8 тис. дол., тобто у 2,8 рази. У цілому у ХХ столітті за темпами зростання продуктивності праці лідерами виявилися Японія та Китай, де продуктивність праці за 100 років зростає відповідно у 18,7 рази і у 7 разів. Такий ривок обумовлений не тільки тим, що до 50-х років ХХ століття Японія була відносно слабо розвиненою країною, а Китай був слабо розвиненою країною аж до 80-х років, але й ефективністю реформ, що забезпечили простір розвитку продуктивних сил цих країн.

Для розуміння ефективності реформ, проведених в економіці України за останні 25 років, необхідно визначити рівень продуктивності праці і зіставити цей показник з відповідними показниками інших країн. Проте порівняти абсолютні рівні та динаміку продуктивності праці між Україною та іншими країнами складно, так як немає прямих розрахунків і порівнянь, проведених міжнародними організаціями. Однак досить надійним орієнтиром можуть служити показники виробництва ВВП на душу населення за паритетами купівельної спроможності, що розраховуються по країнах, регіонах і світу в цілому. Враховуючи те, що частка зайнятих у загальній чисельності населення в розвинених країнах приблизно однакова, відхилення між співвідношеннями ВВП на душу населення та виробництвом ВВП на одного зайнятого, як узагальнюючого показника продуктивності

праці, не повинні відрізнятися. Дані про ВВП на душу населення за 1995–2015 роки, в доларах за паритетом купівельної спроможності 2005 року, представлені в таблиці 20.

Таблиця 20

	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	6701	7235	7656	7687	7708	7125	...
Білорусь	4704	6530	9662	13977	14779	15050	15200
РФ	7845	8595	11856	14229	14728	15207	15375
Польща	9216	11898	13886	17364	18230	18511	18760	19385	20108
США	35109	40912	44237	43900	44281	44947	45296
Німеччина	28857	31673	32632	35152	36442	36553	36632	37061	37419
Велика-Британія	27813	32047	35892	35192	35426	35655	36109	36935	37474

Джерело даних: [158, с. 561–562].

Як видно з даних таблиці, продуктивність праці у вітчизняній економіці виявляється нижчою порівняно не тільки з розвинутими країнами, але і з пострадянськими індустріальними країнами. За розглянутим показником економіка України відстає від Білоусі та РФ майже у 2 рази, від Польщі — у 2,7 раза, від розвинутих країн Європи — більше ніж у 5 разів, від США — у 5,8 раза. Хоча за абсолютними розмірами ВВП у розрахунку на одну особу зростає протягом розглянутого періоду, за винятком 2014 року, але низькі темпи зростання не дозволяють подолати розрив між вітчизняною економікою та економікою інших індустріальних країн.

Для розуміння стану розвитку продуктивного капіталу необхідно визначити не лише рівень продуктивності праці, але і її динаміку. Для розрахунку цього показника зіставимо рівень ВВП з чисельністю зайнятих, узявши за базисний 1990 р., а потім — 2010 р. Дані розрахунків зведено у таблицю 21.

Як видно з наведених даних, за період ринкового реформування економіки України продуктивність праці все ще не вийшла на до-реформені показники. Продуктивність праці, розрахована як ВВП на одного зайнятого, в 2013 р. склала лише 86,7 % від рівня 1990 р. Офіційні статистичні дані у подальші роки беруть за базу порівняння 2010 рік. Враховуючи, що, як видно з даних таблиці 21, ВВП 2010 року складав лише 65,8 % від ВВП 1990 року, можливо розрахувати

Таблиця 21

Динаміка продуктивності праці в економіці України

Рік	ВВП, відсотків до 1990 року	ВВП, відсотків до 2010 року	Кількість зайнятих			Продуктивність праці, ВВП на одного зайнятого	
			тис. осіб	відсотків до 1990 р.	відсотків до 2010 року	відсотків до 1990 р.	відсотків до 2010 року
1990	100,0	...	25419,1	100,0	...	100,0	...
1995	47,8	...	23725,5	93,3	...	51,2	...
2000	43,2	...	20175,0	79,4	...	54,4	...
2001	47,2	71,5	19971,5	78,6	...	60,1	...
2002	49,7	75,4	20091,2	79,0	...	62,9	...
2003	54,5	82,5	20163,3	79,3	...	68,7	...
2004	61,1	92,3	20295,7	79,8	...	76,5	...
2005	62,7	95,1	20680,0	81,4	...	77,1	...
2006	67,3	102,3	20730,4	81,6	...	82,5	...
2007	72,6	110,7	20904,7	82,2	...	88,3	...
2008	74,2	113,2	20972,3	82,5	...	89,9	...
2009	63,3	96,1	20191,5	79,4	...	79,7	...
2010	65,8	100,0	20266,0	79,7	100	82,6	100
2011	69,3	105,4	20324,2	80,0	100,3	86,6	105,1
2012	69,4	105,6	20354,3	80,1	100,4	86,6	105,2
2013	69,6	105,7	20404,1	80,3	100,7	86,7	105,0
2014 ¹	65,0	98,8	18073,3	71,1	89,2	91,4	110,8
2015 ¹	58,6	89,1	16443,2	64,7	81,1	90,6	109,9

¹ (Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014–2015 роки — також без частини зони проведення АТО).
Джерело даних: [158, с. 26, 49, 209; 159, с. 30, 342, 118].

подальшу динаміку ВВП відносно 1990 року. Дані за 2014 и 2015 склали відповідно 65,0 % і 58,6 %. Незважаючи на те, що за абсолютним розміром ВВП знизився, динаміка продуктивності праці виглядає у останні два роки позитивною, що пов'язано зі значним зменшенням чисельності зайнятих в економіці України.

Оцінюючи рівень розвитку промислового капіталу, насамперед необхідно звернути увагу на економічне зростання як головний засіб зростання добробуту суспільства. В економіці України, як видно з даних, наведених у таблиці 22, з 2000 по 2011 роки забезпечувався стабільний приріст ВВП (за винятком кризового 2009 року), а темпи

Таблиця 22

**Темпи приросту (зниження) валового внутрішнього продукту
(за ІПКС 2005 року; відсотків до попереднього року)**

Країна	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	...	3,1	4,1	5,4	0,2	0,0	-10,2	...
Білорусь	5,8	9,4	7,7	5,5	1,7	1,0	1,7	-3,9
РФ	10,0	6,4	4,5	4,3	3,4	1,3
Польща	4,6	3,5	3,6	5,0	1,6	1,3	3,3	3,6
США	4,1	3,3	2,5	1,6	2,2	1,5	2,4	2,4
Німеччина	3,0	0,7	4,1	3,7	0,5	0,5	1,6	1,7
Велика Британія	3,8	3,0	1,5	2,0	1,2	2,2	2,9	2,3

* Джерело даних: [158, с.559–560].

зростання ВВП дещо випереджали показники більшості розвинених країн, принаймні США, Німеччини, Великої Британії. Проте, темпи приросту були явно недостатні для того, щоб скорочувати розрив між економікою України та інших індустріальних країнами.

Розвиток промислового капіталу має знайти своє відображення і в розвитку торгового капіталу, пов'язаного з промисловим капіталом відносинами міжгалузевої конкуренції. Цей факт має призвести до зростання ефективності торгівлі. Як зазначає Г. Ханін: «у торгового капіталу досягнення неначе наявні — чого варті одні лише торговельні мережі. Але продуктивність праці в наших супермаркетах у три рази нижча, ніж в західних, при практично однаковій технічній оснащеності» [160, с. 40]. Не краще складається ситуація і в оптовій торгівлі: «для економіки не менше значення має оптова торгівля сполучна ланка роздрібною торгівлі з виробництвом і світовою економікою. Але звичайні для ринкової економіки функції оптової торгівлі виконуються дуже погано» [160, с. 40]. З цього можна зробити висновок, що економічні умови та характер міжгалузевої конкуренції не змушують торговий капітал економити витрати обігу, а це означає, що за своєю формою він ще не подолав свій родовий зв'язок з купецьким капіталом, все ще може привласнювати значну частину додаткової вартості, створеної у сфері матеріального виробництва. Одночасно в умовах непідпорядкованості повною мірою промислового капіталу торговий капітал прискореними темпами проходить процеси концентрації та централізації, створює великі мережі, стаючи монополізованим торговим капіталом, який має владу над ринком.

У сфері позичкового капіталу також не тільки не завершений, але й істотно ускладнений процес підпорядкування кредиту промислового капіталу. Родовий зв'язок позичкового капіталу з лихварським капіталом тут проявляється особливо яскраво. В результаті знецінення амортизаційних накопичень, потім — розорення значної частини виробників у промислового капіталу занадто мало власних накопичень, які можна було б протиставити монополістам грошових нагромаджень на ринку позичкового капіталу. У підсумку позичковий відсоток перевищує середню норму прибутку, що робить кредитні ресурси недоступними для більшості підприємств. Разом зі складністю та незавершеністю підпорядкування позичкового капіталу промислового у сфері кредиту розвиваються і монополістичні тенденції, що в ще більшому ступені ускладнює перетворення цієї сфери промисловим капіталом.

Оцінити рівень розвитку продуктивної форми промислового капіталу можливо на основі дослідження структури продукції, наскільки вона сучасна, адекватна світовим тенденціям науково-технічного прогресу. Уявлення про рівень продукції, що випускається, дає структура товарного експорту, насамперед частка високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту промислової продукції. Так, у 2015 році питома вага високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту промислової продукції склала в США 19 %, в Японії — 17 %, у Німеччині — 17 %, Великій Британії — 21 %, в Китаї — 26 %, Республіці Корея — 27 %, Франції — 27 %, у Польщі — 9 %, Білорусі — 4 %, РФ — 14 %, в Україні — 7 %, середні дані для світу — 19 % [161]. Такі дані свідчать про досить відсталу, примітивну структуру промислового виробництва, яка робить вітчизняну економіку залежною від світового ринку в найважливішій ланці — забезпеченні виробництва високоефективним сучасним обладнанням, новими засобами праці. У ХХІ столітті технологічні перетворення виробництва спрямовані на формування технотронних продуктивних сил, які істотно підвищують ефективність суспільного виробництва. Створення таких продуктивних сил здійснюється поступово, але безперервно.

Сьогодні в економіці розвинених країн працюють високі технології 5-го технологічного укладу і формуються технології 6-го технологічного укладу. Здійснюється цей перехід в процесі нової фази індустріалізації, результатом якої є не просто заміна ручної праці машинною у сфері виробництва, але інтеграція машинного устаткування з пристроями електронно-цифрового управління технологічними

процесами. У силу цього машинобудівний та електронно-технічний комплекси стали ядром, навколо якого надбудовується і обертається сучасне суспільне виробництво в цілому. Виробництво найсучасніших машин і мікропроцесорів забезпечує матеріальний фундамент інтеграції економіки кожної окремої країни у світову економіку в ролі індустріально розвиненої країни. З цієї причини раціональним є зростання інвестицій у високотехнологічні види економічної діяльності, які здатні створювати принципово нові, прогресивні види продукції і в силу цього — значну масу доданої вартості. Створення принципово нової продукції і заохочення її виробників має стати пріоритетом економічної політики держави. Визначення видів такої продукції має ґрунтуватися на національних порівняльних перевагах в галузях і видах виробництва, а також на підтримці виробників, які можуть бути перспективними на світовому рівні. При цьому об'єктом підтримки повинна бути не металургійна та хімічна промисловість, які мають необхідний потенціал конкурентоспроможності, а високотехнологічні галузі обробної промисловості.

Сучасна економіка розвинених країн, що забезпечує високу продуктивність і ефективність виробництва, представлена одночасно двома різноспрямованими процесами: концентрацією і централізацією виробництва і капіталу — з одного боку, а з іншого — розвитком конкуренції. Сучасна економіка об'єктивно веде до укрупнення виробництва та формування корпорацій. При цьому в своїх ринкових нішах ефективно функціонує малий і середній бізнес, насамперед — у сферах інновацій, торгівлі, послуг, будівництва та ін.

Безперервні процеси концентрації виробництва, які знаходять своє вираження в збільшенні розмірів господарських структур, утворенні ТНК, поширенні злиттів і поглинань компаній, в створенні стратегічних альянсів, збільшують можливості виробників спрямовувати ресурси на розширення масштабів виробництва. Концентрація виробництва і капіталу дозволяє об'єднати ресурси для реалізації сучасних інноваційних проектів, інтегрувати наукові, виробничі і збутові ланки. При цьому в такому інтегрованому комплексі серцевиною і мотором процесу залишається промисловий капітал. Саме він, виходячи зі своїх потреб, ініціює концентрацію, централізацію, інтеграцію. Саме він змінює інституційні умови, виходячи з власних потреб.

В економіці сучасної України процес концентрації виробництва і капіталу, злиття та поглинання розширюють можливості нагромадження капіталу, збільшення своєї частки на ринку, здійснення

інвестицій. Як правило, після злиття і поглинання відбуваються реальні зміни, здійснюється модернізація виробництва, його розвиток. Грошові кошти, які використовуються для злиттів і поглинань, приходять, в тому числі, і з офшорів, що сприяє поверненню капіталів. Все це визначає позитивний вплив процесів злиття і поглинання на економіку.

Все більш важливу роль у зростанні національної економіки та консолідації капіталів відіграють фінансово-промислові групи (ФПГ), сформовані в період ринкового реформування вітчизняної економіки. Завдяки формуванню ФПГ на зміну монополії радянського типу прийшла ринкова монополія. Діяльність ФПГ призвела до значної монополізації як виробничого сектора, так і кредитної сфери. При цьому для вітчизняних ФПГ характерна надмірна диверсифікація бізнесу, що перешкоджає запровадженню ефективних сучасних методів організації та управління. Основна причина цього явища полягає в самодостатності відносин власності в період ринкової трансформації, коли придбання об'єктів власності відбувалося без чіткої спрямованості на підвищення ефективності їх використання. Надмірна диверсифікація бізнесу ФПГ обумовлена в більшості випадків спробою підприємців в сучасних економічних умовах уникнути зайвих ризиків і забезпечити певну стабільність. Тим часом в останні десятиліття в розвинених країнах почали поширюватися нові процеси, протилежні диверсифікації, пов'язані з розформуванням конгломератів, звільненням компаній від неформальних виробництв і концентрацією їх зусиль на основних видах діяльності.

Українські бізнес-групи не повністю відповідають сучасним загальносвітовим тенденціям організаційного розвитку виробництва, вирішенню питань підвищення конкурентоспроможності економіки. Часто буває, що зосередження окремих підприємств в одному об'єднанні не має необхідної технологічної основи, а також не пов'язано зі взаємодією бізнесів. В цілому рівень концентрації виробництва і капіталу в Україні поки що не відповідає завданням інноваційного розвитку національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Україні не вистачає власних ФПГ, здатних розгорнути велике виробництво у високотехнологічних галузях, конкурентоспроможних на світовому ринку.

У сучасній економіці розвинених країн промисловий капітал не завжди персоніфікований. Поширення корпорацій і деперсоніфікація власності не зменшують значення промислового капіталу в ціло-

му і його продуктивної форми зокрема. Сучасні форми промислового капіталу — це в рівній мірі індивідуальний приватний капітал і акціонерний капітал. Їх економічна ефективність пов'язана з особливостями конкуренції на різних ринках.

Загальне уявлення про розвиток продуктивної форми промислового капіталу можна отримати на основі даних про рух основних засобів в економіці. По економіці України ці дані представлені в таблиці 23. Сума нагромаджених основних засобів характеризує продуктивний потенціал економіки. Зіставлення абсолютної величини основних засобів з індексом їх зростання за період реформування з 1990 до 2012 року показує, що продуктивний потенціал економіки зріс лише на 76,6 %. Щорічне зростання було невеликим, на рівні від 1 % до 6,2 %. Такі низькі темпи нагромадження основних засобів привели до погіршення їх якісного складу, насамперед за показником ступеня зносу. Цей показник зріс з 43,7 % у 2000 році до 83,5 % в 2014, тобто в 1,9 раза. У 2015 показник ступеня зносу суттєво зменшився завдяки зміні методики розрахунків.

Низькими залишаються і темпи введення в дію нових основних фондів в економіці України (максимальне значення — 6,2 % від загальної вартості наявних основних фондів — зафіксовано в 2007 р.). Низьким є і введення в дію основних фондів в обробній промисловості. Дані про введення основних фондів в економіці України зведені в таблицю 24. Як видно з наведених даних, на оновлення основних фондів обробної промисловості спрямовується від 22,4 % (у 2006 році, коли було досягнуто максимальне значення) до 8,7 % (у 2011, коли було досягнуто мінімальне значення). Такі дані не свідчать про підготовку істотних змін в обробній промисловості, яка є головним локомотивом прогресивних змін в економіці.

Наведені дані говорять про поступове і неухильне зниження технологічного рівня продуктивного капіталу, що призводить до зниження індустріального потенціалу економіки. Незначні обсяги введення в експлуатацію основних фондів обумовлюють нераціональну вікову структуру обладнання, використання застарілих виробничих фондів, і як наслідок — низький рівень продуктивності праці.

Прискореними темпами збільшується зношення основного капіталу переробної промисловості. До 2015 р. цей показник сягнув 75,8 %. Такий значний ступінь зносу основного капіталу в переробній промисловості свідчить про технологічний занепад, швидко усунути який неможливо.

Таблиця 23*

Основні засоби в економіці України (у фактичних цінах на кінець року, млрд грн)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ¹	2012 ¹	2013 ¹	2014 ¹	2015 ^{1,2}
Основні засоби (у фактичних цінах)	829	1276	1569	2047	3150	3904	6649	7397	9148,0	10401,3	13752,1	7641
Індекс основних засобів (% до 1990 р.)	110,6	129,9	134,5	142,75	150,0	153,8	157,3	166,3	176,6	н/д	н/д	н/д
Індекс основних засобів (% до попереднього року)	101	103,8	105,0	106,1	105,1	102,5	102,3	105,7	106,2	105,2	100,0	...
Ступінь зносу основних засобів	43,7	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1

¹ Не включено вартість основних засобів місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

² Враховано зміни, що відбулись у зв'язку із прийняттям постанови Кабінету Міністрів України від 25.06.2014 № 200

«Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» у частині передачі/надходження та оцінки основних засобів».

Джерело даних: [158, с. 250–252; 159, с. 85, 87, 90; 118].

Таблиця 24*

Введення нових основних засобів в економіці України (млрд грн)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Основні засоби (у фактичних цінах)	828,1	1276	1568	2047	3149	3903	6648	7397	9148	10401	13752	7641
Введення в дію нових основних засобів (у фактичних цінах)	23,7	70,5	82,3	127,5	149,6	111,3	122,6	147,9	191,0	165,8	126,2	...
Введення в дію нових основних засобів (% вартості основних засобів)	2,8	5,5	5,2	6,2	4,8	2,9	1,8	1,9	2,0	1,6	0,9	...
Введення в дію нових основних засобів в галузях переробної промисловості (у фактичних цінах)	4,650	13,773	18,426	27,722	33,778	22,948	23,353	12,891	32,521	33,723
Введення в дію нових основних засобів в галузях переробної промисловості (% загального обсягу введення)	19,6	19,5	22,4	21,8	22,6	20,6	19,1	8,7	17,0	20,3
Ступінь зносу основних засобів в галузях переробної промисловості	52,0	59,2	60,0	59,7	57,3	64,9	66,8	56,8	57,2	50,1	56,9	75,8

Джерело даних: [158, с. 252; 159, с. 85, с. 89; 162, с. 7–8; 118].

Одночасно наведені дані свідчать, що промисловий капітал як джерело постійних радикальних змін в економіці ще не сформувався. Нагромадження капіталу як форма його життя, іманентна властивість його кругообігу в економіці України проявляється вкрай слабо. Кругообіг промислового капіталу супроводжується вельми низькими темпами зростання обсягу нагромадженого капіталу.

Ліквідувати відставання у рівні розвитку промислового капіталу має вітчизняний бізнес. Саме українські підприємці можуть і повинні забезпечити оновлення продуктивного капіталу галузей економіки, освоїти нові продукти, нові технології, розробити нові схеми управління.

У сучасній економіці розвинених країн промисловий капітал не завжди персоніфікований. Поширення корпорацій і деперсоніфікація власності не зменшують значення промислового капіталу в цілому і його продуктивної форми зокрема. Сучасні форми промислового капіталу — це в рівній мірі індивідуальний приватний капітал і акціонерний капітал. Їх економічна ефективність пов'язана з особливостями конкуренції на різних ринках.

У зв'язку з поширенням корпорацій менеджмент стає найважливішою умовою раціональної організації праці і виробництва. Конкуренція змушує також і сектор малих і середніх підприємств, у яких власність персоніфікована, вдаватися до професійного менеджменту. Сучасний промисловий капітал у сфері управління та організації функціонує на наукових засадах. Цим забезпечується висока ефективність виробництва. Досягти паритету в ефективності і продуктивності без передового менеджменту в сучасних умовах неможливо. Емпіричні методи керівництва, управління залишилися в минулому. Становлення і розвиток промислового капіталу в розвинених країнах супроводжувалися формуванням мотиваційного механізму високоефективної праці. У різних країнах сформовані свої підходи, що враховують конкретно-історичні, культурні, національні традиції та особливості.

Сучасному промислому капіталу властивий високий рівень автоматизації виробничих процесів. Праця в значній мірі витіснена з безпосереднього процесу виробництва в сферу її підготовки, контролю, управління. Мотивація такої праці стає найважливішим завданням менеджменту. Перспективним її рішенням вважається перехід в управлінні виробництвом від принципів необмеженої авторитарної влади власника або менеджера до конструктивного партнерства всіх агентів виробничого процесу.

В умовах дуже швидких змін сучасний менеджмент на перше місце ставить економію часу. Керівники постійно шукають шляхи зниження термінів впровадження нових технологій і переналадження обладнання, скорочення часу перебування предметів праці і готової продукції в запасах, незавершеному виробництві. Менеджмент постійно працює з постачальниками, забезпечуючи потрібну якість, діяльність у точно визначені терміни, що перетворює багато виробництв у єдиний комплекс, керівники якого враховують можливості і потреби всіх взаємопов'язаних виробників. Особливою проблемою у такому складному переплетенні взаємопов'язаних виробництв є забезпечення заданої якості продукції.

Безпосередньо з проблемою якості пов'язаний рівень кваліфікації працівників, підвищення якого стимулюється відповідними формами оплати праці. Формування такого працівника — необхідно для утвердження сучасної структури промислового капіталу в Україні.

9.2. Рух промислового капіталу у процесі нової індустріалізації

Нова індустріалізація є історично закономірним процесом розвитку продуктивних сил, який суттєво підвищує ефективність виробництва і змінює зміст праці завдяки комп'ютеризації виробничого апарату. В результаті створюються об'єктивні можливості прогресивних змін у структури зайнятості, які супроводжуються скороченням частки некваліфікованої праці і збільшенням частки інтелектуальної праці. Соціально-економічні результати нової індустріалізації втілюється у формуванні основ нового суспільства, для якого розвиток і якість життя переважає завдання економічного зростання. Такі зміни відбуваються у процесі розвитку промислового капіталу. Головною зміною стає його потреба у науковому забезпеченні виробництва.

Промисловий капітал України поки що не виконує свою роль джерела нововведень, постійних змін, порушника спокою в економіці. Як видно з даних таблиці 25, у новому тисячолітті частка інноваційно активних підприємств в економіці України була максимальною, склавши 18,0 % у 2000 році. Потім вона поступово знижувалась, досягнувши мінімального значення 11,2 % у 2006 році. Далі почався процес дуже повільного зростання цього показника, який досягнувши 16,1 % у 2014 році. Хоча показник демонструє дуже нерівномірну динаміку по роках, тим не менше тенденція його коливання на рівні

Інноваційна активність підприємств України

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %
2000	18,0
2001	16,5
2002	18,0
2003	15,1
2004	13,7
2005	11,9
2006	11,2
2007	14,2
2008	13,0
2009	12,8
2010	13,8
2012	17,4
2013	16,8
2014	16,1
2015	17,3 ¹

¹ У зв'язку зі змінами в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства безпосереднє порівняння даних за 2015 рік з аналогічними даними попередніх років є некоректним (примітка Укрстату).
Джерело даних: [118].

менше 18 % виразно проявилася. Такі цифри свідчать, що більше 80 % підприємств вітчизняної економіки не займалися інноваціями, вели виробництво, нічого в ньому не змінюючи. Подібна парадигма виробничої поведінки адекватна швидше мануфактурному, ніж фабричному етапу розвитку суспільного виробництва.

Найважливішою частиною суспільного промислового капіталу є продуктивний капітал промислових підприємств. Інноваційна активність промисловості забезпечує інвестиційний сектор найсучаснішими новими засобами виробництва, які втілюють досягнення науково-технічного прогресу, а населення — не менш сучасними новими споживчими благами. Як видно з даних таблиці 26, яка характеризує хід впровадження інновацій на промислових підприємствах, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, була максимальною у 2000 році, сягнувши 14,8 %. Мінімального значення цей показник досяг у 2006 році, склавши лише 8,2 %.

Таблиця 26*

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, одиниць	У т. ч. мало-відходні, ресурсозберігаючі, одиниць	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції ¹ , найменувань	З них нові види техніки, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	...
2001	14,3	1421	369	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014 ²	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015 ²	15,2	1217	458	3136	966	1,4

¹ До 2003 року нових видів продукції.

² Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело даних: [118].

Дуже низькою виявляється і частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції. При цьому очевидна стійка тенденція до зниження цього показника з 7,0 % у 2002 році до 1,4 % у 2015 р. Знижуються також впровадження у промислове виробництво нових технологічних процесів, майже у 5 разів зменшилося число найменувань освоєного виробництва інноваційних видів продукції. Однак при цьому відмічається тенденція до зростання у масі освоєного виробництва інноваційної продукції кількості найме-

нувань нових видів техніки. Відтак зменшується кількість найменувань інноваційної продукції споживчого призначення.

Такий стан справ відносно інновацій свідчить не лише про недостатній рівень розвитку вітчизняного промислового капіталу та його продуктивної форми, але і про його глобальний провінціалізм, непристосованість до високого темпу змін. Проте сучасні споживачі звикли до короткого життєвого циклу продукції, широкого її асортименту, диверсифікації та індивідуалізації. Все це є результатом значної гнучкості промислового капіталу, його здатності швидко змінювати асортимент виробів, організувати післяпродажне обслуговування, виховуючи лояльність покупців товарним брендам.

Досить сумні дані статистики про якість інноваційних видів продукції. Так, у 2015 р. із загальної кількості інноваційних видів продукції, впроваджених інноваційно активними промисловими підприємствами, 17,5 % було новими для ринку, тоді як 82,5 % було новими лише для підприємства [163, с.140].

Все це свідчить, що з погляду якісних характеристик промислового капіталу економіка України досить суттєво відстає від вимог часу. Глобальний характер конкуренції в сучасних умовах призводить до того, що інноваціями слід вважати не те, що є новим в місцевому масштабі, для даного національного ринку, а те, що відрізняється принциповою новизною для глобальної економіки. У протилежному випадку зусилля інженерів, технологів будуть спрямовані на те, щоб відкрити вже відомі речі. Такий тип розвитку прирікає країну на довічне відставання. Наведені дані про інновації свідчать саме про такий периферійний рівень розробок, з якими неможливо зробити ставку на випуск найновітніших видів продукції.

Специфіка сучасного економічного розвитку і темп розвитку технологій дозволяють країнам, що відстали у технічному та технологічному розвитку, у випадку, якщо вони застосують сучасні технології, пропустити цілі стадії технологічного прогресу, економлячи величезні ресурси. Класичним прикладом є сфера зв'язку і комунікацій: сьогодні Україна має один з найвищих рівнів мобільної телефонізації у світі — 60,720 млн абонентів мобільного зв'язку [164, с. 22]. Такого рівня вона не змогла б забезпечити, якби базовим напрямком розвитку стала інтенсифікація кабельного зв'язку, а не ставка на новітню технологію.

Класичними прикладами успішної модернізації свого промислового капіталу можуть бути економіки Японії у 1960-ті роки, Південної Кореї у 1970-ті, Китаю у 1980-ті і протягом більшої частини

1990-х років. В цей період у цих країнах промисловий капітал базувався на застосуванні таких інновацій, як удосконалення вже існуючих технологій, переймання передових зразків техніки та продукції. Такий тип інновацій здійснюється із запаморочливою швидкістю, а інноваторами виступають в основному самі працівники компаній-лідерів. Цей вид інновацій не вимагає спеціальних зусиль для свого розвитку — достатньо лише нормальної ринкової економіки, що підкоряється законам конкуренції. На противагу цьому для переходу до сучасного інноваційного виробництва як генератора принципово нового необхідне створення відповідного соціального механізму, в основі якого лежить формування науково-дослідних співтовариств, вільних у визначенні перспективних напрямів нових розробок, забезпеченні їх проведення необхідним обладнанням та фінансовими ресурсами. Такі розробки вимагають високих витрат на створення самої технології або дослідного зразка продукції, але потім допускають вкрай низьку собівартість продукту в ході його масового виробництва. Звідси випливає, що лідерство у сфері сучасних інновацій потребує попередньої підготовки, до нього треба поступово просуватися, послідовно проходячи необхідні етапи розвитку.

Україна не має сьогодні такого масового індустріального виробництва, яке могло би бути базою для розгортання наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок. У своєму нинішньому стані Україна, економіка якої включена у глобальний індустріальний ланцюжок лише в якості постачальника продукції низького ступеня обробки, навряд чи зможе правильно визначити ті точки технологічного росту, які потрібно розвивати. За таких умов однобічним є уявлення про те, що технологічне відставання України виникає від хронічного недофінансування наукових досліджень і розробок. Наведені вище статистичні дані свідчать, що зусилля науковців зосереджені на застарілих напрямках. Без чинного індустріального базису, що дозволяє комерціалізувати винаходи, неможливо отримати від них користь.

Процес індустріалізації в усіх країнах характеризувався зростанням продуктивності і доходів за рахунок збільшення інвестицій і розширення простору для дії ринкових сил. У міру збільшення масштабів інвестиційного забезпечення економіки збільшувалися і темпи її зростання. Цей фактор — інвестиційне забезпечення виробництва — не втратив свого значення і по сьогоднішній день. Країни, які здійснили ривок в економічному розвитку, значну частину ВВП направляли на цілі нагромадження. Так, наприклад, Китай протягом усього періо-

ду свого бурхливого ринкового розвитку на цілі нагромадження направляє значну частину ВВП. Так, частка інвестиційних витрат у ВВП Китаю у початковий період ринкового реформування коливалась на рівні 30–40 % ВВП, а у новому тисячолітті перевищує 45 % ВВП [165]. Достатньо великою, на рівні 30–33 % залишається у XXI столітті частка інвестиційних витрат і ВВП Республіки Кореї [166]. Інакше виглядає структура ВВП розвинених країн. Частка нагромадження в їх економіці нижча і коливається в середньому на рівні 20 % ВВП.

За показником частки валового нагромадження, в тому числі і нагромадження основного капіталу у ВВП, економіка України поступаєтья РФ, Білорусії. Як видно з даних, представлених у таблиці 27, до кризи 2008 року нагромадження основного капіталу у вітчизняній економіці зростало. Проте після кризи процес нагромадження основного капіталу призупинився, а з 2014 року суттєво зменшився. Така невелика частка нагромадження в структурі ВВП говорить про те, що Україна не концентрує ресурси нагромадження для ривка в промисловому виробництві. Нітрохи не зменшуючи значущості проблеми підвищення ефективності використання ресурсів нагромадження, необхідно звернути увагу і на кількісний аспект проблеми, тобто на той факт, що наявних ресурсів нагромадження просто катастрофічно мало. Що ж стосується ефективності їх використання, то тут найважливішим напрямком має бути не просто розвиток вітчизняного інвестиційного комплексу на основі вже сформованої спеціалізації, а цілеспрямована зміна цієї спеціалізації в бік підвищення нових, передових галузей. Необхідно також забезпечити підвищення науково-технічного рівня галузей інвестиційного комплексу.

Таблиця 27

Валове нагромадження основного капіталу, % у ВВП

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	22,0	24,6	27,5	26,4	18,3	17,0	17,6	19,0	16,9	14,2	13,5
РФ	17,7	18,5	21,2	22,0	21,7	21,4	20,1	20,2	20,2	21,3	21,3
Білорусь	26,0	30,0	32,0	33,9	36,6	39,2	38,4	33,0	37,1	33,0	29,6

Джерело даних: [118; 167; 168].

У сучасних умовах країни, що займають лідируючі місця в рейтингах економічного розвитку, здійснюють серйозну підготовку, яка є необхідною для переходу до нового етапу промислової революції. Такою підготовкою є розробка інновацій [163, с. 132].

Таблиця 28

Питома вага видатків на наукові та науково-технічні роботи у ВВП

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	0,96	0,99	0,91	0,86	0,84	0,86	0,83	0,74	0,75	0,70	0,65	0,62
Білорусь	...	0,68	0,66	0,96	0,74	0,64	0,69	0,70	0,67	0,67	0,52	0,52
Росія	1,05	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,13	1,02	1,05	1,06	1,07	1,10
Польща	0,64	0,57	0,56	0,57	0,60	0,68	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	...
ЄС-28	1,85	1,76	1,85	1,85	0,92	2,01	1,93	1,97	2,01	2,03	2,03	...
Німеччина	2,45	2,49	2,42	2,53	2,68	2,82	2,71	2,79	2,87	2,83	2,87	...

Джерело даних: [161, с. 178; 162; 163].

Лідерами за показниками питомої ваги видатків на наукові та науково-технічні роботи у ВВП протягом XXI століття залишаються скандинавські країни. Так, у 2014 році максимальну частку ВВП на наукові роботи — 3,17 % було спрямовано Фінляндією. У ВВП Швеції відповідний показник склав 3,16 %, Данії — 3,05 %. Мінімальну частку ВВП на наукові роботи спрямовували Чорногорія — 0,36 %, Румунія — 0,38 %, Кіпр — 0,48 % [163, с.133]. Як видно з даних таблиці 28, в Україні частка ВВП, що адресується науковим роботам, протягом XXI століття неухильно знижується. За 15 років XXI століття витрати на науку як частину ВВП знизилися більше ніж на третину. За структурою ВВП економіка України ближче до країн-аутсайдерів, ніж до індустріальних лідерів сучасної Європи. Дуже негативною є та обставина, що ситуація з роками не покращується, а погіршується. Сьогодні за показником витрат на наукові роботи як частину ВВП Україна в 3,5 рази відстає від країн-лідерів. Висока частка витрат на наукові та науково-технічні роботи у ВВП свідчить про формування нової якості росту і розвитку в економіці країни. Цим можна пояснити той факт, що країни-лідери технічного прогресу при відносно невеликому валовому нагромадженні забезпечують стабільний ріст і розвиток. У сучасних умовах розробити конкурентоспроможну технічно складну продукцію можна тільки на основі цілеспрямованих наукових досліджень. Перехід на новий технологічний уклад вимагає істотної зміни як структури використання ВВП, так і галузевої структури промислового виробництва. Дослідження цих змін може стати предметом подальшої наукової роботи.

ВИСНОВКИ

Проблема виходу вітчизняної економіки зі стану соціально-економічної стагнації на шлях сталого економічного розвитку має доленосне значення. Саме від вирішення цієї проблеми залежить подолання відсталості в соціально-економічному розвитку суспільства, рівень життя абсолютної більшості його громадян.

При пошуку шляхів виходу з кризи необхідно спиратися на ті теоретичні підходи, які адекватно відображають особливості сучасного світового соціально-економічного розвитку. У найбільш загальних рисах ці особливості можна звести до таких моментів. По-перше, як показує історія, в останній чверті XX століття і на початку XXI століття посилюється взаємозалежність різних частин світового господарства, де домінують інноваційні та наукомісткі види діяльності. Інноваційність виробництва перетворилася на головний чинник конкурентоспроможності, а загальнонаціональна продуктивність праці стала в даній ситуації індикатором розвитку окремих держав. По-друге, відбулися структурні зміни в зайнятості. Зростаюча зайнятість у сфері послуг, в першу чергу, в науково-дослідних, інжинірингових, проектних видах діяльності свідчить про зміни в самому характері праці. По-третє, значно зросла роль транснаціональних корпорацій (ТНК) в інноваційному процесі. По-четверте, посилилася роль держави в процесі забезпечення конкурентоспроможності на глобальних ринках.

Як видно із зазначених вище особливостей сучасного світового соціально-економічного розвитку, в кожній з них різко зростає роль так званих «суспільних благ», що не зводяться до благ окремого індивіда. Виразником і виробником цих «суспільних благ» у ринковій економіці стає держава.

Сьогодні в економічній науці існує догматичне уявлення про роль держави в соціально-економічному розвитку. Відомі спроби продемонструвати зворотну залежність між темпами економічного зростання і розміром участі держави у витратах ВВП. Зростаюча роль держави розглядається як неминуче зло, вимушений «тягар», а не об'єктивна закономірність [154; 155].

Така неоліберальна доктрина виходить з уявлення про економічну систему як рівноважну і саморегулюючу, в якій підприємницька

ініціатива і механізм вільної конкуренції ведуть до зростання добробуту в суспільстві. Тому втручання держави вважається допустимим тільки як вимушене зло в цілях налагодження механізму ринкових сил. Інструментами державного регулювання в неокласичній теорії є стабільний грошовий обіг (теорія монетаризму), податкові методи стимулювання підприємництва та споживання (теорія пропозиції), вивчення поведінки економічних агентів і їх пристосування до мінливої кон'юнктури (теорія раціональних очікувань).

У руслі неокласики теорія суспільного вибору (Дж. Б'юкенен) довела до логічного кінця використання принципу методологічного індивідуалізму, поширивши його не тільки на підприємницький сектор, але і на поведінку державних органів і політиків, показавши тим самим відсутність будь-яких суспільних інтересів, відмінних від уподобань індивідів.

Такі теоретичні погляди відносяться до одного зі світоглядних векторів в інтерпретації суспільного інтересу, що беруть свій початок у другій половині XIX століття в Англії. Англійська традиція заперечувала саму можливість існування будь-яких інтересів крім індивідуальних.

Інша концепція, що сходиться до німецької традиції, навпаки, допускає наявність інтересів суспільства як такого і визнає категорію «колективні потреби» як фундаментальну основи «німецької фінансової науки». Так, відомий німецький вчений А. Вагнер (1835–1917), роботи якого не належать до політекономічної класики, в середині XIX ст. відзначив тенденцію зростання ролі держави як необхідного елемента соціально-економічного розвитку. Відзначаючи зростаючу необхідність участі держави в житті громадян, А. Вагнер заклав основи державної соціальної політики. Він розробив основні положення обов'язкового соціального страхування, які лягли в основу законів про обов'язкове соціальне страхування, впроваджених в Німеччині в 1882–1890 роках під час правління Бісмарка. А. Вагнер також вніс до визначення податку елемент його соціальної функції, розробляючи положення про те, що податками повинні пом'якшуватися класові антагонізми.

Слід зазначити, що і в рамках англійської традиції неокласики проблема суспільного інтересу розвивається кейнсіанським напрямком економічної думки. Дж. М. Кейнс і його послідовники представляли наукову концепцію, відому як «теорія змішаної економіки», в основі якої лежать уявлення про ринкову економіку, по-перше, як

внутрішньо нестійку, по-друге, відзначається її «байдужість до соціального результату», по-третє, не всі блага, у т. ч. так звані «суспільні блага», можуть бути оцінені ринком. Кейнсіанські підходи істотно розширили англійську традицію розуміння ролі держави в усуненні «родових вад ринку». Подолання так званих «провалів ринку» вимагає активної участі держави в регулюванні економіки. Держава об'єктивно має виконувати функцію «вбудованого стабілізатора», нівелюючи економічну і соціальну нестійкість. У результаті такої взаємодії створюється «змішана економіка», яка, на думку відомого американського економіста, лауреата Нобелівської премії П. Самуельсона, стає гігантською системою загального страхування від найгірших лих економічного життя.

На основі вироблених теоретичних уявлень про ринкову економіку кейнсіанці розробили конкретні форми і методи державного регулювання останньої. Найбільше визнання на практиці набули теорії «антициклічного регулювання» і «економічного зростання». Найважливішою їх складовою вважається підтримка державою інвестиційної активності та заходів щодо забезпечення зайнятості з метою економічного зростання.

У рамках англо-саксонської традиції, але вже в концепції «неокласичного синтезу», П. Самуельсоном було введено поняття «публічного (суспільного) блага». У подальшому американський вчений в галузі фінансової теорії Річард Масгрейв (1910–2007) з'єднав англо-саксонську і німецьку традиції неокласики, розробивши концепцію «меріторних благ». Під останніми маються на увазі блага, попит на які з боку приватних осіб підтримуються державою. До таких благ відносяться — культура, охорона здоров'я, освіта і наука, що сприяють розвитку людини і особистості. Виробництво і споживання «меріторних благ» об'єктивно обумовлено розвитком інноваційних процесів в умовах глобалізації. Така теоретична позиція відповідає практиці господарювання, яка склалася після «Великої депресії». Як свідчить економічна практика, протягом останніх 75 років відбувалося постійне наростання витрат держави в розвинених ринкових економіках. Так, Дж. Сакс у своєму підручнику з макроекономіки пише, що «з початку XX століття загальні витрати в усьому світі збільшилися. У багатьох промислових країнах в порівнянні з 1938 р. відбулося подвоєння частки державних витрат по відношенню до обсягу ВВП» [156, с. 225].

Таким чином, історично визначена закономірність підтверджується статистичними даними. За останні 75 років (1938–2012) державні

витрати у структурі ВВП в розвинених країнах збільшилися з 18,5 до 41,6 % (у США) і з 21,8 до 56,2 % (у Франції) [157].

Ігнорування історичних закономірностей зростання ролі держави як носія «публічних» і «мериторних» благ, тобто визначеного статистичного факту, обумовлено ідеологічними міркуваннями в цілях подальшої приватизації об'єктів держави, а також послідовної і тотальної комерціалізації соціальної сфери.

Отже, можна визначити дві методологічні вади «ліберальної альтернативи»: перша — це апіорні ставлення до приватної власності як більш ефективної; друга — ігнорування зростання ролі держави як виразника «суспільних благ», роль яких у міру розвитку суспільства неухильно зростає.

Таке ігнорування об'єктивних обставин «ліберальної доктрини» породжує хибне уявлення про вироблення моделі розвитку пострадянської економіки, вважаючи, що модернізація пострадянської економіки відбудеться в результаті дій ринкових сил саморегулювання. Іншими словами, завдяки створенню «надійних інститутів», шляхом формування законів, підзаконних актів під ринкові механізми, припинення неформальних економічних відносин, створення рівних умов застосування правових норм і т. п. спонтанно на базі приватного інтересу і конкуренції почнеться «модернізація знизу».

Але економічні стимули залежать не тільки від самої по собі приватної власності. Тут необхідно врахувати специфічні історичні умови її походження. У пострадянській економіці генезис приватної власності має як правило нетрудове походження. Така «наділена» приватна власність не породжує стимули до оновлення її матеріальної структури, про це свідчить практика господарювання пострадянських економік. У таких економічних системах модернізаційні проекти не зможуть реалізуватися спонтанно, без раціональної участі держави, що припускає розробку і проведення адекватної структурно-інноваційної політики.

У світлі фінансово-економічної кризи 2007–2009 рр. перед сучасною державою постає завдання запобігання та подолання провалів ринкових механізмів в реальному та фінансовому секторах.

Держава здатна відігравати суттєву роль у стимулюванні інноваційного процесу шляхом створення та впровадження в практику національної інноваційної системи, а також державно-приватного партнерства. Однак тут виникає ряд дуже серйозних проблем, від вирішення яких залежатиме суть модернізації. По-перше, це по-

шук ресурсів для проведення модернізації «зверху». Ні держава, ні підприємство не володіють достатніми засобами для проведення модернізації. По-друге, рішення проблем комерціалізації наукових розробок. Необхідно враховувати нестачу в промисловості адекватних нинішній ситуації інженерних проектів, складність відтворення цілого науково-технологічного комплексу, зруйнованого в минулому, який тепер потребує комплексного відновлення. Слід звернути особливу увагу на перспективи науково-освітньої системи пострадянських країн, зокрема України. У суспільстві складається далеко не однозначне ставлення до результатів реформ у сфері науки і освіти, де домінує мотив зниження соціального навантаження на бюджет, скорочення участі держави у розвитку наукових і освітніх інститутів.

На стан справ в економіці впливають ідеологічні доктрини, стан суспільної свідомості, державна політика, політична орієнтація, професіоналізм працівників управлінського апарату, дієздатність демократичних інститутів. Важливу роль відіграє рівень розвитку науки та освіти у формуванні духовно-морального клімату в суспільстві, творчого потенціалу та загальної культури інтелектуальної еліти. У цьому зв'язку звертає на себе увагу той факт, що, наприклад, дії американської влади не обмежилися заходами щодо санації кредитно-фінансових інститутів, наданням допомоги промисловим корпораціям, що терплять банкрутство, а також податковими пільгами щодо стимулювання сукупного попиту. Антикризова програма включала також реформи у соціальній сфері. Основними її фрагментами були: створення за допомогою держави нових робочих місць; підвищення рівня освіти та охорони здоров'я населення; широкомасштабна підтримка науки; вдосконалення пенсійної системи, стимулювання інновацій, підвищення моральної відповідальності бізнесу.

Отже, сучасна держава покликана представляти і забезпечувати інтереси всього населення шляхом виробництва суспільних благ, а не бути комітетом із завідування справами найбільш багатой і впливової його частини. Державна влада зобов'язана протидіяти стихії наростаючого соціального розшарування, гарантувати справедливий доступ людей до суспільних благ, забезпечуючи тим самим суспільну стабільність. Найбільш відчутну загрозу представляє все більш зростаюча соціальна диференціація суспільства, а також зростаюче безробіття. Вони болісно позначаються на більшій частині населення, що представляє низькодохідні верстви населення. Стихийні дії ринкових сил і

бездіяльність держави поглиблюють соціально-економічну диференціацію.

Існування плоскої шкали прибуткового оподаткування, звільнення від оподаткування дивідендів, відсутність за західним зразком прогресивного оподаткування нерухомості і транспортних засобів, використання схем для вивезення капіталів за кордон в офшорні зони, розгул корупції і т. п. — все це веде до гігантського недобору бюджетних коштів та поглиблення диференціації населення. Існуюче майнове розшарування суспільства, яке досягло величезних масштабів, позбавляє мільйони громадян матеріальних і моральних стимулів до праці, загострює проблему бідності, живить злидні, породжує нові соціальні катаклізми.

Величезні перекося в оплаті праці однакової якості в приватному і державному секторах призводить до невинувато низьких зарплат сумлінних працівників з високим рівнем знань. Все це позначається на ставленні до праці працівників освіти, охорони здоров'я, науки і культури. У підсумку від несправедливості в оплаті праці страждають ті сфери діяльності, що формують головну продуктивну силу суспільства — громадянина. Все це позначається на темпах і якості економічного зростання.

Таким чином, активна роль категорії «суспільних благ» при виборі моделі соціальної держави означає: недопущення величезної прірви між багатими і бідними; забезпечення рівних можливостей в отриманні освіти і гідної оплати праці; формування справедливої політики доходів; надання основних соціальних гарантій населенню; забезпечення демократичних процедур прийняття важливих рішень держави, які зачіпають долі більшості населення країни. Вирішення зазначених завдань можна вважати адекватними, коли вони забезпечують сталий і динамічний розвиток країни, зростання добробуту і рівня культури всіх верств суспільства.

Підбиваючи підсумки: розгортання глобальної економічної кризи свідчить про те, що світ вступив в епоху бурхливих соціально-економічних трансформацій. Внаслідок незавершених і багато в чому невдало реалізованих реформ, посиленних глобальною економічною кризою, у суспільстві склалася вкрай нестабільна ситуація, в рамках якої численні серйозні суспільні суперечності не врегульовані та продовжують наростати. Розв'язання цих складних завдань емпіричними методами пізнання соціально-економічної дійсності неможливе, оскільки більш-менш правильні практичні дії на цій основі завжди

відрізняються своєю недовговічністю й нестабільністю (такі методи виходять із форм прояву, а не із сутності). Зазначений факт аж ніяк не є рівноважним ігноруванням емпіричного відбиття дійсності, що у певних межах необхідно і закономірно. Однак він не може дати глибоких і стійких знань про сутність економічних процесів.

Невизначеність соціальних орієнтирів і тривалих наслідків проведених реформ стає одним із головних гальм у здійсненні перетворень. Замість ґрунтовного дослідження пройденого шляху і набутих знань із невдалого досвіду економіці приписуються призначені схеми, в яких як зразок виступає деякий усереднений, збірний образ економічного життя найбільш розвинутих індустріальних країн. Ефективні пропозиції щодо реформування економіки України можуть бути розроблені лише на основі глибоких теоретичних узагальнень, які дають системне бачення предмета. На жаль, сьогодні ще можна зустріти в літературі наївні міркування про можливість створення ефективної структури господарства за допомогою елементарних важелів ринку. Автори цих міркувань стверджують, що, наприклад, підвищення цін на енергоресурси буде штовхати їх споживачів до заощадження, ті ж, хто не освоїв енергозберігаючі технології, занепадуть, але виживуть ті, хто їх освоїв. У підсумку господарство стане таким же ефективним, як і в індустріально розвинених країнах. У таких міркуваннях відсутнє елементарне розуміння того, що перехід на нову структуру господарства, що функціонує за західними зразками, вимагає не тільки величезних інвестицій, а й руйнування сучасної індустріальної системи. Усе це вимагає значних капітальних витрат і часу. Проте такого роду процеси можуть супроводжуватися як деіндустріалізацією економіки, так і втратою незалежності країни. Автори такого роду рекомендацій не обтяжують себе серйозними дослідженнями економічної структури суспільства. Ліберальні ціни, на їхню думку, розставляють все на свої місця. Усе це нагадує радше «соціальну алхімію», а не економічну науку.

Економічна теорія в процесі дослідження таких складних і глобальних явищ, як перехід від однієї системи господарювання до якісно іншої за своєю генетичною природою, стикається з особливим предметом аналізу перехідної економічної системи. Тут об'єктом дослідження стають не тільки обставини, які детермінують перехід, але й вибір напрямку руху і сам механізм трансформації соціально-економічних систем. Наразі це один з актуальних і малодосліджених напрямів економічної теорії. Без виконання цієї роботи економічною

теорією реформування господарських процесів буде здійснюватися методом проб і помилок.

Отже, криза господарської моделі, що склалася в Україні, призвела до втрати основних «складових» економічної динаміки:

- 1) зростання сировинного спектру;
- 2) стимулювання внутрішнього попиту за рахунок зовнішніх залучень.

Необхідна неоіндустріальна модель економічного розвитку, яка б спиралась на мобілізацію внутрішніх інвестиційних та людських ресурсів. Така модель дозволить вирішити цілий ряд найважливіших проблем: підвищити конкурентоспроможність виробництва з широкого кола галузей, збільшити продуктивність праці, створити нові робочі місця, що, в кінцевому рахунку, створює передумови для забезпечення стійкої динаміки економічного зростання.

Додаток 1

НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ В КРАЇНАХ НАЗДОГАНЯЮЧОГО ТИПУ РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ КИТАЮ)

В останні роки Китай привертає увагу світової громадськості завдяки небувалому стрибку в соціально-економічному розвитку. Середньорічні темпи зростання ВВП Китаю складають 10,4 %, що на 7 % перевищує середньосвітовий показник — 3,4 %. У 2014 році темпи зростання ВВП досягли 14,7 % (рис. 1). Не викликає сумнівів той факт, що розвиваючись такими швидкими темпами, якими не розвивається будь-яка інша велика країна, Китай протягом десяти років випередить США, ставши найбільшою світовою економічною системою. Вважається, що такого вражаючого економічного зростання Китай досяг, головним чином, за рахунок здійснення процесу індустріалізації, наслідком якого є зростання промислового виробництва (табл. 29).

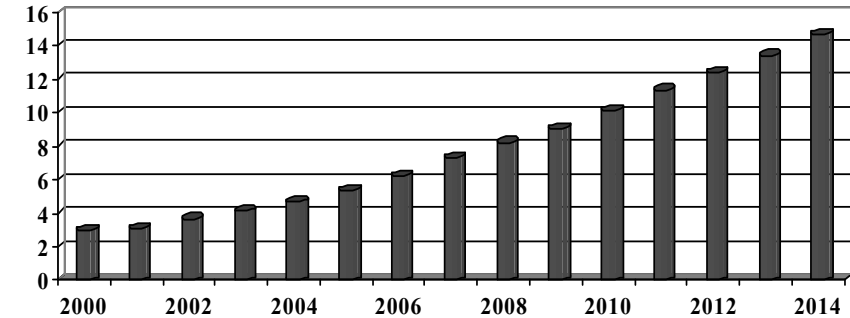


Рис. 1. ВВП Китаю за паритетом купівельної спроможності (в міжнародних доларах на поточний момент, трлн дол.) (складено на основі [125])

В процесі індустріального розвитку показник продуктивності факторів виробництва в цілому ряді держав стрімко збільшувався (щодо величини даного показника в США): в Японії — з 56 % в 1950 р. до 83 % в 1975 р., Кореї — з 43 % в 1965 р. до 63 % в 1990 р., на Тайвані — з 50 % в 1965 р. до 80 % в 1990 р. [485]. У Китаї ж продуктивність

Таблиця 29

Темпи зростання обсягу промислового виробництва в деяких країнах, %

Роки	Країни							
	США	Німеччина	Франція	Японія	Китай	Південна Корея	Росія	Україна
1998	5,8	3,7	0,0	-6,5	8,9	-6,4	-5,2	-1,0
1999	2,4	0,9	2,0	-0,1	8,0	22,0	8,1	4,3
2000	5,6	4,7	3,5	5,3	10,0	17,0	8,8	12,9
2001	-3,7	0,4	0,9	-6,3	8,7	0,6	4,9	14,2
2002	-0,4	-2,1	-0,3	-1,4	12,6	6,5	3,7	6,0
2003	0,3	0,2	-0,3	3,3	30,4	5,1	7,0	15,8
2004	4,4	2,2	1,7	6,6	17,1	10,1	6,4	16,5
2005	3,2	2,9	0,2	1,5	29,5	5,9	4,0	3,2
2006	4,2	4,4	0,2	3,3	22,9	8,0	4,8	6,3
2007	-1,7	5,2	1,8	1,3	13,4	5,5	7,4	6,0
2008	-2,0	0,1	-1,8	-2,0	9,3	2,2	3,5	-5,0
2009	-5,5	-15,0	-8,8	-17,0	9,9	-0,6	-13,1	-23,8
2010	3,3	9,0	3,5	15,5	11,0	12,1	8,3	8,0
2011	4,1	8,0	2,4	-3,5	13,0	7,4	5,0	6,5
2012	0,0	0,0	0,0	0,0	7,9	1,7	2,6	7,6
2013	2,5	-0,3	-0,4	1,0	7,7	2,5	0,1	-5,0

Джерело даних: [126].

факторів виробництва (щодо значень показника в США) за тридцять років зростає з 3 % до 13 % [467]. Тому індустріальний шлях розвитку зарекомендував себе як результативний спосіб розвитку продуктивних сил, підвищення конкурентоспроможності виробництва і зміцнення, на цій основі, економічної могутності держави. Китай пройшов через два етапи індустріалізації. Перший етап — «вузької державної індустріалізації» (1950–1980 рр.), другий — «загальної індустріалізації» (1981–1995 рр.). Третій період індустріалізації пов'язують з активно розгорнутою реалізацією концепції нової індустріалізації, яка суттєво відрізняється від традиційної індустріалізації з точки зору розробки та способу зростання. Традиційна індустріалізація односторонньо збільшувала темпи і масштаб економічного зростання, орієнтуючись тільки на збільшення кількості. Але це не виключає той факт, що до початку третього тисячоліття була створена сильна, за деякими показниками конкурентоспроможна видобувна і обробна промисловість. Провідну роль у здійсненні процесу індустріалізації в Китаї,

на всіх етапах історичного розвитку, відіграв постійний та жорсткий контроль з боку держави.

Отже, головною причиною проголошення в КНР нової індустріалізації, або «індустріалізації нового типу» стало прогресуюче обмеження ресурсів, особливо енергетичних, а також серйозне забруднення навколишнього середовища.

Метою «нової індустріалізації з китайською специфікою» («специфіка» пояснюється, в першу чергу, прагматичними міркуваннями, прагненням максимально наблизити базові теоретичні установки до вирішення намічених практичних і стратегічних завдань в економіці та суспільстві) є створення наукомісткого та капіталомісткого виробництва з високим рівнем економічної ефективності, низькими витратами ресурсів, з подальшим виявленням переваг в людських ресурсах. Також підкреслена необхідність та значимість взаємодії процесів інформатизації та індустріалізації [169, с. 30–31]. Таким чином, нова індустріалізація в Китаї має створити державу інноваційного типу. Такий зміст китайської нової індустріалізації відрізняється від змісту нової індустріалізації Росії, визначеним, наприклад, професором С. С. Губановим та його прихильниками, які пов'язують концепцію нової індустріалізації з розширенням державної власності на засоби виробництва. Вони роблять висновок, що в базовому (ринковому) секторі є надлишок ресурсів і він виступає джерелом додаткового продукту для піонерного (планового) сектора. Тим самим «теоретично» обґрунтовується примусовий перерозподіл ресурсів з приватного в державний сектор. На їх думку, вирішення питання про власність на користь вертикально інтегрованих її форм і відносин забезпечує появу рушійної сили — неоіндустріальної модернізації, що відкриває перед країною перспективу швидкого відновлення стратегічного і геополітичного паритету з провідними індустріально розвиненими державами світу [127, с. 7–11; 128].

Така трактовка піддалась критиці, пов'язаній з тим, що дана концепція не враховує сформовані в країні інститути ринку і демократії, досягнутий ступінь інтеграції у світове господарство. Реалізація такої концепції послабить захист прав приватної власності і стимули до інвестування і розвитку, призведе до дезінтеграції економіки країни у світовому співтоваристві, а націоналізація породить проблему нелегітимності нової державної власності [129, с. 146–149]. Щодо Китаю, то для досягнення поставленої мети щодо здійснення нової індустріалізації урядом було здійснено коригування моделі розвитку

країни. Суть цієї моделі полягала в «синтезі плану і ринку» (як відомо, даний термін був запропонований лауреатом Нобелівської премії, американським професором В. Леонтьєвим). Китай був не першою країною, яка застосувала дану модель. Японія, Південна Корея та інші країни азійсько-тихоокеанського регіону успішно сформували і реалізували новий господарський механізм не штучним шляхом, а вимогами об'єктивних економічних законів. «Синтез плану і ринку» показав свою високу ефективність, а заплановані економічні показники зростання були набагато перевищені.

Для реалізації концепції нової індустріалізації в Китаї до середини 90-х рр. склалися сприятливі умови [130]:

- керівництво і наукова еліта країни усвідомили, що екстенсивні способи розширеного відтворення повністю вичерпали себе;
- створення вільних економічних зон — тобто районів з високим рівнем розвитку, де готувалися висококваліфіковані кадри і «обкатувалася» модель майбутнього Китаю;
- в руках держави зосереджена більша частина державної власності, банківська і податкові системи, і в деякій мірі ослаблена монополія зовнішньої торгівлі;
- висока норма нагромадження та інвестування (протягом 1991–1995 рр. норма нагромадження коливалася в межах 40,1 %, в той же час інвестування в засоби виробництва становили 36,9 % [131, с. 24];
- сприятлива ситуація на світовому ринку досягнень науки і техніки та доступ до нього.

Урядом КНР передбачається йти шляхом нової індустріалізації з китайською специфікою до 2020 р. і створити державу інноваційного типу й таке суспільство, яке буде берегти ресурси і доброзичливо ставитися до навколишнього середовища. Також в Китаї постійно підкреслюється, що науковістю володіє тільки така економічна теорія, яка виходить з практики і піддається перевірці експериментом, до того ж слідом за розвитком практики розвивається далі. В ході поступового поглиблення процесу нової індустріалізації, інформатизації, урбанізації та маркетинга неухильне дотримання принципу «практика — критерій істини» дозволяє долати чергові ідеологічні бар'єри на шляху ринкових перетворень. Також звертається увага на необхідність досягнення, слідуючи вимогам наукової концепції розвитку, «відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил, а надбудови — економічному базису». Це — безумовна вимога класичної економічної теорії, так як є об'єктивним

законом економічного розвитку. Уже в перші два десятиліття Китай, активно розвиваючи в країні різні за формами власності типи господарств, наблизив виробничі відносини до характеру різноманітних за рівнем розвитку продуктивних сил. Надалі теоретичні новаторства повинні торкнутися надбудови.

Таким чином, можна виділити основні риси розвитку модернізації китайської економіки і суспільства в цілому, які впливають з особливостей нової індустріалізації.

1. Нова індустріалізація в Китаї передбачає максимальне забезпечення як «якісного», так і «швидкого» розвитку економіки. Якісний розвиток промисловості не заперечує так званої «всенародної» індустріалізації, націленої на індустріалізацію села і розвиток сфери послуг.

2. Інноваційний розвиток нового типу в КНР має отримати такі характеристики, які дозволять промисловості стати не тільки «фабрикою світу» за обсягом продукції, а й здобути самостійність в розвитку передових технологій. Спираючись на державну підтримку, нарощування внутрішнього споживчого ринку, китайська промисловість на основі оптимізації структури та глибокої реформи технологічної бази повинна забезпечити узгодженість у розвитку міста, села і регіонів.

3. Нова індустріалізація передбачає обмеження стимулювання економічного зростання за рахунок сліпого розширення інвестування та експорту. Вона повинна привести до координації споживання з ростом інвестицій та експорту товарів, до стимулювання доданої вартості у промисловості, а також до скоординованого розвитку цього показника в I, II і III сферах, тобто в агросфері, промисловості і будівництві та в сфері послуг.

4. Нові виробництва повинні сприяти скороченню витрат матеріальних ресурсів за рахунок наукоємних технологій, підвищення якості робочої сили та управлінських інновацій. У кінцевому підсумку саме такий розвиток приведе до підвищення конкурентоспроможності китайських товарів на міжнародному ринку.

5. Головними рисами нової індустріалізації КНР повинні стати: 1) оптимізація економічної структури; 2) посилення трансформації технологій базових галузей, інфраструктури; 3) розвиток сучасної енергетики, системи комплексних перевезень, що здійснюються в єдності з правилами охорони навколишнього середовища [132, с. 42].

Крім того, Китай прагне зміцнити свої позиції на світовому і внутрішньому ринку. Один із широко використовуваних способів — це

зниження рівня мобільності факторів, що забезпечують конкурентну перевагу в рамках міжнародного поділу праці. Так, в США технологічний розвиток забезпечують висококваліфіковані кадри, рівень оплати яких високий в порівнянні з іншими країнами. Китай спеціалізується на масовому наданні дешевих трудових ресурсів. Відповідно, досліджуючи внесок факторів у приріст реального ВВП в США і КНР, можна прийти до висновку про те, що в США основним джерелом зростання є праця і її характеристики, а в Китаї — основні фонди і технології виробництва (таблиця 30).

Таблиця 30

Частка джерел зростання в сукупному прирості ВВП в 1997–2013 рр., %

	1997–2006	2007–2010	2011	2012	2013
США					
Приріст реального ВВП	3,3	0,6	1,8	2,7	1,9
Праця	0,7	–0,4	0,6	1,2	0,6
Якість робочої сили	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2
Основні фонди	0,7	0,4	0,2	0,3	0,3
Технологія	0,8	0,1	0,3	0,4	0,5
Інші фактори виробництва	0,8	0,1	0,6	0,7	0,4
Китай					
Приріст реального ВВП	8,9	10,0	8,9	7,4	7,2
Праця	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1
Якість робочої сили	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Основні фонди	4,3	5,7	5,7	5,7	6,0
Технологія	1,2	0,9	0,7	0,8	1,0
Інші фактори виробництва	2,8	3,1	2,2	0,6	0,2

Джерело даних: [133].

З реалізацією цілей здійснення нової індустріалізації тісно пов'язане вирішення задач промислового розвитку. Як правило, промисловість у Китаї — головний засіб досягнення стратегічної мети, яка полягає у створенні сучасної держави.

Концепція створення промисловості Китаю тісно пов'язана з двома основними концепціями розвитку: імпортозаміщуюча стратегія розвитку (досягнення максимальної самозабезпеченості промисловими товарами) і експорторієнтована стратегія (активна участь у міжнародному поділі праці та співробітництво з іноземним капіталом). Китай успішно вирішив завдання пошуку оптимального кількісного і

структурного співвідношення цих видів виробництв. В результаті був отриманий максимальний економічний ефект від експортної орієнтації промисловості при органічному її поєднанні з розвитком ефективних імпортозаміщуючих виробництв. При цьому використовувався досвід Японії і азіатських «чотирьох малих драконів». Сучасні структурні перетворення промисловості здійснюються в контексті сучасних загальносвітових процесів і тенденцій, тому у державній стратегії поєднані моделі класичної (перехід від аграрного суспільства до індустріального) і неокласичної модернізації економіки. В рамках неокласичного підходу питання індустріалізації вирішуються на основі досягнень науково-технічного прогресу та інновацій, що передбачає вибудовування високотехнологічної моделі розвитку промисловості. У формуванні згаданої моделі можна виділити п'ять етапів, три з яких згадані в працях проф. С. Н. Леонова [134].

З 1975 до 1978 р. — дореформений етап. У цей період мали місце державні замовлення на наукові дослідження і на закупівлю іноземних технологій для промислових підприємств. Навіть сьогодні технології, які впроваджує Китай, а саме використання вітрової та сонячної енергії, а також відповідне обладнання, в основному запозичені з-за кордону. При цьому до 40 % наукових тем, що розроблялись в Китаї, відносились до досліджень, за якими вже були отримані результати за кордоном.

З 1978 до 1985 р. — «експериментальний» етап. Характеризується деякою лібералізацією джерел фінансування наукових розробок і обмеженням держконтролю у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Це дозволило підприємствам самостійно закуповувати за кордоном необхідне обладнання і технології.

З 1985 до 1995 р. — «етап структурних реформ». В інноваційній сфері складається система державно-приватного партнерства, впроваджується грантова система підтримки науки. У 1988 р. третина всіх НДІ стала частиною великих промислових підприємств. За рахунок держбюджету будувалися об'єкти інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубатори, технопарки; широкого поширення набули податкові пільги, інші методи непрямої підтримки. Однак господарюючі суб'єкти все-таки орієнтувалися в основному на отримання прибутку і не вкладали кошти в інновації, якщо це суперечило максимізації прибутку.

З 1995 до 2005 р. — «етап зростання наукоємності продукції». У цей період посилюється конкуренція на внутрішньому і зовнішньому

ринках. Уряд здійснює поступову приватизацію промислових підприємств, організацій. Розширюються можливості комерціалізації інновацій, з'являються нові форми їх фінансування, зароджуються інститути венчурного підприємництва, впроваджуються специфічні податкові пільги для високотехнологічних виробництв. Розширюється участь іноземного капіталу в модернізації промисловості. Набирають обертів інвестиції в нематеріальні активи. Активізується інноваційна політика завдяки освоєнню зарубіжного досвіду внаслідок розширення міжнародних зв'язків через приєднання КНР до Світової організації торгівлі (СОТ).

У 2006 року почався етап «посиленої інноваційної активності». Його мета — створення ресурсного потенціалу для проведення фундаментальних досліджень та отримання результатів світового рівня. Переважають економічні методи стимулювання інноваційної активності. Підприємствам, що використовують закуплене за кордоном обладнання для виробництва товарів тільки експорту, протягом 5 років повертається 100 % митних зборів і ПДВ.

Китай, застосовуючи тактику залучення і обмежень, здійснює запозиціонування технологій і розвиває, таким чином, високотехнологічний сектор. Одночасно формуються цілеспрямовані заходи, що поєднують елементи державного та ринкового регулювання, концентруються фінансові, науково-технічні, матеріальні засоби і кадри на розвиток і впровадження власних інновацій.

Таким чином, на даному етапі розвитку економіки Китаю високотехнологічні виробництва є одними із провідних в країні. Середньорічні темпами приросту доданої вартості високотехнологічних виробництв становлять 13,4 %.

Підкреслимо, що індустріалізація на основі наукомістких, високих і нових технологій в КНР одночасно супроводжується підйомом традиційних галузей. Науково-технічна допомога направляє також у традиційні виробництва, в забезпечення технічного прогресу при виготовленні обладнання та впровадженні нових технологій для переробки сільськогосподарської продукції, економії водних та енергетичних ресурсів, обробки бавовняних, вовняних і шовкових виробів і т. д. На базі поглиблення реформи науково-технічної системи посилилась значимість промислових підприємств як суб'єктів техніко-технологічних інновацій. Укрупнюючи і зміцнюючи виробництво засобів виробництва, промисловість Китаю береться за самостійні розробки й освоєння важливих видів обладнання, звертаючи увагу на порядок

урядових закупівель, виготовлення найбільш важливого комплектного і високотехнологічного обладнання і збільшення частки вітчизняного виробництва в загальному обсязі випуску обладнання.

Програма з розвитку нових виробництв стратегічного значення на даному етапі включає енергоекономні та екологічно чисті виробництва, використання нових енергоносіїв, біотехнологічні виробництва, високотехнологічне обладнання, автомобілі на нових видах палива, інформаційне виробництво нового покоління, нові матеріали (табл. 31).

Таблиця 31

Програма розвитку нових виробництв стратегічного значення в Китаї

Напрямки	Цілі
Наукові дослідження	Здійснення самостійних досліджень і розробок промислового типу для підвищення конкурентоспроможності китайської продукції
Енергозбереження та енергоефективність	Створення і широке використання нетрадиційних, нових і відновлювальних джерел енергії та енергозберігаючих технологій. Розробка та впровадження ефективних технологій нафти, вугілля і газу
Інформаційні технології та телекомунікації, технології виробництва та життєдіяльності людини	Створення передових систем інформаційних технологій і телекомунікацій, ключових технологій водозбереження і боротьби із забрудненням охорони навколишнього середовища; передових технологій глибокої переробки сировини, нових технологій у житловому будівництві, харчуванні, освіті та медицині. Стимулювання економіки замкнутого циклу
Інфраструктура	Створення високошвидкісних, відносно дешевих видів транспорту, розвиток логістики
Формування висококваліфікованих кадрів інженерно-науковців, робочого персоналу та бізнесу	Перетворення наукових знань в продуктивну силу суспільства, розвиток науково-обґрунтованого ділового середовища

Джерело даних: [136, с. 44].

Новими завданнями промислового зростання в КНР є прискорення врегулювання виробничої структури шляхом розвитку як традиційних виробництв, так і нових, і трудомістких, і капіталомістких. При цьому фахівці підкреслюють, що важливо оптимізувати розміщення ресурсів і виробництв, усувати проблеми з надлишковими виробничими потужностями, дефіцитністю ключових технологій

і низькою доданою вартістю продукції, з низькорівневим дублюванням в будівництві та регіональною конвергенцією виробничих структур. Також потрібно прискорити реконструкцію традиційних виробництв, підвищувати їх класність, забезпечувати розвиток нових і високотехнологічних виробництв, підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції. Сприяти злиттю і реструктуризації підприємств різних галузей, регіонів і різних форм власності, стимулювати відбір кращих, активно освоювати найважливіші і ключові технології, стимулювати розвиток нових стратегічних виробництв. Стимулювати злиття інформатизації та індустріалізації, прискорювати створення інфраструктури нового покоління, просувати широке застосування інформаційно-мережевих технологій [137, с. 131]. Варто зазначити, що машинобудування китайської економіки є серцевиною науково-технічного прогресу. Якщо науково-технічний прогрес це головний важіль інтенсифікації народного господарства, то машинобудування основа НТП. Машинобудуванню належить першорядна роль у підвищенні технічного рівня суспільного виробництва, його розвиток — це основа зростання виробництва і поліпшення якості продукції всього народного господарства. У Китаї була розроблена програма технічної реконструкції підприємств машинобудівної промисловості, яка дозволила їй стати високорозвинутою галуззю промислового підприємства. Так, 2013 р. загальний обсяг виробництва склав 480 млрд дол., а за обсягами умовно-чистої продукції країна стала світовим лідером. У постійних цінах середньорічні темпи приросту склали 20 %. Темпи приросту робочої сили в галузі склали за той же період 6 % на рік, а чисельність зайнятих більш ніж подвоїлася, досягши 6 млн осіб (в США, Японії та ЄС навпаки відбувалося скорочення робочих місць). Глобальна фінансова криза практично не торкнулася китайського машинобудування. Хоча продуктивність праці в машинобудівній галузі Китаю ще істотно нижча, ніж у розвинених країнах (близько 50 % від рівня ЄС), темпи її зростання становили в 2000–2013 рр. понад 12 % на рік, а абсолютний показник зріс з 8 тис. до 26 тис. дол. [135]. Великим досягненням в галузі залізничного машинобудування стало виготовлення першого вантажного двухсекційного електровоза нового покоління загальною потужністю 10 тис. кВт. Цей електровоз є найпотужнішим у світі, його проектна максимальна швидкість — 120 км/год. Такий електровоз здатний тягнути 100 вагонів тоннажем по 80 тонн. Іншим досягненням стало виготовлення великого авіаційного ковальсько-штампувального гідравлічного пре-

са на 40 тис. тонн. У результаті цього Китай став — слідом за США, Росією, Францією — четвертою країною в світі, що має великі авіаційні ковальсько-штампувальні гідравлічні преси.

Зростанню машинобудування Китаю сприяє, по-перше, підвищення кваліфікації робочої сили — у 2000 році внз країни випустили майже 200 тис. молодих інженерів, а на даний момент, завдяки реформі системи освіти, яка відбулася в 2010 р. цей показник перевищує 800 тис., а по-друге, активна підтримка влади КНР — субсидії, розширення повернення ПДВ при експорті, зниження відсотків по позиках.

Основу зростання промислового виробництва Китаю створили гігантські обсяги інвестицій, частка яких у ВВП в 2013 році склала 47,9 % (рис. 2). Для порівняння це набагато вище не тільки середньо-світового рівня в 21 %, але і показників інших країн умовної групи БРІК. Наприклад, в Індії інвестиції становлять 34 % від ВВП, в Росії і Бразилії — 26 % і 18 % відповідно. Цей процес відображає природу інвестиційних витрат — орієнтованість не стільки на отримання прибутку, скільки на збереження високих показників зростання.

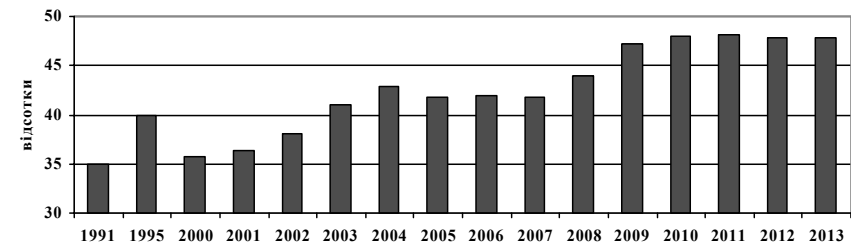


Рис. 2. Частка інвестицій в ВВП Китаю, %
(складено на основі [138])

Однією з головних причин значного зростання інвестицій стала грошово-кредитна система країни, яка ґрунтується на так званих «фінансових репресіях». Населення Китаю, заощадження якого через банківську систему служать основою для розширення виробництва компаній, не може отримати дохід по депозитах вище фіксованого керівництвом країни відсотка. В останнє десятиліття номінальна ставка по них жодного разу не піднімалася вище 4,1 %. Скоригована на величину інфляції реальна прибутковість депозитів виявилася близькою до нуля, а в окремі періоди часу навіть негативною.

В інвестиційному процесі значну роль відіграв іноземний капітал. До середини десятиліття середній обсяг зарубіжних вкладень в один об'єкт трохи перевищував 1 млн дол. У 2008 р. зростання зарубіжних інвестицій майже на чверть супроводжувалося значним скороченням числа створених підприємств. У результаті середній обсяг капіталовкладень перевищив 5 млн дол. Тенденція до укрупнення вкладень в одне підприємство продовжувалася і в 2013 р. Серед нових підприємств з іноземною участю за кількістю повністю переважають іноземні (приблизно 80 %). Стратегія залучення іноземного капіталу в Китаї ґрунтувалася на поступовому розширенні відкритості китайської економіки. Спочатку пільгові режими для прямих іноземних інвестицій були впроваджені в якості експерименту у вільних економічних зонах. Експеримент виявився успішним і був застосований в більш широкому масштабі.

Успішне залучення іноземного капіталу в китайську економіку пояснюється багатьма факторами: створення сприятливого інвестиційного клімату, створення вільних економічних зон та інших територій відкритих для ПІІ, а також цілеспрямована політика залучення коштів етнічних китайців (хуацяо), що живуть за кордоном, і безумовно, емний внутрішній ринок.

Таким чином, типове підприємство з іноземним капіталом — це, як правило, об'єкт з відносно невеликим капіталом, повністю належить закордонному підприємцю, працює в обробній промисловості і при цьому тісно пов'язане із зовнішнім ринком [139, с. 24].

Таке, на наш погляд, «обличчя» спільного підприємництва сформувалося в результаті прагнення реформаторів, з одного боку, до дотримання фактичної рівності у партнерів по співпраці, їх пропорційності, а з іншого — в силу наявної пропозиції іноземного капіталу.

Що ж стосується великих спільних об'єктів, то протягом перших двох десятиліть відкритої політики вони фактично були сферою монопольної співпраці із закордонним капіталом китайського держсектора, що зміцнювало його лідируючу роль в господарстві з точки зору капіталоозброєності, технологічного рівня, доступу на зовнішній ринок. Такі об'єкти зазвичай являють собою СП, в яких китайська сторона намагається зберегти 51-відсотковий пакет.

Отже, інвестиційний комплекс Китаю поступово виростає з національних рамок, країна з успіхом справляється з перетворенням грошей в капітал, причому не фіктивний, а фізичний.

Таким чином, досвід Китаю дозволив нам виділити наступні найважливіші умови, які забезпечили результативність промислового розвитку:

- реформування економічних відносин в промисловості Китаю, де до сих пір велика частка сільськогосподарської продукції в структурі ВВП, почалося з сільськогосподарської сфери. Це дозволило мінімізувати «соціальні витрати» реформ і через процеси урбанізації і перерозподіл трудових потоків забезпечити промислове виробництво кадрами;

- поетапність (поступовість, градуалізм) у проведенні промислової політики. Високі темпи приватизації державних підприємств не можуть не супроводжуватися розкраданням національного надбання. Однак, на наш погляд, успіх «градуалістського» підходу в Китаї обумовлений специфікою цієї країни, а тому не доводить переваг градуалізма для інших країн;

- визначальна роль держави в перетворенні промисловості. Незалежно від ідеології розвитку країни китайський уряд завжди дотримується принципу: «без сильної держави народу не стати заможним, без заможного народу у держави немає сили»;

- фінансове забезпечення реформ і структурних змін на етапі екстенсивного зростання в основному здійснювалося за рахунок власних ресурсів і коштів хуацяо. В іншому випадку країна була б змушена звернутися за допомогою до міжнародних фінансових організацій, які, як правило, підтримують концепцію «шокової терапії»;

- з метою забезпечення структурних перетворень промисловості країна залучала приватний іноземний капітал, створюючи спеціальні економічні зони з пільговим режимом для інвесторів. Іноземні підприємства не тільки брали участь у створенні нових робочих місць, а й сприяли підвищенню загального технологічного рівня виробництва в Китаї;

- збереження партійного контролю над економічними процесами, незважаючи на лібералізацію (ослаблення влади КПК і її розосередження між різними ступенями ієрархії партійно-державної системи зробили неможливим використання китайського досвіду реформування в колишньому СРСР) [140].

В умовах індустріалізації Китаю чітко виражена функція науки в інтенсифікації суспільного і індивідуального відтворення. Фундаментальні дослідження утворюють основу прогресу прикладних наукових досягнень. Прикладні наукові дослідження органічно пов'язані з інноваціями в економіці. Міністр науки і техніки Сюй Гуаньхуа, висту-

паючи в 2005 р. на прес-конференції в Пекіні, висловив упевненість в тому, що до 2020 р. Китай увійде до числа держав інноваційного типу, до яких належать, США, Японія, Республіка Корея і Фінляндія. Оптимізм міністра науки і техніки пояснюється тим, що Китай є однією з небагатьох країн світу, яка володіє цілісною науково-технічною системою і основою для інноваційної діяльності. У науково-технічній сфері Китаю працюють 38,5 млн осіб, з них 1,09 млн осіб займаються безпосередньо дослідженнями і розробками. За цими двома показниками Китай займає 1-ше і 2-ге місця у світі відповідно [141]. Також держава забезпечує захист прав власності на винаходи і відкриття.

Звертає на себе увагу зростання витрат на НДДКР, що утворює істотну передумову індустріального розвитку економіки даної країни. Особлива увага в цьому зв'язку приділяється не тільки формуванню інноваційної інфраструктури (основа — науково-виробничі підприємства), а й реалізації таких проектів, як освоєння космосу (Китайська космічна станція), використання поновлюваних джерел енергії і т. д. «Оцінюючи досяжність поставлених завдань, відзначимо, що кількість китайських інноваційних компаній, що входять в рейтинг 1000 найкращих у світі, збільшилася з 50 до 75» [141]. Поряд з небагатьма країнами світу КНР освоїла космічні та ядерні технології військового характеру і досягла помітних успіхів у біохімії, електроніці та селекції.

Китай не є головним у сфері 3D-друку, тим не менш даною технологією користуються китайські компанії в сфері промислового дизайну, поліграфії, електромеханічної інженерії, автопромисловості, у будівництві, медицині (імплантація, ортопедія), виготовленні ювелірних прикрас. Поширення технології 3D-друку змінить найближчим часом структуру обробної промисловості. В минулому компанії розміщували виробництво в країнах з низьким рівнем зарплат, що дозволяло знижувати собівартість продукції. Сьогодні витрати на роботу силу не є визначальним фактором, і зарубіжні компанії починають повертати свої виробництва, бажаючи бути ближче до основних споживачів, щоб вчасно реагувати на зміни попиту.

Отже, останні два з половиною століття розвитку світової економіки показали, що сильними і багатими в цьому світі можуть бути тільки високоіндустріальні держави. Також світовий досвід показав, що жодна держава, яка розвивається якимось чином за рахунок експорту сировини, не може бути конкурентоспроможною.

Науково-технологічний прорив, здійснений Китаєм, дозволяє вважати, що сьогодні світовій практиці відомий приклад досить успішної, гідної наслідування національної інноваційно-промислової політики, яка направлена на прискорення темпів індустріального розвитку, пов'язаного з високими технологіями та інноваціями та підвищенням конкурентоспроможності продукції китайської промисловості. Керівництво КНР підтверджує безумовну тезу про те, що головною рушійною силою суспільного прогресу був, є і буде розвиток продуктивних сил. Тільки поступове їх збільшення може створити матеріальну основу розвитку суспільства. З цією матеріальною основою пов'язані політика, культура, духовна складова, що сприяють прогресу.

В цілому аналіз формування та реалізації стратегії індустріального розвитку Китаю свідчить про творчий підхід китайського керівництва до визначення його змісту та методів реалізації на різних історичних етапах розвитку. Ясно і конкретно визначаються цілі перетворень та шляхи їх досягнення з урахуванням складних внутрішніх і зовнішніх умов розвитку країни. Нерозривно пов'язуються цілі стратегії і засоби їх здійснення, виявляються не вирішені проблеми і протиріччя, обираються потрібні способи їх подолання. Прийнята стратегія виступає як національна ідея, навколо якої об'єднуються інтереси як населення Китаю, так і зарубіжних співвітчизників. Вирішальна регулююча роль в реалізації стратегії індустріалізації, яка здійснюється при активному використанні ринкового механізму, належить державі і КПК; значення цього фактора з переходом до кожного нового етапу розвитку зростає. При цьому робиться акцент на формуванні не просто ринкової економіки, а соціалістичної ринкової економіки.

Додаток 2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ
ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ
І ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ

Основною вимогою до податкової системи в період здійснення нової індустріалізації є її оптимальний характер, здатність не тільки забезпечувати фінансовими ресурсами потреби держави, але й не знижувати стимули суб'єктів господарювання у здійсненні технічного переозброєння виробництва та підвищення його ефективності.

Показник податкового навантаження є вагомим вимірником якості й ефективності системи оподаткування в країні.

Досить часто при визначенні рівня вилучень в країні ототожнюють два поняття — «податкове навантаження» і «податковий тягар». Розглядаючи досвід зарубіжних країн, слід зазначити, що не завжди йдеться про «податкове навантаження», іноді для вимірювання впливу податків на розвиток економіки, суб'єктів господарювання застосовують показник «податкового тягара». Враховуючи кроки держави у напрямку підвищення добробуту населення, створення сприятливого інноваційного середовища, інвестиційного та податкового клімату, для поліпшення яких необхідно зменшення податкового навантаження і податкового тягара як в країні в цілому, так і по окремих галузях економіки, виникає необхідність застосування такого показника, який демонстрував би інвестиційну привабливість країни та її податкової системи. Наявність такої необхідності ініціювала ряд фундаментальних досліджень у сфері оподаткування та різноманітність термінології.

Питаннями визначення сутності податкового навантаження та податкового тягара займалися ще на початку минулого століття. Серед економістів-сучасників, які вивчали різні підходи до визначення цих понять, оцінювали податкове навантаження і податковий тягар в Україні, причини та наслідки нерівномірного їх розподілу між суб'єктами господарювання і галузями, слід назвати таких вчених, як А. Амоша, С. Барулін, П. Бечко, В. Вишневський, Я. Дропа, В. Корнус, В. Квасов, А. Пономарьов, А. Соколовська, Ю. Іванов та інші. Незважаючи на наявність ряду наукових робіт в цій сфері, досі

залишається дискусійним і потребує подальшого дослідження понятійний апарат, так як його неоднозначне тлумачення призводить до безсистемності понять. Відбувається неправомірне ототожнення термінів і, як наслідок, спотворення змісту. Отже, необхідна систематизація понятійного апарату, яка повинна привести до логічної побудови в дослідженнях і виявлення причинно-наслідкових зв'язків, у тому числі для подальшого коригування та розробки законодавчо-нормативних документів.

В першу чергу, слід зосередити увагу на такому дискусійному питанні, як ототожнення понять «податкове навантаження» і «податковий тягар», що досить часто зустрічається в літературі [143].

Вчені використовують різні підходи до трактування понять «податкове навантаження» і «податковий тягар». Одні акцентують увагу на кількісній характеристиці, де податковий тягар (tax burden) розглядається як сума податку, сплаченого фізичною особою або організацією. Така сума може не збігатися з фактично сплаченим податком, так як існують можливості перекладення податку або пропорційного розподілу податкового тягара [144].

У сучасному економічному словнику під податковим тягарем розуміється міра, ступінь, рівень економічних обмежень, створюваних відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямів використання. Податковий тягар базується на двох принципах: взаємозв'язок податку з одержуваними благами (складність в тому, що деякі державні витрати неможливо перекласти) і принцип платоспроможності (чим вище дохід платника, тим більше у нього здатність платити, і податок має бути більше) [145].

В. Корнус і В. Квасов розкривають економічний зміст податкового навантаження, вказуючи на те, що це частина підприємницького доходу, яка вилучається державою у суб'єкта підприємництва через систему податків і зборів до бюджетів різного рівня, або, іншими словами, ступінь впливу системи оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання [146].

В інших джерелах надається якісна характеристика поняття «податкове навантаження» і розкривається його сутність як «узагальнена характеристика діяльності податкової системи держави, яка показує, як податки впливають на фінансовий стан платників податків або на народне господарство в цілому» [147, с. 5].

Дослідник І. Селіверстова, розглядаючи податкове навантаження на суб'єкти господарювання, вважає за необхідне виділяти чотири

рівня, через які реалізується податкове навантаження: перший — податковий тиск безпосередньо податкових важелів; другий — податковий тиск всієї сукупності податків, зборів і платежів; третій — використання механізму пільг платниками, надання пільгових кредитів, дотацій [148]. При цьому податковий тиск перекладається з одних платників податків на інших. Четвертий рівень — використання податкової техніки, при якій посилюється податковий тиск на платника податків. З таким підходом слід погодитися, так як дійсно в процесі діяльності суб'єкти господарювання випробовують на собі вплив кожного з перерахованих рівнів. Більше того, сила їх впливу відрізнятиметься залежно від системи оподаткування, яку обрав суб'єкт господарювання: традиційна система або спеціальні податкові режими, які в свою чергу також передбачають альтернативність вибору і можливості дня зниження податкового навантаження.

Під податковим навантаженням на макроекономічному рівні розуміється відношення загальної суми податків і зборів до валового внутрішнього продукту [149].

Критерій «податковий тягар» є важливим вимірником якості податкової системи. Згідно з ним визначається розмір податкового поля та податкової маси в країні. На відміну від нього податкове навантаження є комплексним поняттям, яке приймає різні форми залежно від того, яке завдання вирішується при його використанні.

Деякі вчені вважають, що податкове навантаження і податковий тягар — це взаємозамінні категорії, так як кожна з них має негативний підтекст. Професор А. Соколовська стверджує, що «безпідставним є надання переваги одному з цих термінів та уникнення другого, так як вони є синонімами». Поряд з цим дається визначення терміна: «податкове навантаження» — це ефекти впливу податків на економіку в цілому і на окремих платників, які пов'язані з економічними обмеженнями, які виникають в результаті сплати податків і відволіканням коштів від інших важливих напрямів їх використання [147]. В деякій мірі з даним визначенням можна погодитися, так як дійсно при оподаткуванні діяльності відбувається відволікання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і населення. Водночас у визначенні не враховується ступінь податкового навантаження на економіку та суб'єктів господарювання.

Такі вчені як П. Бечко і Н. Лиса також ототожнюють досліджувані категорії і розглядають податковий тягар (навантаження) з декількох точок зору. З одного боку, податковий тягар — це форма монопольної

ціни на сукупні суспільні блага, в якій виражається ступінь вартості державних послуг щодо джерел сплати податків, з іншого — розрахунковий показник кількісного виміру цінних параметрів оцінки послуг держави відповідно до прийнятої методики [150, с. 48–50].

Вважається, що держава виступає єдиним носієм суспільних благ і пред'явником попиту на податки, тому зацікавлена в зростанні обсягів і темпів податкових надходжень і максимальному рівні податків. Що ж стосується суб'єктів господарювання та населення, то вони виступають в якості вимушених споживачів державних послуг і зацікавлені в отриманні великих і якісних суспільних благ при одночасній сплаті мінімальних податків.

Отже, підтверджується аксіома, яка була введена ще триста років тому, а саме — не можна вилучити з господарського обороту більше того, що не порушило б пропорції відтворення. На сучасному етапі розвитку економіки та податкової системи зберігається необхідність пошуку оптимального оподаткування для запобігання неоправданих втрат потенційних податкових доходів для держави і недоспоживання потенційних громадських благ населенням. Адже чим ефективніше функціонує податкова система, тим вище темпи зростання виробництва, і навпаки, чим нижче темпи зростання виробництва, тим нижче надходження в бюджет від податкових доходів.

Ще Адам Сміт вказав на те, що від зниження податкового тягара держава виграє більше, ніж від непосильного податкового гніту: на звільнені кошти може бути отриманий додатковий дохід, з якого в бюджет надійде податок [151].

Розглянувши та проаналізувавши різноманітність поглядів щодо визначення понять, які стали об'єктом нашого дослідження, вважаємо, що найбільш повне визначення податкового навантаження розкрито А. Соколовською. Разом з тим ми не згодні, що податкове навантаження і податковий тягар — це синоніми і взаємозамінні категорії. В тлумачному словнику української мови поняття «навантаження» і «тягар» трактуються по-різному: навантаження — наповнення або те, чим хтось чи щось навантажуються; тягар — велика вага, важка ноша, обтяжливі обов'язки [152].

Вважаємо, що мова піде про застосування терміна «податкове навантаження», якщо рівень податкового вилучення в бюджет перевищуватиме 30 відсотків суми доходів (як стверджував свого часу А. Лаффер). У разі, якщо гранична ставка буде перевищена, коректним стане застосування терміна «податковий тягар», тобто терміна,

який буде відображати стимулювання до пошуку альтернативних варіантів функціонування та оподаткування суб'єктів господарювання з їх відходом в «тінь». Водночас при такому перевищенні відзначатиметься скорочення заощаджень населення, зниження зацікавленості інвесторів у вкладенні кошти в ті чи інші галузі економіки і, як наслідок, скорочення податкових надходжень.

Ще одним, не менш значущим і дискусійним питанням є механізм визначення податкового навантаження. При визначенні макроекономічного показника податкового навантаження загальнодержавного рівня проблем практично не існує (в розрахунку використовується відношення сукупності вступників в усі рівні бюджетної системи податків і зборів до ВВП) [153].

На рівні територій методика розрахунку податкового навантаження аналогічна (в розрахунках застосовується вся сукупність податків вступників до регіонального бюджету і зборів і відноситься до витрат підприємства). Однак цей показник в даному випадку не відображає реальний розмір податкового навантаження території у зв'язку з наявністю міжрегіональних відмінностей у структурі витрат підприємства, галузевої приналежності регіону, особливостей регіональної податкової політики та інших факторів. Але вже існують методики, які пропонують використовувати «галузеві» коефіцієнти збору податків на території та інші, при використанні яких розраховується більш реальний показник податкового навантаження територіального рівня.

Дискусійною є проблема визначення податкового навантаження на мікрорівні — тобто на рівні господарюючого суб'єкта. Враховуючи зміни податкової політики (після прийняття Податкового кодексу), виникає необхідність врахування в числі сплачених податків сум єдиного соціального внеску (незважаючи на те, що даний внесок не є податковим платежем). Крім того, недоліком при розрахунку податкового навантаження є і те, що поряд з кількістю податкових платежів не враховуються такі чинники: витрати, пов'язані зі стягуванням податків, витрати на формування податкового законодавства, утримання податкової служби, ведення особого обліку платниками податків, час на укладання та подання ними податкової звітності, кількість перевірок податковими органами (які значно обмежують операційну діяльність), проведення попередніх перевірок заходів, якість податкового законодавства, якість податкового обслуговування платників. Використання таких показників є необхідним, так як характеризує навантаження на платника податків не тільки за розміром платежів,

але і за механізмом їх сплати. Таким чином, тяжкість податкового тягаря для кожного господарюючого суб'єкта носить індивідуальний характер і вимагає врахування не тільки економічних, але іноді і технічних факторів.

Таким чином, на підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що проблема визначення податкового навантаження та податкового тягаря, а також характеру їх впливу на економіку і добробут платників стає одним із пріоритетних напрямів податкової політики України на етапі вдосконалення системи оподаткування для зростання її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Розробка комплексних теоретичних досліджень податкового навантаження — крок до практичного визначення ефективності функціонування податків, наслідків їх дії, що сприятиме подальшому вибору шляхів вдосконалення української податкової системи.

Список використаної літератури

1. Шмелёв Н. П. Угрозы и прогнозы: к вопросу об их адекватности / Н. П. Шмелёв, В. П. Фёдоров // Современная Европа. — 2008. — № 1. — С. 5–22.
2. World Bank. 2005. Ukraine — Country assistance strategy progress report. Washington, DC: World Bank [Electronic resource] // Washington, DC: World Bank. — 2005. — Access mode: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715911468171868200/Ukraine-Country-assistance-strategy-progress-report>
3. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек / Ф. Фукуяма. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2010. — 584 с.
4. Гегель Г. Энциклопедия философских наук / Г. В. Ф. Гегель. — М.: Мысль, 1974. — Т. 1: Наука логики. — 452 с.
5. Мизес Л. фон. Либерализм в классической традиции / Мизес Л. фон; пер. с англ. С. Г. Каменского, Ю. В. Кочетыговой. — М.: Начала-Пресс, 1995. — 176 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М.: Эксмо, 2007. — 443 с.
7. Капустин Б. Что такое либерализм? / Б. Капустин // Свободная мысль. — 2004. — № 9. — С. 33–55.
8. Капустин Б. Критика политической философии. Избранные эссе. / Б. Капустин. — М.: Территория будущего, 2010. — 424 с.
9. Кант И. Основы метафизики нравственности. Сочинения в шести томах / И. Кант. — М.: Мысль, 1965. — Т. 4, ч. I. — 544 с.
10. Гегель Г. В. Ф. Философия права / Г. В. Ф. Гегель. — М.: Мысль, 1990. — 524 с.
11. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии / Дж. Ст. Милль. — М.: Прогресс, 1980. — Т. 1. — 496 с.
12. Hayek F. A. Liberalism and Economic Order / F. A. Hayek. — Cambridge, 1993. — 145 p.
13. Кругман П. Кредо либерала / П. Кругман. — М.: Европа, 2007. — 366 с.
14. Полтерович В. М. Демократизация и экономический рост / В. М. Полтерович, В. В. Попов // Общественные науки и современность. — 2007. — № 2. — С. 13–27.
15. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. — 2010. — № 3. — С. 4–20.
16. Кругман П. Выход из кризиса есть! / П. Кругман; пер. с англ. Ю. Гольдберга. — М.: Азбука Бизнес, 2013. — 320 с.
17. Гэлбрейт Дж. К. Как Кейнс пришел в Америку // Экономика и математические методы. — 1997. — № 4. — С. 66–73.
18. Дзарасов С. С. Теория капитала и экономического роста / С. С. Дзарасов. — М.: Изд-во МГУ, 2004. — 400 с.
19. Coates D. Models of Capitalism in the New World Order / D. Coates // Political Studies. — 1999. — Vol. XLVII. — P. 643–660.
20. Вюнше Х. Ф. Социальное рыночное хозяйство как политика ведения рыночного хозяйства / Х. Ф. Вюнше // Цель — рыночное хозяйство: хозяйство и общество в процессе перехода от плана к рынку. — М.: Вла-Дар, 1996. — С. 23–43.
21. Борох О. Н. Современная китайская экономическая мысль / О. Н. Борох. — М.: Восточная литература РАН, 1998. — 302 с.
22. Полтерович В. М. Стратегия модернизации Российской экономики / В. М. Полтеровича. — СПб.: Алетейя, 2010. — 424 с.
23. Григорьев Л. М. Украина: раздвоение трансформации / Л. М. Григорьев, С. Агибалов, М. Салихов // Вопросы экономики. — 2009. — № 3. — С. 125–143.
24. World Bank. Gross capital formation [Electronic resource]. — Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS>
25. Зверяков М. І. Про зміну моделі економічного розвитку / М. І. Зверяков // Економіка України. — 2015. — № 6. — С. 41–49.
26. Жданова Л. Л. Розрахунки масштабів нагромадження основного капіталу на базі паритету купівельної спроможності валюти / Л. Л. Жданова // Стратегічне забезпечення управління сталим розвитком економіки та соціальної сфери: зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. — Чернівці, 2015. — С. 26–28.
27. World Bank. Ukraine: Opportunities and Challenges for Private Sector Development [Electronic resource] / World Bank International Finance Corporation. — Washington, DC: World Bank. — Access mode: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16711>.
28. World Bank. World Development Indicators [Electronic resource]. — Access mode: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.GDI.FTOT.CD&country>.

29. Тимошенко Г. М. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2015 року / Г. М. Тимошенко. — К.: Державна служба статистики України, 2015. — 111 с.
30. Григорьев Л. М. Второй старт трансформации украинской экономики? / Л. М. Григорьев, Е. В. Буряк, А. В. Голяшев // Вопросы экономики. — 2014. — № 9. — С. 30–52.
31. МинФин. ВВП Украины: структура и динамика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/gdp/>
32. Инсайдер. Внешний долг Украины. Структура и динамика внешнего долга Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://insiders.com.ua/spravochnik/vneshnij-dolg>
33. Национальный банк Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua>
34. Самаева Ю. Торговля с ЕС: по некоторым позициям экспорт даже не начинался [Электронный ресурс] / Ю. Самаева // Зеркало недели. — 2016. — Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/business/torgovlya-s-es-po-nekotorym-poziciyam-eksport-dazhe-nenachinalsia-glavnye-prichiny-torgovyh-uspehov-nedostatocnoe-proizvodstvo-i-nizkoe-kachestvo-produkcii-slozhnosti-s-vyhadom-na-evropeyskiy-rynok-.html>
35. Зверяков М. І. Промислова політика і механізми її реалізації / М. І. Зверяков // Економіка України. — 2016. — № 6. — С. 3–18.
36. Нигматуллин Р. И. Украина: цена независимости / Р. И. Нигматуллин // Свободная мысль. — 2014. — № 2. — С. 59–82.
37. Роджер А. Риски, сценарии и прогнозы развития украинской экономики [Электронный ресурс] / А. Роджер. — Режим доступа: <http://polemika.com.ua/article-148994.html>
38. Мэнкью Г. Макроэкономика / Г. Мэнкью. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — 736 с.
39. Самаева Ю. Реалии АПК: в тупике сырьевого проклятия [Электронный ресурс] / Ю. Самаева // Зеркало недели. — 2015. — Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/realii-apk-v-tupike-syrevogo-proklyatiya-.html>
40. Кузьмина Е. Социально-экономическая динамика постсоветского Казахстана / Е. Кузьмина // Российский экономический журнал. — 2013. — № 5. — С. 79–84.
41. United Nations, 2017 The National Accounts Main Aggregates Database [Electronic resource]. — Access mode: <http://unstats.un.org/unsd/snaama/selbasicFast.asp>
42. Гуриев С. Экономический механизм сырьевой модели развития / С. Гуриев, А. Плеханов, К. Сонин // Вопросы экономики. — 2010. — № 3. — С. 4–23.
43. Мау В. Между модернизацией и застоем экономической политики 2012 года / В. Мау // Вопросы экономики. — 2013. — № 2. — С. 4–23.
44. Вишневський В. Промислова політика: теоретичний аспект / В. Вишневський // Економіка України. — 2012. — № 2. — С. 4–15.
45. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України — 2015. — № 1. — С. 4–25.
46. Рассадина А. Промышленная политика как фактор структурной трансформации / А. Рассадина // Экономист. — 2015. — № 7. — С. 30–42.
47. Толкачев С. Две модели неоиндустриализации: Германия — «индустриализация 4.0», США — «Промышленный интернет» / С. Толкачев // Экономист. — 2015. — № 9. — С. 13–23.
48. Khan M. The Industrial Policy. Governance Challenge / M. Khan // SOAS, University of London. — German Development Institute, Bonn, 2014. — September. — P. 1–9.
49. Петлевой В. Металл без спроса [Электронный ресурс] / В. Петлевой // Ведомости. — 2015. — Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/12/25/622556-metallurgi-snizhenie-sprosa>
50. Яременко Ю. В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ / Ю. В. Яременко. — М.: Наука, 1999. — 414 с.
51. Лист Ф. Национальная система политической экономии / Ф. Лист. — М.: Европа, 2005. — 382 с.
52. Мельянцев В. А. Обзор дискуссии / В. А. Мельянцев // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 10. — С. 105–112.
53. Салицкий А. И. Обзор дискуссии / А. И. Салицкий // Мировая экономика и международные отношения. — 2015. — № 10. — С. 106.
54. Портер М. Конкуренция / М. Портер. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
55. Худокормов А. Г. История экономических учений / А. Г. Худокормов. — М.: Инфра-М, 1998. — 733 с.
56. Гүгняк В. Я. Институциональная парадигма в политической экономии на примере Франции / В. Я. Гүгняк. — М.: Наука, 1999. — 174 с.

57. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» / Г. Мюрдаль. — М.: Прогресс, 1972. — 767 с.
58. Кондратьев В. Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности / В. Кондратьев // Международные процессы. — 2006. — № 3. — С. 45.
59. Lin J. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy [Electronic resource] / J. Lin. — Washington, DC: World Bank, 2012. — Access mode: http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/NewStructuralEconomics_JLin.pdf
60. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. — М.: Госполитиздат, 1955. — Т. 1. — 539 с.
61. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. Райнерт. — М.: Высшая школа экономики, 2011. — 382 с.
62. Lin J. Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate between Justin Lin and HaJoon Chang / J. Lin, Ha-J. Chang // Development Policy Review. — 2009. — № 27 (5). — P. 483–502.
63. Шелюбская Н. В. Новые приоритеты промышленной политики: опыт стран Западной Европы [Электронный ресурс] / Н. В. Шелюбская. — Режим доступа: vprk.name/news//124357_noxtie_priority_promxis//poeikiki_opyit_stran_zapadnoi_evropyi.html
64. Иванова Н. И. Инновационная политика: теория и практика / Н. И. Иванова // Мировая экономика и международные отношения. — 2016. — № 1. — С. 5–16.
65. Механик А. Селекция и отбор / А. Механик // Эксперт. — 2016. — № 6. — С. 45–47.
66. Королев И. С. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / И. С. Королев. — М.: Юрист, 2003. — 605 с.
67. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / Г. Кларк. — М.: Издательство Института Гайдара, 2013. — 545 с.
68. Бродберри С. Экономическая история Европы Нового и Новейшего времени / Стивен Бродберри, Кевин О'Рурка. — М.: Издательство Института Гайдара, 2014. — Том 1. — 464 с.
69. Лукас Р. Э. Лекции по экономическому росту / Р. Э. Лукас. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. — 285 с.
70. Wallerstein I. The Modern World-System II. Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy / I. Wallerstein. — Academic Press, 1980. — 397 p.
71. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер — Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
72. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
73. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
74. Кныш М. И. Конкурентные стратеги / М. И. Кныш. — СПб.: Питер, 2000. — 284 с.
75. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М.: Academia, 2004. — 944 с.
76. Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. — М.: Таурис, 1995. — 330 с.
77. Валлерстайн И. Исторический капитализм. Капиталистическая цивилизация / И. Валлерстайн. — М.: Товарищество научных изданий КМК, 2008. — 176 с.
78. Левяш И. Я. Постиндустриализм: проблема адекватности концепта / И. Я. Левяш // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 153–162.
79. Мочерный С. К вопросу о постиндустриальном обществе / С. Мочерный // Экономика Украины. — 2002. — № 9. — С. 52–58.
80. Певзнер Я. Рынок неустрашим / Я. Певзнер // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 2. — С. 44–49.
81. Иноземцев В. Л. Переосмысливая грядущее: Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития / В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 11. — С. 5–26.
82. Drucker P. F. The Future of Industrial Man / P. F. Drucker. — New York, 1965. — 208 p.
83. Drucker P. F. The New Society. The Anatomy of Industrial Order / P. F. Drucker. — New York, 1950. — 362 p.
84. Drucker P. F. The Post-Capitalist Society / P. F. Drucker. — New York City: Harper Business, 1993. — 240 p.
85. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto / W. W. Rostow. — Cambridge University Press, 1960. — 173 p.
86. Ханин Г. И. Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости / Г. И. Ханин // ЭКО. — 2004. — № 9. — С. 81–97.

87. Ханин Г. И. Технология экономического рывка в России / Г. И. Ханин // ЭКО. — 2004. — № 10. — С. 165–180.
88. Aron R. Dix-huit leçons sur la société industrielle / R. Aron. — P.: Galimard, 1962. — 378 p.
89. Ellul J. Technological Society / J. Ellul. — New York, 1965. — 449 p.
90. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. — М.: Прогресс, 1969. — 480 с.
91. Дадаян В. С. Моделирование глобальных экономических процессов / В. С. Дадаян. — М.: Экономика, 1984. — 278 с.
92. Вайцзеккер Е. Фактор четыре. Затрат — половина, отдача — двойная. Новый доклад Римскому клубу / Е. Вайцзеккер, Е. Ловинс, Л. Ловинс. — М.: Academia, 2000. — 400 с.
93. Бузгалин А. Так что же такое постиндустриальный капитализм? / А. Бузгалин // Свободная мысль. — 2007. — № 4. — С. 191–204.
94. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.
95. Тоффлер А. Футурошок / А. Тоффлер. — СПб.: Лань, 1997. — 464 с.
96. Глинчикова А. Г. Может ли быть товаром интеллектуал и продукт его труда? / А. Г. Глинчикова // Вопросы философии. — 1997. — № 3. — С. 3–15.
97. Антипина О. Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья первая. Технологические и социо-психологические факторы преодоления стоимости / О. Н. Антипина, В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 5. — С. 48–59.
98. Антипина О. Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья вторая. Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства / О. Н. Антипина, В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 6. — С. 48–59.
99. Надель С. Н. Вероятность и перспективы будущей индустриальной революции / С. Н. Надель // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — № 9. — С. 26–37.
100. Любимцева С. Концепция неоиндустриализма и экономическое развитие России / С. Любимцева, Ю. Чуприк // Экономист. — 2005. — № 4. — С. 21–32.
101. Антипина О. Н. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья третья. Конкретный труд и полезность: деструкция стоимости со стороны потребления / О. Н. Антипина, В. Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 7. — С. 19–29.
102. Губанов С. С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. — М.: Книжный Мир, 2012. — 224 с.
103. Алексеев А. Новая индустриализация: оценка потребности в накоплении / А. Алексеев // Экономист. — 2012. — № 3. — С. 29–41.
104. Антонова З. Неоиндустриальная модернизация как фактор интенсивного развития / З. Антонова, В. Лившиц // Экономист. — 2012. — № 11. — С. 38–44.
105. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Дж. Рифкин. — М.: Альпина нон-фикшн, 2014. — 409 с.
106. Brynjolfsson E. Race against the machine. How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy / E. Brynjolfsson, A. McAfee. — Lexington, Massachusetts: Digital Frontier Press, 2011. — 98 p.
107. Brynjolfsson E. The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies / E. Brynjolfsson, A. McAfee. — NY: WW Norton & Company, 2014. — 320 p.
108. Розенберг Н. Как Запад стал богатым: Экономическое преобразование индустриального мира / Н. Розенберг, Л. Е. Бирдсел. — Новосибирск: Экор, 1995. — 352 с.
109. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. — К.: Логос, 2003. — 631 с.
110. Білецький С. Перспектива постіндустріальної світової економіки / С. Білецький, Н. Ярова // Стратегія розвитку України. — К.: НАУ, 2004. — № 3–4. — С. 150–156.
111. Варич Ю. М. Визначальні чинники постіндустріального розвитку / Ю. М. Варич // Проблеми економіки. — 2008. — № 2. — С. 29–32.
112. Антонова Н. Методолгічні засади дослідження інформаційної економіки / Н. Антонова // Економіка України. — 2005. — № 7. — С. 58–64.
113. Васильева Н. Становлення економіки інформації та знань / Н. Васильева // Економист. — 2002. — № 4. — С. 62–65.
114. Геєць В. М. Економіка знань та її перспективи для України / В. М. Геєць. — К.: НАН України. Інститут економічного прогнозування, 2005. — 168 с.

115. Гузар У. Е. Економіка знань та її перспективи для України / У. Е. Гузар // Регіональна економіка. — 2009. — № 1. — С. 27–35.
116. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 4. — С. 4–9.
117. Пескова Н. В. Про сутність економіки знань в умовах постіндустріалізації / Н. В. Пескова // Прометей. — 2010. — № 1. — С. 33–36.
118. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
119. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. — Київ: Державна служба статистики України, 2015. — 255 с.
120. Иноземцев В. Воссоздание индустриального мира. Контурь нового глобального устройства / В. Иноземцев // Россия в глобальной политике. — 2011. — № 6, том 9. — С. 85–98.
121. Иноземцев В. Будущее России — в новой индустриализации / В. Иноземцев // Экономист. — 2010. — № 11. — С. 3–15.
122. Marsh P. The New Industrial Revolution: Consumers, Globalization and the End of Mass Production / Peter Marsh. — Yale University Press, 2012. — 320 p.
123. Марш П. Новая промышленная революция [Электронный ресурс] / П. Марш // ЮНИДО: Вестник центра Организация Объединенных Наций по промышленному развитию. — 2014. — № 14. — С. 58–59. — Режим доступа: <http://www.unido-russia.ru/pdf/unido14.pdf/>
124. Эрлих А. Дискусии об индустриализации в СССР. 1924–1928 / А. Эрлих; пер. с англ. под науч. ред. А. А. Белых. — М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. — 248 с.
125. Key Indicators for Asia and the Pacific 2014 [Electronic resource] // ADB (Asian Development Bank). — Access mode: <http://www.adb.org/publications/key-indicators-asia-and-pacific-2014.2014>
126. The World Factbook [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pk.html>
127. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни / С. С. Губанов // Экономист. — 2011. — № 11. — С. 3–55.
128. Миропольский Д. Ю. Основы теоретической экономики / Д. Ю. Миропольский, И. А. Максимцев, Л. С. Тарасевич. — СПб.: Питер, 2014. — 512 с.
129. Корнейчук Б. Теоретические и идеологические основы доктрины новой индустриализации / Б. Корнейчук // Вопросы экономики. — 2014. — № 3. — С. 141–150.
130. Проблемы экономического роста и развития производительных сил в КНР / отв. ред. И. Н. Наумов; сост. П. Б. Каменнов. — М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2007. — 184 с.
131. Структура использования валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/natsionalnye-scheta/godovye-dannye_11/struktura-ispolzovaniya-valovogo-vnutrennego-produkta/
132. Проблемы экономического роста и развития производительных сил в КНР / отв. ред. И. Н. Наумов; сост. П. Б. Каменнов. — М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2007. — 184 с.
133. The World Factbook [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pk.html>
134. Леонов С. Н. Инновационная политика Китая: роль прямых и косвенных стимулов / С. Н. Леонов, Е. Л. Домнич // Пространственная экономика. — 2010. — № 6. — С. 79–90.
135. Dow Jones Venture Source, 2013 [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.dowjones.com/privateequityventurecapital>
136. Муромцева З. Промышленная политика КНР в 2006–2015 в свете задач индустриализации нового типа / З. Муромцева // Проблемы Дальнего Востока. — 2011. — № 4. — С. 42–47.
137. Проблемы экономического роста и развития производительных сил в КНР / отв. ред. И. Н. Наумов; сост. П. Б. Каменнов. — М.: Институт Дальнего Востока РАН, 2007. — 184 с.
138. Загальний обсяг інвестиції в основний капітал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.stats.gov.cn/english/>
139. Мантаева Э. И., Болаев А. В. Влияние прямых иностранных инвестиций на модернизацию экономики КНР / Э. И. Мантаева, А. В. Болаев // Экономические науки. — 2009. — № 10(59). — С. 23–26
140. У Ди. Китай: движение к государству инновационного типа. [Электронный ресурс] / У Ди // Человек и труд. — 2009. — № 7. — Режим доступа: http://www.chelt.ru/2009/7-09/udi_709.html
141. Global Times. Target Chainise [Electronic resource]. — Access mode: [url: http://www.globaltimes.cn/NEWS/tabid/99/ID/820949/Chinese-firms-spend-more-on-RD-in-2013.aspx](http://www.globaltimes.cn/NEWS/tabid/99/ID/820949/Chinese-firms-spend-more-on-RD-in-2013.aspx)

142. Key Indicators for Asia and the Pacific 2014 [Electronic resource] // ADB (Asian Development Bank). — Access mode: <http://www.adb.org/publications/key-indicators-asia-and-pacific-2014.2014.>]
143. Иванов Ю. Б. Современное налогообложение: мотивационный аспект: монография / Ю. Б. Иванов, А. Л. Еськов. — М.: ИД «Инжек», 2007. — 328 с.
144. Финансы. Толковый словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/Fin_Dict/T.php
145. Райзберг Б. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. — Режим доступа: <http://www.vocable.ru/dictionary/88/word/palogovoe-bremja>)
146. Корнус В. Оценка налоговой нагрузки на уровне предприятия / В. Корнус, В. Квасов, А. Пономарев // Экономист. — 2007. — № 10. — С. 47–49.
147. Соколовская А. Теоретические основы определения налоговой нагрузки и уровня налогообложения экономики / А. Соколовская // Экономика Украины. — 2006. — № 7. — С. 4–12.
148. Селиверстова И. А. Налоговая нагрузка на субъектов хозяйствования в Украине [Электронный ресурс] / И. А. Селиверстова, Т. В. Скупова. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2009_1/Skupova_109.htm с. 158
149. Амоша А. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине / А. Амоша, В. Вишневикий // Экономика Украины. — 2002. — № 8. — С. 11–19.
150. Бечко П. Налоговый менеджмент: учебное пособие / П. Бечко, Н. Лиса. — Киев: Центр учебной литературы, 2009. — 288 с.
151. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ., предисловие В. С. Афанасьева]. — М.: Эксмо, 2007. — 906 с. — (Антология экономической мысли).
152. Дропа Я. Налоговая нагрузка и ее влияние на экономику Украины [Электронный ресурс] / Я. Дропа, И. Чабан // Формирование рыночной экономики в Украине. — 2009. — Выпуск 19. — С. 213–218. — Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/freu/2009_19/32.pdf
153. Ивченко А. Толковый словарь украинского языка / Анатолий Ивченко. — Харьков: Фолио, 2006. — 540 с.
154. Избранные вопросы современного менеджмента для малых и средних предприятий / под ред. Р. Мюллера, В. Соловьева. — Киев; Дрезден: Демур, 1999. — 284 с.
155. Ясин. Е. Бремя государства и экономическая политика (либеральная альтернатива) / Е. Ясин // Вопросы экономики. — 2002. — № 11. — С. 4–31.
156. Сакс Дж. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Сакс, Ф. Ларрен; пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 848 с.
157. OECD Economic Outlook. — Paris: OECD, 2012. — № 92, Issue 2. — 272 p.
158. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. — Київ, 2016. — 575 с.
159. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. — Київ, 2013. — 552 с.
160. Ханин Г. И. Периоды становления постсоветской экономики / Ханин // ЭКО. — 2007. — № 5. — С. 30–50.
161. High-technology exports (% of manufactured exports) [Electronic resource]. — Access mode: [url: http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS](http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS)
162. Основні засоби України за 2000–2010 роки: статистичний збірник / Державна служба статистики України. — Київ, 2012. — 290 с.
163. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. — Київ: Державна служба статистики України, 2016. — 257 с.
164. Стан і розвиток зв'язку України у 2015 році: статистичний збірник. — Київ: Державна служба статистики України, 2016. — 29 с.
165. China Statistical Yearbooks [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2014/indexeh.htm>
166. Explore Korea through Statistics // Statistics Korea, 2014. — 489 p.
167. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
168. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/natsionalnye-scheta/godovye-dannye_11/strukturalizpolzovaniya-valovogo-vnutrennego-produkta/
169. Стратегия превращения Китая в супериндустриальное государство (1996–2050 гг.) / отв. ред. М. Л. Титаренко. — М.: Памятники исторической мысли, 2002. — 200 с.

Наукове видання

**ЗВЕРЯКОВ Михайло Іванович
ЖДАНОВА Людмила Леонідівна
ШАРАГ Олена Сергіївна**

**НОВА ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ
ЯК МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Монографія

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*
Редактор *Н. Я. Рихтік*
Технічний редактор *М. М. Бушин*
Дизайнер обкладинки *О. А. Кунтарас*
Коректор *І. В. Шепельська*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 14,18.
Тираж 300 прим. Зам. № 253 (63).

Видавництво і друкарня «Астропринт»
65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855
e-mail: astro_print@ukr.net; www.astroprint.ua; www.stranichka.in.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.