

Економічна теорія та історія економічної думки

Видобора Володимир Володимирович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри загальної економічної теорії та економічної політики,

Одеський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ КРАЇН

Інститути забезпечують структуру стимулів у суспільстві та включають формальні правила, конституції, закони та постанови, а також неформальні обмеження, конвенції, норми і самонав'язані кодекси поведінки, які впливають на шлях і можливості розвитку різних країн [1]. В історичному контексті інституційні засади Латинської Америки істотно відрізняються від низки країн та регіонів світу, адже на відміну від провідних держав Європи, Азії та США вони обмежували «соціальну здатність» латиноамериканських країн щодо формування адекватної інституційної структури суспільства, розвитку людського капіталу, залучення уряду до розробки та реалізації довгострокової економічної політики.

Базовими інститутами, необхідними для країн, що стали на шлях економічного розвитку, є інституціональна стабільність, низькі податки, цінова стабільність, захист прав власності, недоторканність особистості, соціальну мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності [2, с. 210-237]. Ключовими серед них є такі, що забезпечують нагромадження капіталу, зокрема інститути права власності. Проте захист прав власності потребує формування комплексу суспільних інститутів (правових, політичних, а найголовніше – інститутів громадського суспільства), які в подальшому визначають вибір економічних інститутів [3, с. 14-15] та здатні забезпечити розробку владою економічної політики, що відображає

економічні інтереси суспільства у цілому, а не лише інтереси політиків. Проте країни Латинської Америки не були готовими до формування таких інститутів. Правлячі еліти колоній і залежних країн, з огляду на власні економічні інтереси та сформовані політичні системи не усвідомлювали потреби у забезпеченні стратегії зростання. Більше того, вони не мали економічних мотивів для її здійснення, адже у цих країнах формувалася компрадурська буржуазія, яка проводила економічну політику, спрямовану на вигоду правлячих еліт, а не інтереси суспільства у цілому [4, с. 70].

Так, у більшості латиноамериканських країн, національні уряди проводили політику сприяння індустріалізації, яка де-факто виявилася політикою деіндустріалізації та зміни галузевої структури економіки. У її рамках виробництво імпортозамінної продукції заохочувалося шляхом вилучення іноземної конкуренції, виділення іноземної валюти, банківських кредитів, основних виробничих ресурсів за пільговими ставками, а також звільнення від деяких податків та мит або їх скасування. Водночас виробництво традиційних експортних товарів стримувалося несприятливими обмінними курсами, експортними податками та цінової політикою.

Країни Латинської Америки проходили нетривалий та нестабільний процес економічного зростання, адже не мали інституційних умов, необхідних для інтенсивного типу зростання та розвитку, заснованого на інноваціях, а не такого, що зводиться лише до додаткових ресурсів у виробництві (додаткового капіталу, робочої сили та корисних копалин) і галузевої спеціалізації, заснованої на теорії порівняльних переваг, яка породжує подальшу відсталість економіки [5]. Насамперед, у цих країнах не було сформовано інститути громадянського суспільства, здатних чинити тиск на владу, висловлюючи та захищаючи власні інтереси, а у разі їх ігнорування – приносити економічні збитки політикам. До таких найвпливовіших інститутів відносяться політичні партії та профспілки, які є фундаментальними силами, що стимулюють політичні верхівки до формування стратегій зростання, заснованих на науково-технологічному прогресі.

Зокрема, тиск профспілок на роботодавців змушує їх підвищувати заробітну плату. Це підвищує вартість праці та стимулює роботодавців шукати способи заміни її дешевшим ресурсом, приміром технологіями. Відтак технічний прогрес, а далі й науково-технічний, розвивається лише під постійним тиском профспілок з вимогами підвищення заробітної плати [6, с. 75]. Натомість в нових індустріальних країнах Латинської Америки профспілки не функціонували належним чином та не чинили тиску на роботодавців щодо підвищення заробітної плати. Виробники не були мотивовані підвищувати технологічність виробництва, створювати та впроваджувати інновацій. Відповідно не виникало потреби стимулювання технічного прогресу та розширення виробництва високотехнологічної продукції, розвитку науки та формування інноваційної інфраструктури тощо. Як наслідок технологічні галузі не розвивалися, а навпаки змінювалася галузева структура економіки з поступовим відходом від індустріалізації до нарощування частки сировинних галузей із подальшим нарощуванням імпорту промислових товарів.

Відповідно середньорічні темпи нарощування промислового виробництва (у тому числі будівництва) у нових індустріальних країнах Латинської Америки були нестабільними та мали як циклічний характер росту та спаду. Так, після нетривалого зростання промисловості у 1970-1980 рр. спостерігалось стійке зниження його приростів у 1990 р. та з наступним нарощуванням індустріального виробництва у наступні два десятиліття і спадом у 2020 р. До того ж у цих країнах спостерігалось зростання частки промислових товарів, який сягав приблизно 80% до загального імпорту товарів. Натомість частка їх експорту латиноамериканськими країнами не перевищувала 60%.

Це явище пояснюється тим, що в сучасних умовах нової промислової революції низькі темпи технологічного прогресу можливі тільки у секторах і видах виробництва, які працюють на внутрішньому ринку і не конкурують з іноземними виробниками. Протилежна ситуація виникає у підприємств, які

конкурують зі світовими виробниками. Хоча низька заробітна плата є їх конкурентною перевагою, низький технічний рівень виробництва робить їх продукцію неконкурентоспроможною. Тому з переходом країни до ринкових механізмів регулювання економіки виробники технічно складної різноманітної продукції, яка конкурує з іноземними фірмами і за ціною товару, і за параметром якості, втрачає свій потенціал та часто переживає стагнацію чи повне розорення. Натомість конкурентоспроможними стають виробники стандартизованої продукції, які конкурують з іноземними виробниками лише за ціною товару.

З огляду на це, виробники продукції низького технологічного рівня та з низькою доданою вартістю (найчастіше це продукція сільськогосподарського виробництва та добувної промисловості) починають нарощувати як обсяги її виробництва, так і обсяги поставок на зовнішні ринки [6, с. 77]. У результаті відбувається примітивізація галузевої структури економіки, та нарощування їх залежності від високорозвинених країн [5, с. 81-84]. Оскільки ці сировинні галузі потребують засобів праці (машин і обладнання), які національні промислові комплекси не виробляють, а змушені купувати їх у розвинених країнах. При цьому національні промисловості не витримують такої конкуренції та зменшують своє виробництво, що стримує технічне вдосконалення виробництва і в такий спосіб стимулює для експортної орієнтації сировинних галузей. Таким чином, стратегія імпортозаміщення виявляється такою, що підтримує експортну орієнтацію національних сировинного та аграрного секторів.

Ці наслідки посилювала відсутність політичних партій, підзвітних виборцям, – ще одного інституту, який би міг сприяти ефективному впровадженню політики імпортозаміщення в латиноамериканських країнах, заснованому на сприянні розвитку власного промислового сектору (насамперед, машинобудування, будівництва, наукової сфери) за рахунок прийняття та просування відповідних політичних рішень у правотворчому органі. Тоді як існуючі в нових індустріальних країнах партії діяли тільки в інтересах певних

соціальних груп, який отримували вигоди від впровадження неефективної державної політики (отримання короткострокових рентних доходів), залишаючи поза увагою потреби широких мас суспільства.

Таким чином, в інституційній системі нових індустріальних країн Латинської Америки не сформовані основні суспільні інститути розвитку – профспілки та політичні партії, що ускладнює формування державної політики економічного зростання.

Література:

1. North D.C. (1993). *The Ultimate Sources of Economic Growth*, in Adam Szirmai, Bart van Ark and Dirk Pilat (eds), *Explaining Economic Growth Essays in Honour of Angus Maddison*, Amsterdam, Elsevier/North-Holland.

2. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / пер. с англ. Н.Эдельмана. 2-е изд. Москва : Издательство Института Гайдара, 2013. 544 с.

3. Аджемоглу Д., Робинсон А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва : АСТ, 2016. 693 с.

4. Жданова Л. Л. Інституційні основи індустріалізації і нової індустріалізації / Економічні науки: збірник наукових праць. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Луцьк : Луцький НТУ, 2018. Вип. 15 (60). С. 62–71.

5. Аллен Р. Глобальная экономическая история: Краткое введение / пер. с англ. Юрия Каптуревского / Р. Аллен. Москва : Изд-во Института Гайдара, 2013. 224 с.

6. Zhdanova L. Institutions for development in socio-economic system of modern Ukraine / *Economic innovations*. 2020. Volume 22. Issue 1(74). P. 72–79.