

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний економічний університет  
Кафедра загальної економічної теорії  
та економічної політики

# НАЦІОНАЛЬНА ТРАНЗИТИВНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН ТА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,  
члена-кореспондента НАН України, заслуженого діяча науки  
і техніки України Зверькова М. І



Видавничий дім  
«Гельветика»  
2020

УДК 330.34:330.341.424

3 43

Рекомендовано до друку Вченою радою  
Одеського національного економічного університету  
(протокол № 2 від 29 жовтня 2019 року)

**Колектив авторів:**

Артеменко О. А. (розділ 5), Бакланова О. Г. (розділ 7),  
Зверяков М. І. (розділ 1), Ластовенко М. Г. (розділ 3),  
Макуха С. М. (розділ 2), Несененко П. П. (розділ 5),  
Патлатой О. Є. (розділ 4), Росецька Ю. Б. (розділ 8),  
Уперенко М. О. (розділ 2), Чередниченко Г. А. (розділ 6).

**Рецензенти:**

**Горняк О. В.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова;

**Немченко В. В.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеської національної академії харчових технологій.

3 43 Національна транзитивна економічна система: розвиток ринкових відносин та економічна політика : монографія / О. А. Артеменко, О. Г. Бакланова, М. І. Зверяков та ін. ; за заг. ред. Зверякова М. І. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – 224 с.

ISBN 978-966-916-954-9

Монографію присвячено дослідженню проблем розвитку ринкових відносин у національній транзитивній економічній системі у зв'язку з формуванням відповідної їй системи інститутів економічної політики.

У дослідженні виявлено, що необхідною умовою переходу економіки України до стану розвиненої ринкової системи є комплекс заходів економічної політики, яка не зводиться лише до контролю за грошовою масою та переважно нейтральної фіскальної політики, а включає цілеспрямоване сприяння структурній перебудові економіки, виправлення макроекономічних диспропорцій, заохочення притоку інвестицій, особливо до галузей зі значними перспективами зростання. Аргументовано, що важливим соціальним аспектом економічних реформ є дотримання принципу соціальної справедливості.

Дослідження адресовано економістам, суспільствознавцям, викладачам економічної теорії, аспірантам, студентам.

УДК 330.34:330.341.424

© О. А. Артеменко, О. Г. Бакланова, М. І. Зверяков,  
М. Г. Ластовенко, С. М. Макуха, П. П. Несененко,  
О. Є. Патлатой, Ю. Б. Росецька, М. О. Уперенко,  
Г. А. Чередниченко, 2020

ISBN 978-966-916-954-9

# ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1</b>	
<b>МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ</b>	
<b>У ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР</b> .....	<b>9</b>
1.1. Становлення промислового циклу в українській економіці під впливом глобалізаційних процесів .....	<b>11</b>
1.2. Нова модель економічного розвитку України в умовах глобалізації .....	<b>17</b>
1.3. Модернізація монетарної політики в умовах інтеграції України в глобальний економічний простір .....	<b>25</b>
<b>РОЗДІЛ 2</b>	
<b>ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ПОСИЛЕННЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ</b>	
<b>ЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ІНСТИТУТІВ</b> .....	<b>33</b>
<b>РОЗДІЛ 3</b>	
<b>КРЕДИТНО-ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА ЙОГО ВИМІР</b> .....	<b>50</b>
<b>РОЗДІЛ 4</b>	
<b>РИНКОВІ СТРУКТУРИ</b>	
<b>ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ</b>	
<b>ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ</b> .....	<b>66</b>
4.1. Економічний зміст категорії «інновація» .....	<b>67</b>
4.2. Венчурний капітал як рушій інноваційного розвитку та оновлення промислового капіталу .....	<b>72</b>
4.3. Еволюція організаційно-економічних форм та ринкових структур інноваційного процесу в сучасній економіці .....	<b>75</b>
<b>РОЗДІЛ 5</b>	
<b>ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ГЕНЕЗА, ЗМІСТ</b>	
<b>ТА СПЕЦИФІКА В УКРАЇНІ</b> .....	<b>90</b>
5.1. Доринкова, ринкова та постринкова системи як підґрунтя формування відповідних їм принципів дії держави на суспільство .....	<b>91</b>
5.2. Доринкова система як генеза економічної політики та її специфіка .....	<b>94</b>
5.3. Генеза концепцій економічної політики під дією еволюції ринку та капіталу .....	<b>98</b>
5.4. Німецька історична школа як альтернатива економічній політиці класичного напрямку .....	<b>121</b>

5.5. Головні принципи побудови економічної політики сучасної України	123
<b>РОЗДІЛ 6</b>	
<b>ХАРАКТЕР ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ</b>	127
6.1. Роль держави у формуванні певних особливостей економічних відносин в Україні	130
6.2. Умови та чинники здійснення державою позитивного впливу на економічні відносини в Україні	144
<b>РОЗДІЛ 7</b>	
<b>РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ</b>	
<b>ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ</b>	158
7.1. Інституціональний внесок в розвиток теорії власності	159
7.2. Вплив режиму власності на економічний розвиток	162
7.3. Специфікація прав власності як рушійна сила інвестування	168
7.4. Реалізація та захист прав власності	172
7.5. Складові ефективної системи власності	176
7.6. Формування системи власності в Україні	179
<b>РОЗДІЛ 8</b>	
<b>ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСОВОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА</b>	
<b>У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ</b>	189
8.1. Історичний аналіз підходів до розгляду класової структури суспільства	191
8.2. Історична необхідність відокремлення середнього класу у окрему одиницю класової структури суспільства	195
8.3. Аналіз критеріїв ідентифікації середнього класу у призмі сучасних соціально-економічних підходів	197
8.4. Вивчення соціально-економічної структури суспільства країн з усталеною соціальною структурою та розвинутою ринковою економікою на прикладі США	198
8.5. Аналіз матеріальних індикаторів середнього класу в Україні на основі вивчення тенденцій змін доходу, матеріального стану та споживчої поведінки громадян	201
<b>ВИСНОВКИ</b>	220

# ВСТУП

Національна транзитивна економічна система, прикладом якої може слугувати сучасна економіка України, є актуальним об'єктом дослідження як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Однак перш за все необхідно з'ясувати, від якої і до якої економічної системи здійснюється транзит? Очевидно, що вихідною точкою трансформації була соціалістична економічна система з централізованим плануванням економіки, відсутністю вільного ціноутворення, суспільною (принаймні, з формальної точки зору) власністю на засоби виробництва. Більш складним є питання, до якої системи відбувається перехід. За формальними критеріями, а саме: комодифікацією робочої сили, характером ціноутворення, переважною часткою приватної власності на засоби виробництва тощо, економіка України цілком відповідає ринковій.

Однак однією з найбільших помилок, здійснених під час реформ пострадянських економік у дусі «шокової терапії», було нерозуміння того факту, що ринкова економічна система включає в себе не лише ринкові економічні відносини, а й відповідну їй систему інститутів. Без справедливої судової системи, належного захисту прав власності, політичної системи, яка більшою чи меншою мірою представляє інтереси різних суспільних класів, певного менталітету населення (який включає також рівень фінансової грамотності), ринкова система буде діяти зі значними «перекосами» та репродукувати економічну відсталість. Крім того, розвинута ринкова економіка базується на національному промисловому капіталі, у той час як Україна за роки незалежності зазнала безпрецедентної деіндустріалізації. Національний капітал, не подолавши сходинки зрілого промислового капіталу, відразу перейшов до стану фінансового капіталу. Останній, однак, на відміну від своїх аналогів у країнах з високим рівнем доходу, не забезпечує необхідного обсягу інвестицій (не тільки для розширеного, а подекуди і для простого відтворення) та розвитку індустріальної системи, а спрямований перед усім на отримання короткострокових вигод і виведення коштів за кордон.

У той же час не можна не зауважити, що національні економічні системи розвинених країн являють собою радше зразок змішаної, ніж суто ринкової економіки, незважаючи на неоліберальний ренесанс в економічній політиці, який начебто домінує в світовій економіці вже більше сорока років. Уряди провідних країн і об'єднань країн (наприклад Євросоюзу) провадять активну структурну та промислову політику, надають всемірну підтримку інноваційній діяльності підприємств, забезпечують податкові, митні та інші преференції для стратегічно важливих галузей. Подібної ж лінії дотримуються і найуспішніші країни наздоганяючого розвитку, серед яких на сучасному етапі слід відзначити Китай.

При цьому сучасні тенденції глобальної економіки, пов'язані з різким скороченням обсягів прямих іноземних інвестицій по всьому світу, перспективами реіндустріалізації та рещорінгу індустрії до економічно розвинених країн (багато в чому завдяки роботизації та впровадженню систем штучного інтелекту у виробництво), підсиленням регіональних економічних систем, кидають новий виклик для наздоганяючих країн. У таких умовах рекомендації «Вашингтонського консенсусу» та його пізніших версій не дають цим країнам жодного шансу вирватися з пастки слаборозвиненості, що має спонукати до розробки оригінальних концепцій трансформації та розвитку національних економік, які б враховували специфіку кожної з них.

У зв'язку з усім зазначеним, необхідно перш за все дослідити засади інтеграції України в глобальний економічний простір, а саме – фундаментальні причини, чому мала та відкрита економіка України тяжко страждає від екзогенних економічних шоків, пов'язаних зі зміною світової макроекономічної кон'юнктури, але досі самостійно не генерує ендогенний механізм економічного циклу та періодичного оновлення основного капіталу. Існуючі диспропорції національної економічної системи свідчать на користь необхідності пошуку альтернативної, державно-капіталістичної моделі економіки, яка б сприяла формуванню та розвитку національного промислового капіталу.

Аналіз національної транзитивної економічної системи потребує і певного вдосконалення методологічного інструментарію. Так,

виявлення каузальних та функціональних зв'язків в економіці варто збагатити також історичним підходом. Уточнення категорії «інститут», а також узгодження теорії інститутів з економічною історією, дозволить поглибити розуміння прогресу в економіці не суто як економічного зростання, а як економічного розвитку, що конче необхідно при прогнозуванні траєкторій розвитку транзитивних економічних систем.

Сучасні прогресивні національні економічні системи є системами інноваційного типу, в яких функціонують багатоманітні організаційно-економічні форми та інститути створення, розповсюдження інновацій та їх асиміляцією в процесі входження до економічного колообігу. Отже, для країни з транзитивною економікою, яка прагне наблизитися до більш успішних за рівнем економічного розвитку держав, розбудова ефективної національної інноваційної системи є безальтернативним шляхом. Утім, навіть у науковому дискурсі нерідко панує спрощене розуміння механізмів інноваційної економіки, яке зводить їх лише до дії вільних ринкових сил у середовищі досконалої конкуренції. Отже, аналіз організаційно-економічних форм інноваційних процесів та їх еволюції дозволяє розглянути їх специфічні риси та застосовність до умов транзитивної економіки.

Логіка подільшого дослідження вимагає доповнення аналізу економічних відносин вивченням рівня інститутів, чільне місце серед яких посідає економічна політика. Релевантна економічна політика може стати рушієм успішного розвитку національної транзитивної економічної системи. Однак економічна політика є не просто певним практичним інструментом, а й об'єктивною категорією, яка містить у собі у «знятому» вигляді всю еволюцію та діалектику взаємовпливу економічних відносин і держави. Аналіз ролі та характеру державного впливу на економіку та їхніх сучасних трансформацій уможливлує виявити умови та чинники здійснення державою позитивного впливу на економічні відносини в Україні.

Іншим важливим елементом інституціональної архітектури економічної системи є її правове регулювання, у рамках якого однією з центральних проблем є захист прав власності. Дієвий

механізм захисту прав власності не лише знижує трансакційні витрати, а й взагалі робить можливим здійснення довгострокових інвестицій у розвиток національних продуктивних сил.

У пропонованому дослідженні розвиток економічних відносин в умовах транзитивності розглядається як елемент глобальної економічної системи, яка в свою чергу сама зазнає значних трансформацій. Метою даної монографії є дослідження теоретичних проблем розвитку національної транзитивної економічної системи та головних засад економічної політики, спроможної індукувати прогресивні зміни цієї системи.

Наукові результати проведеної роботи спрямовані на розвиток теорії транзитивної економіки та обґрунтування економічної політики, націленої на розвиток і модернізацію економіки України.

# **РОЗДІЛ 1**

## **МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ**

### **ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

#### **У ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР**

Масштаб і глибина всеохоплюючої трансформації техніко-технологічної основи виробництва через вступ глобальної економіки в епоху шостого технологічного укладу вказує на необхідність активної модернізації національної економіки при участі держави.

Активна роль держави передбачає використання програмних методів реалізації курсу на оновлення індустріального базису економіки. Успішність таких дій залежить від розуміння існуючого внутрішнього взаємозв'язку між модернізацією, перш за все в її технологічному і структурному аспектах і циклічним розвитком відтворювального процесу.

Циклічна форма руху відтворювального процесу є узагальнюючою, тобто такою, яка лише отримує специфіку на різних етапах розвитку продуктивних сил. В межах машинно-індустріального етапу розвитку продуктивних сил наукою до теперішнього часу виділено шість технологічних циклів. Завершення індустріалізації пов'язується вченими з повним освоєнням четвертого та п'ятого технологічного укладу.

Наступний, шостий, характеризується принципово новою технікою і технологією, а це біо-, нано-, ІК-технології. Відбувається фундаментальна зміна структури світової та національних економік, змінюється співвідношення сфери матеріального виробництва і сфери послуг всередині реального сектора, а також поновлення кожної із сфер інноваційними технологіями.

Особливості співвідношення між фінансовим та реальним секторами проявляються сьогодні у виникненні великої кількості певних фінансових інструментів, що супроводжується не тільки

непомірним зростанням фінансового сектору, але й відривом його від реального. Швидке розростання сфери послуг теж характеризується новим переліком галузей, а також новою технологією.

Все це призводить до скорочення реального сектора і впливає на характер відтворювального циклу незалежно від його тривалості та складності. В той же час це означає, що вплив держави на стан і динаміку відтворювального процесу неможливий без його наукового обґрунтування. Якість економічної політики тим вище, чим більше вона зорієнтована на цикли різної тривалості в їх взаємодії, що протікають в межах того чи іншого технологічного укладу. Ще більш важлива така економічна політика для української економіки.

Директивно-планова економіка, яка існувала раніше пригнічувала циклічну форму відтворювального процесу. Таке ігнорування відтворювального циклу неодмінно накопичувало соціально-економічні протиріччя, які десятиліттями не отримували позитивного вирішення. Як відомо, функція економічного циклу, яка супроводжується кризою, полягає в зніманні накопичених за минулий цикл протиріч шляхом масового технологічного оновлення діючого виробництва у відповідності із наступним етапом в освоєнні діючого технологічного циклу або переходом до освоєння наступного нового циклу.

Масштаби накопичених радянською економікою протиріч стали основною причиною, яка визначила масштаби трансформаційного спаду як особливої економічної кризи.

Але не змінилася ситуація й в роки незалежної економіки України. Ігнорування управлінськими органами держави закономірностей циклічного руху промислового капіталу продовжувалось. Антикризіві заходи здійснювались лише тоді, коли світова криза охоплювала українську економіку.

Уроки світової кризи дають підстави для вивчення тих помилок, яких можна уникати в майбутньому. Антикризова політика може бути успішною за умови розуміння теорії циклу. Така теорія повинна бути основою для обґрунтування економічної політики в тому числі її антикризівної складової. Справа в тім, що чітке

уявлення стосовно економічного циклу і закономірностях цього руху в певній мірі дає підстави для передбачення виникнення наступної кризи. Без сумніву, що в умовах глобалізації така проблема дослідження природи промислового циклу виступає ще більш актуальною, оскільки вітчизняна економіка вже неодноразово була втягнута в орбіту світової економічної кризи.

## ***1.1. Становлення промислового циклу в українській економіці під впливом глобалізаційних процесів***

Перш за все, економічна наука повинна відповісти на ряд питань. По-перше, чи склався в українській економіці промисловий цикл? По-друге, якщо не склався промисловий цикл, то яка природа економічних криз 1990-х та 2008-2009 рр.? По-третє, які перспективи його формування? По-четверте, якщо такий цикл склався, то чи мала місце його синхронізація із світовим промисловим циклом, або національна економіка була втягнутою в світову кризу в силу обставин, які не пов'язані із циклом?

Відповіді на ці питання покликані заповнити ту прогалину, котра виникла у вітчизняній економічній науці. Таке недопрацювання можна пояснити тим, що циклічна форма руху промислового капіталу, на погляд вчених, була притаманна виключно капіталістичній економіці, тоді як плановій економіці вона була неможливою. Однак, плануванням неможливо зняти сам цикл як об'єктивну форму руху промислового капіталу. Планування могло лише нейтралізувати його стихійний характер руху, але не сам рух.

Заперечення циклічної форми руху промислового капіталу в умовах існування індустріального базису в реальному секторі мало серйозні наслідки для економіки, оскільки ігнорувалося притаманне йому періодичне масове оновлення виробничого устаткування. Таке оновлення визначалось виходячи із єдності фізичного і морального зношення основного капіталу. Після завершення певного життєвого циклу в індустріальній економіці,

незалежно від її соціально-економічної форми, неминуча масова заміна діючого покоління техніки й технології новим, в якому матеріалізований наступний етап в розвитку фундаментальної та прикладної науки. Такою заміною забезпечується стійкість темпів впровадження досягнень науки у виробництво і тим самим забезпечується зростання ефективності виробничого потенціалу. В тій мірі, в якій відбувається прискорення впровадження досягнень науки у техніку і технології, зростає часовий розрив між фізичним і моральним зношенням діючого устаткування. Таке економічне протиріччя, яке виникає між фізичним і моральним зношенням діючого основного капіталу, успішно вирішується в розвинутих країнах давно впровадженою в практику господарювання системою прискореної амортизації.

У радянській системі господарювання була проігнорована циклічна форма руху промислового капіталу. Найбільш наочно це знайшло відображення в плануванні термінів використання основних фондів з орієнтацією на їх повне фізичне зношення, при цьому суттєвому збільшенні цих термінів за рахунок капітального ремонту. Моральне зношення при цьому зовсім не враховувалось. Але ігнорування морального зношення виключало своєчасне оновлення діючого виробничого устаткування. В кінцевому підсумку невпинне нарощування технічного відставання від розвинутих країн призвело до повного вичерпання її розвитку та існування. На поверхні економічного життя це проявилось через глибоке розбалансування національної економіки, що привело до повного руйнування споживчого ринку та неможливого функціонування реального сектора в умовах впровадження ринкових реформ. Перехід української економіки на шлях ринкових перетворень означав неминуче становлення в ній, які в будь-якій індустріальній економіці, циклічної форми руху промислового капіталу. Оскільки вона є загальною для індустріального стану розвитку продуктивних сил. Однак, в українській індустріальній економіці формування промислового циклу розтягнулося на декілька десятиліть і не завершено й на даний час. Протягом періоду ринкової трансформації українська економіка пережила декілька економічних криз,

але ні одна із них, на нашу думку, не носила циклічний характер. Ці кризи мали інше походження, так трансформаційний спад у 1990-ті роки являв собою кризу радянської планової системи та завершення її життєвого циклу, а не завершення промислового циклу. Разом із руйнуванням успадкованої макроекономічної структури трансформаційним спадам були створені передумови для становлення відтворювального промислового циклу.

Трансформаційний спад розчистив економічний простір від фізично і морально застарілого виробничого устаткування, тим самим підготував передумови для становлення нової макроструктури. Разом з тим, в силу особливостей свого походження трансформаційний спад висвітив більш складну проблему ніж ту, яку демонструє чергова економічна криза. Це проблема формування нової капіталістичної системи господарювання цього базису якій притаманний особливий циклічний характер відтворення промислового капіталу. Економічні суб'єкти цього процесу по своєму визначенню повинні виступати носіями інноваційного розвитку в межах промислового циклу та відповідно із його закономірностями.

Однак нова господарська система почала функціонувати по іншому сценарію. Зростання було досягнуте не на основі масового технологічного оновлення виробничого потенціалу, а експортно-сировинною орієнтацією країни. Такий шлях виявився найбільш доступним і простим в умовах зростання цін на сировинні товари. Якраз такому напрямку розвитку була віддана перевага правлячою елітою, а не напряду інноваційного оновлення існуючого виробничого потенціалу. Але в довготривалій перспективі та модель розвитку національної економіки виявилась безпосередньою причиною економічної кризи в Україні в 2008-2009 рр. Зростання національної економіки не було забезпечено масовим технічним оновленням діючого виробництва, необхідність якого була виявлена трансформаційним спадам. З цієї причини світова економічна криза, що втягнула в свою орбіту українську економіку, не стала в ній фазою промислового циклу, який, на жаль, так і не склався через консервування технологічної відсталості.

Економічне зростання на початку 2000-х років не стало етапом в економічному розвитку України. В роки економічного зростання, яке почалось з 1999 р., розвиток української економіки пішов по іншому сценарію, реалізація якого супроводжувалась поглибленням деформації макроекономічної структури і консервацією технологічної відсталості. Внаслідок таких обставин склалась сирова модель розвитку української економіки, яка була втягнута в глобальні господарчі процеси та в світову економічну кризу так і не отримавши циклічного характеру в умовах технологічного застою. Кризові явища в українській економіці виникли під дією зовнішніх факторів. Але й зовнішні фактор впливу передбачити можливо, маючи уявлення про циклічний характер світової економіки з однієї сторони та розумінні реальні господарчих процесів національній економіці – з другої.

Таким чином, українська економіка інтегрувалася в складний механізм світового економічного розвитку шляхом сформованої національної моделі розвитку де експорт сировинних товарів забезпечив економічне зростання. Така модель розвитку була вибрана правлячою елітою не випадково. Її перевага полягала в тому, що вона виявилась найбільш простою та доступною формою інтеграції України в світовий економічний простір. Інших варіантів вписатись в систему міжнародного розподілу праці в умовах глобалізації у української економіки не було внаслідок глибокої технологічної відсталості та як наслідок – низької конкурентоздатності національної промисловості. Важливою обставиною була й та, що з початком економічного зростання в економіці не було накопичено інвестиційних ресурсів, достатніх для масового технологічного оновлення. Тому саме, зростання до 2008 року носило відновлюваний характер. Також не завершився процес формування класу ефективних приватних власників, які в ринковій економіці виступають головними діючими економічними суб'єктами. В силу цих обставин визначена трансформаційним спадом проблема як першочергова: диверсифікація національної економіки на інноваційний основи в перші роки зростання не могла бути започаткована. Основними напрямками використання накопиченого грошового

ресурсу все ще залишалось участь у розподілі та перерозподілі об'єктів привласнення. Тому проблема становлення циклічної форми руху промислового капіталу не могла стати першочерговою після завершення трансформаційного спаду. Необхідні були чималі інвестиції, які могли бути сформовані за рахунок експорту сировинних товарів. Але якщо експортні доходи не використовуються для інвестування у вітчизняну обробну промисловість, то в такому разі виникає загроза консервації технологічної відсталості, яка з часом перетворюється в реальність. Про це свідчить досвід використання експортних доходів в українській економіці.

Сформований за роки економічного зростання інвестиційний потенціал не був використаний українською владою ні на реструктуризацію національної економіки, ні на розвиток науки і освіти, ні на подолання технологічної відсталості галузей обробної промисловості навіть тих, які були державною власністю. Таким чином не слід розглядати кризові явища в українській економіці як циклічні, тобто такі, які наступили по мірі вичерпання потенціалу розвитку на базі діючого покоління техніки та технології. Цей потенціал був вичерпаний ще до початку ринкових перетворень у державі. За роки після кризового функціонування української економіки управлінська еліта була індиферентною до проблем управління в умовах ринкових відносин в Україні. Так і не склався ринковий механізм взаємодії держави з приватним бізнесом. Не були визначені потенційні можливості державної власності у ринковому механізмі. Не менш важливо і те, що органами державної влади не тільки не ініціювались в якості основних завдань формування сприятливого клімату для бізнесу з метою запуску механізму оновлення промислового капіталу, а й не створювались різні бар'єри на шляху розгортання приватної підприємницької діяльності. Внаслідок всіх цих обставин в економіці не тільки не були закладені основи промислового циклу, але й погіршувалась господарська ситуація в державі. Національна економіка зазнала подальшого розбалансування перш за все, в межах співвідношення галузей добувної та обробної промисловості: де був подоланий розрив у розвитку промисловості і аграрного сектора галузей

і промисловості та інфраструктури, зберігся розрив у технологічному оснащенні галузей обробної промисловості і паливно-енергетичному комплексу.

Глибоко розбалансованою українська економіка залишається протягом всіх років ринкових перетворень. Але можна стверджувати що така розбалансованість консервується на користь тих олігархічних груп, які отримують надприбутки, включаючи більшу частину природної ренти, цілком свідомо. Їх економічна влада дозволяє рішуче пригнічувати дію об'єктивних економічних законів капіталізму в частині функціонування відтворюючого циклу промислового капіталу. Це можна зробити в умовах ринкової незрілості бізнесу, які ще не здатні протистояти олігархічному диктату. Таким чином, можна зробити висновки, що проблема промислового циклу не вирішена в національній економіці, і вона безпосередньо пов'язана із інтеграцією України в світовий економічний простір, лише як постачальника сировинних товарів. Інший варіант інтеграції пов'язаний із її модернізацією як єдиного шляху диверсифікації економічного розвитку. Якщо технологічну модернізацію дійсно можна буде запровадити в декількох галузях реального сектору економіки, то тим самим буде закладена передумова запуску промислового циклу, в межах якого виникне можливість прогнозування фаз його розвитку.

Але щоб дійсно в країні відбулася зміна вектора економічного розвитку, необхідні глибокі інституційні перетворення, про які вже багато було сказано. Основним із них є створення інститутів розвитку інвестиційного та інноваційного потенціалів.

Важливою є функціональна роль держави як виразника загальнонаціональних інтересів, що передбачає підпорядкування економічного розвитку соціальним імперативам. Це особливо важливо при обґрунтуванні стратегії економічного розвитку на найближче десятиліття і створення механізму її втілення у життя.

## **1.2. Нова модель економічного розвитку України в умовах глобалізації**

Фундаментальні зміни, які відбуваються в світовій економіці створюють високі ризики та загрози для української економіки, яка інтегрована в глобальне господарство. Як свідчить досвід світової кризи 2008-2009 років, українська економіка миттєво реагує на зовнішні шоки. Тому цілком зрозуміло, що здійснюючи пошуки нової економічної моделі розвитку, важливо розуміти, наскільки можливо реалізувати таку модель в Україні, яка вбудована в глобальний простір.

Потреба в зміні економічної моделі обумовлена тими соціально-економічними результатами, які свідчать про нестійкий розвиток при збереженні високих ризиків і загрози виникнення нових кризових загострень.

Протягом періоду ринкової трансформації Україна втратила результати праці цілого покоління. За даними світового банку, українська економіка є світовим лідером за падінням ВВП за 1991-2015рр.. За даний період показник ВВП нашої держави скоротився на 35%. По темпах падіння ВВП Україна стала світовим лідером.

Середньорічні темпи приросту ВВП в Україні свідчать, що вони є достатньо нестійкими та супроводжуються спадами та нетривалими підйомами. Так, у 2015 р. падіння промислового виробництва було на рівні 13%, у 2016р. його обсяги виросли до 2,8%, але у 2017 р. його зростання склало лише 0,4%. Також слід зазначити, що українській економіці притаманна негативна динаміка у нарощуванні державного боргу, яка може бути змінена лише в умовах стійкого зростання.

Видається, що період несталого економічного зростання, в якому знаходиться українська економіка, є результатом вичерпання потенціалу відновлюваного зростання, зниженням доходів від експорту, скороченням прямих іноземних інвестицій та збільшення зовнішньої заборгованості.

Таким чином, вірогідність розвитку української економіки в фазі стагнації нестійких темпів зростання ВВП залишається. Такий стан функціонування національної економіки можна пояснити як вичерпанням потенціалу відновлюваного зростання так і вадами існуючої сировинної моделі розвитку.

Остання характеризується застарілим промисловим капіталом, більшість якого потребує оновлення: деформованою структурою економіки, де сировинні галузі є пануючими, а звідси й домінуванням сировинних товарів у структурі експорту, низькою часткою нагромадження, яка за офіційними даними коливається в межах 14-17% ВВП, тоді як за оцінками експертів лише 9,3%, що не може забезпечити простого відтворення основного капіталу у промисловості, високим рівнем інфляції та банківськими процентами за кредити; скороченням кількості зайнятих через негативну демографічну ситуацію та зростання трудової еміграції, низькою продуктивністю праці та розвитком патерналізму; скороченням видатків державного бюджету на підтримку освіти і науки.

При визначенні складових альтернативної моделі необхідно виходити із того, що вона повинна забезпечити не тільки стійке економічне зростання як умову покращення рівня життя переважної більшості населення, але й створити необхідні передумови для структурно-технологічної модернізації економіки.

На сучасному етапі розвитку української економіки, в умовах фундаментальних змін, що відбуваються в глобальній економіці, необхідно в першу чергу зробити ставку на модель, яка б змогла забезпечити стійке економічне зростання, відмовившись від політики пасивного слідування в фарватері імперативів світових ринкових інститутів (МВФ, СОТ та інші).

Для визначення рис нової альтернативної моделі розвитку національної економіки слід зафіксувати ряд ключових принципів, які слід реалізувати в процесі реформування. Особливе значення набувають такі принципи: чітка постановка поточних та перспективних цілей з вибору інструментів їх досягнення; мобілізація внутрішніх та зовнішніх джерел та факторів розвитку; забезпечення

інноваційних пріоритетів розвитку; опора на трудову і соціальну активність і суспільну підтримку реформ.

Якщо виходити з того, що саме реформування не повинно призвести до радикального зламу існуючих порядків, оскільки такі дії є небезпечними для нашого суспільства, але здатного одночасно зупинити несприятливі тенденції і наслідки, то це означає, що вибір на користь моделі інтерактивного державного управління економічним зростанням. Основними елементами цієї моделі стають інститути розвитку в інтересах бізнесу. Різноманітні форми таких інститутів, а також їх інституційне проектування повинні бути об'єднані в національну систему інтерактивного управління зростанням, яка повинна стати основою для нової моделі економічного розвитку.

Вибір такої нової моделі обумовлений об'єктивною потребою суттєвого підвищення продуктивності праці, яка в українській економіці втричі нижче, ніж в передових європейських країнах. Основною ідеєю цієї моделі повинна бути інноваційна ідея. Саме така ідея була підґрунтям успішних моделей «наздоганяючого розвитку» спочатку в Японії, Південній Кореї, Тайвані, а потім Іспанії, Португалії та Ірландії. Ці країни в різні часи змогли за рахунок реалізації цієї стратегії досягти значних успіхів в розвитку національної економіки.

Якщо аналізувати існуючу модель української економіки, то її можна визначити як «кланово-олігархічну» модель, яка виникла в 1990-ті роки як закономірний результат нав'язаної зовні політики прискореної приватизації з метою створення «ефективного власника». Дійсно, він з'явився, але такий, який використав свій потенціал не в виробничій сфері для її модернізації, а для власного збагачення в процесі використання майна, а інколи його вивозу за кордон у вигляді металобрухту. Звідси стають зрозумілими величезні масштаби утечі капіталу за кордон, неспіврозмірної з тими прямими інвестиціями, що надійшли в Україну за роки її незалежності. За оцінками експертів за роки незалежності за кордон було виведено 150-180 млрд доларів.

Українська модель приватизації, як відомо, була втіленням неокласичної доктрини щодо становлення ринкової економіки.

З позиції неокласиків, приватизація передбачала створення для власників сприятливих умов у вигляді мінімізації їх витрат на отримання в приватну власність державних активів, які створенні до речі працею не одного покоління людей.

Прискорена приватизація, що була проведена в Україні, стала як би підтвердженням розкритикованої ще в середині XIX ст. відомої формули французького соціаліста П. Прудона, що «власність – це крадіжка». Така модель приватизації витіснила добросовісну конкуренцію замінивши її владою бюрократії з її власними інтересами. Звідси і ознаки національної господарської моделі як «союз бюрократії з олігархією», клановість і корупційність, що пронизують всі рівні управління державою.

Також їй притаманна периферійність з точки зору співставлення української моделі ринкової економіки з розвиненими країнами світу. Ознакою національної моделі є ігнорування інтересів переважної частини населення та домінування інтересів вузького прошарку олігархії та бюрократії.

Такі ознаки розкривають її залежну роль в системі глобального капіталізму, яку можна визначити як специфічний прояв капіталізму, що виник в результаті втілення в практику пострадянської економіки теоретичних постулатів неолібералізму.

Теоретичний аналіз сучасної моделі економічного розвитку в Україні вимагає розмежування моделі «кланово-олігархічної», де домінує державна бюрократична вертикаль, і ринкової моделі із системою державних інститутів розвитку бізнесу. Формально вони мають співпадаючий висхідний пункт щодо провідної ролі держави в організації господарської діяльності. Але принципове значення отримує відмінність, що показує невідповідність інтересів в використанні державних важелів. Для того щоб змінити вплив олігархічного прошарку на владу, необхідно щоб самі державні інститути були виразниками інтересів тієї частини бізнесу, який є носієм добросовісної конкуренції.

Одним із ключових напрямків формування нової моделі економічного розвитку є підвищення ролі такого важливого інституту, як антимонопольне регулювання. Як показує вітчизняний досвід,

монополістичні форми в українській економіці відтворюючи загальну тенденцію монополізації в розвитку ринків зберегли також її радянський варіант. Специфіка самої природи монополії в Україні потребує теоретичного аналізу. Такий аналіз підтверджує, що протиріччя між монополізованими і немонополізованими секторами господарства ще більше підсилює диспропорції в економіці, створюючи кризові зони. Тому створення дієвого механізму контролю і регулювання діяльності монополій стає важливим завданням для органів державного управління для забезпечення збалансованого розвитку економіки.

Підвищення ефективності регулювання монопольних явищ потребує такої інституційної норми як обмеження можливості монополій отримувати надприбуток за рахунок свого домінування на ринках та придушення конкуренції. Вилучення такого надприбутку обумовлене не стільки інтересами наповнення бюджету держави, скільки створення рівних умов для всіх агентів ринкових відносин. Орієнтирами у визначенні надприбутку можуть стати величина середніх норм прибутку в економіці та у відповідних галузях, з урахуванням ситуації на світових ринках. Як свідчить досвід розвинених економік держава в високомонополізованій економіці повинна стати тим інститутом, який замінює роль конкуренції в вирівнюванні норм прибутку в вільному ринковому господарстві.

Може виникнути питання: чому необхідний державний контроль за монопольними надприбутками? Така необхідність визначається вже тим, що сама можливість утвердження конкуренції передбачає створення рівних або хоча б близьких до рівних умов для всіх економічних агентів. Тоді і конкурентний механізм дійсно стане двигуном розвитку економіки. Крім цього таке вирівнювання також необхідне для нормальної роботи ринкового механізму переливу капіталу, що дозволить зменшити появу диспропорцій і структурних перекосів в національній економіці. Також вилучення монопольного надприбутку, отриманого внаслідок домінування на ринках, ставить певний бар'єр у вивозі прибутку із

країни, що в кінцевому підсумку буде передумовою формування інвестицій всередині України.

Напрямки активізації діяльності держави, що були нами відмічені, могли б бути направлені на підвищення господарської ефективності у національній економіці. Нажаль, у нашому господарському механізмі відбулось поєднання вад старої планової системи, успадкованої від минулого часу, з недоліками ринкової економіки, яка вже почала розвиватись та функціонувати в Україні. Діями державних інститутів таке поєднання повинно бути виключене.

Усе зазначене вказує на необхідність пошуків засобів поєднання регулюючих механізмів держави із перевагами конкурентно-ринкового механізму. Вони повинні стати важливим елементом нової моделі управління. Така своєрідна **державно-капіталістична** модель, а в іншій редакції – «змішана економіка», має свою історичну перспективу, оскільки сама відрізняється варіативністю та змінністю. Природа цієї економіки така, що вона виступає в якості **перехідної форми** між різними полюсами господарського устрою. Форми поєднання цих різних по своїй природі, складових в моделі державного капіталізму можуть бути різноманітні, а також в різних пропорціях і комбінаціях. Поєднання ринкових сил і приватної власності із силами держави в одну модель, перетворює її в таку, що динамічно розвивається. Про це свідчить успішний досвід країн «наздоганяючого розвитку». Якраз їх моделі успішно поєднали в різних пропорціях ринкові (приватна власність і конкуренція) і державні (державний сектор і регулювання) сили розвитку національних економік.

Необхідність використання в Україні такої моделі на сучасному етапі розвитку визначається такими обставинами.

По-перше, історично українській моделі капіталізму передувала не система господарювання із приватними власниками, а індустріально розвинена країна із високомонополізованою економікою, яка могла функціонувати лише в плановій системі господарювання. Тому використання для такої високомонополізованої індустріальної системи, (при відсутності розвиненої фінан-

сової і банківської інфраструктури) **державно-капіталістичної** моделі у період формування ринкових інститутів є найбільш прийнятною. Оскільки процес переформатування складових матеріально-речової та фінансової структури на конкурентно-ринковий механізм потребує певного часового періоду, то для адаптації господарської моделі до ринкових умов функціонування модель державного капіталізму є об'єктивно необхідною. Завершенням функціонування такої моделі має бути початок стійкого економічного зростання на основі запуску відтворювального промислового циклу.

По-друге, нова технологічна революція призводить до корінних змін у системі продуктивних сил і передбачає розробку довгострокових цілей в інноваційно-технологічній сфері, успішна реалізація яких без активної участі держави, як свідчить досвід, практично неможлива. Ринок із його орієнтацією переважно на поточні результати не може вирішувати такі масштабні та довгострокові завдання.

Корінні зміни в техніці, технології що відбуваються у глобальній системі виробничих відносин нерідко зводяться до популярного лозунгу про прийдешню «цифрову економіку», однак, сама по собі «цифрова технологія», якщо вона не розглядається у зв'язку з тим, де вона знайде своє застосування і як вона змінить ту чи іншу сферу економіки, може перетворитись у різновид «інноваційної моделі», мало придатної для реального розвитку країни. Показано, що цифрові технології необхідні як основа вступу в новий етап індустріалізації через перехід до нової системи продуктивних сил, які в свою чергу визначають напрямки змін в економічних відносинах. Об'єктивна необхідність такого переходу і створює потребу в програмі *нової індустріалізації*, яка є способом радикального оновлення продуктивних сил в умовах розгортання нової технологічної революції.

Стверджується, що впровадження цифрових технологій в сфері управління перетворює прогнозування виробничих і соціальних процесів адекватну організацію сучасного конкурентного виробництва.

Таким чином, сучасна версія державного капіталізму дозволяє використовувати ринкові відносини при активній участі держави в регулюванні господарської системи, в якій стимулюється приватна форма бізнесу при виконанні загальнонаціональних цілей. Для української ліберальної моделі притаманним залишається домінування ролі інститутів державної влади в забезпеченні інтересів крупного капіталу. Таке просування інтересів монополістичного капіталу реалізується як усередині країни, так і в зовні. Воно направлене на завоювання ринків, контроль над ресурсами, створення умов для забезпечення високих прибутків для капіталу. Інтереси держави в такому випадку повинні відстоювати державні інститути. Якщо останні не будуть захищати інтереси переважної більшості, то в країні обов'язково виникнуть глибокі протиріччя між суспільством і владою, які будуть породжувати конфлікти і протистояння.

Для того щоб нова модель економічного розвитку була прийнята більшістю населення, необхідно, щоб вона створювала необхідні передумови для консолідації суспільства. Для підтвердження своєї соціальної природи державна влада повинна відмовитись від безсистемного прийняття заходів по тим чи іншим кон'юнктурним випадкам.

Реальність формування нової економічної моделі в Україні отримує свої конкретно-історичні риси, шляхом послідовних змін в соціальній сфері. До них слід віднести: введення прогресивної шкали оподаткування; розвитку системи соціальних індикаторів як орієнтирів в проведенні економічної політики і оцінки діяльності урядових структур; встановлення належного контролю за використанням природних ресурсів країни в інтересах всього суспільства; реформування фінансової сфери, створення в ній інститутів, працюючих на принципах проектного фінансування перспективних інноваційних та інвестиційних проектів і т. п.

Доведено, що зміни економічної моделі на основі поєднання державних і приватних інтересів в різних формах державного капіталізму дозволять Україні адекватно відповідати на зовнішні шоки, що продукує глобальна економіка.

В системі світового господарства об'єктивно присутні причини для виникнення наступних кризових обвалів. Ті країни, котрі зможуть здійснити переформування національних моделей відносно до потреб національних інтересів, отримають серйозні конкурентні переваги в глобальному господарстві. Слід зазначити, що сьогодні важливим об'єктом конкурентної боротьби стає пошук нової та більш успішної моделі розвитку.

Що стосується самого вибору моделі розвитку, то для обґрунтування такого рішення слід звертатись до історії успіхів та невдач як власного так і зарубіжного соціально-економічного розвитку, особливо в періоди проведення реформ. Таке звернення підтверджує користь при виборі необхідної моделі.

Показано, що орієнтація на існуючий досвід дозволяє відмовитись як від абстрактних підходів, так і від ідеологічного домінування, а це все додаткові аргументи для розробки реалістичної програми розвитку, прив'язаної до конкретного соціальної практики країни та її національних інтересів. Якраз стратегія розвитку на власній основі, що враховує світовий досвід, повинна орієнтуватись на проведення необхідних реформ, адекватно реагувати на обмежені геополітичні виклики.

Така формула успіху України в забезпеченні динамічного стійкого економічного зростання і соціального розвитку як самостійного суб'єкту світової економіки. Спираючись на таку модель, можна успішно долати існуючі протиріччя та обмеження в розвитку та сформувати привабливий образ майбутнього.

### ***1.3. Модернізація монетарної політики в умовах інтеграції України в глобальний економічний простір***

Глобалізація та інтеграція – об'єктивні та невід'ємні риси розвитку сучасних світових економічних відносин. Однак для розвинених країн глобалізація пов'язана із більш широкими

перспективами й універсальними можливостями, у той час як трансформаційні економіки змушені вибирати або залежність та ізоляцію, або модернізацію задля того, щоб якнайшвидше досягнути рівня розвинених країн та мати рівні умови у глобальному економічному середовищі. Україні для того, щоб мати можливість брати участь у формуванні міжнародної економічної структури, потрібно враховувати вплив іноземної конкуренції.

Інтеграція економіки України у світову повинна відбуватися на паритетних засадах: Україна, маючи великий потенціал розвитку, повинна стати вагомим компонентом світової економічної системи, а не увійти у неї в якості знеособленого елемента.

Вихідною передумовою забезпечення взаємовигідної інтеграції є формування потужної економічної (в тому числі й фінансової) системи. Для цього необхідно створення інституціональних передумов зростання фінансового й реального секторів економіки, а також формування ефективної державної економічної політики. Зокрема, у сучасних умовах розвитку економіки України необхідно здійснювати податково-бюджетну та грошово-кредитну політики, спрямовані на сприяння розвитку реального сектору економіки. Варто зауважити, що в умовах економічного спаду вкрай важливою є реалізація антициклічної податково-бюджетної і грошово-кредитної політик. При цьому важливими передумовами досягнення позитивних результатів антициклічної політики є макроекономічна й фінансова стабільність, а також мінімізація диспропорцій в економіці.

Сучасна банківська система України не виконує функцію здійснення позитивного внеску в забезпечення сталого економічного зростання, більше того – стабільність банківської системи залежить від макроекономічної ситуації; це свідчить про необхідність імплементації державної політики у сфері сприяння соціально-економічному зростанню: розвиток державного партнерства для підтримання споживчого ринку (стимулювання попиту); формування активної промислової політики держави з метою підтримки підприємств стратегічно важливих галузей; стимулю-

вання виробництва готової продукції та збільшення ланцюга створення доданої вартості.

Слід відзначити глобальні та специфічні національні тенденції розвитку монетарної політики. Так, центральні банки країн світу послабили монетарну політику у відповідь на фінансову кризу, що розпочалася в 2007-2008 рр. Водночас, починаючи з 2010-2011 рр., глобальна монетарна політика стає більш нейтральною, а диференціація за окремими країнами зростає: більшість центральних банків підвищили рівень ставок за виключенням Федеральної резервної системи та Банку Англії. На сьогоднішній день рівень розбіжностей монетарних політик країн світу зростає: країни Північної Америки, Об'єднане Королівство, окремі країни Європи (у т. ч. Україна й Туреччина) та Азії підсилюють монетарну політику, у той час як країни Південної Америки, Китай та Австралія – пом'якшують дію інструментів монетарної політики.

Встановлено, що нині майже у всіх розвинених економіках процентні ставки перебувають на найнижчому рівні за останні 150 років: глобальні тенденції свідчать про зниження реальної процентної ставки на 2 п. п. протягом останніх 30-40 років. З огляду на це вважаємо, що зростанню реальних процентних ставок сприятиме зміна глобальних імперативів розвитку, таких як: стійке економічне зростання, узгодження між світовим попитом та пропозицією на засадах забезпечення вартості та ліквідності активів.

Варто зауважити, що монетарна політика в Україні, з одного боку, знаходиться під впливом глобальних тенденцій, проте, з іншого – характеризується певною специфікою, зумовленою трансформаційними процесами у вітчизняній економіці в цілому та банківському секторі зокрема.

На основі аналізу динаміки облікової ставки визначено специфіку монетарної політики Національного банку України:

- у фазі зростання в період 2001-2002 рр. облікову ставку НБУ було знижено із 27% до 7%, що віддзеркалює зменшення рівня ризику національної економіки та проциклічний характер монетарної політики;

– під часу піку фази зростання облікова ставка на рівні 7% була незмінною протягом 21 місяця (з 05.12.2002 р. до 08.06.2004 р.), що свідчить про відсутність її впливу на зміну економічних процесів в даний період. Це можна пояснити недостатнім взаємозв'язком між відсотковими ставками НБУ та ставками міжбанківського ринку, внаслідок чого нівелювався вплив процентної політики на динаміку ставок роздрібного сегменту грошового ринку. Зазначене свідчить про спотворення процентного каналу монетарної політики НБУ, що підтверджується й результатами досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців;

– поступове підвищення облікової ставки з 7% до 9,5% (з 09.06.2004 р. до 09.06.2006 р.) було спричинене не антициклічною складовою монетарної політики, а з необхідністю її узгодження з поточною ціновою кон'юктурою; проциклічний характер монетарної політики центрального банку проявлявся у зниженні облікової ставки упродовж 2006-2007 рр.;

– підвищення облікової ставки з посиленням кризових явищ у світі в 2008 р. до 12% і відсутність змін в її розмірі в розпал кризи в Україні є додатковим свідченням низької ефективності процентної політики в цей період;

– поступове зниження облікової ставки з 15.06.2009 р. до 11% та досягнення нею величини 7,75% станом на 10.08.2010 р., 7,5% на 23.03.2012 р., 7,00% на 10.06.2013 р. і 6,5% на 13.08.2013 р. можна відзначити як позитивний процес, адже зниження вартості грошей на фазі спаду сприяє поживленню економічної активності; проте у період 01.01.2014-01.07.2015 рр. відбулося підвищення ставки з 6,5 до 30% у відповідь на зовнішні політичні шоки.

Вирішення проблеми неефективності монетарної політики та розуміння необхідності інтеграції до глобального економічного простору зумовило перегляд монетарного режиму та цілей монетарної політики. До 2014 року на тлі накопичення макроекономічних дисбалансів монетарна політика була спрямована на утримання валютного курсу, мінімізацію девальвації та підтримання стабільності банківської системи. Водночас інтеграція у світову фінансову систему на засадах рівноправного партнерства

вимагає посилення незалежності центрального банку, уникнення фіскального домінування, що у тому числі забезпечується запровадженням режиму інфляційного таргетування. Поетапне запровадження цього монетарного режиму вимагало реформування інституційного середовища, узгодження інструментів, механізмів і процедур, поглиблення аналітичної підтримки прийняття рішень та зростання транспарентності діяльності Національного банку України. Результатом цих трансформацій стало запровадження режиму інфляційного таргетування Національним банком України в 2016 році – цільову інфляцію встановлено на рівні 12% із поступовим зниженням до 5% в 2019 році.

У цих умовах відбувалося поступове зниження облікової ставки до 12,5% у травні 2017 р. зі зростанням у вересні 2018 року до 18% внаслідок недотримання таргету інфляції та з огляду на відсутність суттєвих ознак послаблення інфляційних ризиків і спрямоване на зниження споживчої інфляції до цільового рівня в середньостроковій перспективі.

В цілому позитивно оцінюючи трансформацію монетарної політики, підсилення транспарентності прийняття рішень Національним банком України та перехід до інфляційного таргетування як необхідної передумови інтеграції України у світовий фінансовий простір, залишається низка науково-практичних питань, що потребують вирішення. Зокрема, це стосується проблеми недотримання цільового рівня інфляції (індексу споживчих цін – ІСЦ) та наявності значного впливу політики державних запозичень на стан грошово-кредитної сфери України.

Оцінка динаміки показників інфляції доводить неефективність спроб НБУ таргетувати інфляцію: рівень інфляції не відповідає цільовому значенню, починаючи з 2-го півріччя 2017 р. Крім того, перевищення індексу цін виробників над рівнем індексу споживчих цін (в окремі періоди – в два рази) свідчать про наявне маніпулювання рівнем інфляції за рахунок складових споживчого кошика. Аргументовано, що показники зростання цін виробників та споживчих цін знаходяться у тісній взаємозалежності, а різниця між ними у 1,5-2 рази додатково підтверджує невідповідність даних

щодо офіційної статистики за ІСЦ реальній економічній ситуації. У підсумку необхідно підкреслити, що досягнення цільових рівнів інфляції в 2019 р. інструментами лише монетарної політики на рівні 5% ( $\pm 1$  п. п.) вважаємо вкрай дискусійним.

Погіршення платоспроможності населення внаслідок значної девальвації, інфляції, зниження процентів за депозитами та їх оподаткування, зростання витрат за валютними кредитами і комунальними розрахунками знизило агрегований попит та спричинило стискання внутрішнього ринку. Тобто необхідною є координація монетарної та фіскальної політик, спрямованих на боротьбу зі стагфляцією: з одного боку, слід вживати заходи щодо зниження інфляції, а з іншого – щодо створення передумов структурної підтримки і стимулювання економічного зростання. Тобто координація зусиль монетарної та фіскальної політики повинні забезпечити зниження інфляції та приріст ВВП. В Україні для забезпечення прийняттого рівня індексу споживчих цін необхідна відповідна підтримка з боку уряду у сфері ефективного використання інструментарію фіскальної та секторальних політик (інвестиції, податкові пільги та ін.) з метою інноваційного розвитку всіх галузей економіки.

Необхідно додати, що характер сучасної інфляції в Україні потребує системного підходу до вирішення проблем високої інфляції та економічного зростання. Такий підхід повинен вирішувати стратегічні завдання державного розвитку, спрямовуватися на усунення економічних диспропорцій в Україні та базуватися на координації зусиль макропруденційної, монетарної, фіскальної, секторальної та ін. політик.

Про наявність значного впливу політики державних заощаджень на стан грошово-кредитної сфери України свідчить той факт, що боргові зобов'язання держави починають нагромаджуватися на балансах центрального та комерційних банків. У період 2016-2018 рр. вкладення банків в ОВДП склали до 90% інвестиційного портфеля, їхня частка в загальних активах перевищує 20%, а в 2018 році наближається до 30%. Така ситуація свідчить про витіснення ресурсів банківської системи із кредитування реальної

економіки до кредитування уряду, що в кінцевому підсумку не сприяє зростанню економіки, ураховуючи значний рівень соціальних видатків державного бюджету України.

За теорією, канал банківського кредитування є індикатором впливу монетарної політики на спроможність банків надавати кредити та доступності ресурсів на кредитному ринку. Адже центральний банк через інструменти грошово-кредитної політики може впливати на вартість залучених банками коштів, а, отже, і на зміну вартості та обсягів кредиту. Однак на практиці ефективне функціонування цього каналу ускладнюється витісненням ОВДП кредитів із активів, значною часткою іноземних банків (близько 30-ти%), незначною залежністю банків від кредитів рефінансування. Крім того, немає належного забезпечення контролю за використанням наданого НБУ рефінансування: ці кошти часто використовуються банками для купівлі валюти та її спрямування за кордон. Тому необхідно сформулювати дієві механізми контролю за використанням коштів, що надаються НБУ банкам з метою відновлення кредитування реального сектору економіки.

Зазначене вище вимагає координації зусиль представників Кабінету Міністрів України та Національного банку України, що може бути здійснене у межах роботи Ради із Фінансової стабільності на засадах забезпечення:

1. Покращення механізмів впливу НБУ та банківського сектору на економічне зростання, що стимулюватиме попит на гроші, зокрема необхідно вдосконалити механізми кредитування за державними програмами шляхом здійснення переходу від кредитування окремих підприємств до кредитування перспективних видів діяльності незалежно від форми власності. Критеріями відбору інвестиційних проектів можуть бути: споживання мінімуму проміжних товарів і забезпечення високої частки доданої вартості; виділення кредитних ресурсів за траншевим принципом з моніторингом проміжних підсумків реалізації інвестиційних проектів залежно від дотримання ключових показників ефективності.

2. Підвищення ефективності використання позикових коштів, спрямованих на забезпечення відповідного зростання виробництва товарів і послуг, заснованого на інноваціях. Якщо зовнішні запозичення спрямовуються на інвестування зростаючих секторів економіки, на оновлення виробничої бази підприємств і впровадження нових технологій, то це дозволить країні в майбутньому розраховуватися за залучені державою кошти.

3. В умовах економічного спаду доцільно проводити стимулюючу фінансову політику, яка передбачає оптимізацію структури витрат бюджету за рахунок випереджаючого зростання продуктивних витрат, до числа яких відносяться витрати на науку, інфраструктуру, охорону здоров'я та освіту. Збільшити частку продуктивних витрат в структурі бюджету можна за рахунок скорочення непродуктивних витрат – на фінансування органів і організацій виконавчої системи, силових відомств та ін., витрати на які в останні роки зростали випереджаючими темпами.

4. Розробити стимулюючі рамкові умови для інвестицій у великі високотехнологічні системоутворюючі кластери (передусім ринки ключових технологій: мікро- та наноелектроніка, сучасні матеріали, промислова біотехнологія, нанотехнології і передові виробничі системи; ринки товарів на біологічній основі), прискорення впровадження нових технологій і підвищення ресурсоефективності, включаючи технічні регламенти та правила регулювання внутрішнього ринку.

## **РОЗДІЛ 2**

# **ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ПОСИЛЕННЯ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ІСТОРІЇ ТА ТЕОРІЇ ІНСТИТУТІВ**

Творчі взаємозв'язки історико-економічних і теоретичних знань слід розглядати як довгостроковий, багатоплановий процес, що поступово посилюється. Він починається з робіт Арістотеля. Сучасний його етап представлений працями М. Фрідмена, Р. Фогеля, Д. Норта, Д. Хікса [13, с. 101-135], авторського колективу «Кембріджської економічної історії Європи нового і новітнього часу» [8] та іншими піонерними дослідженнями. Істотним фактором прискорення даного процесу стало формування, за участю істориків-економістів, інституціональної економічної теорії (кінець XIX ст. – XX ст.). Остання, як відомо, включає інституціоналізм класичного напрямку і неоінституціоналізм. Сьогодні більшість економістів-теоретиків схиляються до нової інституційної теорії. Її проблеми розглядаються в роботах таких економістів, як Небрат В. В., Супрун Н. А. [10], Гриценко А. А. [6,7], Росецька Ю. Б. [12], Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. [17], Шастітко А. Є. [18], Якубенко В. Д. [19], Фуруботн Э. Г., Ріхтер Р. [14] та багатьох інших.

Історики-економісти, не ігноруючи цей напрямок, бачать і в класичному варіанті значний потенціал, що зближує його з широкою проблематикою сучасної економічної історії. На ці переваги, у свій час, вказував і академік А. А. Чухно: «Інституціоналізм класичного напрямку, – писав він, – за методологічними підходами тісно пов'язаний з класичною політичною економією, економічною теорією марксизму, німецькою історичною школою, кейнсіанством і філософією прагматизму. Йому притаманне дослідження виробництва і ролі держави в економіці і суспільстві. До того ж

соціально-економічні процеси розглядаються тут в розвитку, що зумовлює спрямованість цієї методології в майбутнє, пізнання економічної системи в русі, в процесі переходу від нижчих до вищих, більш досконалих форм» [17, с. 10]. Важливим фактором зближення наук є і та обставина, що саме з інституціоналізмом цього напрямку пов'язана теорія інформаційного, постіндустріального суспільства, яка розкриває зв'язки науково-технічного розвитку з формуванням інституційного середовища і розглядає інформацію та знання як нові фактори виробництва. З цією теорією пов'язані також уявлення про технологічний спосіб виробництва, технологічні уклади, людський і інтелектуальний капітал. У неоінституціоналізмі істориків-економістів цікавлять акценти на дослідженнях ринку, інституційного середовища, прав власності, контрактних угод, трансакційних витрат і, що особливо важливо, теорії фірм. В сукупності і ці напрямки можуть істотно поглибити теоретичні основи історичних досліджень. Слід зазначити все ж, що реалізація установок Д. Норта на інтеграцію інституційної теорії в економічній історії в даний час пов'язана з істотними ускладненнями.

По-перше, сама концепція залишається все ще не завершеною: відсутні чіткі теоретичні узагальнення про специфіку міжгалузевих і внутрішньо-організаційних інститутів, представлених, наприклад, в транснаціональних корпораціях (внутрішні банки, біржі).

По-друге, визначення інститутів нечіткі, неоднозначні, і часто не можуть виконувати роль методологічного інструменту дослідження.

По-третє, уявлення про технологічний спосіб виробництва не пов'язане в належній мірі, з теорією розвитку соціально-економічних систем, а також з невирішеними актуальними проблемами сучасної економічної теорії.

За цими, і цілою низкою інших причин, інтеграція теорії інститутів не може бути одностороннім процесом, а повинна співвідноситися з творчою співучастю істориків-економістів, спрямованою на спільне міждисциплінарне вирішення зазначених проблем. У зв'язку з цим, а також з нестачею якісних розробок, присвячених

теорії інститутів на межі історії економіки та інституціоналізму слід, спочатку, визначити кілька першочергових міждисциплінарних проблем інтегративно-творчої взаємодії історико-економічних і теоретичних знань. Найбільш актуальними з них, з точки зору істориків-економістів, можна вважати: вдосконалення поняття інститутів, творчий підхід до ідеї технологічних способів виробництва, а також поєднання реінтеграції людини в економічній історії та розробки її антропології з теорією інститутів.

Зазначеним аспектам і присвячений цей розділ монографії. Приступаючи до розгляду першої проблеми – уточнення центрального поняття – «інститути», нагадаємо, що в сучасній літературі з цього питання розрізняються: формальні і неформальні правила, організації і механізми примусу економічних агентів до виконання правил. В структуру основних формальних інститутів зазвичай включають:

- ринки як інституційні угоди;
- державно-правове і адміністративне регулювання функціонування і розвитку економіки, а також захист власності і конкуренції;
- фінансове право і фінансові механізми регулювання конфліктів;
- трудове законодавство;
- біржі;
- банки;
- незалежний суд.

Така різноманітність якісно різнорідних складових істотно ускладнює формування консенсусного розуміння інститутів. Багато авторів, схилиючись до того, що інститути є суспільно встановленими правилами гри, дають свої далеко не однозначні визначення. Так, Е. Остром вважає їх сукупністю існуючих правил «які встановлюють, хто приймає рішення, які дії дозволені, а які ні» [17, с. 29]. У. Мітчел каже про переважаючі та найбільш стандартизовані громадські звички [17, с. 26]. Д. Норт бачить в них правила гри, які організують взаємовідносини між людьми. О. Вільямсон трактує інститути як механізми управління контрактними відносинами [17, с. 28]. Д. Рользу вони уявляються як публічна система правил,

дозволені і недозволені дій. Д. Ходжсону – як довговічні системи сформованих і укорінених правил [16]. Оригінальні визначення знаходимо у вітчизняних авторів. А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко підходять до тлумачення інституту як «соціального феномену, ядром якого є правові норми, що забезпечують розуміння і передбачливість, структурованість у щоденному житті». Сутність економічного інституту, – підкреслюють вони, полягає в освоєних системах цінностей, стійких соціальних нормах, стандартах поведінки, схемах світосприйняття, а його властиві сутнісні ознаки – раціональні установки і апарат примусу [17, с. 35]. Відомий економіст А. А. Гриценко пропонує включити в розглянуті поняття всю соціальну реальність, а не тільки правила гри [6, с. 29]. А. Е. Шастітко повертається до уявлення про сукупність формальних та неформальних правил, створених людьми які виконують «функції обмеження в ситуації вибору та механізмів дотримання даних, правил» [18, с. 10]. Більшість перелічених визначень, окреслюючи загальне уявлення про інститути, відзначаються певною неповнотою. В чому ж проявляється така неповнота? – Цілий ряд авторів розглядають інститути, як сукупність правил, що регулюють поведінку економічних агентів, а не підсистему (як Д Норт і Дж. Рольз), що забезпечує, згідно Т. Веблену, Дж. Коммонсу і У. Хамільтону рух всієї соціально-економічної системи. Це підсилює, поведінкову спрямованість концепції, але в той же час істотно звучує її теоретико-методологічні та міждисциплінарні можливості. Тим часом, вже найпростіша субординація інститутів дозволяє визначити їх системоутворююче ядро (політичні та ринкові інститути, захист власності і конкуренції), що забезпечує функціонування і розвиток макросистеми: виробництво, розподіл, обмін, споживання. Співвідношення підсистеми і макросистеми набуває особливого змісту і з урахуванням наступного:

- а) відомого положення про взаємозв'язки ступеня складності та динаміки регульованої і регулюючої систем;
- б) з'ясування діалектики взаємозв'язків функціонування і розвитку;

в) визначення духовної складової процесу розвитку, як потужного чинника впливу на систему інститутів;

г) можливості інверсійно-польового аспекту дослідження внутрішньо-системної динаміки і використання інверсійно-польового підходу для визначення і зіставлення рівнів якісних змін в інститутах, організаціях і навколишньому соціально-економічному та екологічному середовищі;

д) розширення і поглиблення інституційної теорії на основі історико-економічних досліджень галузевих і міжгалузевих інститутів, а також їх внутрішньо-організаційних підсистем в сучасних ТНК, альянсах, кластерах.

Крім того, в межах запропонованого системного розуміння інститутів відновлюються конструктивні взаємозв'язки предмету та методу дослідження, коли наукові вимоги до методу (методологічний плюралізм, теоретичний релятивізм, міждисциплінарний підхід) погоджуються з науковими уявленнями про предмет. Тому не «сукупність правил», а системність інститутів, що поглиблює їх зміст і методологічний потенціал, повинна стати їх основною понятійною характеристикою.

2. Помітним недоліком у визначенні поняття інститути є також понижений рівень інтеграції наукового принципу розвитку. Власне, в більшості визначень про нього взагалі не згадується, а в теорії мова йде, переважно, про динаміку інститутів і фактори, що впливають на їх зміну (наука, технології, організації, соціальні прошарки та ін). Реалізація ж проблеми більш глибокого трактування процесу розвитку, поставленої Ф. Броделем, Е. Мореном і самим Д. Нортон, які відзначали, що саме динамічної теорії змін бракує сучасній економічній науці, – зводиться до тих же інститутів, які разом з технологіями вважаються ключами до розуміння розвитку в економічній історії та теорії. Багато хто, не без підстав, бачать в цьому величезний крок вперед, і з цим, з певними застереженнями, можна погодитись. Але чи не бентежить дослідників, поряд з цим, та обставина, що мова йде не стільки про теорію розвитку, скільки про реєстрацію дуже важливих, але все ж односторонньо-емпіричних фактів, які підлягають подальшому осмисленню на рівні наукових

принципів якісних змін в системах, що розвиваються? Іншими словами, чи не назріла необхідність нового розуміння розвитку, як інверсійно-польового процесу? Визначивши основні принципи інверсійних змін (внутрішня диференціація якостей, розгалуження, нашарування, перетворення, спорідненості і ін.), та освоївши поняття пов'язаних з ними інверсійно-польових процесів, особливості їх моделювання, дослідження та проектування, ми зможемо просунутися по шляху формування міждисциплінарної теорії розвитку. В інституційній теорії, на цій основі, стає доступною випереджаюча інформація про зміну інститутів, про можливі альтернативи розвитку, та рівні інверсійності, як показники якісних змін і готовності до інтегративних варіантів функціонування. Що стосується моделювання та проектування інверсійно-польових процесів, то їх використання в інституційних підсистемах може сприяти розвитку і підвищенню рівня ефективності як внутрішніх міжінституційних, так і зовнішніх кластерно-мережових зв'язків. Ось чому інтеграція інверсійно-польових уявлень в понятійний апарат і теорію інститутів в цілому, а також в економічну історію, є актуальною міждисциплінарною проблемою.

3. Серйозним недоліком, розглядаючи інституціональні визначень є також їх повна відмежованість від основних тенденцій в сучасній методології досліджень (методологічний плюралізм, інструменталізм, теоретико-методологічний релятивізм). Динаміка сучасної дійсності вимагає, щоб понятійний апарат не нагадував залізобетонні конструкції, а в кожній зі своїх ланок містив творчо-динамічну серцевину, яка б стимулювала процес пізнання і зв'язку з практикою. Саме так ми розуміємо положення сучасного неораціоналізму, що включають: конструктивну спрямованість пізнання, різні пізнавальні позиції, орієнтацію на соціальну дійсність, діалогово-консенсусні підходи. Саме такою креативно-стимулюючою серцевиною, що реалізує неораціоналістичні прагнення є, на нашу думку, той же інверсійно-польовий підхід, що розробляється нині. Об'єднуючи його з системністю, ми створюємо можливість дослідження нового, інверсійного аспекту внутрісистемної динаміки. Тому, визначаючи поняття інститутів,

слід підкреслити, що вони, як і макрооб'єкт дослідження, представляють собою адаптивну, інверсійну, динамічну, комбінаційну систему кластерно-мережевого типу з великим різноплановим потенціалом інноваційних і латентно-регресивних якісних змін.

При цьому, як би успішно на початку не функціонували її ланки, з плином часу, відповідно до тенденції, що підкреслена А. Тойнбі, під впливом внутрішньосистемних і, особливо, зовнішніх факторів, вона перестає відповідати обставинам і коригується, або сходить з історичної сцени. А. Тойнбі вказував на долі інституційних систем Спарти, Османської імперії та інших країн. Цей список можна було б подовжити аж до розпаду Радянського Союзу. Розглянуту тенденцію, на перший погляд, важко пов'язати з багатоміліардною гнучкістю капіталістичної ринкової системи, але закон постійних інверсійних змін поширюється на всі економічні об'єкти, явища і процеси. Підтвердженням цьому служать і сучасна криза, і ускладнення господарських систем, що підсилює ризики можливих катастроф, і небезпеки світового домінування однієї країни. Таким чином, наша впевненість в тому, що тільки інститути є ключем до розуміння економічного розвитку, повинна бути певним чином, скоригована на ґрунті інверсійності, що підтверджена реальними фактами.

Зазначені зауваження, та врахування змісту вже існуючих кращих формулювань, дають можливість запропонувати наступний варіант поняття, що розглядається: інститути це інверсійно-динамічна, суспільно визнана підсистема формальних, неформальних правил і заборон, що впливають на рівень ефективності, функціонування та розвитку інверсійної ринкової макросистеми: виробництво – розподіл, обмін – споживання, (включаючи організації), які формують систему соціально-економічних відносин в суспільстві та виражають приватновласницькі інтереси, мотиви, стимули діяльності і норми поведінки економічних агентів.

Про головні переваги такого підходу до інститутів було сказано в ході критичних зауважень стосовно якості існуючих визначень. Тепер же, до зазначених побажань, на наш погляд, необхідно додати наступне:

а) Запропоновано варіант міждисциплінарного, багатоаспектного визначення інститутів, націлений на посилення взаємозв'язків історико-економічних і теоретичних досліджень.

б) Увага акцентується не тільки на взаємозв'язках інститутів і організацій, але і на макрофункціях інститутів в динамічній соціально-економічній системі, що значно розширює основи інтеграції знань.

в) Однією із центральних проблем пізнання розгляданих наук стають взаємозв'язки в структурі: інститути – соціально-економічні відносини. Соціально-економічним рухам повертається роль факторів, що впливають на інститути.

г) Категорії функціонування і розвитку (підсистем, систем, процесів, явищ) розширюють свої творчо-методологічні функції, а поглиблене розуміння розвитку переходить в розряд найактуальніших міждисциплінарних завдань.

Наступним міждисциплінарним рубежем ближньої інтеграції історико-економічних і теоретичних знань є проблема творчого підходу до поняття технологічного способу виробництва. Як і в попередньому випадку, умовою інтеграції, на нашу думку, тут має стати, спочатку, уточнення основного поняття. Справа в тому, що вже запропоновані визначення істотно звужують його розуміння, не враховуючи, найчастіше, і тих корисних напрацювань, які пропонуються самою теорією інститутів. Візьмемо, прикладом, кілька формулювань. У колективній роботі «Навчання ринку» [4] поняття, що нас цікавить подається так: «технологічні способи виробництва це комплекси взаємопов'язаних техніко-технологічних принципів, які визначають технологічний зміст виробничих процесів і являють собою технологічну основу економічного зростання протягом довготривалих етапів розвитку цивілізації і відмежовані один від іншого радикальними революційними змінами в процесі розвитку системи продуктивних сил» [4, с. 44-45].

Як бачимо, в цій характеристиці є багато чого, крім визначення структурних елементів способу, особливостей їх функціонування і розвитку. Це, природно, знижує методологічний потенціал поняття як інструменту дослідження. Більш вдале визначення

наводиться авторами «Інституційно-інформаційної економіки» А. А. Чухно, П. М. Леоненко і П. І. Юхименко. У їх розумінні предмет дослідження постає «як спосіб виробництва, який базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних факторів виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовинними складовими продуктивних сил і системою техніко-економічних відносин» [17, с. 234]. При всіх позитивних якостях цих визначень все ж залишаються незрозумілими відповіді на такі питання:

а) чи є технологічний спосіб комплексом чи підсистемою?

б) чому, всупереч інституційній теорії не вказується на взаємозв'язок технологічного та інституційного, як факторів розвитку технологічних укладів і макросистеми в цілому?

в) чим обертається неврахування проблематики, особливо актуальної нині, динамічної теорії виробництва?

У пошуках відповідей на ці питання, зауважимо спочатку, а пізніше підтвердимо, що структурні особливості розглянутого технологічного способу виробництва, їх взаємозв'язки, дають підставу вважати його не комплексом, а системоутворюючою підсистемою соціально-економічного макрооб'єкта.

Це означає, що на неї поширюються всі раніше запропоновані уточнення, що стосуються діалектики співвідношень функціонування і розвитку, інверсійних якісних змін і ролі духовних продуктивних сил. Уточнення зв'язків підсистеми і макросистеми, особливо важливо в міждисциплінарному плані, так як дає можливість поставити проблему розробки моделі складних соціально-економічних систем (по Г. Коландеру) [9] і, таким чином, перекинути ще один міст взаємозв'язків між історією економіки та макротеорією.

Що ж стосується звуженого трактування технологічного способу виробництва у відриві від ринково-інституціональної системи, що його породжує (згадаємо хоча б перетворення торгового капіталу в промисловий, зростання обсягу і різноманітності фізичного капіталу в формі нових знарядь праці по Дж. Хіксу), то в даному випадку відхід від традиції міг би надати розумінню поглиблений

зміст, тим більше, що саме інститути забезпечують взаємодію основних факторів економічного зростання.

Неврахування в процесі розробки поняття проблематики динамічної теорії виробництва, викликане нестачею вітчизняних публікацій, природньо знову обертається відомою неповнотою формулювань, зниженням їх теоретико-методологічного потенціалу. Подолання цієї ситуації, вимагає спільних дій істориків і теоретиків. Це їх загальна теоретико-методологічна проблема. І тут, розділяючи стурбованість Д. Норта («динамічна теорія змін – ось чого не вистачає сучасній економічній теорії») [11] і гіркоту зауваження Дж. Хікса (динамічна теорія «досі служить предметом гострих дискусій» [15, с. 308] ми просто зобов'язані згадати запитливо-програмну фразу відомого історика-економіста Фернана Броделя: «як зловити зміни?». Іншими словами: які принципи лежать в основі внутрішньосистемних якісних змін? І, після цього, звернувшись до масштабної історико-економічної дійсності, ми переконаємося ще раз, що саме інверсійні якісні зміни є глибиною динамічною ознакою індустріальної, постіндустріальної економіки і, безумовно, самого технологічного способу виробництва. І справді, в основі його структури і функціонування лежить інверсія поєднання речових і особистісних факторів виробництва, які здійснюють перетворення матеріалів в готовий продукт. Його внутрішню динаміку забезпечують гнучкі автоматизовані багатофункціональні системи, що являють собою інверсійні комбінації гнучких осередків і гнучких транспортних комп'ютеризованих ліній. Все активніше використовуються нано-технології на основі інверсійного поєднання знань фізики, хімії, біології, матеріалознавства. Біоімітаційні комп'ютерні моделі стимулюють розвиток робототехніки, тих же нанотехнологій і інших сфер матеріального виробництва. Отже, факти свідчать ще раз, що технологічний спосіб виробництва за своїми структурно-динамічними характеристиками є інверсійним, системно творчим утворенням. Тому все сказане, з урахуванням досвіду вітчизняних дослідників, дає можливість уточнити його розуміння у вигляді наступного визначення.

Технологічний спосіб виробництва це обумовлена нагромадженням капіталу, інверсійна підсистема, яка функціонує в певному інституційному середовищі, на основі поєднання речових і особистісних факторів виробництва, властивих їм техніко-технологічних, техніко-економічних, соціально-економічних відносин і забезпечує разом з інститутами, наукою, освітою і культурою розвиток технологічних укладів і соціально-економічної макросистеми в цілому. Таке розширено-міждисциплінарне розуміння, на наш погляд, має ряд важливих творчих переваг:

1. Воно поєднує системний, інверсійний та інституційний підходи до предмету дослідження, спрямовуючи їх на поглиблене пізнання внутрішньої динаміки і процесу розвитку економічних систем.

2. На цій основі виникає можливість подальшого розширення міждисциплінарних зв'язків економічної історії та економічної теорії, особливо з урахуванням проблем сучасної глобалізації та деіндустріалізації [5].

3. Запропонований варіант розуміння наближає нас до розробки міждисциплінарних моделей складних соціально-економічних систем, на необхідності яких акцентував увагу Г. Коландер [9].

4. В програмі першочергових досліджень на перший план виходить проблема інтеграції теорії економічного зростання, постіндустріального суспільства та загальної концепції інститутів з теорією стійкого економічного розвитку.

Неважно помітити, що в останній тезі йдеться про перехід від теорії економічного зростання до міждисциплінарної теорії економічного розвитку і про новий етап еволюції економічних знань.

Третьою передумовою і, одночасно, найважливішим кроком у посиленні змісту і творчих взаємозв'язків економічної історії та теорії є розробка трирівневої моделі реінтеграції людини в даних науках. У зв'язку з цим, слід спочатку зазначити, що точка зору Д. Норта і Дж. Хікса, які вважали, що теорія історії економіки може бути створена тільки на підставі інституційного підходу, вимагає певних уточнень. Крім інституційного аспекту тут не обійтись без вдосконалення теорії систем, без трансформації

увялень про економічне зростання в нову, поглиблену міждисциплінарну концепцію розвитку. Остання, як було зазначено, в свою чергу, неможлива без конвергенції доктрин постіндустріального суспільства, інститутів, економічного зростання і сталого економічного розвитку. І, нарешті, ефективне рішення проблеми неможливо без розвинутого антропологічного аспекту досліджень в економічній історії та теорії. Більше того, в історії економіки потрібно створити історико-економічну антропологію, яка вивчала б довгостроковий, багатоплановий процес впливу господарської діяльності на людину. Приблизно в такому комплексному варіанті результати цієї інновації здійснять належний вплив на теоретичні основи розгляданих наук, та слугуватимуть їх творчому зближенню. Але для цього, спочатку потрібна буде ще одна важлива умова: освоєння тривірневої моделі реінтеграції людини, яка розглядається, зокрема, і з точки зору її особистісних духовних продуктивних сил, і з боку соціального капіталу і в світлі концепції духовних виробничих сил суспільства (особистість, сім'я, організація, громадянське суспільство, управлінська еліта, наука, освіта та культура).

Переходячи до більш докладної характеристики тривірневої моделі реінтеграції, зазначимо наступне.

Перший аспект інтеграції на основі вже запропонованої в літературі вітаграми особистості, націленої на дослідження людини в рамках існуючої системи інститутів, її життєдіяльності, ментальності, якості, поведінки в ролі економічного агента, власника індивідуального капіталу, члена сім'ї, елемента навколишнього середовища. Оскільки теорія розглядає індивіда як інститут, встає також і проблема пізнання його інституційних функцій, зв'язків, творчих можливостей. Усі перераховані аспекти і у вітчизняній економічній історії, і в теорії, до теперішнього часу, детально не вивчались. Реалізація нових можливостей дозволить істотно розширити інформацію, яка цікавить не тільки розглядані науки, а й сучасний менеджмент, соціологію, прогнозування. Є підстави вважати, що попит на неї в найближчому майбутньому буде зростати в міру дослідження поведінки ринкових агентів,

особливостей гуманітарних технологій, когнітивних здібностей бізнесменів і багато іншого. На цій основі, поступово окреслюється і згадана вже необхідність розробки в історії економіки історико-економічної антропології, яка, крім всіх перерахованих завдань, візьме на себе і функції дослідження впливу довгострокового процесу розвитку економіки на фізичні, соціально-економічні, діяльнісно-духовні, творчі особливості людини. Це необхідно і для вдосконалення інституційної системи, в центрі якої і в умовах ринку повинна стояти людина, і з метою регулювання її довгострокового розвитку.

Другий рівень реінтеграції людини пов'язаний з організаціями. До недавнього часу фірма як спеціальний предмет дослідження не була по-справжньому представлена в економічній історії, а в теорії їй почали приділяти належну увагу лише в останні десятиліття. Тепер ситуація змінюється. Обидві науки розширюють дослідження організацій. При цьому в історії економіки відкривається ще один аспект співпраці з теорією: поряд з вивченням підприємств, досліджуються їх взаємозв'язки з інституціональним середовищем. Одночасно в центр уваги переміщуються проблеми людських ресурсів, знань, соціального капіталу, менеджменту, організаційної культури. Треба думати, що історико-економічні дослідження цього типу незабаром стануть надійною базою сучасної інституційної та загальної економічної теорії.

Наступний, третій рівень реінтеграції людини в економічну історію і теорію пов'язаний з новим, поняттям духовних виробничих сил суспільства. До них, як зазначалося, належать: наука, освіта, культура, а також духовні сили особистості, сім'ї, організації, громадянського суспільства, управлінської еліти, властиві їм внутрішні інституційні установки та зв'язки із зовнішньою інституційною системою в цілому. Але в трисекторній моделі економіки, скажуть нам, наука, освіта і культура належать до сфери обслуговування. Так, але ця обставина не повинна закривати шляхи подальшого дослідження цього різноякісного формування, що повільно інтегрується, та виявлення його додаткових інноваційних функцій. Уже початкова стадія руху в цьому

напрямку – включення даного уявлення в понятійний апарат історії та теорії економіки, дозволяє поставити в центр уваги ядро сутнісних сил нації, як вже втілених так і тих, що постійно відтворюються «ядро», що впливає на розвиток інститутів, всієї соціальної системи і, головне, на відтворення гуманістично налаштованої, правослухняної, інтелектуально та економічно конкурентоспроможної людини. Тому дослідження взаємозв'язків духовних виробничих сил з інституційною макросистемою стає, одним з першочергових завдань економічної історії та теорії. Та попередньою умовою цього процесу все ж продовжує залишатись подальша розробка теорії духовних виробничих сил. В останню, мабуть, повинні увійти навіть проблеми реструктуризації управління наукою, її нового інституціонального забезпечення, наближення до освіти, культури і формування на цих основах системи кластерного типу з яскраво вираженими креативними функціями. Перетворення її, в подальшому, в багатофункціональну креатосферу, що формує нові ідеї, знання, інформацію, технології, регулює рівень духовного і соціального життя в суспільстві та рятує його від небезпек дегуманізації, фашизації і дикунства, приведе, треба думати, до якісно нового стану інститутів і соціально-економічного макрооб'єкта в цілому.

На закінчення всього сказаного слід зазначити, що реалізований у даному розділі методологічний підхід (інверсійне поєднання раціоналізації корінних понять з інноваційною моделлю трирівневої реінтеграції людини в економічній історії та теорії) дає можливість прийти до наступних основних висновків:

1. Визначення та початковий етап рішення першочергових міждисциплінарних проблем відкривають нові можливості подальшої творчої взаємодії теорії та історії економіки.

2. Надійною методологічною основою, поряд з удосконаленням понять, можуть стати інтеграція в теорії інститутів інверсійно-польового підходу і розуміння якісних інверсійних змін, як однієї з головних ознак індустріальної, нової індустріальної економіки і технологічного способу виробництва.

3. Новим напрямком міждисциплінарних взаємозв'язків стають історико-економічні дослідження галузевих, внутрішньогалузевих і внутрішньо-організаційних інститутів.

4. В якості міждисциплінарної дослідницької проблеми історії і теорії виступають взаємозв'язки в структурі: інститути – соціально-економічні відносини. Соціально-економічним рухам повертається роль факторів, що впливають на інститути.

5. На ґрунті нового розуміння системоутворюючої ролі технологічного способу виробництва виникає ідея конвергенції: теорії економічного зростання, постіндустріального суспільства і сталого економічного розвитку з теорією інститутів. Розробка, на цій основі, міждисциплінарної моделі складних соціально-економічних систем стане ще одним кроком до оновлення економічної теорії та посилення її міждисциплінарних функцій.

6. Істотними стимуляторами посилення взаємозв'язків економічної історії та теорії інститутів можуть стати: розробка історико-економічної антропології, історико-економічні дослідження організацій, інтеграція уявлень про духовну складову процесу розвитку соціально-економічних систем.

7. Оскільки духовні продуктивні сили знаходяться в тісному взаємозв'язку з технологічним способом виробництва, системою інститутів і організацій, будучи вихідною ланкою формування інноваційних ідей, які впливають на всю систему, її збереження і розвиток, – то їх загальносистемна, творчо-інтегруюча роль повинна знайти чітке відображення і в сучасних економічних знаннях. І якщо говорити про ключові фактори розвитку економіки, то саме духовним виробничим силам належить першорядна духовно-творча роль, за якою вже, всупереч Д. Норту, слідує технології та інститути. Саме до такого висновку можна дійти і на підставі аналізу створеної інституціоналістами теорії нового індустріального суспільства (нова економіка, економіка знань) і на основі думок цілого ряду відомих західних авторів (А. Солоу, Д. Белл, Р. Камерон, П. Ромер, О. Галор, О. Моав та інші)

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Бест, М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / Майкл Бест.– М.: Теис, 2002.– 356 с.
2. Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой.– СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун та, 2005.– XXXIV – 702 с.
3. Еволюція ринкових інститутів в Україні [монографія] В. В. Небрат, Н. А. Супрун та ін. за ред. канд. екон. наук В. В. Небрат].– К.: НАН України; Ін-т. екон. та прогнозув., 2012.– 332 с.
4. Обучение рынка / Под ред С. Ю. Глазьева / С. Ю. Глазьев, Б. М. Болотин, А. В. Бузгалин и др.– Экономика, Москва, 2004.– 639 с.
5. Зверьяков М. И. Глобализация и деиндустриализация: содержание, противоречие и способы их решения – Экономика Украины № 12, 2017, С. 3-12.
6. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра екон. наук А. А. Гриценко].– К.: Форт, 2008.– 928 с.
7. Институт довіри в координатах економічного простору-часу: монографія / [А. А. Гриценко, Т. І. Артёмова, Т. О. Кричевська та ін. за ред. чл-кор. НАН України А. А. Гриценка].– К.: НАН України Ін-т екон. та прогнозув., 2012.– 212 с.
8. Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени. Том 2: 1870 – наши дни / пер. с англ. Н. Эдельмана; под ред. Т. Дробышевской.– М.: Изд-во Института Гайдара, 2013.– 624 с.
9. Коландер Г. Революционные значение теории сложности / Г. Коландер Революционное значение теории сложности – «Вопросы экономики» № 1, 2009.– С. 84-108.
10. Небрат В. В. Исторична траєкторія розвитку господарства України та завдання інституційної реконструкції [Електронний ресурс] доступний: [http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12269/Nebrat\\_Istorychna\\_traiektorii\\_rozvytku\\_hospodarstva\\_Ukrainy.pdf?sequence=1](http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/12269/Nebrat_Istorychna_traiektorii_rozvytku_hospodarstva_Ukrainy.pdf?sequence=1)
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт / [пер с англ. А. Н. Нестеренко;

предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера]. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.

12. Росецька Ю. Б. Інституційні засади розвитку конкурентних відносин в економіці України. – Одеса.: ОДЕУ, 2008. – 167 с.

13. Уперенко Н. А. Эволюция связей экономической истории и экономической теории – Историк-экономист С. Я. Боровой и проблемы современной истории экономики. – Од.: 2013, с 101-137.

14. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. (пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой) Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – М.: «Высшая школа менеджмента», 2005. – 736 с.

15. Хикс Д. Теория экономической истории. – Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. – 224 с.

16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории \ Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.

17. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

18. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

19. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: [монографія] / В. Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.

## **РОЗДІЛ 3**

# **КРЕДИТНО-ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА ЙОГО ВИМІР**

В умовах трансформаційної економіки, коли перед країною постають проблеми не тільки відродження класичних форм капіталу, але й подальший їх розвиток. Звідси структура, агрегування та вимір кредитно-грошового обігу набувають актуальності і представляють науковий інтерес.

Як відомо, на сьогоднішній день, існує три основних напрямки розвитку теорії грошей як абсолютної, загальної, суспільної форми багатства (буття абстрактного багатства), в ринковій економіці: металістична, номіналістична і кількісна теорії грошей.

Провідними представниками наукових зарубіжних шкіл у сфері грошового обігу є С. Брю, Е. Долан, Дж. Кейнс, К. Макконнелл, К. Маркс, Ф. Мишкін, Д. Рікардо, П. Семюельсон, А. Сміт, І. Фішер та ін.

В Україні у сфері досліджень проблем кредитно-грошового обігу плідно працюють такі автори, як: А. Гальчинський, С. Мочерний, О. Панухник, С. Панчишин та ін.

А. Гальчинський у роботі «Карл Маркс об историзме денежных отношений» акцентує увагу на важливому методологічному аспекті дослідження сучасних форм грошових відносин – їх историзмі [1]. Розвиток еквівалентної форми є лише віддзеркалення і результат розвитку відносної форми вартості [2, с. 77]. С. Мочерний указує на важливий принцип грошового обігу, сутність якого полягає в тому, що для підтримки рівноваги в економіці суттєву роль відіграє товарна маса [3, с. 135].

У міру трансформації товарної форми економіки України, проблема грошового, кредитно-грошового обігу набуває все більшої значимості, а його кількісний вимір є актуальним при виборі ефективних форм управління інфляційними процесами, виходу

економіки України із системної кризи. Усе це потребує подальшого дослідження та обґрунтування кредитно-грошового механізму як потужного важеля впливу на організацію свідомого планомірного розвитку суспільного виробництва України, наскільки це є можливим, у системі панування приватної власності на засоби виробництва, державно-фінансового капіталу.

Разом із тим залишаються недослідженими такі специфічні проблеми для економіки України: поведінка грошової маси при коливаннях товарних цін, розміру цін; відповідність цін товарів їх дійсній вартості; вплив підвищення цін провідних товарів на підлягаючу реалізацію цін усіх товарів, що знаходяться в обігу, а отже і на масу грошей, що перебуває в обігу; вплив зміни вартості і ціни золота на вартість і ціну паперових грошей; динаміка кількості оборотів гривні та їх вплив на грошову масу. І нарешті, найважливіше не вирішене питання, що потребує обґрунтування – наскільки є щільним зв'язок вартості і ціни сучасних сурогатних грошей у вигляді паперових грошей, електронних грошей, криптовалют з вартістю і ціною грошового матеріалу (золота).

Отже, завданням дослідження є обґрунтування особливостей виміру кредитно-грошового обігу в трансформаційний період розвитку економіки.

Металістична теорія грошей належить до найбільш ранніх теорій, які були безпосередньо пов'язані з розвитком меркантилізму, тобто з тим напрямком економічної думки, яка обґрунтовувала необхідність накопичення грошей як основного джерела багатства суспільства і рекомендувала широкий розвиток зовнішньої торгівлі. Найбільш яскравими представниками раннього металізму були англійські меркантилісти Вільям Стеффорд (XVI століття), Томас Мен (XVII століття) та італійський меркантиліст Галліані (XVIII століття). Ідеї меркантилізму набувають бурхливого розвитку в XVI-XVII вв., під час процвітання капіталістичної мануфактури, коли торговий капітал ще не відділився від промислового капіталу, коли накопичення золотих та срібних грошей становило головну мету торгівлі і було найважливішою умовою для розвитку капіталістичних ринкових відносин.

Металістична теорія впливає з основної передумови меркантилізму, що золото та срібло є єдиним видом багатства, а тобто вони є єдиною формою грошей. Представники металістичної теорії доказували, що гроші мають тільки дві функції: міра вартості і засіб накопичення. А тому вони заперечували можливість заміни золота і срібла будь-якими представниками, знаками грошей. Паперові гроші вони взагалі вважали протиприродним явищем. Сучасна металістична теорія обґрунтовує концепцію подолання економічних криз за допомогою створення великих запасів золота, і врешті-решт заміну паперового грошового обігу золотомонетним.

Із закінченням первісного нагромадження капіталу поступово змінюються погляди на джерело і форму багатства. Джерелом багатства стали вважати вже не зовнішню торгівлю, а сільське господарство і мануфактуру. Формою багатства стали вважати продукти сільського господарства і мануфактури.

Відродження металістичної теорії грошей відноситься до другої половини XIX століття. У 1871-1873 рр. у Німеччині запроваджується золотомонетний стандарт для боротьби з інфляцією. Друга спроба відновлення золотомонетного стандарту відбулася після Першої світової війни у вигляді золотозлиткового і золотодев'язного стандарту. Третя метаморфоза металістичної теорії грошей відбулася після Другої світової війни, коли французькі економісти А. Тулеман, Ж. Рюефф і М. Дебре, англійський економіст Р. Харрорд запропонували запровадити золотомонетний стандарт у міжнародній торгівлі. Американський економіст М. Хальперін і французький економіст Ш. Ріст вимагали цей спосіб організації торгового обороту перенести і на внутрішній ринок. Після краху в 70-х роках Бреттон-Вудської системи знову було зроблено спробу відновити золотомонетний обіг. Президент США Р. Рейган у 1981 р. створив спеціальну комісію із запровадження золотомонетного стандарту. Проте, після детального вивчення цієї проблеми комісія дійшла висновку, що відновлення золотомонетного обігу в сучасних умовах з ряду економічних причин не є доцільним.

Номіналістична теорія грошей виникла задовго до появи промислового капіталу. Сутність номіналістичної теорії грошей

полягає в тому, що гроші вона розглядає як чисто умовну, абстрактну одиницю для виміру цінності благ. Представники номіналістичної теорії грошей стверджували, що гроші власної вартості не мають, є простим ярликом і лічильним знаком, який встановлюється державою. Тому свою силу гроші отримують від держави. Близькі погляди до номіналістів висловлювали ще давньогрецькі філософи Платон (428-348 рр. до н. е.) і Аристотель (384-322 рр. до н. е.). Так, Аристотель підкреслював, що гроші виникли не з природи, а шляхом закону. Вони є умовно визнаним засобом для виміру цінностей благ. Номіналістична теорія грошей набула подальшого розвитку в період поширення практики фальсифікації золотих монет, як окремими мінцями, так і деякими державами.

У міру розвитку капіталу, наприкінці XVII століття погляди номіналістів розвивають англійські економісти Ніколас Барбон (1640-1698 рр.), Джордж Берклі (1648-1753 рр.), Джеймс Стюарт (1712-1780 рр.) та інші. Наприкінці XIX і на початку XX століття номіналістична теорія набуває свого подальшого розвитку в Німеччині. Хоча, на відміну від раннього номіналізму, який захищав неповноцінні монети, вона відстоює паперові гроші, тобто казначейські білети, банкноти. Найбільш яскравим представником розвитку номіналістичної теорії грошей цього періоду є німецький професор Г. Кнапп. У своїй книзі «Державна теорія грошей» (1905 р.) Г. Кнапп розглядав гроші у вигляді паперових грошей, як продукт права, держави, творення державної власності. Гроші, на думку Г. Кнаппа, подібні номеру театральної вішалки. Як номер театральної вішалки, так і гроші суть продукти права. Якщо номер театральної вішалки слугує для отримання пальта, то гроші слугують засобом платежу. Вони є характерним платіжним засобом, тобто знаками, які наділені державою платіжною силою. А тому паперові гроші з примусовим курсом мають тільки одну функцію – засіб платежу і виступають як прості платіжні знаки.

Австрійський економіст Я. Бендіксен у роботах «Про цінність грошей», «Про гроші як загальний знаменник» дав економічне обґрунтування державній теорії грошей, розглядав гроші як свідоцтво про надання послуг членам суспільства, яке дає

право на отримання зустрічних послуг. Подальший розвиток номіналістична теорія грошей набуває під час великої депресії 1929-1933 рр. як теоретична основа обґрунтування відходу від золотого стандарту. Дж. М. Кейнс в роботі «Трактат про гроші» (1930 р.) об'явив золоті гроші «пережитком варварства», «п'ятим колесом возу», а паперові гроші вважав такими, що ідеально підходять для забезпечення постійного процвітання суспільства, тому, що вони більш еластичні та більш гнучкі в порівнянні із золотими монетами. Процес витіснення паперовими грошима золотих монет Дж. М. Кейнс розглядав як підтвердження теорії Г. Кнапша.

Номіналістична теорія грошей сьогодні має своїх прихильників. Так, американські економісти Пол А. Семюельсон і Вільям Д. Нордгауз вважали, що гроші за своєю сутністю є умовними знаками. «Ранні гроші були товарними, їх витіснили паперові й банківські гроші. На відміну від інших товарів гроші мають вартість через певну суспільну згоду. Ми цінуємо гроші за те, що за них можна купити, а не через їхню безпосередню корисність» [4, с. 255].

Кількісна теорія грошей виникла у протиріччю теорії меркантилістів. Представники кількісної теорії грошей зводять сутність грошей до єдиної функції грошей як засобу обігу. Виступаючи як засіб обігу, гроші – золоті, або паперові – не можуть мати внутрішньої вартості, а їх вартість обумовлюється їх кількістю. Ані товари, ані золото ніякої внутрішньої вартості не мають, а тому золото входить в обіг без певної вартості, а товари – без ціни. І тільки в обігу вони отримують ціни. Уперше кількісну теорію грошей висунув французький учений Ж. Боден у XVI столітті, коли Європу заповнили коштовні метали. Ж. Боден пояснив різке підвищення товарних цін саме припливом коштовних металів. У подальшому кількісна теорія грошей набула свого розвитку в роботах французького соціолога Шарля Монтеск'є (1689-1755 рр.), англійських економістів Давида Юма (1711-1776 рр.), Давида Рікардо (1772-1823 рр.), Дж. С. Мілля (1806-1873 рр.) та інших. Особливе місце в розвитку кількісної теорії належить Д. Рікардо. Вихідною

теоретичною передумовою теорії грошей Д. Рікардо була трудова теорія вартості, яку він розвивав услід за А. Смітом. Д. Рікардо вважав, що золоті гроші мають внутрішню вартість та їм властива товарна природа, а вартість товарів, як і вартість грошей, визначається витратами виробництва, робочим часом [5, с. 193-197]. З іншого боку, Д. Рікардо убачав за факт, який не підлягає запереченню, що товари підвищуються чи знижуються в ціні пропорційно збільшенню чи зменшенню грошей. Для доказу цієї тези Д. Рікардо використовує аналіз міжнародного обігу коштовних металів, який не прояснює суті справи, а тільки її заплутує. Із початку ХХ століття і до сьогоднішнього дня кількісна теорія грошей посіла одне з панівних місць в неокласичній теорії відтворення і набула дві форми свого розвитку: трансакційну і кембриджську.

Трансакційну кількісну теорію грошей розробив американський економіст Ірвінг Фішер [6, с. 587-590]. У роботі «Купівельна сила грошей» він представив суму товарно-грошових угод у вигляді рівняння обміну:

$$M \times Y = P \times Q \quad (3.1),$$

де  $M$  – кількість грошей,  $Y$  – середня швидкість обігу грошової одиниці,  $P$  – середня ціна реалізованих товарів,  $Q$  – фізичний обсяг проданих товарів.

Розглядаючи рівняння обміну в короткостроковому періоді, І. Фішер дійшов висновку, що швидкість обігу грошей у цей період є незмінюваною величиною, тому що вона визначається довгостроковими факторами (ступінь розвитку кредиту, системи банківських розрахунків, засоби зв'язку тощо). Інституціональні та технологічні зміни в економіці впливають на швидкість обігу грошей досить повільно, тільки з деяким часом. Залишається незмінною також і сума виготовлених і реалізованих товарів, тому що згідно з неокласичною концепцією для капіталізму характерна повна зайнятість економічних ресурсів. Таким чином, усунувши з рівняння обміну  $Y$  і  $Q$ , І. Фішер залишив один причинно-наслідковий зв'язок –  $M = P$ , тобто кількість грошей у товарному обігу дорівнює сумі цін товарів, які знаходяться в обігу. Коливання товарних цін залежить від зміни грошової маси, що знаходиться в обігу.

Коливання грошової маси є першопричиною зміни цін і тоді  $M \times P$ .

$P$ . Кредитні гроші І. Фішер додає до маси грошей і помножує на їх обіг. Вартість грошей виражається в середньому рівні цін:

$$P = \frac{M \times Y}{Q}. \text{ Швидкість обігу грошей розраховується за формулою: } Y = \frac{P \times Q}{M}.$$

Кембриджська кількісна теорія грошей, або як її ще називають теорія касових залишків, набула розвитку в роботах англійських економістів А. Маршалла, А. Пігу, Д. Робертсона. На відміну від трансакційної кількісної теорії представники кембриджської кількісної теорії грошей в основу своєї концепції поклали не обіг грошової маси, а накопичення її в господарських суб'єктах у вигляді касових залишків. Рівняння теорії касових залишків має таку формулу:

$$M = k \times P \times Q \quad (3.2),$$

де  $M$  – кількість грошей,  $k$  – частина доходу, яку суб'єкти господарювання зберігають у вигляді грошей,  $P$  – рівень цін товарів,  $Q$  – фізичний обсяг проданих товарів. Згідно з кембриджською концепцією  $k$  – величина протилежна показникові швидкості обігу грошей,  $k = \frac{1}{Y}$ , і якщо ми перетворимо цю формулу, то отримемо:

$$M = \frac{P \times Q}{Y}; M \times Y = P \times Q. \text{ Виходить, що чисто математична}$$

формула теорії касових залишків ідентична рівнянню обміну трансакційної концепції. Проте, у цих двох підходах виміру грошової маси існує і відмінність. І. Фішер погодив сталість швидкості обігу грошей з незмінністю величини обігу товарів, тоді як англійські економісти сталість швидкості обігу грошей пов'язували з психологією, традиціями, звичаями, менталітетом суб'єктів товарного обігу. Хоча врешті-решт обидві концепції доходять висновку, що змінення грошової маси є не наслідком, а першопричиною зміни товарних цін. У роботі «Фінансовий капітал» Р. Гільфердинг модифікує номіналістичну теорію грошей і доводить, що паперові гроші отримують повну незалежність від золота і безпосередньо відображають вартість товарів.

Трудова теорія вартості в особах А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса віддзеркалює концепцію про те, що товари в обіг вступають вже з визначеними величинами вартості, певними величинами цін, а гроші – з даними величинами вартості [7, с. 171-191]. Найбільш яскравий вияв коливання товарних цін і кількості грошей, що знаходяться в обігу, виражається в товарних кризах, коли раптове загальне падіння товарних цін йде за достатньо тривалим загальним їх підвищенням. Це наочно проявляється в Україні на ринку нерухомості. Загальне падіння товарних цін віддзеркалює підвищення відносної вартості грошей у порівнянні з усією масою товарів, а загальне підвищення товарних цін – навпаки, виражає падіння відносної вартості цін. Утім, при цьому тут приховується глибинна економічна проблема – чому так відбувається? Причин може бути декілька: мінова вартість товарів падає тоді, коли знижується вартість товарів (збільшується суспільна продуктивність праці), або підвищується вартість золотих грошей (збільшуються витрати виробництва коштовних металів). Коли змінюються обставини, ситуація стає зворотною. Від таких коливань цін золотомонетний обіг виробив адекватні заходи у вигляді підвищення, чи зменшення маси скарбів, чи у вигляді експорту й імпорту коштовних металів, які у вигляді монети (як засіб обігу) вступають в обіг і тим самим своїм припливом змушують знижуватися товарні ціни, або своїм відливом змушують товарні ціни збільшуватися. Зовсім інший стан справ при паперово-грошовому обігу, який в Україні представлено у вигляді банківських грошей (банкнот) і кредитних грошей (векселів, депозитних рахунків тощо). Паперово-грошовий обіг безпосередньо не керується тими економічними законами, які регулюють металевий обіг. Функцію регулювання паперово-грошового обігу бере на себе центральний банк країни (в Україні НБУ). Але це не означає, що вони повинні на свій розсуд здійснювати таке регулювання. Процес регулювання паперово-грошового обігу банками повинен бути адекватним діям економічних законів металевого обігу. Якщо золото в грошовому вигляді заощадження перетікає в гроші у вигляді монети, поступає із-за кордону,

то це свідчить про те, що грошовий обіг є незаповненим, вартість грошей є завищеною, а товарні ціни впали нижче їх вартості. Тому банк повинен зробити додаткову емісію пропорційно тій сумі вартості золота, яка поступає із заощаджень, із-за меж країни з урахуванням тієї суми паперових грошей, яка знаходиться в тіньовому обігу. Якраз ця маса паперових грошей представляє найбільшу загрозу для економіки країни тому, що не піддається регулюванню з боку центрального банку.

Відповідно до трудової теорії вартості маса грошей, що перебуває в обігу, визначається формулою:

$$M = \frac{\sum P_o}{O} \quad (3.3),$$

де  $M$  – маса золотих грошей, які знаходяться в обігу і функціонують як засоби обігу, монети;  $\sum P_o$  – сума цін товарів;  $O$  – кількість оборотів однойменних грошових одиниць. Ця формула виражає загальний закон грошового обігу. Із розвитком товарно-грошового обігу і виникненням кредит-капіталу цей закон модифікується, а формула набуває такого вигляду:

$$M = \frac{\sum P_o - \sum P_k - \sum P_{ВП} - \sum P_{CO}}{O} \quad (3.4),$$

де  $\sum P_k$  – сума цін товарів, які було продано в кредит;  $\sum P_{ВП}$  – сума цін товарів при взаємопогашених платежів;  $\sum P_{CO}$  – сума цін товарів, за якими настав строк оплати.

І тепер, якщо ми порівняємо формулу закону грошового обігу представників трансакційної кількісної теорії грошей з формулою представників трудової теорії вартості, то ми побачимо, що при тій чисто математичній їх схожості за економічною сутністю вони є різними. Якщо ми слідом за І. Фішером зробимо перетворення цих формул з урахуванням того, що  $Y$  і  $Q$ , а також  $O$  є постійними величинами в короткостроковому періоді, то ці формули будуть виглядати так:

$$M \times Y = P \times Q, \quad M \frac{P \times Q}{Y}, \quad M \Rightarrow P \quad (3.5)$$

$$M = \frac{\sum P_o}{O}, M \times O = \sum P_o, M \leftarrow = \sum P_o \quad (3.6)$$

Тобто, відповідно до формули І. Фішера (5) маса грошей в обігу формує ціни товарів та послуг, товари вступають у процес обігу без ціни, а гроші без вартості, тоді як трудова теорія вартості А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса (формула 6) ґрунтується на тому, що розмір цін, а слідом і маса грошей в обігу, залежить та визначається суспільно необхідними витратами робочого часу на відтворення товарів та послуг.

В умовах трансформаційної економіки України, коли з одного боку необхідно відроджувати функціонування класичних форм капіталу, сприяти їх розвиткові і забезпечувати відновлювання інституціональної інфраструктури ринку, а з іншого боку, – обмежувати і долати надмонопольний стан суспільного виробництва, закон грошового обігу модифікується і набуває такого вигляду:

$$M = \frac{ВНП_p}{O} \quad (3.7),$$

де  $ВНП_p$  – реальний валовий національний продукт, тобто сукупна грошова вартість усіх кінцевих товарів, що були виготовлені впродовж року при незмінному рівні цін і однакою вартості грошей (сталого покупної спроможності грошей).

Масу грошей за такою формулою ми підраховуємо без впливу змін цін за певний період. У сучасній економічній теорії для більш точного визначення маси грошей, як суми загальнознайомих грошових (платіжних) засобів, які обслуговують товарообіг, необхідної для оптимального функціонування товарного обігу було уведено грошові агрегати [8, с. 492-502; 9, с. 264-271]. Грошові агрегати відрізняються за ступенем ліквідності фінансових активів:  $M_0$  – тільки готівка, що має абсолютну ліквідність;  $M_h$  – грошова база (гроші підвищеної ефективності), тобто сума грошей в обігу, яка функціонує поза банками (готівка), плюс грошові резерви комерційних банків на рахунках центрального банку, а також його резервні кошти;  $M_1$  – готівка ( $M_0$ ) плюс банківські

вклади до запитання (чекові депозити);  $M_2 - M_1$  плюс дрібні строкові вклади (у США до 100 тис. дол.) плюс безчекові ощадні рахунки;  $M_3 - M_2$  плюс великі строкові вклади (у США більше 100 тис. дол.).  $M_2$  і  $M_3$  – це «майже гроші», тобто певні високоліквідні фінансові активи (безчекові ощадні рахунки, строкові вклади, короткострокові державні цінні папери тощо). Утім необхідно зазначити, що сьогодні не має односпайного погляду з питання агрегування структури грошової маси.

Так, в економіці України на 01.01.2017 р. грошовий агрегат  $M_0$  становив 314,392 млрд грн;  $M_1 - 529,928$  млрд грн;  $M_2 - 1102,391$  млрд грн;  $M_3 - 1102,700$  млрд грн. Частка обсягу готівки ( $M_0$ ) у грошовому агрегаті  $M_3$  на 01.01.2006 р. склала 31,04%, відповідно на 01.01.2017 р. – 28,51% (див. табл. 1). При цьому швидкість грошей становила 3,3-3,0. Це свідчить про те, що монетизація економіки повільно зменшується, але залишається значною. Як приклад, у Китаю сьогодні навіть на місцевих ринках розраховуються платіжними картками (електронними грошами). Значна доля готівки в кредитно-грошовому обігу свідчить про значну частку тіньової економіки.

Таблиця 3.1

**Грошові агрегати в Україні<sup>1,2</sup>**  
(на кінець року, млн грн)

	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017 вересень
Грошовий агрегат $M_0$	60231	182990	203245	237777	282947	282673	314392	306440
Грошовий агрегат $M_1$	98573	289894	323225	383821	435475	472217	529928	541870
Грошовий агрегат $M_2$	193145	596841	771126	906236	955349	993812	1102391	1123800
Грошовий агрегат $M_3$	194071	597872	773199	908994	956728	994062	1102700	1124120

Джерело: [10, с. 229; 11, с. 4]

Примітки:

1. За даними Національного банку України.

2. Грошові агрегати – зобов'язання депозитних корпорацій перед іншими секторами економіки, крім сектору загального державного управління та інших депозитних корпорацій. Грошовий агрегат  $M_0$  включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями. Грошовий агрегат  $M_1$  – грошовий агрегат  $M_0$  та переказні депозити в національній валюті. Грошовий агрегат  $M_2$  – грошовий агрегат  $M_1$  та переказні депозити в іноземній валюті й інші депозити. Грошовий агрегат  $M_3$  (грошова маса) – грошовий агрегат  $M_2$  та цінні папери, крім акцій.

Динаміка ринкових процентних ставок на початку 2017 р. була щільно пов'язана зі структурними змінами банківської системи України, зокрема, з переходом Приватбанку в державну власність та із закриттям десятків збанкрутілих банків. На початку 2017 р. середньозважена вартість міжбанківських кредитів знизилася до 13%, знизилися також і середньозважені процентні ставки за кредитами домогосподарств. Проте, середньозважені процентні ставки за кредитами нефінансових корпорацій мали тенденцію до зростання, тому що зменшилася частка довгострокових кредитів. Усе це відбувалося при значних обсягах ліквідності банківської системи. Щоб стримувати інфляційні та курсові ризики Правління Національного банку України (НБУ) підвищило облікову ставку з 12,5% (з 26.05.2017 р.) до 13% (з 27.10.2017 р.). Найнижчою облікова ставка НБУ була з 13.08.2013 р. до 15.04.2014 р. і становила 6,5% (див. табл. 2). Висока облікова ставка спричиняє високі процентні ставки комерційних банків, що призводить до дорогих кредитних ресурсів, які не сприяють розвитку реального сектору економіки.

За вересень 2017 р. прямі іноземні інвестиції (ПІІ) склали 180 млн дол. США, з яких 80% було спрямовано до реального сектору економіки у формі участі в капіталі. Близько 30 млн дол. США залучено через приватизацію енергетичних активів. Загальний обсяг ПІІ за січень-вересень 2017 р. (без урахування операцій з переформлювання боргу в статутний капітал) перевищував обсяг ПІІ за аналогічний період 2016 р. на 40% – з 1,15 млрд дол. США до

1,6 млрд дол. США. Профіцит зведеного платіжного балансу зріс з 0,6 млрд дол. США до 1,9 млрд дол. США. Міжнародні резерви на кінець вересня 2017 р. зросли і становлять 18,6 млрд дол. США [13].

Але при моральному й фізичному зношенні основних засобів виробництва до 80% такі обсяги інвестицій для економіки України не є достатніми. [14, с. 269-282; 15, с. 3-16] Потреби в інвестиціях сьогодні становлять приблизно 100 млрд дол. США, тому така стабільність кредитно-грошового обігу та курсу національної валюти є короткостроковою та хибною.

Таблиця 3.2

**Облікова ставка Національного банку України**

Період	% річ-них	Період	% річ-них	Період	% річ-них	Період	% річ-них
1992		1997		2002		2014	
з 25.06	30	з 10.01	35	з 11.03	11,5	з 15.04	9,5
з 16.11	80	з 08.03	25	з 04.04	10	з 17.07	12,5
<b>1993</b>		з 26.05	21	з 05.07	8	з 13.11	14
з 01.03	100	з 08.07	18	з 05.12	7	<b>2015</b>	
з 01.05	240	з 05.08	16	<b>2004</b>		з 06.02	19,5
<b>1994</b>		з 01.11	17	з 09.06	7,5	з 04.03	30
з 01.07	190	з 15.11	25	з 07.10	8	з 28.08	27
з 01.08	175	з 24.11	35	з 09.11	9	з 25.09	22
з 15.08	140	<b>1998</b>		2005		2016	
з 25.10	300	з 06.02	44	з 10.08	9,5	28.01	22
з 12.12	252	з 18.03	41	<b>2006</b>		22.04	19
<b>1995</b>		з 21.05	45	з 10.06	8,5	27.05	18
з 10.03	204	з 29.05	51	<b>2007</b>		24.06	16,5
з 29.03	170	з 07.07	82	з 01.06	8	29.07	15,5
з 07.04	150	з 21.12	60	<b>2008</b>		16.09	15
з 01.05	96	<b>1999</b>		з 01.01	10	28.10	14
з 07.06	75	з 05.04	57	з 30.04	12	<b>2017</b>	
з 15.07	60	з 28.04	50	<b>2009</b>		з 14.04	13
з 21.08	70	з 24.05	45	з 15.06	11	з 26.05	12,5
з 10.10	95	<b>2000</b>		з 12.08	10,25	з 27.10	13,5

Продовження таблиця 3.2

Період	% річ-них	Період	% річ-них	Період	% річ-них	Період	% річ-них
з 01.12	110	з 01.02	35	<b>2010</b>			
<b>1996</b>		з 24.03	32	з 08.06	9,5		
з 01.01	105	з 10.04	29	з 08.07	8,5		
з 04.03	98	з 15.08	27	з 10.08	7,75		
з 26.03	90	<b>2001</b>		2012			
з 01.04	85	з 10.03	25	з 23.03	7,5		
з 08.04	75	з 07.04	21	<b>2013</b>			
з 25.04	70	з 11.06	19	з 10.06	7		
з 22.05	63	з 09.08	17	з 13.08	6,5		
з 07.06	50	з 10.09	15				
з 02.07	40	з 10.12	12,5				

Джерело: [12]

Зростання імпорту товарів у вересні 2017 р. на 21% порівняно з вереснем 2016 р. відбулося через нарощування закупівлі енергоносіїв та продукції машинобудування. При цьому зростання імпорту вугілля відбулося в 1,6 разу, загалом він збільшився на 38,7%. Імпорт легкових автомобілів у вересні 2017 р. перевищив минулорічні обсяги в 1,7 разу. Обсяги імпорту продукції машинобудування збільшилися на 30,4%. Імпорт продовольчих товарів збільшився в 1,8 разу.

На тлі зростання імпорту товарів і послуг зменшилися річні темпи зростання експорту послуг до 12,8%, це відбулося за рахунок зменшення ІТ-послуг. У вересні 2017 р. чисті надходження за фінансовим рахунком збільшилися до 1,6 млрд дол. США. Це відбулося головним чином за рахунок успішного розміщення єврооблігацій державним сектором в розмірі 1,3 млрд дол. США. [13]

Таким чином, у формулі І. Фішера (1) маса грошей є першопричиною зміни товарних цін, і товари отримують ціни, а відповідно гроші – вартість у процесі обігу. Тоді як, відповідно до трудової теорії вартості А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, навпаки, сума цін товарів є першопричиною коливання маси грошей, які знаходяться

в обігу. При цьому товари вступають в обіг вже із заданою ціною, а гроші – з визначеною вартістю. Товарні ціни і вартість грошей під впливом кон'юнктури ринку, коливання попиту і пропозиції збільшуються чи зменшуються, а в окремих випадках збігаються. Кредитно-грошовий обіг впливає на стан реального сектору економіки, промислового капіталу, цін товарів і послуг, але основа цін формується в промисловості, у процесі суспільного виробництва та залежить від суспільно-необхідних затрат труда, коли попит та пропозиція на товари і послуги співпадають.

Таким чином ретроспективний аналіз економіки свідчить про те, що тільки грошовими та кредитно-грошовими інструментами стабілізувати національну валюту, інфляційні процеси майже неможливо, або лише можливо на короткий строк. Розвиток реального сектору економіки, нарощування потужностей експортоутворюючих галузей, які потребують розвитку новітніх технологій, висококваліфікованих фахівців, розвитку науки та її технологічного застосування, призведе до подолання системної кризи.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Гальчинский А. С. Карл Маркс об историзме денежных отношений: (Методол. аспект). – М.: Мысль, 1985. – 190 с.
2. Маркс К. Сочинения: Собр. соч. в 50 т. Издание 2. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1960. – Т. 23. – 907 с.
3. Основы экономической теории: (учеб. для вузов) / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; под общ. ред. С. В. Мочерного. – Київ: Знання, 2000. – 607 с
4. Семьюельсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка / Пер. з англ. – К.: «Основи», 1995. – 544 с.
5. Рикардо Давид. Сочинения, т. 2. – М.: Госполитиздат, 1955. – 392 с.
6. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
7. К. Маркс. К критике политической экономии. – Л.: «Печатный двор», 1949. – 270 с.

8. Мишкін Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, Г. Стеблій, А. Стасишин. – К.: Основи, 1998. – 963 с.

9. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.

10. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І. Є. Вернера. – К.: Державна служба статистики, 2017. – 610 с.

11. Грошово-кредитна та фінансова статистика. Вересень 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58138777>

12. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=53647&cat\\_id=12057279&ctime=1448979308293](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=53647&cat_id=12057279&ctime=1448979308293)

13. Макроекономічний та монетарний огляд. Жовтень 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58026457&cat\\_id=58037](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58026457&cat_id=58037)

14. Жданова Л. Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика: [монографія] / Л. Л. Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.

15. Зверяков М. І. Глобалізація і деіндустріалізація: зміст, суперечності та способи їх розв'язання / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2017. – № 11. – С. 3-16.

## **РОЗДІЛ 4**

### **РИНКОВІ СТРУКТУРИ**

# **ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ**

# **ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

# **У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

На сучасному етапі темпи економічного зростання, національний дохід на душу населення та рівень суспільного добробуту все більшою мірою визначаються ефективністю функціонування національної інноваційної системи (НІС), що на мікрорівні проявляється у відтворенні та розвитку оптимальних механізмів генерування, освоєння та комерціалізації нововведень у реальному секторі економіки.

Низька дієвість, а то й повна відсутність подібних організаційно-економічних форм в Україні призводить до незатребуваності досягнень фундаментальної та прикладної науки і, як наслідок, недофінасування та деградації цих сфер, а в економіці в цілому – до консервації економічної системи, неспроможної досягти стійкого економічного зростання. Така небезпечна тенденція може на тривалий період загнати країну у хибне коло слаборозвиненості та ще більше поглибити її відставання від країн з високим доходом.

Натомість у високорозвиненій економіці інновації є не випадковим явищем, яке трапляється час від часу, а являють собою результат і водночас безперервний процес перетворення нових знань та ідей на товар, який, наприклад, у рамках великих інноваційних корпорацій знаходиться одночасно в різних його фазах: від ранніх стадій розробки одних товарів і технологічних способів виробництва до активної комерціалізації інших.

Отже, дослідження економічної сутності, функцій, значення та суперечностей наявних у сучасній світовій економіці ринкових структур та організаційно-економічних форм створення та

впровадження інновацій, що є метою даного дослідження, дає можливість розглянути перспективи застосування їх елементів у контексті інноваційної трансформації економіки України.

### **4.1. Економічний зміст категорії «інновація»**

В умовах ринкової економіки ланкою, що опосередковує результати науково-технічної діяльності і їх промислове використання, є інновація. Впровадження інновацій полягає в комерціалізації науково-технічних розробок з метою посилення позицій виробника в конкурентній боротьбі (підвищення норми та маси прибутку, ринкова капіталізація компанії, збільшення частки ринку). У сучасній літературі термін «інновація» часто використовується в широкому сенсі, що включає нововведення в соціальній сфері, у галузі державного управління, системі освіти тощо. Утім, у рамках предмета економічної теорії, під інновацією слід розуміти впровадження нововведень саме з метою одержання комерційного ефекту. При цьому слід зазначити, що інновації базуються насамперед на досягненнях науки, однак не обмежуються ними.

Першим автором, що обґрунтував теорію інновацій, був Й. А. Шумпетер. Визнаючи слідом за К. Марксом революційний характер розвитку продуктивних сил капіталізму, він зазначав: «Капіталістична економіка насправді не є і не може бути стабільною... Вона безупинно революціонується зсередини через нові різновиди підприємництва, тобто шляхом продукування нових товарів, чи запровадження нових методів виробництва, чи створення нових комерційних можливостей, ... тож усі умови підприємницької діяльності перебувають у процесі постійної зміни» [13, с. 52]. Наведений перелік відбиває розуміння автором терміна «інновація» (у роботах Шумпетера присутнє також поняття «рекомбінація» або «нова комбінація»), який в іншому місці він доповнює такими моментами: «нові організаційні форми, ... нові джерела постачання ..., нові торговельні маршрути та ринки збуту тощо» [13, с. 93]. Як видно, головним предметом дослідження

Шумпетера є «творче руйнування» існуючої підприємницької рутини, і в цьому процесі автор не відводить науці чільної ролі. На його думку, підприємець постійно відслідковує нові науково-технічні розробки, придатні для комерціалізації, але при цьому наукова сфера залишається відносно відособленою від економіки.

Таке розширювальне трактування інновацій, яке добре прижилася у подальших теоретичних та практичних дослідженнях, має сильну та слабку сторону. З одного боку, історичний досвід показує, що навіть найперспективніші винаходи та розробки за відсутності адекватних соціально-економічних передумов зазвичай не можуть бути в принципі реалізовані та освоєні, не кажучи вже про їх широке розповсюдження в масштабах суспільного виробництва. Йдеться не лише про об'єктивні загальноісторичні та соціально-економічні умови (наприклад, паровий двигун не міг стати джерелом енергії у рабовласницькому чи феодальному суспільстві), а й про специфічні умови, а саме – наявність у конкретному часі та місці бажаних здійснювати високоризиковані інвестиції, що може визначатися як об'єктивними обставинами (усталена індустріальна структура економіки, наявність або відсутність інвестиційних джерел, ступінь розвиненості ринкової та інноваційної інфраструктури тощо), так і випадковими, кон'юнктурними чинниками. На сучасному етапі винятково важливу роль у становленні інноваційної економіки відіграє державна політика. Отже, певний винахід чи відкриття – ще не інновація і не обов'язково на неї перетвориться.

З іншого боку, слід ураховувати, що всі багатоманітні (та, поза всяким сумнівом, необхідні) інновації, що супроводжують ринкову експансію та комерціалізацію нововведень, є похідними від принципових науково-технічних досягнень і неможливі без них. Лише останній тип інновацій може приводити в довгостроковій перспективі до суттєвих зрушень меж виробничих можливостей суспільства, а не лише підвищувати алокаційну ефективність у рамках «статичної» економіки.

Виходячи з концепції Шумпетера, розвинутої пізніше низкою науковців, можна виділити чотири групи інновацій відповідно

до їхнього масштабу, рівня новизни та черговості виникнення в рамках економічного циклу:

1) базисні (радикальні, піонерні), породжувані великими проривами в науці. Такі інновації зароджуються в кризовій фазі понижувальної хвилі великого економічного циклу, однак проявляються на початку нової «довгої хвилі», формуючи основу для довгострокового економічного зростання. На думку К. Перес, базисні інновації формують першу «фінансову бульбашку» ще у надрах старої техніко-економічної парадигми, що спричиняє масштабну економічну кризу, після якої, за вдалого розвитку подій, проривні технології можуть стати основою для нової «золотої доби» економічного зростання [11, с. 73]. Загалом же більшість дослідників у галузі інноваційної економіки погоджуються з тим, що базисні інновації викликають до життя новий технологічний уклад і відповідні інноваційні галузі, що формують його ядро;

2) модифікуючі (ординарні) інновації, пов'язані з суттєвими вдосконаленням в царині техніки, які охоплюють дуже широкий спектр нововведень: від великих технічних досягнень, що стають матеріальною основою середньострокового економічного циклу, до досить незначних модифікацій у рамках внутрішньогалузевої конкурентної боротьби;

3) мікроінновації, пов'язані з поліпшенням окремих якостей продукції, що випускається, або використовуваної технології, і, як правило, характеризуються новизною лише для окремого підприємства або сегмента галузі;

4) псевдоінновації або патові інновації – категорія, введена німецьким дослідником Герхардом Меншем у роботі «Технологічний пат». Вони виникають у кризовій фазі та пов'язані з незначними, зовнішніми модифікаціями вже віджилого продукту або процесу й, на відміну від базисних і модифікуючих нововведень, не породжені суттєвими досягненнями в сфері науки та техніки [20, с. 14].

Ю. В. Яковець доповнює дану класифікацію ще двома видами інновацій: епохальними (термін, упроваджений Нобелівським лауреатом С. Кузнецом, який характеризує масштабні інновації,

що відбуваються раз у кілька сторічч: наприклад, перехід від аграрної до індустріальної системи), і антиінноваціями, тобто нововведеннями, що носять реакційний характер [15, с. 46-47].

У сучасній літературі зустрічаються терміни «фінансові інновації», «банківські інновації» та ін. Наприклад, К. Перес підкреслює важливість фінансових та інституціональних інновацій, особливо в певних фазах довгострокового економічного циклу. Згаданий автор виділяє такі типи фінансових інновацій: інструменти для забезпечення капіталом нових продуктів і послуг (у т.ч. венчурний капітал), інструменти для підтримки зростання й експансії, модернізація фінансових послуг, інструменти «отримання прибутку», розподілу інвестицій і ризику; інструменти для рефінансування облігацій і мобілізації активів, «сумнівні» інновації [11, с. 182-183]. При цьому дійсно важливу роль в утвердженні технологічних інновацій відіграють перші два типи перерахованих фінансових інструментів, у той час як значна частина інших може мати деструктивний характер: «інновації, – зазначає Дж. Сорос, – уважаються однією з головних переваг вільних ринків, однак у випадку фінансових ринків інновації неминуче породжують нестабільність... Можливо, похідні й інші штучні фінансові інструменти слід ліцензувати...» [12, с. 378-379]. К. Перес трактує розвиток нових фінансових інструментів у контексті надування «фінансової бульбашки» і подальшої їхньої трансформації в більш конструктивну форму в процесі переходу до «золотої доби» довгої хвилі [11, с. 142]. Однак видається за доречне розглядати «фінансові інновації» також і як одну з форм патових інновацій в умовах загального перенагромодження капіталу, коли нова порція інвестицій не приносить хоча б середньої норми прибутку. Поширення таких «інновацій» нерідко сприяє розгортанню фінансово-економічної кризи. Прикладом фінансових псевдоінновацій (можливо, тут доречний також термін «антиінновація») може служити бурхливий розвиток винайдених наприкінці 1990-х років кредитних дефолтних свопів (CDF), позабіржових деривативів, який безпосередньо передував іпотечній кризі 2007 р. у США та наступному розгортанню глобальної економічної рецесії.

Отже, інтегруючи термін «**інновація**» у систему економічних категорій, доречно розглядати її як процес і результат впровадження капіталістами продуктів всезагальної праці у сфері НДДКР у процес сумісної праці з метою забезпечення зростання капіталу та збільшення прибутку, наслідком яких є розвиток речовинних продуктивних сил суспільства: виникнення високотехнологічних галузей промисловості, освоєння виробництва нових споживних вартостей, підвищення ефективності використання основних засобів і продуктивності суспільної праці, економія матеріальних і людських ресурсів. Інновація є еволюційно виниклою формою руху наукової праці та її продукту, яка частково вирішує суперечність між внутрішньо невартісним змістом результатів науково-технічної діяльності (через гетерогенність її результатів і певну унікальність кожного з них) та необхідністю відтворення дослідницького процесу у сфері НДДКР виробничої орієнтації. При цьому розвиток всезагальних продуктивних сил: примноження знань людства, розвиток науки, підвищення рівня освіти людей, збільшення питомої ваги висококваліфікованих працівників у структурі сукупної робочої сили, важко вмістити в рамки поняття «інновація».

Таким чином, для того, щоб стати суспільною продуктивною силою в умовах капіталізму, новим науковим досягненням необхідно пройти опосередковуючу ланку – фазу інновації. Ця фаза пов'язана із запереченням низки властивостей наукового знання: набуття ним, на противагу всезагальному характеру, предметної, речовинної форми; їхнього підпорядкування конкретній суспільній потребі на противагу саморуку науки як відносно автономної системи, що розвивається відповідно до власної внутрішньої логіки.

## **4.2. Венчурний капітал як рушій інноваційного розвитку та оновлення промислового капіталу**

Венчурний тип фінансування науково-технічних досліджень та інновацій виник наприкінці 1950-х – початку 1960-х рр. у США (у регіоні штату Каліфорнія, який згодом одержав назву «Кремнієва долина») як результат об'єктивної необхідності акумулювання фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів, що пропонують радикально нові науково-технічні рішення, отже, пов'язані з високим рівнем ризику. Такого роду проекти відмовлялися фінансувати як корпорації, так і великі інвестиційні компанії, що ставило під загрозу подальший розвиток науково-технічного прогресу. Суть венчурних інвестицій полягає у вкладенні коштів окремим венчурним капіталістом або фінансовою установою (пенсійні фонди, страхові компанії, великі банки та корпорації), як правило, через посередництво інституту спільного фінансування, у венчурну фірму, яка пропонує перспективні дослідження й розробки, з метою подальшої капіталізації її ринкової вартості та отримання прибутку, як правило, шляхом першої публічної пропозиції акцій (ІРО). Ступінь зрілості об'єкта, у який інвестують венчурні капіталісти, може суттєво відрізнятися: від передпосівної стадії (на якій проект науково-технічної розробки присутній винятково в ідеальному вигляді) до стадії виходу інноваційного продукту на ринок.

Досить розповсюдженою є невірна думка, що венчурний капітал як організаційно-економічна форма фінансування та реалізації високоризикових наукоємних проектів виник стихійно. Насправді ж проблеми фінансування швидкозростаючих молодих компаній постали у США ще в період Великої депресії 1930-х років. Економічна практика не спромоглася дати на них адекватну відповідь, отже, виникла необхідність цілеспрямованого сприяння процесу пошуку відповідних організаційних та економічних форм. Створена у 1946 р. компанія «American Research and Development», прототип майбутніх венчурних фондів, була результатом

скоординованої дії представників бізнесу, монетарної влади, університетських кіл. Її метою було «надання інвестицій новим компаніям для формування «більш високого рівня життя американського народу»», а показники доходності не були самоціллю, хоча й «позначалися як необхідна складова процесу роботи» [4, с. 32]. У 1958 р. була заснована «Small Investment Business Company»: «Відповідні фонди ризикового капіталу, захищені гарантіями федерального уряду, розквітли у 1960-ті роки та склали значну частину загального обсягу венчурного капіталу, залученого в ті роки» [4, с. 33].

Зліт венчурних фондів припав на формування нової техніко-економічної парадигми, пов'язаної з мікропроцесорами та інформаційними технологіями. Першими успішно реалізованими венчурними проектами були розробка кремнієвого транзистора фірмою «Fairchild Semiconductors» і лазерного принтера компанією «Hewlett Packard», яка до сьогоднішнього дня залишається лідером у цій галузі. З венчурного бізнесу вирости такі гіганти комп'ютерної індустрії та інформаційних технологій, як «Apple Computers», «Microsoft», «Intel», «E-bay», «Google», «Yahoo» і ін.

З погляду економічної теорії, **венчурний капітал** правомірно розглядати як відособлену частину промислового капіталу, яка не має, на відміну від торговельного або позичкового капіталу, безпосередніх історичних попередників. Венчурний капітал зароджується на певній стадії розвитку капіталістичної системи у зв'язку з необхідністю перерозподілу ризиків, що виникають у рамках впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво. У цілому венчурний капітал (як і деякі інші форми малого інноваційного підприємництва, наприклад «spin-off» компанії) частково виконує функцію перетворення грошової форми капіталу на товарну (у вигляді інноваційних засобів виробництва, ризик по розробці яких не бажають брати на себе промислові капіталісти). Особливістю венчурного капіталу є наявність власної «матеріальної» основи, створюваної науковою працею у сфері прикладних досліджень і конструкторських робіт.

На сьогоднішній день високий інноваційний потенціал суто приватного венчурного капіталу вже не здається таким беззаперечним. Венчурні фонди віддають перевагу вкладенню коштів у вже доволі зрілі стадії інвестиційних проектів, з меншим ступенем невизначеності та більш ясними ринковими перспективами. Так, наприклад, у США кількість венчурних угод на найбільш ранній, посівній стадії інвестування спадає вже три роки поспіль: з 5716 у 2015 р. до 4585 у 2016 р., 4521 у 2017 р. та 3760 у 2018 р., при незначному зростанні кількості угод на більш пізніх стадіях (Дані Національної венчурної асоціації США [20, с. 23]).

Критика приватного венчурного капіталу пов'язана ще й з тим, що, на відміну від публічних інвестицій, він прагне швидкої віддачі та якнайшвидшого «виходу» з інвестицій через IPO, а також з тим, що венчурні інвестиції зазвичай приходять у галузі, в яких уже здійснені принципи винаходи (за рахунок державного фінансування) [19, с. 47-50]. У зв'язку з цим, визнається необхідність посилення позицій публічного венчурного капіталу, який «розсуває нескінченні межі саморуку науково-технічного прогресу», має фокусуватися на ранніх стадіях технологічного розвитку, не прагнути до безпосередніх грошових вигод для платників податків, а робити ставку передусім на науково-технічний, а не економічний ефект обраних інноваційних проектів [17, с. 128].

Незважаючи на зазначені суперечності, в економічно розвинених країнах сферою діяльності венчурного капіталу все ж є високотехнологічні галузі. Так в 2018 р. у США 36% інвестованого капіталу та 42% угод припадало на сектор програмного забезпечення. Однак поступово зростає інтерес венчурного капіталу до наук про життя (фармацевтика, біотехнології, охорона здоров'я), у які спрямовується вже 18% від усіх венчурних інвестицій (Дані Національної венчурної асоціації США [20, с. 24]).

У 2001 р. був ухвалений Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», на зміну якому прийшов України, Закону № 5080-VI «Про інститути спільного інвестування» (Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>). У цих нормативних актах регламентується

поняття венчурного інституту спільного фінансування (ІСІ) та передбачена низка податкових пільг для них. Статистика свідчить, що кількість венчурних ІСІ в Україні щокварталу динамічно зростає, склавши на кінець 2018 р. 1103 фонди, а вартість їхніх чистих активів досягла 220,5 млн грн. [1]. Однак до сьогодні жодного венчурного ІСІ в наукоємній чи інноваційній галузі в Україні так і не з'явилося. Такі фонди формуються переважно у галузі будівництва та аграрній сфері та частіше за все слугують великим фінансово-промисловим групам для оптимізації управління активами та зниження податкового навантаження.

Зовнішньою причиною такого становища є надто загальне визначення основних категорій (у Законі № 5080-VI йдеться, що венчурний фонд – це «недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб»), а також відсутність зв'язку між податковими стимулами та ступенем інноваційності здійснюваних інвестицій. Внутрішньою ж причиною неспівпадіння юридичної форми венчурних інвестицій з їхнім економічним змістом є нерозвиненість національного промислового капіталу, відсутність внутрішнього механізму його періодичного оновлення (див. [7, с. 23-23]). Це вимагає доповнення науково-технічної та інноваційної політики механізмами промислової та структурної політики.

### ***4.3. Еволюція організаційно-економічних форм та ринкових структур інноваційного процесу в сучасній економіці***

Безперервний процес взаємодії науки, техніки та виробництва об'єктивно знаходить своє закріплення в певних організаційно-економічних та інституціональних формах, що реалізуються в рамках того чи іншого конкретного інституціонального

середовища. Еволюція організаційно-економічних форм здійснення науково-інноваційної діяльності значною мірою обумовлена процесами усупільнення виробництва, отже, тісно пов'язана зі специфікою економічних відносин певної суспільної формації. Інші ж елементи інституціонального середовища характеризуються певним ступенем автономії і багато в чому залежать від національних та історично усталених способів колективної дії.

Перша половина ХХ століття в країнах Заходу характеризувалася значним усупільненням не тільки матеріального виробництва та сектора послуг, але й сфери науково-дослідних розробок. У структурі найбільших корпорацій почали з'являтися дослідницькі лабораторії, що спонукало деяких авторів зробити висновки щодо тотальної централізації науково-технічного прогресу. Ці тенденції спонукали Й. Шумпетера до прогнозу, згідно з яким в умовах зростаючої концентрації дослідницької діяльності в ній залишається недостатньо місця особистій ініціативі, а науково-дослідна лабораторія в промисловості виступає в ролі центру інноваційного процесу та загрожує звести нанівець підприємницьку функцію. На думку класика, унаслідок концентрації НТП у рамках великих корпорацій, «навіть новації зводяться до рутини» [13, с. 171], а підприємців-новаторів поступово витісняють наймані менеджери, через що «економічна база промислової буржуазії зрештою зводиться до такої самої заробітної платні, яку люди отримують за адміністративну роботу...» [13, с. 174]. Підприємницький прибуток зникає, а разом з цим і стимули до інноваційної діяльності. Дійсно, на сучасному етапі прибуток підприємця-новатора все більшою мірою розмивається як економічна категорія, що викликане передусім ускладненням організаційної структури інноваційного процесу, необхідністю забезпечення його безперервності, а, отже, й безпосередньої участі у ньому різноманітних суб'єктів (перш за все, представників дослідницьких установ та університетів), а також достатнього рівня фінансування. Більш того, великий капітал, який відіграє ключову роль у інвестуванні в інновації, прагне зосереджувати в своїх руках максимум вигод у разі їх успішної реалізації.

У цілому ж, всупереч прогнозу Шумпетера, друга половина ХХ століття ознаменувалося бурхливим розвитком малих організаційно-економічних форм науково-інноваційної діяльності, у т. ч. венчурного бізнесу, який став містком між прикладною наукою та практичним втіленням інновацій у виробничий процес. Одночасно в ході генерування наукового знання та його практичної реалізації, як і раніше, беруть участь як найбільші дослідницькі центри та корпорації, так і невеликі фірми, в окремих випадках створені з особистої ініціативи обмеженої групи дослідників. Організації, які в умовах сучасної економіки реалізують інноваційний процес, включають у себе державні установи, університети, неприбуткові організації та приватні фірми: від малих інноваційних підприємств до транснаціональних корпорацій. До категорії організацій можна віднести також різні об'єднання, такі, як наукові (технологічні) парки, кластери, бізнес-інкубатори тощо.

Виникає питання: невже сфера досліджень та розробок є особливою галуззю, непідвладною загальному закону концентрації і централізації капіталу? Дану «аномалію» можна пояснити з двох точок зору («романтичної» та «прагматичної»), які, утім, цілком не заперечують одна одну.

Згідно першого підходу, для сфери НДДКР характерний досить специфічний тип усупільнення праці. В умовах монополістичного капіталізму, у випадку безпосереднього усупільнення виробництва, що виходить за рамки окремих капіталів, прийнято виділяти лише його «насильницький» тип, коли «монополії нав'язують відносини панування та підпорядкування іншим, більш слабким ланкам суспільного капіталу» [5, с. 13]. М. Доджсон, характеризуючи сектор НДДКР у сучасній економіці, зазначає: «Співробітництво між фірмами, що колись уважалося винятково характеристикою антиконкурентних картелів і монополістичної поведінки, сьогодні, у сфері досліджень і технологій, позитивно асоціюється із промисловим динамізмом і інноваціями. У своїй технологічній діяльності фірми активно співпрацюють за допомогою ... стратегічних альянсів ... і різних інноваційних мереж, незважаючи на можливість втрати власних активів і необхідність ділити дохід від

цих інвестицій» [16, с. 193]. Хоча метою таких відносин найчастіше є одержання додаткового прибутку, вони носять добровільний характер і їх не можна вважати повною мірою відчуженими й нав'язаними капіталом.

Різноманіття форм взаємодії між суб'єктами науково-інноваційної діяльності в сучасних умовах проявляється багатоманітно: «Міжфірмова кооперація у сфері науки й інновацій набуває найрізноманітніших організаційних форм – від всебічної інтеграції до контролю в рамках угод, контрактів; причому багато технологічних альянсів між компаніями мають міжкраїнний характер» [6, с. 28]. Слід додати, що кооперація в науковій сфері виходить далеко за межі фірм і втягує у свою орбіту університети, національні дослідницькі установи, безприбуткові організації, реалізується в різних формах державно-приватного партнерства.

Існує тісний зв'язок між ступенем розвитку науково-технічного співробітництва підприємств і рівнем невизначеності: «ранні стадії розвитку є періодами інтенсивної взаємодії між організаціями, ... що володіють технологічними перевагами... Як тільки технологія дозріває, невизначеність знижується та спільна активність згасає» [16, с. 195]. Таким чином, сама природа дослідницької діяльності, що відбиває ймовірнісний характер її результатів і колективний спосіб їх здобуття, підштовхує економічних суб'єктів до відмінного від ринкового способу взаємодії.

Отже, виробництво інноваційного продукту характеризуються високим ступенем невизначеності, з чого випливає друге пояснення диверсифікованої структури інноваційного процесу на сучасному етапі. Як правило, повною та достовірною інформацією про позитивний результат науково-технічних розробок, так само як і про всі корисні властивості цих результатів не володіє не тільки покупець/замовник (як у випадку з «ринком лимонів»), але й сам їх виробник. З огляду на значний ступінь невизначеності в царині інноваційної діяльності, твердження, що «інтерналізація інформації в процесі матеріального виробництва (освоєння виробництва проміжного інформаційного продукту в рамках тієї або іншої компанії)» [14, с. 264] приводить до зменшення інформаційної асиметрії,

видається не дуже переконливим. Хоча інтерналізація виробництва науково-технічної продукції суттєво знижує трансакційні витрати, вона ж значно підвищує агентські витрати (витрати контролю), темпи зростання яких по мірі концентрації і централізації виробництва та капіталу можуть стрімко зростати. Дослідження, спрямовані на розробку інноваційних технологій, є дуже складною формою діяльності, ефективність якої вкрай важко оцінювати й контролювати, особливо в парадигмі «витрати-результат». Крім того, великі компанії прагнуть диверсифікувати та максимально екстерналізувати ризики, що також перешкоджає зростанню концентрації науково-інноваційної діяльності усередині їхніх структурних підрозділів. У той же час потенціал малого інноваційного підприємництва жорстко обмежується рівнем капіталомісткості того або іншого науково-технічного проекту.

Множинність організаційних форм, у рамках яких здійснюється наукова праця, можна пояснити з урахуванням таких інституціонально-економічних аспектів:

а) високий рівень ризику. Венчурне фінансування до певної міри дозволяє диверсифікувати ризики інвестора, а порівняно невеликі фонди і конкретне цільове призначення малих інноваційних фірм пояснюють, чому такі підприємства можуть братися за проекти, якими не ризикують займатися великі корпорації. У сучасній ринковій економіці досить поширені «spin-off» і «spin-out» – компанії, які представляє група дослідників, що «відбрунькувалася» від більшої науково-дослідної або комерційної структури з метою реалізації певного інноваційного проекту. Такі компанії, хоча й найчастіше пов'язані з материнською, мають значний ступінь автономії у своїх наукових пошуках і розробках, використанні матеріальних і інтелектуальних ресурсів. При цьому у сучасних умовах така схема є прийнятною скоріше для модифікуючих інновацій, венчурний процес у проривних галузях, що формують ядро довгострокового техніко-економічного розвитку, не може адекватно здійснюватися без державної підтримки;

б) співвідношення трансакційних та агентських витрат визначає оптимальний масштаб організації, призначеної для здійснення

науково-технічних розробок. Науково-дослідна діяльність характеризується крайньою складністю й частою розбіжністю понесених витрат і отриманих результатів. Контролювати якість її виконання дуже важко та вимагає значних витрат. Отже, у багатьох випадках для корпорації доцільніше купити вже готовий результат у малої інноваційної фірми (часто створеної на базі самої корпорації по типу «spin-off» або «spin-out»), ніж розробляти його в межах власної організації;

в) фундаментальні наукові дослідження безпосередньо не приводять до підвищення продуктивності праці та появи нових або вдосконалених товарів і послуг. Таким чином, фундаментальну науку не можна розглядати з погляду економічної ефективності, а її розвиток у рамках комерційних структур досить проблематичний. У той же час саме з фундаментальних найчастіше вистають прикладні дослідження, що забезпечують підґрунтя для виникнення нових винаходів і їхньої подальшої комерціалізації. Існує думка, що епохальні наукові відкриття формують основу для серії радикальних інновацій, що дають поштовх до розгортання чергової «довгої хвилі» економічного розвитку. Саме тому особливу важливість в інфраструктурі НДДКР мають державні та некомерційні (безприбуткові) інституції.

Доцільність використання напрацювань нової інституціональної теорії для пояснення оптимальної організаційно-економічної форми та розміру науково-дослідної організації або підрозділу підтверджується практикою: «Важливим питанням є визначення мінімально ефективного розміру наукових лабораторій для різних галузей промисловості... По-перше, кількість обслуговуючого (допоміжного) персоналу має бути приблизно такою ж, як кількість основного персоналу (професіоналів та експертів). Виходячи із цієї емпірично визначеної закономірності, середня чисельність експертів промислової лабораторії має бути 30-50 чоловік, загальна чисельність персоналу, відповідно, 600-100 чол. Причому пошукові лабораторії матимуть невеликі розміри – 100-150 чол. Найбільшими лабораторіями є ті, де відпрацьовують технології впровадження. Вважається, що на одній площадці утримувати персонал понад 2-3 тис. чол., не рентабельно [10, с. 36].

Основною об'єктивною причиною складної організаційної структури інноваційної економіки є необхідність трансферу технологій. З одного боку, дослідницькі установи, університети та корпорації накопичують велику кількість «побічної» наукової інформації, власне продуктивне використання якої неможливо, пов'язане із занадто високими ризиками або ж не відповідає стратегічним завданням даної інституціональної одиниці. З іншого боку, у розвитку таких розробок можуть бути зацікавлені самі їхні автори (керуючись як економічними, так і неекономічними мотивами), а також венчурні капіталісти, що очікують одержати високу норму прибутку від реалізації найбільш успішних із них.

Множинність організаційних форм здійснення наукової праці в сучасній ринковій економіці показана на рисунку 4.1. З нього випливає, що як конкретна організаційна форма наукового виробництва, так і джерела фінансування його здійснення, прямо залежать від ступеня руху наукового продукту, на якому відбувається входження результатів всезагальної праці у сферу праці сумісної. Слід відзначити, що ця модель не є суто лінійно-детерміністською. На кожному з цих етапів формується немало зворотних зв'язків та складних взаємодій, які не є можливим відобразити на спрощеній схемі. Поза тим, підприємство-новатор не обов'язково повинно бути суб'єктом науково-дослідної діяльності, а може лише придбати технологію, дослідний зразок або навіть готове устаткування інноваційного типу, зумівши поставити їх «на потік» і включити в процес *відтворення* (або *кругообігу*, згідно з термінологією Шумпетера).

При усій різноманітності організаційно-економічних форм інноваційного процесу, його центром на сьогоднішній день є наукоємна корпорація. Саме вона акумулює або залучає засоби для проведення досліджень і розробок, реалізуючи їх самостійно, купуючи вже готові науково-технічні розробки або інвестуючи в малі інноваційні фірми. Крім того, корпорація налагоджує зв'язки з університетами та дослідницькими установами, частково або повністю фінансуючи перспективні, на її думку, напрямки досліджень. Важливу роль у цих процесах відіграє також пряма й непряма підтримка з боку держави.

Сфера суспільного виробництва	Наука		Техніка		Виробництво	
	Фундаментальні дослідження	Теоретичні	Пошукові	ДКР	ПКР	Освоєння
Прикладні дослідження	Державне й комерційне			Комерційне		
Джерело фінансування	Державне		Державно-дослідні центри, інноваційні мережі й об'єднання, венчурні й інжинірингові фірми, «spin-off»-компанії, транснаціональні корпорації		Корпорації, малі та середні підприємства, що випускають масову продукцію для ринкового й особистого споживання	
Організаційна форма реалізації	Університети, НДІ		Науково-дослідні центри, інноваційні мережі й об'єднання, венчурні й інжинірингові фірми, «spin-off»-компанії, транснаціональні корпорації		Корпорації, малі та середні підприємства, що випускають масову продукцію для ринкового й особистого споживання	
Зміст праці	Всезагальна праця		↑		Сумісна праця	
	Творча праця		↑		Репродуктивна праця	

Джерело: розроблено автором

Рис. 4.1. Організаційні форми реалізації наукової праці в сучасній ринковій економіці

При цьому «малий інноваційний бізнес забезпечує швидкість технологічних змін і тим самим має перевагу перед великими корпораціями у випадку, коли треба динамічно комерціалізувати новітні технології чи задовольнити інноваційний попит споживачів» [2, с. 177].

«Концентрація науково-технологічної діяльності, – таким чином, – поєднується з її децентралізацією на мезо- і мікрорівнях» [6, с. 29]. Із цим багато в чому пов'язане різноманіття суб'єктів науково-інноваційної діяльності, представлених в економіці.

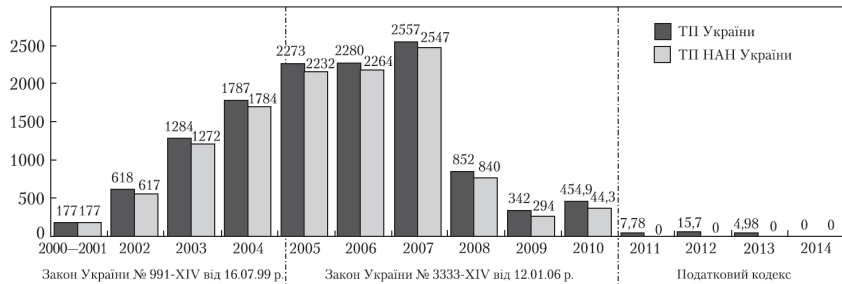
За наявності настільки різноманітних форм підприємницьких суб'єктів у сфері НДДКР, основа їх діяльності закладається фундаментальними та прикладними науковими розробками, здійснюваними університетами й науково-дослідними установами. Посилення конкуренції в багатьох галузях, скорочення життєвого циклу товару та, відповідно, зменшення тривалості інноваційного циклу, скорочення часу реалізації проектів НДДКР: усе це привело до необхідності більш тісної і безпосередньої форми кооперації між фундаментальною та прикладною наукою з одного боку та промисловістю – з іншого.

Формою такої кооперації, широко розповсюдженою у світі, є технопарк, або науковий/дослідницький парк (останні терміни переважають у зарубіжній літературі). Ядром подібних структур є **університет** або дослідницька установа. В окремих випадках університет виступає єдиним засновником наукового парку, в інших – він звільняє себе від необхідності загального управління науковим парком, ведення фінансового обліку і т. п., однак залишається головним генератором наукових ідей, джерелом трансферу й поширення нових технологій, підтримки та розвитку інноваційних ініціатив малих підприємств.

Технологічний парк виступає також високорозвиненою формою кооперації малих інноваційних фірм: «створення технопарків – досить витратне інвестування, нераціональне 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» [8, с. 205].

З 1999 р. до 2005 р., відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків», технопаркам надавалися пільги з податку на прибуток та ПДВ у разі інвестування цих коштів на розвиток інноваційних проектів. Відміна цих преференцій призвела до спаду показників реалізованої продукції та наукоємного експорту аж до фактичного припинення діяльності технологічних парків у 2014 р. (див. рис. 4.2).



**Рис. 4.2. Річні обсяги реалізованої продукції технологічних парків України, млн грн. [9, с. 68]**

Глобальною тенденцією сучасного світу є також підвищення концентрації НДДКР у великих корпораціях. З таблиці 4.1 видно, що серед двох тисяч транснаціональних корпорацій з найвищими витратами на НДДКР 54% витрат припадає на 100 найбільших компаній, а більше 15% – лише на 10, серед яких у 2017 р. виявилися: «Samsung», «Alphabet», «Wolkswagen», «Microsoft», «Huawei» (єдина китайська компанія, яка вперше увійшла до «десятки» у 2014 р.), «Intel», «Apple», «Roche», «Johnson&Johnson», «Daimler».

Деякі дослідники вважають олігополію дуже ефективною ринковою структурою для здійснення інноваційної діяльності. У. Баумоль пропонує теоретичну модель олігополістичних «перегонів озброень» у витратах на НДДКР. У його моделі існує певна

галузєва норма НДДКР для всіх фірм – учасників олігопольного ринку, як забезпечує їм мінімально необхідний рівень конкурентоспроможності. Ця статична ситуація змінюється, коли одній із фірм вдається зробити нові інвестиції у проривну інновацію, яка дозволить їй отримувати економічний прибуток, що перевищує нормальний. Іншим гравцям ринку доведеться наслідувати цю стратегію, у результаті чого галузева норма НДДКР переміститься, на новий, більш високий рівень. На думку Баумоля, у цьому разі діє ефект храровика, тобто галузеві витрати на НДДКР є нееластичні у бік зниження, а можуть лише зростати час від часу, що забезпечує цим індустріям динамізм та інноваційність [3, с. 133-138].

Таблиця 4.1

**Концентрація витрат на НДДКР у найбільш інноваційних транснаціональних корпораціях**

Концентрація, %	2012	2013	2014	2015	2016	2017
10/2000	11,6	14,3	15,0	14,9	15,0	15,3
20/2000	20,6	23,2	23,9	24,0	24,2	24,6
50/2000	38,8	40,6	40,7	40,8	40,3	41,0
100/2000	52,9	54,0	54,2	54,1	53,0	54,0

Джерело: розраховано автором за даними: *The EU Industrial R&D Investment Scoreboard* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/publications/2018-eu-industrial-rd-investment-scoreboard>

У той же час, згідно з позицією, яку відома сучасна дослідниця М. Маццукато проводить в усіх своїх останніх працях, більшість сучасних корпорацій (від Apple і Google до Microsoft та Facebook) на передпосівній стадії отримували фінансування від фондів з переважно державною часткою, а також спиралися на базисні технології, розроблені у публічному секторі. Тобто, на її думку, створення доданої вартості у високоінноваційних галузях фактично відбувається за рахунок платників податків, у той час як лєвова частина додаткової вартості привласнюється представниками фінансового капіталу у формі надприбутків і рентних доходів [19].

Концентрація інноваційної діяльності в рамках монополій отримує критику і з боку сучасного марксизму. Т. Ламберт, розглядає інвестиції корпорацій у НДДКР як вимушену міру з протистояння перенагромадженню капіталу, називаючи це «абсорбцією надвишку» (у термінах П. Барана та П. Свізі). Автор розглядає позитивний зв'язок між витратами на НДДКР, кількістю великих компаній та ціною акцій корпорацій, як і їхнім прибутком (що, на думку дослідника, збільшується також за рахунок отримання від держави інноваційного податкового кредиту та рентних доходів від володіння патентами на нові винаходи). При цьому дослідження фіксує негативний зв'язок між НДДКР та обсягом робочих місць, виникненням нових малих та середніх фірм [18]. Однак, на нашу думку, це може пояснюватися не тільки зловживанням монопольним становищем, але й об'єктивними тенденціями, а саме: зростанням органічної будови капіталу, концентрацією і централізацією виробництва і капіталу.

Отже, з проведеного дослідження випливають такі висновки.

1. Організаційно-економічні форми створення та впровадження інновацій відіграють сьогодні ключову роль у динамічному розвитку індустріального сектору та економічному зростанні загалом. Однак насправді ці форми є виразом специфічного змісту економічних відносин (які на певних рівнях тісно переплітаються з позаекономічними та безпосередньо-особистими відносинами в рамках мережевих структур) у сфері дослідницько-винахідницької та інноваційної діяльності.

2. Ключовим чинником, який визначає специфіку організаційно-економічних форм інноваційної діяльності є значна міра ризику та невизначеності, а також ймовірнісний характер пошукового процесу. Саме тому на ранніх стадіях інноваційного процесу, його суб'єкти схильні активно взаємодіяти між собою з метою обміну ідеями та досягнення ефекту синергії, класичним прикладом чого є сфера ІТ. Ризик втрати інвестицій у разі комерційного неуспіху, так само, як і ризик витоку інформації, спонукає великі корпоративні структури реалізовувати значну частку високоінноваційних проектів поза своїми межами.

3. Досконала конкуренція не є типовою формою здійснення інноваційного процесу. Навіть якщо йдеться про велику кількість малих венчурних фірм, їхній продукт буде значною мірою диференційований, що перетворює їх на «монополіста» у розумінні Е. Чемберліна. При цьому головними носіями інноваційного розвитку є великі корпорації, конкуренція (чи взаємодія) між якими набуває характеру олігополії. Утім, серед сучасних дослідників немає згоди, чи такі структури є дійсними генераторами інноваційних технологій, чи вони передусім експлуатують проривні винаходи, створені у публічному секторі, а також оптимізують свої фінансові показники за допомогою численних преференцій з боку уряду.

4. Отже, сучасний інноваційний процес у розвиненій ринковій економіці є симбіозом малого підприємництва та великих олігополістичних структур, у тісному зв'язку з дослідницьким та університетським сектором, а також за активної підтримки органів державної влади. Хоча цей механізм діє доволі ефективно, він не позбавлений системних суперечностей, які є похідними від основної суперечності капіталістичного способу виробництва. Як правило, переважну частку доданої вартості, створеної в інноваційних галузях, привласнюють не безпосередні винахідники (а у багатьох випадках їхній дохід взагалі виступає в формі заробітної плати), а представники фінансового капіталу. Крім того, є підстави вважати, що в рамках високорозвиненої економіки держава бере на себе функцію носія ризику, однак часто поступається доходом на користь капіталу, щоразу знову і знову покладаючи фінансування наступних високоризикових інвестицій на плечі платників податків.

5. Україна не спромоглася перетворити елементи національної інноваційної системи планової економіки на ефективні організаційно-економічні форми створення та впровадження інновацій в умовах ринку. Серед необхідних заходів для зміни цієї ситуації можна вказати: поступове підвищення як прямого, так і непрямого фінансування НДДКР (по мірі зростання бюджетних можливостей); повернення та запровадження додаткових податкових стимулів (за умови створення ефективної системи

податкового та бюджетного контролю); розгляд можливості створення банку розвитку для кредитування високотехнологічних галузей, особливо таких, що є експортно орієнтованими; гарантування та співучасть держави у інвестиціях у інноваційні проекти; підтримка високотехнологічного експорту.

### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Аналітичний огляд діяльності індустрії управління активами в Україні. Активи страхових компаній в управлінні КУА 4-й квартал 2018 року та 2018 рік / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронне джерело]. – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/2753/14/4.%20Q4%202018%20&%20FY%202018\\_IC.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/2753/14/4.%20Q4%202018%20&%20FY%202018_IC.pdf)

2. Бажал Ю. М. Роль великих підприємств у реалізації інноваційної моделі економічного розвитку країни: теорія і практика / Ю. М. Бажал. // Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. Л. І. Федулової; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: [б. в.], 2007. – С. 167-177

3. Баумоль У. Микротеория инновационного предпринимательства / У. Баумоль, пер. с англ. Ю. Каптуревского; под. ред. Т. Дробышевской. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.

4. Венчурный капитал, прямые инвестиции и финансирование предпринимательства [Текст] / пер. с англ. Е. К. Еловской, Ю. Н. Каптуревского и А. А. Резвова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. – 784 с.

5. Грималюк В. А. Непосредственно обобществлённый труд / В. А. Грималюк. – М.: Мысль, 1985. – 112 с.

6. Гохберг Л. М. Научная политика: глобальный контекст и российская практика / Л. М. Гохберг, С. А. Заиченко, Г. А. Китова, Т. Е. Кузнецова. – М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 308 с.

7. Зверяков М. І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2018. – № 10. – С. 10-31.

8. Жданова Л. Л. Відтворення і нагромадження капіталу: теорія, методологія, економічна політика: монографія / Л. Л. Жданова. – Одеса: Астропринт, 2014. – 296 с.

9. Мазур О. А. Соціальна та економічна ефективність діяльності академічних технопарків України / О. А. Мазур, С. В. Пустойт // Наука та інновації. – 2016. – Т. 12, № 3. – С. 63-73.

10. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / І. П. Макаренко, П. М. Копка, О. Г. Рогожин, В. П. Кузьменко / за наук. ред. І. П. Макаренка. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 502 с.

11. Перес К. *Технологические революции и финансовый капитал: динамика пузырей и периодов процветания* / пер. с англ. – М.: Дело, 2011. – 231 с.

12. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм / Дж. Сорос / пер. с англ. – М.: Некоммерческий фонд «Поддержки культуры, образования и новых информационных технологий», – 2001. – 458 с.

13. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер / пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 528 с.

14. Экономика знаний: коллективная монография / Отв. ред. В. П. Колесов. – М.: Инфра-М, 2008. – 432 с.

15. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.

16. Dodgson M. Technological collaboration / Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics / ed. By H. Hanusch, A. Pyka. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007. – P. 193-200

17. Etzkowitz H. The Triple Helix. University-Industry-Government. Innovation in Action / H. Etzkowitz. – Routledge, 2008. – 180 p.

18. Lambert T.E. (2019) Monopoly capital and innovation: an exploratory assessment of R&D effectiveness // International Review of Applied Economics, DOI: 10.1080/02692171.2019.1620703

19. Mazzucato M. The Entrepreneurial State: debunking public vs. private sector myths. – London: Anthem Press. – 2014. – 284 p.

20. Mensch H. Stalemate in Technology: Innovations Overcome the Depression / H. Mensch. – Cambridge: Mass, 1979. – 241 p.

21. National Venture Capital Association Yearbook 2019 [Електронне джерело]. – Режим доступу: <https://nvca.org/wp-content/uploads/2019/08/NVCA-2019-Yearbook.pdf>

## **РОЗДІЛ 5**

# **ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ГЕНЕЗА, ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА В УКРАЇНІ**

У системі соціально-економічної трансформації, що відбувається в нашій країні, важливе місце посідає проблема ефективного функціонування сучасної держави. Як відомо, будь-яке суспільство є високо розвинутою матеріальною та духовною системою лише за умови достатньо ефективної і досконалої економічної політики.

Економічна політика є одним із найважливіших напрямків діяльності, що проводить держава, так як вона визначає стан та шляхи розвитку будь-якої країни, а тому актуальність обраної теми дослідження не викликає сумнівів, однак в даному контексті робіт подібної тематики небагато. Тут можна назвати, перш за все, монографію С. В. Мартиновського [10]. З окремих проблем економічної політики виділити глибокі напрацювання М. І. Зверякова (питання промислової політики) [3, с. 3-18], С. А. Афонцева (міжнародний аспект) [1, с. 17-33], В. Д. Камаєва (макроекономічний аспект питання) [5, с. 454-496], напрацювання Т. І. Полейка, Л. Е. Мельника та П. Н. Макаренка, що звернули увагу на співвідношення ринку та держави у пошуку оптимуму [17] тощо.

Слід зазначити, що теоретичний аспект цього питання, за рідким виключенням, і досі залишається поза межами фундаментального аналізу наукового загалу. Однією з причин подібного автори вбачають у відсутності комплексного підходу до вирішення цієї проблеми, яка потребує використання напрацювань таких дисциплін, як політичної економії, економіки, економічної історії, історії економічної думки та національної економіки. Звідси дослідження проблем економічної політики виявилися односторонніми, де переважають роботи з аналізу співвідношення ринок-держава з дослідженням його механізму, форм та

інструментів [13], залишаючи, як правило, поза увагою аналіз питань глибинної підкладки цих процесів.

Тому в даному розділі на загальнотеоретичному рівні ставиться за мету розглянути причини певного впливу та методи дії держави на суспільство в умовах різних типів господарств, перш за все натурального та товарного, як питання *першочергового порядку* для економіки сучасної України. Також передбачається уточнити дію та роль інститутів в цих типах господарств з аналізом *перших моделей економічної політики* та її механізмів.

### **5.1. Доринкова, ринкова та постринкова системи як підґрунтя формування відповідних їм принципів дії держави на суспільство**

Щоб глибше розібратись у даному складному питанні зосередимо свою увагу, перш за все, на особливостях доринкової, ринкової та постринкової системи як підґрунтя формування відповідних їм принципів дії держави на суспільство.

При дослідженні проблем господарювання у будь-якому суспільстві, потрібно перш за все, чітко виділяти загальні проблеми. Це питання та поняття: держава, суспільство, типи господарств, взаємозв'язки між ними. Без цих характеристик деталізація конкретних проблем стає розмитою та невизначеною. Економічна політика є однією із таких форм, причому не єдиною, рівень якої багато у чому *визначається ступенем розвитку ринку та капіталу*. Причому, для економічної політики важливо тлумачити терміни **економіка**, або **ринок** як синонімічні конститутивні поняття як однієї із форм життєдіяльності соціуму. Крім того бажано позбутися привнесених в науку хибних понять типу ринкова економіка, перехід до неї, економка праці, тощо.

Іншим аспектом загального плану є визначення принципів впливу держави на суспільство. Вони різняться. Так ними може стати *виховання громадян як повноцінних членів держави*;

збільшення грошей допотопними формами капіталу, а потім, в умовах розвинутого ринку капіталом промисловим, що веде до постійного зростання вартості як тенденції його функціонування. І нарешті, *створення умов для гармонійного розвитку людини*. Причому всі перераховані вище принципи є нічим іншим, як можливими варіантами дії держави на соціум.

Враховуючи, те що економічна політика є лише однією із форм такого впливу, важливо визначити *загальне* як провідну цільову функцію держави в умовах саме ринку, а потім вже *особливе* як, наприклад, **принципи** та **типи** економічної політики у певних формах її здійснення та *одиничне*, як специфіку проведення у певній державі у вигляді відповідних економічних моделей.

Окрім того, важливо розрізняти об'єктивні закономірності функціонування суспільства у формі юридичного оформлення права в умовах певних типів господарств (натуральне, товарне або планомірне). Це має надзвичайне значення. Так коли з тієї чи іншої причини юридичне оформлення права протирічать праву власності, що є об'єктивним відображенням системи господарювання, у суспільстві неминуче виникають негаразди.

Поняття «економічна політика» має довгу історію. Був час коли її не існувало, хоча ринкові процеси були і регулювались державою. Головною причиною цього став неглибокий розподіл праці, пов'язаний з незначною уособленістю товаровиробників. **З появою масовидного ринку виникає перша економічна політика меркантилістів** які запропонували регулювання ринку та протекціонізм. Пізніше, **фритредери, його замінили принципом невтручання держави в економіку, який підхопила класична школа**, продовжуючи розвивати та модифікувати як методи так і інструменти економічної політики.

З досягненням ринком розвинених форм у подобі вільної конкуренції та початку переходу до економічних монополій, що стимулювали процеси соціалізації, система виробничих відносин почала суттєво мінятись. Так сьогодні **у всіх індустріально розвинених країнах політика впливу держави на суспільство все менше нагадує стадію вільного ринку**.

Основу цих процесів добре висвітлив С. В. Мартиновський, показавши, як товарні відносини трансформуються у технологічні, хоча категорії сучасної політики впливу держави на суспільство як «політики регулювання технологічних укладів» він не дав. [10, с. 137-180] Для цього необхідно було б чітко окреслити зв'язок генези технологічних укладів з розгортанням спершу вартісних, а потім і процесів плановірності із розкриттям зміни відповідної цим змінам впливу держави на суспільство та його механізму дії.

На цей перехід, до речі, красномовно вказує й те, що **з 90-х рр. ХХ ст. вже відбулось фактичне діалектичне зняття конкуренції товарів конкуренцією технологій, що стало однією із форм розвитку плановірності коли усе більше відносини між виробництвом та споживанням, регулюються до, а не після процесу виробництва як це мало місце в умовах вільного ринку.** Активно розвиваються і інші форми плановірності. Наприклад, планування у формі прогнозування визначення тенденцій і перспектив розвитку тих чи інших процесів на основі аналізу даних сьогодення для прогнозування майбутнього. **Тому називати цю політику економічною при відмиранні економіки, тобто ринку, було б по меншій мірі дивно. Звідси маємо перехідну форму впливу держави на суспільство від економічної політики до політики технологічних укладів.**

Ми окреслили загальні проблеми розділу. Проте центральним його питанням буде дослідження суто економічної політики для чого спочатку вирішимо ряд загальнотеоретичних питань як-то: особливість впливу держави на суспільство, охарактеризуємо етап, що передує економічній політиці, який дозволить глибше розкрити причини її появи й перші форми та логічно підійти до визначення її суті з подальшою модифікацією.

Саме це є першорядним завданням у *закладенні* тих висхідних *принципів* які дозволять дати витоки побудови ефективної сучасної економічної політики України. При цьому важливим завданням властей є підтримання високого рівня *уособленості* товаровиробника на відміну від плановірності де ними є процеси *усупільнення виробництва на основі плановірності* які поки що

для нас є далекою перспективою. Звідси використання сучасних напрямків економічних теорій носять обмежений характер так як вони спираються не на процеси усупільнення, а на досягнення їх оптимізації шляхом уособленості, що в повній мірі надає тільки розвинений ринок.

Тому для їх досягнення спочатку потрібно створити умови адекватного середовища побудованого на принципах розгортання *економічної свободи на основі уособленості товаровиробника*, що відповідають формі суто економічної політики і тільки потім вирішувати завдання виходу на процеси *усупільнення у формі планомірності*. Це чимось нагадує запуск ракети на навколосемну орбіту, коли спочатку ставиться мета подолання земного тяжіння для виведення ракети за межі землі, і тільки потім управління нею на навколосемній орбіті. Більш того, для України, як буде з'ясовано далі, на цьому шляху мають місце значні перешкоди у вигляді, наприклад, і досі відсутньої для ринку адекватної інфраструктури, чим вміло користується олігархат.

## ***5.2. Доринкова система як генеза економічної політики та її специфіка***

Людство завжди цікавили проблеми відносин держава – суспільство. Так, ще в стародавні часи філософи досліджували подібний зв'язок як *державну політику*. Наприклад, твори Платона про ідеальну та реальну державу [1]. В умовах феодалізму подібні пошуки продовжились у творчості Ібн-Хальдуна та Томи Аквіната [2] У часи пізнього середньовіччя інтерес поступово змістився у бік дослідження економічної політики якою вперше зайнялись меркантилісти, а продовжили фритредери та економісти що стояли у витоків класичного напрямку. Матеріал по аналізу зазначеного питання перш за все нагромадили ґрунтовні праці економістів наукового етапу англійської класичної політекономії – А. Сміта та Д. Рікардо і їх послідовників.

З формуванням принципів економічної науки подібні дослідження набувають більш широкого розголосу. Досить назвати творчість А. Маршалла [11], А. С. Пігу, Дж. Б. Кларка. По новому проблема предстала з початком підриву економіки або ринку. Стає зрозуміло, що в цих умовах економічна політика як особлива форма впливу держави на суспільство повинна змінитись. З'являється «Новий курс» Ф. Д. Рузвельта, роботи Дж. М. Кейнса [5], а через чотири десятиліття праці представників неоліберальної доктрини та неінституціоналістів, які доводять необхідність постійного корегування інститутів суспільства. Всі вони відпрацьовують нові підходи до економіки, відходячи від засад її формування в умовах панування вільного ринку.

Поряд з цим економісти різних країн продовжують активно вивчати проблеми інституційного впливу на ринок не тільки розвинених, але і трансформаційних економік. У передмові розділу було зазначено, що розгляд поставленого питання потребує з'ясування ряду загальних аспектів які ми почнемо із аспектів уточнення процесів зародження економічної політики, поступово розплутуючи клубок тих питань які ставила практика на певному етапі розвитку суспільств, а саме, з визначення особливостей типів суспільних господарств та відповідних дій держави, виходячи із цього стану, акцентуючи особливу увагу на понятті «економіка».

Із курсу політичної економії ми знаємо, що історії відомі три типи господарств: натуральне, товарне та планомірне або асоційоване в залежності від яких постають різновиди певного способу дії держави на суспільство.

Почнемо з *доринкових суспільств*. Пануючою формою їх існування залишалось підпорядкування одних людей іншим, а конфігурацією державного устрою, що ставила за мету вирішення цього питання була *політична монополія, яка забезпечувала опосередкування відносини між людьми як відносин особистої залежності*. Причиною цього було панування природи, а точніше значний час її практично незмінний стан.

Подібну ситуацію можна зафіксувати у вигляді тріади: природа – держава – соціальна сфера, де доринкові відносини приймали вид

різноманітних політичних *деспотій* еталоном яких стали деспотії Стародавнього Сходу.

Там де природне середовище змінювались, стимулюючи трудові процеси з виникненням надлишку і розвитку ринкового обміну, з'являються різноманітні політичні системи, з їх постійною модифікацією на яких і зосереджуються інтереси філософів того часу. Наприклад, у творах Платона [15], який вбачав головну проблему філософії у аналізі та побудові ідеальної моделі держави з відбором адекватного їй політичного устрою. Він же вперше вивів можливі види політичних систем як, наприклад, тимократії, коли державна влада перебувала у привілейованої меншини з високим майновим становищем; олігархії де влада належала невеликій, закритій та тісно згуртованій групі осіб (військовим, великим власникам, фінансистам тощо); охлократії – влади юрби; демократії, за якої єдиним легітимним джерелом всевладдя в державі визнавався її народ; тиранії коли влада, встановлювалась насильницьким шляхом і була заснована на одноосібному правлінні.

Це важливо пам'ятати і зараз, так як в умовах сучасного світу намагання розвинених держав як США, Великої Британії, Франції та Німеччини встановити сьогодні у Сирії, Іраку, Лівії демократичні норми життя де у значній мірі збереглись доринкові відносини є благими побажаннями з усіма ініційованими ними кольоровими революціями за якими ховається зовсім інше, а саме – встановлення контролю над їх природними ресурсами.

У значній мірі політичний устрій у вигляді деспотій визначався стійкістю природних процесів та його наслідку – нерозвиненістю ринку. Звідси відсутність інформації про стан головної пропорції суспільного виробництва, що масово не могла надходити виробникам від цінового сигналу не дозволяла їм, мати уявлення про її стан і відповідним чином регулювати основну пропорцію між виробництвом і споживанням. Звідси встановлення пропорцій відбувалось у «ручному режимі» яку на себе перебирала держава в особі чиновництва де дія влади, в основному, при відсутності масовидного речового обміну, зводилася до доведення натуральним господарствам відповідних завдань, та регулювання ними ще не масовидного ринку у сфері обігу.

Економічної політики як такої, у сучасному розумінні, цього слова тоді не було. Її місце займала політика держави, де велику роль відігравали *традиції, звичаї*, виступаючи головними формами експлуатації населення, що мали за мету відтворення та підтримання представників соціуму у певному соціальному, прошарковому стані як рабовласника, патриція, судді тощо.

Теж відбувалось і при феодализмі при модифікації общин заснованих на натуральному господарстві де місце рабовласника зайняв феодал, а раба кріпак. Правда, тут мали місце і певні відмінності. Так кріпак мав більше прав ніж раб якого у Римському праві визначали як людину, що немала права ні продавати ні купувати. На відміну від раба кріпак вже міг, після сплати податків, вільно розпоряджатися своїми надлишками. У такому суспільстві правлячі верстви утворювали чітку піраміду васалітету, зберігаючи основний принцип життєдіяльності суспільства – панування людини над людиною, що продовжувала опосередковувати відносини між ними. Правда треба зазначити, що така піраміда в Західній та Східній Європі мала відмінність. В Західній права сюзерена та васала були юридично оформлені, чого не було у Східній Європі, що й визначило подальший нелегкий розвиток ринку цих територій.

Таким чином, вплив держави на суспільство пройшов ряд етапів, у кожному з яких відбувалися кардинальні зміни як у її *суті, меті*, так і *принципах побудови*. На **першому етапі основне завдання суспільства зосереджувалось на відпрацюванні політики держави**, яка, як ми вже зазначали, **полягало у збереженні морально-етичних принципів** громадян у відповідності до існуючого **державного устрою**. Тому відпрацювання принципів економічної політики, як головне завдання держави, не ставились.

Підводячи підсумки відносно першої форми взаємодії держава – соціум, вкажемо на те, що нею була орієнтація на політику, викликану домінуванням природи як основної продуктивної сили. Тому збереження життя його членів, при відсутності масовидного ринку, проходило шляхом підтримання провідної пропорції (між виробництвом та споживанням) чиновництвом, шляхом привласнення ним держави, тобто привласнення політичної монополії у своїх цілях.

### **5.3. Генеза концепцій економічної політики під дією еволюції ринку та капіталу**

В умовах більш менш розвинених ринкових систем положення кардинально мінялось. *Формою опосередковування відносин між людьми*, а значить і панування над ними, ставала *мінова пропорція*, що визначала частку доходу, яку міг отримати кожний її представник виходячи з наявного стану ринку та капіталу. Звідси – відбувалась зміна основної форми багатства яка переходила до грошей, що генерувала економіка або ринок. Це й викликало економічну політику, як нову форму впливу держави на соціум, що ставила за мету визначити шляхи та інструменти їх отримання.

У залежності від рівня розвитку економіки та її еволюції змінювалися як головна мета економічної політики, її важелі так і отримані результати. Звідси, для з'ясування її суті та напрямків змін, що в ній відбувались, конче необхідним є з'ясування змін у *виробництві*, тісно пов'язаних з економікою, а саме – її еволюцією та відповідною їй економічною політикою, що стає її концентрованим практичним відображенням. Зазначимо, що такі визначні економісти як К. Маркс, Маршалл, Дж. М. Кейнс перед викладом матеріалу велику увагу приділяли визначенню тієї термінології, якою вони в своїх працях користувались.

Звідси закономірно виникає питання про те, що являє собою економіка і як вона віддзеркалюється в теорії та практиці. Тому визначимо поняття економіки та її *предмет*. На перший погляд, така постановка може здаватися дивною. Однак, пам'ятаючи, що економічна політика є відображенням, перш за все, економічних процесів, без з'ясування яких нічого істотного відносно економічної політики сказати важко необхідно почати саме з економіки.

Нагадаємо, що термін економіка, а точніше ойкономія (домоводство) ввів у обіг давньогрецький філософ Ксенофонт (430-355 або 354 до н. е.). Під предметом домоводства він розумів добре управління господарством, тобто майном яке корисне людині [6, с. 14]. Причому, під господарством розумілось натуральне. Термін Ксенофонта економіка зберігся, але з часом притерпів

істотних змін і зараз тлумачиться не як натуральне, а ринкове господарство, а дія держави на суспільство як політика держави, у силу небаченого розвитку ринку, має набагато менший вплив і ввійшла в підгрунтя економічної політики як магістральної. Про це вона нагадує в умовах природних катаклізмів

Звідси тлумачення економіки в умовах трансформації ринку на етапі первісного нагромадження капіталу отримує нові грані. З'являється і новий термін який французький меркантиліст Антуан Монкретєн де Ваттевіль (бл. 1575-1621) започаткував як назву нової науки – політичної економії з із визначенням предмету її дослідження в умовах масовидного ринку як *науку про практичні правила господарської діяльності держави та мистецтво управління ними*. Неважко побачити, що це по суті є економічна політика.

**Таким чином на етапі значного розвитку ринку відбулася фіксації трьох систем у вигляді: виробництва, економіки та соціальної сфери де економічна політика вперше отримала домінуюче місце відтіснивши колись центральну політику держави на периферію.**

Одночасно зазначене вище вказує, на те що процес виробництва, стан економіки та соціальна сфера є тими підвалинами які дозволяють визначити відповідну економічну політику яка стає одним із найважливіших напрямків функціонування всіх гілок влади від якої багато у чому залежить існуючий стан економіки держави. З плином часу її основою стануть не тільки програми досягнення матеріального добробуту, але і духовне піднесення. Правда останнє у повній мірі стане можливим тільки з початком підриву ринку.

А тепер спробуємо з'ясувати об'єктивні засади економічної політики, тобто віднайти те, що опосередковує відносини між людьми як визначальні. У зазначеній тріаді це економіка.

### ***Еволюція базових теоретичних концепцій економічної політики в умовах первісного нагромадження капіталу***

Зазначене вище дозволяє констатувати три важливі площини поставленої проблеми без яких важко зрозуміти як економічну політику *того часу* так і особливості її модифікації. По-перше,

це об'єкт дослідження економіки який спочатку *зосереджувався* навколо *сфери обігу* де меркантилісти вперше побачили головне багатство нації – гроші та пошук способів їх зростання. По-друге, на відміну від філософів древності економіка розглядалася вже не як виявлення законів господарювання окремих хазяйств, а як *практичні принципи господарської діяльності держави*. І нарешті по-третє, у такому тлумаченні предметом дослідження політичної економії стала економічна політика, що і досі зберігається на теренах розвинених держав.

Якщо взяти суто марксистське визначення *категорії економіка то це система товарних зв'язків між людьми, які здійснюються поза їх свідомістю, досягаючи її перетворено, тобто фетишизовано, а Економіка – наука про ринок*.

**Однак окрім економічних факторів** виняткове значення у формуванні одного із різновидів впливу держави як економічної політики мають ще й *позаекономічні*, що визначаються існуючими правовими відносинами, менталітетом нації, традиціями, особливостями культури тощо. Наприклад, правові відносини що є однією із фундаментальних форм, через які суспільство створює інституційні основи свого функціонування. Тому виокремлення та розмежування понять економіка, право власності і юридичне оформлення права для будь якої форми господарства набуває виняткового значення.

Першу економічну політику запропонував меркантилізм. З'явившись, в умовах панування допотопних капіталу у сфері обігу, як купецький і лихварський він звернув увагу на гроші як на нову форму суспільного багатства в умовах розгортання масовидного ринку. Побідне положення змінило підхід до практики господарюванням, завданням якої стало збільшення грошей.

Відмінності цієї доктрини полягали тільки у способах його досягнення, що впливали із тлумачення функцій грошей. Так ранній меркантилізм її бачив у функції грошей як засобу нагромадження, а пізній в грошах як капіталу. Звідси перший етап меркантилізму отримав назву системи грошового, а пізній торгового балансу, зберігаючи серцевину політики – протекціонізм.

При цьому пізній меркантилізм, на відміну від раннього, вперше звернув увагу на важливість переробки сировини яка призводила до збільшення грошей в обміні, започаткувавши другий етап економічної політики коли об'єктом її побудови ставало *врахування не тільки сфери обігу, але й сфери виробництва*. Для України, яка продовжує на зовнішньому ринку торгувати сировиною, цей важливий принцип економічної політики в досі залишається недосяжним.

Суттєві зміни у погляді на економічну політику здійснили фритредери поклавши в основу вільної торгівлі, принцип зв'язку між обігом та виробництвом, який ставав об'єктом їх прискіпливого дослідження. Одночасно вони зрозуміли, що втручання держави у складний механізм ринку небажаний, а гроші вагоме багатство суспільства тільки за умови якщо вони відповідають потребам виробництва. Тому їх надлишок як і нестача однаково шкідливі.

Як видно із зазначеного економічна політика змінюється спочатку акцентуючи увагу на новій формі багатства – *грошах* та їх збільшені (старий меркантилізм), потім на *значенні для цього виробництва* (пізній) і нарешті важливості певного *співвідношення між сферою обігу та виробництвом* (фритредерство). Причому головним на цих етапах був рух економічної думки від багатства у сфері обігу до сфери виробництва як визначального.

### ***Еволюція основних теоретичних концепцій економічної політики в процесі генези промислового капіталу***

Розвиток ринку, з появою **промислового капіталу**, знаменувався переходом частини капіталу із сфери обігу у сферу виробництва. Враховуючи цю обставину, в економічній політиці почав окреслюватись ряд нових питань. **По-перше**, це визначення галузі, з якої почнеться капіталізація економіки, **по-друге**, усвідомлення необхідності формування рамок ринкового середовища (інфраструктури ринку), де промисловий капітал міг би функціонувати в найбільш адекватних йому умовах, **по-третє**, з часом розуміння необхідності підтримання умов соціальної стабілізації, для запобігання, як масовидного явища, значному соціальному розмежуванню суспільства. Правда, більш ґрунтовно ці аспекти конкретизувались

пізніше і отримали широкий розголос з масовидним використанням машин на певній стадії промислового перевороту.

Одночасно, економічна політика окрім загальних рис у способах її здійснення виходила із несхожості умов розвитку капіталізму пов'язаних з національною специфікою, що й визначила і розбіжності генези класичного напрямку, представлені у двох відгалуженнях *варіантів класики – англійського (В. Петті) та французького (П.Л. Бугільбер)*. Останні є прикладами вагомості історичних, економічних, позаекономічних *відмінностей* та маси інших аспектів, що досліджуються в Економічній історії вказуючи на необхідність їх врахування в економічній політиці та безпеку сліпого копіювання вдалих моделей політики інших держав.

Наприклад, в економічній політиці Франції, продовження капіталізації суспільства стала ліквідація помітних залишків феодалізму, що утруднювали створення промислового капіталу у містах через зняття митних перепон при пересуванні товарів за межі провінцій, відміна фіксованих цін на зерно, реформа оподаткування з метою збільшення частки податків на заможні верстви населення тощо. Все це разом взяте повинно було *дати основу капіталізації* у вигляді масовидного *вільного ринку*, для підтримання *пропорційних цін*, при відшкодуванні коштів виробництва та збільшенні споживання населення.

По іншому склався розвиток промислового капіталу в Англії, в умовах більшої свободи ринку, де головні перепони для цього були вже усунені. Тому магістральними цілями ставали питання подальшого буржуазного розвитку як-то: захисту приватної власності, помірності та ефективності праці, а також запобігання надмірної розкоші частини членів суспільства при зубожінні інших та визначення такої кількості людей у невиробничій сфері, яку могла б прогнати сфера виробнича. Для України підхід в економічній політиці Франції є більш близьким, так як її основні проблеми полягають у наявності значних доринкових напластунків, які потрібно якомога швидше зняти.

З досягненням промисловим капіталом зрілого стану ринок сягає свого піку, а з ним розвиток суспільства починають визначати саме

його закони, що невідтворювано відбивається і в економічній політиці де з періоду фритредерства з'являється нове гасло: «Найменше втручання держави у економіку». Тому з переходом капіталу у сферу виробництва в економічній політиці з'являються нові нюанси коли до *принципу вільної торгівлі* і *саморегульованого грошового обігу* з гаслом до активної дії більшості урядів тодішньої Європи додається відома фраза Д. Норса: «Жоден народ ще ніколи не розбагатів за допомогою політики. Лише мир, праця і свобода приносять торгівлю і багатство і більше ніщо» [12, с. 317]. Тепер ідеї економічного лібералізму все більше проникають у сферу виробництва.

### *Генеза економічної політики класичного напрямку політичної економії*

Нові аспекти у формуванні економічної політики починається з науковим етапом економічної думки де **вперше чітко визначається предмет та метод дослідження, а дійсність розглядається як живий організм. Виникають перші економічну школи.**

Прологом до питань економічної політики наукового періоду класичного напрямку стала праця **Ричарда Кантільона (бл. 1680-1734) «Есе про природу торгівлі в цілому» (1755)** яка отримала своє продовження у роботах спочатку П. С. Дюпона де Немура, а потім і засновника фізіократичної доктрини **Франсуа Кене (1694-1774)** [23, С. 45-487]. Саме завдяки останньому з'явилося перше уявлення про суспільство як органічну цілісність.

Багатство суспільства, стверджував вчений, буде зростати, якщо держава буде дотримуватися економічних принципів управління виходячи із відповідних економічних законів. Причому, *принципи* слід застосовувати до *цілого*, а не до його *частин*. На відміну від поглядів В. Петті, який вбачав *зростання багатства в розумній економічній політиці держави*, Ф. Кене відводив *державі* лише *епізодичну роль і визначав її втручання у економіку* виправданим тільки при:

- а) хворобі суспільства, тобто *кризовій ситуації в економіці*;
- б) необхідності *зняття перепон дії «природного порядку»* з боку частини населення країни, через які іноді виникають

порушення цих принципів. У даному випадку людей необхідно повертати на шлях істини, використовуючи *важелі апарату* освіченої абсолютної монархії, освяченої релігією, із залученням до ключових постів у державі обізнаних людей.

Важливим аспектом у відпрацюванні економічної політики, враховуючи, що через неї йшло реальне опосередкування відносин між людьми, ставала проблема мінової цінності. Тому Ф. Кене, стосовно визначальної ролі в *утворенні цінності природи*, поглибив ряд положень, сформульованих його попередником – **Ричардом Кантільоном**.

Привалювання природи, як головного фактору зростання багатства суспільства обумовлювало нерозвиненість ринкового середовища, що неминуче породило специфіку функціонування і промислового капіталу, який закріпився в аграрному секторі. Звідси центральний пункт економічної політики Ф. Кене, як проблема взаємовідносин *держави та економіки*, отримала, на відміну від Англії, певну специфіку і подальшу деталізацію.

Наприклад, для зростання промислового капіталу, **як підґрунтя збільшення ЧП**, Ф. Кене рекомендував розвивати *сільське господарство з використанням на землі фермерства та найманої праці*. **Що стосується податків то ними рекомендувалось обкладати тільки землевласників які привласнюють єдиний дохід суспільства – чистий продукт**.

Це була своєрідна експропріація багатства панівних класів, класовий підхід, на користь ефективних прошарків суспільства в межах існуючих можливостей реформування системи господарювання. Для зростання багатства соціуму рекомендувалось **знизити податки на торгівлю та промисловість максимально стимулюючи продуктивні витрати у сільському господарстві, а безплідні (у промисловості і торгівлі) перекласти на плечі останніх**.

Подальший розвиток фізіократичної доктрини належить **Анну Роберу Жаку Тюрго, барону д'Ольну (1727-1781)** який на посту міністра фінансів Франції в 1774-1776 рр., залишив глибокий слід не тільки в *економічній науці*, а й *господарській практиці* [23, с. 524-660], що, нажаль, зустрічається нечасто.

Економічна політика вченого базувалась на ряді положень, які дозволили, з одного боку, уточнити деякі домінанти вчення фізіократів, а з іншого, дати своє бачення економічного стану Франції. Перш за все це надання в утворенні цінності для обміну більшого значення праці та поглиблення аспектів цінності з боку корисності, що через століття надало значний новий поштовх піднесенню концепції маржиналізму.

Стрижневі положення реформ були зафіксовані у **6 едиктах** де потужним ударом по феодалній системі стала **відміна ремісничих цехів та гільдій**. До цього додавались заміна дорожніх повинностей грошовим збором, заборона зборів з хлібної торгівлі та всіх податків з торговців, **скасування зборів на сало, та м'ясо** вивезене з Франції. Відмінялось **регулювання цін на один із стратегічних товарів країни – зерно**. Відмічені заходи мали сприяти швидкому та ефективному розвитку економіки держави.

Однак, їх здійснення на державному рівні, натикнулось на спротив королівського двору та правлячої верхівки, що перебувала при владі так як суперечили її інтересам. Особливістю ж економічної політики фізіократії стало значне місце відведене впливу на мінову цінність сторони корисності.

Проблеми економічної політики отримали значний поштовх у головній книзі «**Дослідження про природу і причини багатства націй**» (1776) визначного шотландського філософа та економіста Адама Сміта (1723-1790).

**Головне питання, поставлене ним, торкалось проблем** уточнення економічної політики в умовах привалювання промислового капіталу у формі **мануфактури яка будувалась виходячи із багатства нації, законів його розвитку та факторів, що на нього впливають** [20]. Для цього А. Сміт, у перших двох книгах, проаналізував ринкове середовище з **боку політичної економії**.

У **першій книзі «Причини збільшення продуктивної сили праці й порядок, згідно з яким її продукт природним чином розподіляється між різними класами народу»** А. Сміт визначив обставини, що збільшують продуктивну силу праці та приводять у дію перший фактор виробництва (**мистецтво, уміння**

**і кмітливості) з яким праця застосовується** з характеристикою найважливішого наслідку зростання багатства – **суспільного розподілу праці та перевагами які він надає.**

Останнє має величезне значення у побудові відповідної економічної політики, так як є головним фактором у зростанні матеріального багатства разом із законами розподілу продукту між різними класами, що через **дослідження проблем цінності у споживанні та обміні і трьох принципів обміну** виводить на проблеми **оптимального відтворення** сукупного продукту.

**Друга книга «Про природу нагромадження та використання запасу» мала на меті з'ясувати другий фактор зростання багатства.** Зазначений поділ людей на зайнятих продуктивною і непродуктивною працею відбувається підсвідомо і визначається законами нагромадження капіталу. Звідси були детально розглянуті матеріальні запаси людства, перетворення їх частини на капітал (первісне нагромадження капіталу), з'ясування його природи, способів нагромадження, а також зміни в кількості праці, що приводяться ним до дії, залежно від різних способів його застосування. Ці обставини мали величезний вплив на формування економічної політики з боку фіксації у перших двох книгах природи багатства і факторів його зростання.

**Інші три книги фактично деталізували питання економічної політики. Так, третя книга** вченого **«Про розвиток добробуту у різних народів» присвячена обставинам, які стимулювали у одних народів розвиток одних галузей виробництва, наприклад, промисловості, а у інших – інші, наприклад, сільського господарства.** Це предмет нової науки – **Економічної історії**, дав можливість розглянути багатство різних народів з іншого боку, а саме – **специфіки** розвитку продуктивних сил у часі, що є важливим фактором у формуванні національної економічної моделі.

**У четвертій книзі «Про системи політичної економії» з'ясовується сутність та особливості двох напрямків економічної думки – меркантилізму та фізіократії, що домінували на той час.** По суті справи, у цьому розділі підведені підсумки

розвитку **історії економічної думки** коли погляди вчених зазначених напрямів отримували практичну реалізацію в економічній політиці держав як її моделей. Тут важливо зазначити, що це здійснювалося на основі дослідження законів суспільства через Політичну економію та Економічну історію та їх відображення в Історії економічної думки де практична сторона останньої є економічна політика. Саме такий симбіоз наук дозволяє вийти на ефективну національну економічну модель.

І нарешті, **п'ята книга «Про прибутки правителя або держави», досліджує фінансові системи двох типів – феодалну та буржуазного ладу**. Перша з них, будується на принципах максимального задоволення панівних верств суспільства де її головне завдання полягає в знаходженні джерел доходу для потреб представників феодалної держави (ведення війн, паразитичного споживання і тощо). Звідси, у бюджеті головним завданням є наповнення будь-якими шляхами дохідної його частини. У буржуазному суспільстві, навпаки – орієнтиром фінансової система є необхідність нагромадження капіталу. Тобто у державному бюджеті головною складовою стає видаткова частина, при правильному визначенні якої, автоматично зростає і дохідна. Таким чином, виходячи із економічної політики А. Сміт уточнює різновиди суспільних систем, чим більш чітко окреслює як специфіку економічної політики, стосовно їх суті, так і один із найважливіших важелів її здійснення – податкову систему.

Важливість фінансової політики у зростанні багатства буржуазного суспільства А. Сміт, у п'ятій книзі, конкретизує чотирма золотими правилами фінансової системи, пояснюючи важливість їх використання.

**Як слідує з вище наведеного аналізу 5 книг, вони, показують різні аспекти однієї проблеми – причини появи такої форми багатства суспільства, деталізуючи його спочатку через два фактори зростання, а потім і всебічного розкриття обставин, які на нього впливають. Цим підводиться основа під визначення ключових контурів майбутньої економічної політики та її специфічної національно моделі. Подібний**

**грунтовний підхід в економічній літературі зустрічається не часто.**

**Економічна політика не може впливати на економіку безпосередньо, а тільки через виробництво** при наявності політичної та економічної свободи людини в основі якої знаходиться економічний лібералізм (невтручання держави у всі сфери людської діяльності, який нею визначається).

Ключові контури економічної політики А. Сміта умовно можна **звести до таких основних пунктів:**

Розглядаючи виробництво, він вказує на предметний розподіл праці, що є наслідком схильності людини до обміну, який залежить від рівня розвитку ринку, де **свобода людини є умовою його функціонування.**

**Так відбувається вихід на економічну свободу як ще одну, окрім свободи політичної, магістральну умову функціонування ринку. Для цього необхідно зняття усіх перешкод, що обмежують мобільність робочої сили** (закон про учнівство, осілість, регламентацію урядом діяльності промисловості та внутрішньої торгівлі тощо).

Виходячи з вище наведеного, вчений говорить про негативні наслідки втручання держави в економіку, підкреслюючи важливість забезпечення вільного ринку для встановлення оптимальних пропорцій між виробництвом та споживанням та первісними формами доходів які він забезпечує. Звідси будь-яке втручання в економічне життя суспільства порушує природний хід конкуренції і має **три негативні наслідки: обмеження конкуренції в деяких промислах меншим числом людей, ніж за відсутності подібного втручання**, що призводить до нерівності в загальній сумі вигод і невигод різних застосувань праці і капіталу; **посилення конкуренції в деяких професіях, порівняно з природними умовами, збільшує суперництво між працівниками і має наслідком іншу нерівність** у загальній сумі вигод і невигод різних застосувань праці і капіталу та **падіння їх доходів; обмеження вільного переходу праці та капіталу від одного промислу та місця до іншого є наслідком перших двох негативних явищ.**

На думку дослідника, все вище викладене гальмує вільний перелив капіталу і робочої сили, а значить конкуренцію, знижуючи ефективність виробництва. Тому, лише **«невидима рука провидіння» без усякого втручання держави через коливання цін може найкращим чином відрегулювати оптимальні пропорції суспільного виробництва.**

**Окрім цього важливо встановлення мінімальних податків на прибуток і зарплату**, які повинні бути диференційовані і зручні для сплати кожному. Акцизи слід використовувати тільки для поповнення бюджету, але не як спосіб впливу на економіку.

**Розглядаючи таку специфічну сферу як аграрну він показує негативне ставлення до існуючих великих феодалських землеволодінь та виступає за повну свободу торгівлі землею за прямим призначенням з метою підвищення її ефективності та більш раціонального використання.** Тим самим, А. Сміт проявляє себе поборником цивілізованого ринку землі та противником земельних спекуляцій нею.

Велике значення вчений приділяє **соціальній сфері** або інститутам ринку. Він виступає за **дотримання державою принципу «нічного сторожа»**, який повинен захищати власність від злодіїв та соціалістів, що на неї зазіхають, **здешевлення утримання державного апарату та зосередження в управлінських органах науковців**, але аж ніяк не капіталістів та робітників, з причини того, що перші думають про свої статки та лобювати власні бізнесові інтереси, а від інших – мало користі з причини їх низької освіченості. Це положення наочно демонструє українська дійсність, що склалась у діяльності Верховної Ради.

Рефреном всієї економічної політики А. Сміта може стати його наступне положення: «Щоб підняти яку-небудь державу з низького ступеня варварства до найвищого ступеня добробуту необхідні тільки три ключові умови: 1) мир, 2) помірне обкладання (слід розуміти податками), 3) прийнятний устрій суду; все інше прийде саме в силу природного ходу речей». «Невидима рука провидіння», на думку вченого, у разі, якщо прибрати штучні перепони на шляху розвитку виробництва і обміну, відрегулює це виробництво

і обмін найкращим чином». Причому мир у країні є самою важливою запорукою зростання багатства на відміну від доринкових суспільств де основною формою відносин були війни.

Основні принципи побудови економічної політики класичної школи сформульовані **А. Смітом** **продовжували** уточнюватись та деталізуватись його послідовниками. Так, **Давид Рікардо (1772-1823)** доопрацював деякі з них. По-перше **теорію цінності** яку обмежив, на противагу тлумачення А. Сміта, до формування цінності в обміні тільки витратами праці. Із неї витікав один важливий аспект економічної політики – необхідність зняття перепон руху товарів, капіталу та праці з метою зменшення витрат виробництва. По-друге, уточнення **проблеми створення та привласнення ренти**. Ця постановка дозволила показати дію землі в утворенні ренти та звернути увагу на важливість збереження плодючості ґрунтів, яка для України виходить у розряд визначальних. По-третє, **досягнення оптимального розподілу продукту землі між класами, як основи оптимального відтворення суспільного продукту, що в розпал промислового перевороту мало величезне значення**. По-четверте, визначення домінант побудови зовнішньої торгівлі які він звів до **дотримання принципу відносних переваг, що з часом стали основою положень організації міжнародної торгівлі, а пізніше впливу на розвиток окремих країн процесів глобалізації** [18].

Правда, треба зазначити, що при цьому вчений ніколи не ставив завдання чіткого формулювання принципів економічної теорії та політики.

Його найбільш відомими послідовниками стали **джорджисти** та **соціалісти-рікардианці**. **Перші**, виходячи з його напрацювань щодо впливу природного середовища на формування ренти, вимагаючи її націоналізації. **Другі** – з протиріч між основними доходами суспільства – заробітною платою та прибутком, бачачи в них трудове походження, помітили у цьому **експлуаторську природу капіталу та поставили питання переходу до справедливого обміну**. Ще одним їх величезним досягненням стало відкриття **безперервності та паралельності виробництва**. Воно

дозволило вказати на **основний капітал** як на фіксацію *рівня розвитку виробництва*, а на **оборотний** як показник забезпечення *безперервності виробництва*. Останнє надзвичайно важливе для фінансової складової економічної політики. Ці кошти неможна обкладати податком з причини розриву технологічних ланцюжків.

Одночасно відкриття **безперервності та паралельності виробництва** дозволило з'ясувати нову форму зв'язку – плано-мірність і дати можливість вийти на генезу нового суспільного устрою – соціалізму та віднайти, у майбутньому, причини та вихід із Великої депресії 1929-1933 рр. ХХ ст.

У 1825 році економічну систему капіталістичних країн вразила економічна криза, яка вперше поставила питання про причини їх виникнення та способи пристосування. Зрозуміло, що це не могло не відобразитись на економічній політиці капіталістичних країн. Одними із видатних економістів, які зробили спробу дати відповідь на ці питання були **Томас Роберт Мальтус (1766-1834)** та **Жан Шарль Леонард Сімонд де Сімонді (1773-1842)**.

Крім того масовидність ринку поставив, ще одну проблему – яку кількість людей він може прогодувати. Звідси Т. Мальтус, з одного боку, заклав основи **демографії**, а з іншого – дав **новий підхід до аналізу економіки та економічної політики** де органічно пов'язав до цього, на перший погляд, непок'єднані речі, у вигляді зв'язку між «біо» людини та її «соціо».

**Закон народонаселення** у вченого став відправним пунктом аналізу економічних явищ. Він відносив його до природних закономірностей біологічної складової людини, однак прив'язував його до взаємовідносин між людьми, визначаючи терміном «економіка». Сутність **закону народонаселення** полягала у тому що **«народжуваність людей або приріст народонаселення відбувається в геометричній прогресії, а виробництво предметів споживання – в арифметичній»**. Тому у економічній політиці необхідно призупинення дітонародження (пізні шлюби, ліквідації суспільних вад тощо).

Теорія народонаселення Т. Р. Мальтуса мала ряд попередників, (меркантилісти, В. Петті та інші), які теж звертали увагу на важливість врахування чисельності населення, рівня його кваліфікації

тощо що і у певній мірі, визначало і економічну політику. Пізніше цей аспект був значно посилений завдяки німецькій історичній школі та в неолібералізмі.

У свій час Т. Р. Мальтус відзначав, що можливості «соціо» у збільшенні продовольства обмежені і тому важливо регулювати чисельність населення. Закон народонаселення став для вченого магістральним на основі якого були побудовані практично всі економічні висновки, розглянуті у концентрованому вигляді в його провідній праці «**Принципи політекономії**», як наприклад, проблеми формування доходів основних класів (**заробітної плати, прибутку та ренти**). У ХХ ст. у зв'язку із застосуванням науки, можливості виробництва значно розширилися, і вийшли далеко за межі простої арифметичної прогресії.

З появою криз надвиробництва Т. Мальтус на підґрунті закону народонаселення розробив теорію **реалізації сукупного суспільного продукту**. В ній він вперше вказав на платоспроможний попит, як найважливіший чинник вирішення проблеми, що виходила із способу розподілу ССП, де фіксувався зв'язок між попитом, споживанням та заощадженнями. Наявність тільки доходів робітників і капіталістів не дозволяло забезпечити реалізацію ССП, так як заробітної плати робітника і прибутку капіталіста було замало для закупки всього виробленого (фонд споживання робітника обмежений «залізним законом зарплати», а капіталіста виробничим накопиченням), чим обмежувалися можливості непродуктивного споживання.

Тому **вирішення цих питань** Т. Р. Мальтусом **бачилось шляхом підвищення оподаткування капіталістів для зменшення розмірів накопичення їх капіталів при значному збільшенні непродуктивного споживання «третьох осіб»** до яких він відносив лендлордів, військових, священників та інші верстви населення. Маючи у особистому розпорядженні реальні доходи, на придбання нереалізованого ССП «**третьох особи**» сприяли б зниженню «перегріву» економіки та відновленню економічної рівноваги ринкової кон'юнктури. З метою зниження тягара безробіття вчений рекомендував створення

соціальних програм із залученням до них значних сум за рахунок збільшення податків.

Сторіччя потому Дж. М. Кейнс, дуже високо оцінивши наукові здобутки вченого, вказавши, що «саме він озброїв мене антикризовими ідеями про фактори «ефективного попиту» і їх ролі у споживанні виробленого продукту проміжними верствами суспільства і іншим». Багато ідей Т. Р. Мальтуса, а через нього і Дж. М. Кейнса, отримали своє втілення в США у «Новому курсі», Ф. Д. Рузвельта хоча він прийшов до схожих висновків практичним шляхом.

Таким чином, можна відзначити, що перебуваючи на ідеях економічного лібералізму, Т. Р. Мальтус поглибив дослідження проблеми зростання багатства суспільства, поєднавши його динаміку з темпами зростання народонаселення, завдяки чому зробив ґрунтовний аналіз питань суспільного відтворення та економічних криз, що з часом отримало великий резонанс в економічній політиці Великої Британії, а потім і інших країн.

Економічна криза 1825 року охопила, у тому числі, і Швейцарію, боляче вдаривши по дрібнотоварним виробникам, що склали основу економіки цієї країни з розміреністю та передбаченістю життя його жителів. Бажання його зберегти поклало початок критики класичного напрямку франко-швейцарським економістом **Жаном Шарлем Леонардом Сімондом де Сімонді (1773-1842)**, який відкрив в економічній науці **критичний напрям класичної політичної економії**, на противагу «економічної ортодоксії», що не могло не відобразитись на його економічній теорії та економічній політиці.

Витоки теорії вченого сягають ще часів англійського філософа Дж. Локка [7] з його положенням про **трудова природа приватної власності** із якої почалась **етична критика капіталізму** як системи, а пізніше і **функціональна**, пов'язана з ім'ям видатного французького соціаліста-утопіста К. А. де Сен-Сімона та його учнів. Зміни в підході до класики викликали необхідність уточнення предмету та методу дослідження. Так **предмет** у назві його головного твору фіксувався як **«Нові початки політичної економії, або Про багатство в його відношенні до народонаселення» (1819 р.)**

де перша частина назви – «**Нові початки політичної економії**» вказувала на нові аспекти аналізу, а друга на науку «...**Про багатство в його відношенні до народонаселення**» [19].

Звідси, предмет політичної економії як **відношення** багатства до народонаселення, робило **не багатство**, а **народонаселення** визначальним в аналізі, що, тягло за собою питання про людську природу, потреби та пристрасті людей, як першочергові питання. Звідси у велике значення отримало дослідження вченим окремої країни у часі, де головними стають **специфічні**, а не **загальні** закономірності.

Виходячи із предмета **методом** проголошувалося **дослідження людини в умовах історичного розвитку країни**, тобто історичний підхід, що фіксував специфіку соціально-економічних умов тодішньої Швейцарії, який згодом використали спочатку представники німецької історичної школи, а в ХХ ст. і інституціоналісти. Звідси головним ставало не досягнення рівноваги попиту та пропозиції, а збереження інституціональної структури старого середовища де хорошим вважався лише прогрес сприятливий дрібному товаровиробнику.

Погоджуючись з думкою Т. Р. Мальтуса про зв'язок між величиною багатства та народонаселенням, він заперечував його положення про те, що «національний добробут залежить від стабільного та постійного попиту на працю». Кількість засобів існування не може бути межею, яка регулює чисельність населення. Більш того, лише при наявності значної частки дрібних товаровиробників немає ніякої загрози для виникнення перенаселення.

Однак зміна Ж.Ш.Л.С. де Сісмонді предмета і методу дослідження класичної школи зовсім не означала його відмову від серцевини класичного підходу – **теорії витрат виробництва**.

Найбільш значущим внеском вченого у розвиток економічної думки стала **теорія відтворення і криз**. Вона, з одного боку, виявилось продовженням теорії відтворення у працях фізіократів, а потім – і А. Сміта, де, вперше, був проаналізований розширений тип суспільного відтворення, а з іншого – причини виникнення економічних криз. Метою капіталістичного виробництва

оголошувалось споживання, а **основним протиріччям системи суперечності між виробництвом та споживанням.**

**Причина криз полягала у вузькості внутрішнього ринку і виникненні, із зменшенням доходів товаровиробників, недо-споживання широких мас, які через надмірні витрати виробництва не в змозі були продати свій товар.** Капіталісти ж з переорієнтацією з товарів власного споживання на накопичення капіталу утруднювали реалізацію частини ССП так як товари купувалися на доходи і **для їх реалізації необхідні були дрібні товаровиробники або зовнішні ринки.**

Учений довів, що в цих умовах добробут людей залежить від держави, а тому вона повинна взяти на себе управління національним багатством, регулюючи зростання їх статків та споживання. Крім того **втручання держави в економіку суспільства мало допомогти дрібним товаровиробникам продати власний товар.**

**Діяльність держави зводилась і до: регулювання темпів зростання та обмеження конкуренції; досягнення повільної, але поступальної еволюції; заохочення роздробленості виробництва; розробки соціальних програм.**

Звідси економічна політика вченого відкрила ряд фундаментальних положень відмінних від класичного напрямку. **Перш за все, це необхідність втручання держави в економічні процеси з метою регулювання основної пропорції суспільного виробництва. По-друге, врахування впливу на економічну політику соціального середовища, яке потім фундаментально розробила німецька історична школа. І, нарешті, по-третє, продовження критики вад капіталізму як системи, що поклали праці англійського філософа-матеріаліста Дж. Локка, і як показав час, потрібно враховувати в економічній політиці.**

Своєрідний вклад у розвиток ідей «laissez faire» зробив французький економіст **Жан Батист Сей (1767-1832).** Багатий практичний досвід та свої спостереження фабриканта вчений виклав у ряді своїх праць, в яких отримали розвиток ідеї **економічного лібералізму.** Спочатку, його наробки базувались на вченні фізіократів, а потім,

познайомившись із теорією А. Сміта, він здійснив її систематизацію з популяризацією основних положень [21].

В основу теорії вченого була покладена ідея **економічного лібералізму**, а стрижневим пунктом аналізу стало положення про визначення основою цінності корисності. Завдяки цьому отримали життя його дві генеральні теорії – **трьох факторів виробництва** та **закону ринків**, останній з яких пізніше ввійшов в економічну науку як «**закон Сея**».

Два останні закони стали конкретизацією ідеї вільного ринку з мінімальним втручанням держави в економічні процеси, які повністю відповідали теорії А. Сміта та його економічній політиці. Заслугою Ж. Б. Сея стала розробка практичної складової поведінки господарюючого суб'єкта, яка зводилась, **по-перше**, до оптимізації процесів господарювання з отриманням максимуму доходів основних класів, як заробітної плати, проценту та ренти.

**По-друге**, в умовах вільного ринку був знайдений принцип встановлення суспільних пропорцій за рахунок оптимізації діяльності виробників з ухилом у бік пропозиції, що визначає ефективність господарювання у суспільстві. Перше положення відобразилось в теорії **трьох факторів виробництва**, а друге – у **законі ринків**.

Таким чином, вчений посилив ідею А. Сміта стосовно економічної політики «laissez faire», надавши потужний поштовх реальній практиці господарювання *окремого індивідуума*, побудованої на старих принципах економічної політики.

У першій половині XIX століття, у зв'язку із загостренням класових протиріч, отримує розвиток **ідея гармонізації інтересів** між різними класами суспільства і державами, побудована на ідеях вільного ринку, які знаходять своє продовження у працях французького економіста Ф. Бастіа та американця Г. Ч. Кері, що знайшла своє віддзеркалення в економічній політиці.

Одним із продовжень теорії Сісмонді стала концепція французького економіста **П'єра Жозефа Прудона (1809-1865)**, який розробив економічну теорію та економічну політику в якій, поряд з проривами в теорії (проблеми соціальної сфери і, насамперед, різноманітні завдання організації обміну та споживання) [17], можна

побачити ряд вагомих не врахованих ним аспектів. **По-перше**, це важливість виявлення відмінностей між категоріями права власності та її юридичною формою, **по-друге**, тісної прив'язки першого аспекту до змін у процесі виробництва, і, **по-третє**, неможливість ефективного реформування економіки виключно через сферу обігу.

Зазначене, завжди болюче відображаються на наслідках економічної політики про що свідчить реформи в Україні після здобуття нею незалежності. Якщо після 1917 року усупільнення здійснювалося через вимушену зміну юридичної форми власності з приватної на суспільну, то з 1991 року відбувся зворотний процес коли рівень реального усупільнення в Україні юридично був закріплений на більш низькому рівні, ніж він був насправді. Тому, якщо після 1917 року переведення власності з приватної на суспільну мало реальні підстави, пов'язані із запеклим опором ворогів Радянської влади, то зворотний процес у сучасній Україні вже виглядав як нерозуміння «реформаторами» суті необхідних змін, які можна назвати «більшовизмом навиворіт». Це б немало великого значення якби ця ідея не отримала свого розвитку у економічній політиці України того часу.

Ідея реформування власності, по суті за П. Ж. Прудоном, зберігається у деяких теоретичних положеннях українських економістів, які продовжують ставити в основу системи форму власності або як висхідну, або як основу всієї системи, що не міняє суті справи, так як у даному випадку нівелюються відмінності між юридичним та економічним (усією системою виробничих відносин) її змістом. Звідси зміна юридичної форми нічого суттєво не міняє.

**Джон Стюарт Мілль** підвів підсумки у розвитку теорій попередників західного класичного напрямку. Перехід до нового соціального устрою ним бачився без соціальних потрясінь. Тому ідеї соціальної справедливості у нього логічно наклалися на хід економічного розвитку, але отримали у подальших варіантах економічної теорії та політики інші конфігурації.

Ними виявились враховані в політичній економії соціальний аспект, конструювання переходу теоретичних надбань попередників у безпосереднє практичне русло.

Цікаво зазначити, що коли у 1848 році побачила світ його найвідоміша праця «Принципи політичної економії з деякими її додатками до соціальної філософії», саме у цю ж пору з'явилась і робота К. Маркса та Ф. Енгельса «Маніфест комуністичної партії».

Але якщо перша книга ставила за завдання вирішення проблем еволюційний шляхом, то ті ж питання марксизм, як специфічне відгалуження класики, вирішував іншим шляхом – революційним.

**Карл Генріх Маркс (1818-1883)**, обґрунтував у «**Капіталі**» [9] **суто трудове походження вартості**, що дозволило розкрити процеси капіталізації які об'єктивно переростали у соціалізацію виробництва та пролетарські революції. Однак потужний діалектичний метод дослідження вченого, що мав прогностичне спрямування виявився непридатним для користування у безпосередній практиці.

Причиною цього стала теоретична направленість дослідження у русло з'ясування економічних законів капіталізму коли основним фактором розвитку була об'єктивно покладена праця, на відміну від природи в доринкових суспільствах. Однак для безпосередньої практики господарювання цього було замало. Потрібна була деталізація факторів, що створюють багатства суспільств до яких крім праці відносяться земля, капітал та організація, яку пізніше додав до названих раніше та проаналізував А. Маршалл.

Практична складова мала, ще одну характеристику як дослідження специфіки продуктивних сил суспільства, що вивчає Економічна історія. У К. Маркса ця деталізація була, але мала за мету інше – вийти на виробничі відносини капіталізму для з'ясування ролі пролетаріату у майбутній соціалістичній революції.

До цього додалися значні абстрагування в аналізі економічних явищ, як то: проста праця давалась без її еволюції по мірі розвитку капіталу, був відсутній аналіз сторони корисності як аспекту Політичної економії тощо. Правда, направленість теорії в практичну площину господарювання за головну мету дослідження К. Маркс ніколи не ставив. Нею була зміна світу шляхом соціалістичних революцій.

Підведемо підсумки. Капіталізм **стає першою стадією досягнення найрозвиненішого типу господарства тільки в умовах**

ринку вільної конкуренції. Саме він дозволяє зробити висновок про зрілість суспільства в якому дії законів природи вже не мають того значення яке вони мали в доринкових типах господарств і тому їх розвиток переважно здійснювався по законам суспільства, а не природи. Звідси і витікає специфіка економічної політики.

*Проблеми економічної політики в умовах завершення формування класичного напрямку політичної економії та її еволюції в неокласичний напрям*

Завершення розвитку західної класичної школи та економічної політики країни припало на творчість **Джона Стюарта Мілля (1806-1873)**, який з одного боку, на основі здобутків старої класики опрацював та узагальнив отриману спадщину стосовно розвитку капіталізму XIX століття, а з іншого заклав фундамент, що вивів теорію на новий рівень. Причому, використавши досягнення своїх попередників таких, як І. Бентам, Д. Рікардо, Т. Р. Мальтус та Ж. Б. Сей, Дж. С. Мілля направив свою доктрину на шлях соціальних реформ, завдяки чому став одним із засновників **соціального реформізму**, що відобразився у його економічній політиці [14].

Звідси важливим здобутком вченого стала постановка питання про необхідність з'ясування об'єктивних основ реформування суспільства, що, як правило, було не головним для західної класики. Це зближувало його з теорією марксизму, однак, на відміну від нього зміни мислились здійснювати не **революційним**, а виключно **еволюційним шляхом**. Для цього уже мались ряд напрацювань попередників де фіксувалась необхідність врахування змін у суспільстві. Звідси майбутні реформи, він зосередив на справедливому **розподілі суспільного багатства**, а не темпах його зростання, які треба адаптувати, згідно з принципом І. Бентама на досягненні максимальної корисності для всіх.

Аналізуючи вади капіталізму Дж. С. Мілля із співчуттям ставився до простого люду та соціалістів-утопістів, визнаючи їх правоту, однак сприймав недоліки суспільства, як К. А. де Сен-Сімон та Ш. Фур'є не серцем, а розсудком [22]. У результаті цього *політични*

аспекти старих утопістів у творчості Дж. С. Мілля поглибились новими – їх економічною складовою.

Не вважаючи «негативи» буржуазного суспільства наслідком приватної власності, Дж. С. Мілля підкреслював, що вони, викликані збереженням напластунів доринкових епох та зловживанням приватною власністю. Саме ця ідея і була покладена у основу його економічної політики яку непогано було б взяти на озброєння нашим законодавцям.

На стадії тогочасного суспільства вчений побачив реальну, хоча і обмежену на той час, можливість його **соціалізації**, яку планував використати. Виходячи із поставленої мети, уточнювалися акценти **предмета економічної науки**, який він бачив **не у розподілі існуючого багатства, а у зростанні нового**. Тому, виходячи з положень класичної школи, Дж. С. Мілля визначав **предметом політекономії** науку про **«багатство, дослідження його сутності, законів виробництва та розподілу»**. Саме ж **багатство** тлумачилось ним як **«поняття, що охоплює всі корисні або приємні речі, які володіють міноюю вартістю»**.

У той час економічна наука виходила за межі суто *теоретичних аспектів* і виступала як нова галузь знань, де теорія переростала в оцінку практичних дій людей, їх **поведінку, як здатність оцінювати різні способи досягнення кінцевої мети**. Звідси більш чітко були розмежовані позитивні і нормативні знання як рух до формування А. Маршаллом майбутніх «Принципів економіки» (1890).

Соціалістичні ідеї Дж. С. Мілля та його **реформізм**, визначив і **напрямок проведення соціальних реформ, що звелись до наступних положень:**

**1. Знищення найманої праці** шляхом удосконалення приватної власності на основі розвитку кооперативно-виробничих асоціацій та трудової діяльності еволюційним шляхом, що автоматично знімає класовий антагонізм між капіталістами та найманими робітниками через налагодження нових відносин партнерства.

**2. Соціалізації земельної ренти за допомогою земельного податку.**

**3. Обмеження нерівності в багатстві шляхом локалізації прав наслідування, що дає «помірне забезпечення» спадкоємцям.**

**4. Визначення ролі держави по відношенню до окремого господарюючого суб'єкта.**

Завдяки надбанням вченого економічна наука підійшла до межі коли з'явилась нагальна потреба розширити її межі, включивши в предмет аналізу відносини попиту та пропозиції, що й зробив його учень А. Маршалл. Цим економічна політика побудована на відкриттях політичної економії розширяючи свої межі включала в практику господарювання окремих товаровиробників ще й надбання майбутньої макроекономіки.

## **5.4. Німецька історична школа як альтернатива економічній політиці класичного напрямку**

Практика формування економічної політики показала необхідність врахування ще одного важливого аспекту, який впливав із специфіки окремої держави і у значній мірі, визначав особливості її реформування, особливо коли вона значно відставала у своєму розвитку.

У зв'язку з цим виникла потреба дослідження середовища існування соціуму і деталізації факторів, які визначали рівень суспільного багатства, розглянутих через дії інститутів як продуктивних сил нації в історичному аспекті.

Звідси предмет дослідження економічної науки тлумачився як дія продуктивних сил економічного, та позаекономічного плану у часі, тобто історично де особливості економічної політики впливали із специфічних рис держави і багато у чому визначали передумови генези національної економіки.

Тривала феодална роздробленість загальмувала економічний розвиток німецьких земель, а тому пошук шляхів їх об'єднання ставало для німців нагальним питанням. Одночасно потрібно

було віднайти джерела в німецькій творчості в які б відображали **єдність німецького духу**, і органічно б накладались на **процес створення внутрішнього ринку**. Саме таке завдання і поставила історія перед німецькою нацією. Для німців ним став **дух німецького націоналізму** доповнений ідеєю **прискореної індустріалізації** та **етичним аспектом взятим у Аристотеля**.

Німецька історична школа пройшла у своєму розвитку ряд етапів. Так, **стара школа** обґрунтувала нові методологічні принципи аналізу економічних явищ та почала збирати статистичний матеріал, стосовно законів зростання національного господарства. Вона звернула увагу на «історичне право» (верховенство інтересів держави, що представляє **національну** спільноту перед особистістю), яке повинно було замінити «природне право» (право кожної людини як першочергове).

**Нова** генерація школи приступила до його ґрунтовного аналізу і використання в практиці господарювання зібраних матеріалів. Так для досягнення суспільного миру її представники у 1872 році утворили «Союз соціальної політики». Виразники ж **новітньої школи** провели глибокий аналіз напрацювань попередників і дали нову інтерпретацію економічним явищам, доповнивши здобутки класичної англійської школи своїми, чим вивели економічну науку на якісно новий рівень, узявши за основу розвитку суспільства ґрунтовне дослідження інститутів соціуму.

Крім того **Вернер Зомбарт** вказав на значення євреїв для стимулювання ринкових відносин [4], а **Макс Вебер** протестантської релігії [2]. Останній – **соціальний** етап, став своєрідною модифікацією історичної школи в умовах монополістичного капіталізму, чим конкретизував напрацювання попередників. **Соціальне життя суспільства вони розуміли як сферу соціальних відносин**. Причому останні розумілися як **правові** та **етичні**, які визначають усі інші.

Таким чином, німецькою історичною школою за відсутності розвиненого ринку була підкреслена значна роль держави у модифікації продуктивних сил по концентрації зусиль для вирішення господарських і політичних завдань через **принцип етатизму**.

Такий підхід пізніше виявився найбільш близьким до інституційного підходу, який використав нароби *історичної школи у Німеччині*, а точніше, *найновішої історичної школи*.

Завдяки цьому вперше, інститути почали досліджуватися для вирішення ряду проблем, що знаходилися за межами економіки та права, етики, моралі з підкресленням значення свідомого початку нації, яким, на їх думку, мала керувати держава.

### **5.5. Головні принципи побудови економічної політики сучасної України**

У даному розділі була розглянута генеза економічної політики починаючи з елементів її зародження в доринкових суспільствах, появи в умовах первісного нагромадження капіталу до її піку – розвинутого стану в епоху вільної конкуренції. Поетапно простежено розширення та поглиблення її проблем в умовах панування сфери обігу до привалювання сфери виробництва.

Сучасна українська дійсність демонструє невирішеність ряду ключових питань які повинні були б відкрити простір трансформації ринку у його розвинений стан. Такими є реалізація **двох видів свобод** – *політичної* та *економічної* без вирішення яких все інше втрачає свій сенс, коли намагаються на хиткому фундаменті звести міцну будівлю.

Найважливішим моментом свободи – є реалізація економічної свободи, при якій наявність політичної свободи вирішального значення не має, про що свідчить приклад сучасного Китаю. Основними формами стратегічної першої свободи є мир, помірне обкладання податками та прийнятний устрій суду.

Сучасна Україна демонструє нехтування всіма цими формами. Так, продовжується війна, набуває небувалого розмаху злочинність, суди не гарантують захист приватної власності пересічних громадян України. За таких умов існуючий ринок при збереженні залишків старої інфраструктури радянських часів навіть

з прийняттям прогресивної промислової політики нічого суттєво на краще змінити не може. Тому структурні перетворення за відсутності в Україні вільного ринку і безмежній владі над ним українського олігархату натикаються на масу проблем. Стало важко розраховувати на збільшення інвестицій у виробництво і закріплення за останнім основного постачальника коштів у державний бюджет (зараз податки з населення формують його на 60%).

Тому потрібен *не перехід до ринку, а до розвиненої ринкової інфраструктури*, що дозволить усунути можновладців від втручання в економічні процеси і закласти міцний фундамент боротьби з корупцією. Тільки після цього можна розраховувати на вихід України до іншого рівня виробництва коли стане можливим еволюція процесів планомірності через використання найрозвинутіших технологічних укладів як форми соціалізації.

Правда, це вже інша проблема, де мова піде про питання переходу від економічної політики до політики **технологічних укладів** та особливості впливу держави на суспільство в трансформаційній економіці України як перехідний стан економічної політики, що потребує більш ретельного аналізу, без якого неможливо вибрати найбільш ефективні шляхи її реформування в інтересах усього населення країни, а не тільки, як зараз, її олігархату.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Афонцев.С.А. Экономическая политика в современном мире: «глобальное управление» или глобальный политический рынок? // Мировая политика и международные отношения на пороге нового тысячелетия. – М.: Московский общественный научный фонд; ООО «Издательский центр научных и учебных программ» (Серия «Научные доклады», выпуск № 104.), 2000. – С. 17-33.
2. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. – 804 с.
3. Зверяков М. Промислова політика і механізм її реалізації. // Економіка України. – 2016. – № 6 – С. 3-18.
4. Зомбарт В. Народное хозяйство Германии в XIX и в начале XX века. – М.: Московский рабочий, 1924. – 262 с.

5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Избранные произведения. – М.: Экономика, 1993. – С. 224-518.
6. Ксенофонт Афинский. Сократические сочинения. – М.-Л.: Академия, 1935. – 417 с.
7. Локк Дж. Сочинения. В 3 т. – М.: Мысль, 1985-1988. – Т. 1-3.
8. Мальтус Т. Р. Принципы политической экономии, рассмотренные в плане их практического применения, 1820 // 25 ключевых книг по экономике. – Изд-во «Урал – ЛТД», 1999. – С. 138-154.
9. Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2 – е изд., – т. I. – т. 23. – С. 43-784; т. II. – т. 24. – С. 31-596; т. III. – т. 25. ч. I. – С. 29-505, т. 25. ч. II. – С. 3-458.
10. Мартыновский С. В. Экономическая политика: проблемы достижения цели. – Одесса: Пальмира, 2008. – 186 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки»: В 3 т. – М.: Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1993. – Т. I – III.
12. Меркантилизм / Под ред. И. О. Плотникова. – Л.: Соцэкгиз, 1935. – 340 с.
13. Механізм економічної політики: Начальний посібник. / Ю. М. Уманців, О. І. Міняйло, В. І. Косик. Івано-Франківськ. Місто НВ, 2010-436 с.
14. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3 т. – М.: Прогресс, 1980-1981. – Т. 1-3.
15. Платон. Государство. Законы. Политика. – М.: Мысль, 1998. – 798 с.
16. Полейко Т. И., Л. Е. Мельник та Макаренко П. Н. Рынок и государство: поиск оптимума: Монография. – К.: Наук. думка, 1998. – 186 с.
17. Прудон П. Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти; Бедность как экономический принцип; Порнократия, или Женщины в настоящее время. – М.: Республика, 1998. – 367 с.
18. Рикардо Д. Сочинения: В 5 т. – М.: Госполитиздат, 1955-1961. – Т. 1-5.
19. Сисмонди Ж. Ш. Л. С. Новые начала политической экономии или о богатстве и его отношении к народонаселению: В 2 т. – М.: Соцэкгиз, 1937. – Т. 1-2.

20. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.

21. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии. – М.: изд. К. Т. Солдатенкова, 1896. – 112 с.

22. Утопический социализм: Хрестоматия / Общ. ред. А. И. Володина. – М: Политиздат, 1982. – 512 с.

23. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. – М.: Эксмо, 2008-1200 с.

24. Экономическая политика: истоки формирования // Экономическая теория: Учебник для студентов высших учебных заведений / Под ред. В. Д. Камаева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2002. – 640 с.

25. Юм Д. Сочинения: В 2 т. – М.: Мысль, 1965. – Т. 1-2.

## **РОЗДІЛ 6**

# **ХАРАКТЕР ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі економічних реформ в Україні дуже важливим є чітке визначення науковцями, урядом та громадськістю змісту, напрямів і пріоритетів подальшого реформування національної економіки з метою забезпечення її позитивних змін. Актуальність цієї проблеми обумовлена тим, що попередній етап реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах протягом двадцяти восьми років призвів до створення досить слабкої економіки ринкового типу. Макроекономічні показники і міжнародні рейтинги свідчать, що сформувалась економіка з низькими рівнями ефективності, конкурентоспроможності та якості життя більшої частини населення країни.

По обсягам національного виробництва ми не досягли рівня 1991 р. За технологічним рівнем Україна відстає від розвинутих країн на 50-60 років. Тіньова економіка хоча певною мірою і зменшилась, але все ще має дуже великий обсяг – біля 32%. В країні більш масштабними і гострими стали проблеми забезпечення соціального захисту населення, зменшення рівнів бідності та диференціації доходів громадян. Все це свідчить про те, що сформовані економічні відносини належним чином не сприяють розвитку національної економіки, зростанню і реалізації науково-технічного та людського потенціалів, ефективній дії механізмів ринкової конкуренції як умови для інноваційної активності господарюючих суб'єктів, підвищенню добробуту більшості громадян.

Значною мірою, на наш погляд, особливості економічних відносин в Україні, як позитивні, так і негативні, в офіційному і тіньовому сегментах національної економіки стали наслідком діяльності

держави щодо створення системи нових формальних інститутів та її впливу на процес змін у системі неформальних інститутів під час ринкової трансформації економіки та подальшого розвитку ринкових відносин. Тому важливо з'ясувати: по-перше, який саме вплив здійснило державне регулювання економіки на формування економічних відносин в Україні, які саме «правила гри», що були запроваджені державою, визначили позитивні і негативні риси цих відносин; по-друге, яким чином це пов'язано з економічними та інституційними інтересами, через які проявляються економічні та інституційні відносини у нашому суспільстві. Від дослідження цієї проблематики та пошуку шляхів зміни соціально-економічної ситуації в Україні на краще залежить формування ефективної системи державного регулювання національної економіки, що постійно та послідовно буде розв'язувати нагальні проблеми економічного розвитку країни, створюватиме інститути та механізми їхнього функціонування, що враховуватимуть сучасні світові тенденції економічного розвитку, економічні та інституційні інтереси суб'єктів економічних відносин.

В роботах В. М. Гейця [1], А. А. Гриценка [1], П. С. Єщенко [2], Л. Л. Жданової [3], М. І. Зверякова [3, 4], Ю. В. Кіндзерського [5], С. О. Корабліна [6, 7] та ряду інших авторів досліджуються проблеми ринкової трансформації економіки України, роль неоліберальної доктрини та заснованих на ній положень «Вашингтонського консенсусу» у формуванні неефективної моделі ринкової економіки, що не здатна забезпечити інноваційний розвиток економіки України та вирішення гострих соціальних проблем нашого суспільства, а також обґрунтовуються певні практичні рекомендації щодо формування нової моделі вітчизняної економіки, яка сприятиме реіндустріалізації та неоіндустріалізації, підвищенню добробуту громадян в нашій країні. Пропонується також сучасний етап економічних реформ в Україні здійснювати на основі парадигми реконструктивного економічного розвитку, що виходить з поєднання інтровертного, інклюзивного та інноваційного розвитку, спрямованого на вирішення внутрішніх проблем країни для забезпечення добробуту громадян шляхом корінної перебу-

дови структури економіки і розгортання її внутрішніх потенцій, розкриття внутрішнього потенціалу усіх елементів, усіх суб'єктів соціально-економічної системи країни, у рефлексивній взаємодії із зовнішнім середовищем [1, с. 24].

Особливу увагу дослідженню інституційної складової ринкових перетворень в Україні, зокрема державі як основному інноватору в інституційній сфері, та інституційним особливостям бажаної нової моделі вітчизняної економіки приділяють С. С. Гасанов [8], А. А. Гриценко [9], Ю. В. Кіндзерський [10], Н. І. Литвиненко [11], Ю. А. Мірясов [12], В. В. Небрат [1, 13], В. Л. Осецький [14], Р. Ф. Пустовійт [15], Н. В. Федорчук [16], Ж. А. Шевчук [16] та інші автори.

Представлені у роботах вітчизняних та іноземних науковців дослідження проблем ринкової трансформації економіки та подальшого розвитку ринкових відносин в Україні залишають, на наш погляд, багато недостатньо досліджених і дискусійних аспектів проблеми визначення характеру впливу державного регулювання економіки на формування економічних відносин в нашій країні. Потребують також подальшого аналізу: співвідношення і взаємозв'язок економічних та інституційних перетворень, економічних та інституційних інтересів в українському суспільстві; можливості держави у формуванні механізму узгодження різноманітних інтересів і забезпечення пріоритету загальнонаціональних інтересів; основні напрями формування ефективної системи державного регулювання економіки України з позиції сучасних світових тенденцій економічного розвитку. Всі ці обставини визначають актуальність дослідження з обраної теми.

Мета даного розділу монографії – дослідити характер впливу інститутотворчої діяльності держави, певної системи державного регулювання економіки на процес формування економічних відносин в Україні. Завданнями є дослідження таких аспектів обраної проблеми: 1) співвідношення і взаємозв'язок економічних та інституційних перетворень, економічних та інституційних інтересів в українському суспільстві, що визначають змістовні характеристики та особливості економічних відносин і значною

мірою відображають позитивний, нейтральний або негативний характер впливу держави на процеси формування, функціонування та розвитку економіки України; 2) причини масштабної тінізації економічної діяльності та опортуністичної поведінки суб'єктів відносин, з урахуванням протиріч у сфері економічних та інституційних інтересів громадян; 3) можливості держави у формуванні механізму узгодження економічних та інституційних інтересів, забезпечення пріоритету загальнонаціональних інтересів; 4) визначення основних напрямів формування ефективної системи державного регулювання економіки України з позиції запровадження інститутів та механізмів їхнього функціонування, що враховуватимуть сучасні світові тенденції економічного розвитку, економічні та інституційні інтереси суб'єктів економічних відносин.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є загальнонаукові і спеціальні методи пізнання та прийоми наукового дослідження, зокрема, рух від абстрактного до конкретного – від загальних принципів і понять, що характеризують зміст трансформації економіки радянського типу в ринкову систему та подальший розвиток ринкових відносин, до особливостей цього процесу в умовах України; єдність історичного та логічного; метод інституціонального аналізу; метод порівняльного аналізу; принципи системності та економічної інверсійності.

## ***6.1. Роль держави у формуванні певних особливостей економічних відносин в Україні***

В Україні процес ринкових перетворень економіки радянського типу відбувався одночасно з процесом становлення її державності як незалежної країни і ця обставина мала суттєве значення для формування певних особливостей обох процесів. Представники молодшої державної влади в країні не мали чіткої, науково обґрунтованої програми системного соціально-економічного реформування,

яка б враховувала численні об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливали на вектор, форми та темпи радикальних перетворень в економіці України. Не могла одразу відбутися і зміна політичної та економічної еліт. В країні, де за радянських часів панував тоталітарний режим з єдиною правлячою партією і підприємницька діяльність переслідувалась законом як кримінальний злочин, не могла одразу отримати владу еліта, яка б реально мала за мету побудову національної економіки з цивілізованим підприємницьким середовищем, дієвими механізмами конкуренції та інноваційного розвитку, пріоритетним розвитком високотехнологічних галузей економіки, орієнтованістю на соціальний захист і добробут громадян. Нова, прогресивна еліта ще повинна була сформуватись і завоювати владні позиції.

Реформування в Україні відбувалося не за найкращим сценарієм, а шляхом еkleктичного запозичення реформаторських заходів Польщі, Угорщини, Чехії, Росії на основі типового набору заходів, що рекомендували міжнародні організації (МВФ, Світовий банк) та західні радники, виходячи з так званого «Вашингтонського консенсусу». До складу цих заходів неоліберальної спрямованості, що базуються на неокласичній теорії (монетаризмі), належали: швидка лібералізація економіки, дерегулювання з боку держави, в тому числі повна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності; масштабна приватизація; захист прав власності; фінансова стабілізація за умов макроекономічної дисципліни для держави (відсутність значного дефіциту державного бюджету та неприпустимість його покриття за рахунок економічно необґрунтованої грошової емісії; політика «жорстких бюджетних обмежень» для підприємств та домогосподарств, які мусили розраховувати лише на свої доходи, а не на підтримку держави, ліквідація неефективних виробництв у тому числі через процедуру банкрутства; відсутність в країні значної інфляції – жорстка монетарна політика).

Як з'ясувалось пізніше, це був, значною мірою, хибний шлях, який передбачав запровадження стандартних ринкових елементів економіки без врахування специфічних обставин розвитку пострадянської економіки України, де у меншій мірі збереглися

приватна власність і підприємницькі навички та практики, ніж в інших країнах з перехідною економікою, які менше часу перебували у радянській системі, а також виробництво приблизно 80% кінцевих продуктів в країні залежало від зв'язків з підприємствами колишніх республік СРСР. Незважаючи на суттєві зміни у формальних інститутах, за термінологією інституціональної теорії, проявився ефект колії («path dependence»), – формальні «правила гри» значною мірою не виконувались, відбувалась тінізація економіки, а неформальні правила і відносини були спрямовані на адаптацію до нових економічних умов, зокрема на виживання для більшості громадян країни. Запровадження формальних інститутів – правових норм, що відкрили шлях до формування капіталістичних економічних відносин, почалося ще наприкінці існування СРСР і активно продовжилось в умовах незалежної України. Воно стосувалось створення умов для роздержавлення економіки, появи приватної власності і на її основі різноманітних форм господарювання, руйнації системи адміністративно-командного управління економікою. Приватна власність, що формувалась не шляхом конкурентної селекції ефективних власників, а на основі неконкурентної приватизації державної власності, в економічному ракурсі не реалізовувалась у нагромадженні капіталу, конкурентній та інноваційній поведінці її власників. Відносини капіталістів і найманих робітників значною мірою були в тіні, тому відображали не лише економічну, а й особисту залежність робітників від хазяїв (пережиток докапіталістичних відносин). Таким чином, створення правових засад ринкової економіки в Україні значною мірою супроводжувалось формуванням таких економічних відносин, які не стимулюють розвиток продуктивних сил.

Успішному реформуванню української економіки, з нашої точки зору, мали б передувати пошук особливих форм ринкових перетворень (в тому числі перехідних форм), що були б адекватні вітчизняним економічним й інституційним реаліям, та визначення відповідної послідовності інституційних змін і поміркованих темпів реформування. Насамперед, на нашу думку, мали

відбутися розвиток малого і середнього підприємництва, формування конкурентного середовища; відновлення господарчих зв'язків з країнами – колишніми республіками СРСР або добудова виробничих ланцюжків в межах нашої економіки; демонополізація економіки (перш за все, ліквідація адміністративного монополізму); формування конкурентоспроможних галузей економіки і фірм (з пріоритетом високотехнологічних, інноваційних виробництв) – спочатку на внутрішньому ринку країни і лише пізніше й на зовнішніх ринках; запровадження індикативного планування як інституту, що органічно сполучає дію державного і ринкового регуляторів економіки, сприяє узгодженню різноманітних економічних й інституційних інтересів у суспільстві. Лише після цих реформ могла б успішно пройти велика приватизація, лібералізація цін (при дієвому державному регулюванні цін природних монополістів) і зовнішньоекономічної діяльності. Однак на практиці в умовах України відбулось запровадження заходів польської «шокової терапії» Л. Бальцеровича, угорської моделі прискореного прямування до відкритості національної економіки, чеської моделі ваучерної приватизації, російської еkleктичної моделі ринкових перетворень. Це, у кінцевому підсумку, привело до катастрофічного падіння обсягів національного виробництва майже на 60%, стрімкого зростання цін і знецінення (а значною мірою – втрати) заощаджень населення та призначених для інвестування коштів підприємств, утворення тіньової економіки обсягом 50% ВВП, зубожіння більшої частини громадян, депопуляції населення країни, масової еміграції робітників за кордон і до формування кланово-олігархічної еліти, яка зайняла панівні позиції в економіці та політиці.

Усі ці обставини сприяли обґрунтованій критиці з боку науковців і політиків (вітчизняних та зарубіжних) теорії і практики реформування економіки на ринкових засадах, спираючись на положення «Вашингтонського консенсусу», і появи менш абстрактних моделей реформування, які певною мірою враховували інституційну складову ринкових перетворень в конкретних національних економіках – «пост-Вашингтонський консенсус»

(фактично модернізована версія неоліберального «Вашингтонського консенсусу») і «Пекінський консенсус».

«Пост-Вашингтонський консенсус» пропонував поетапний перехід до ринкової системи – лібералізація мала відбуватись в окремих секторах чи галузях економіки, а потім поширюватися на весь приватний сектор економіки в міру формування ринкових інститутів. Концепція виходила також з необхідності покращення корпоративного управління, боротьби з корупцією, створення гнучких ринків праці тощо. Визнавалась роль держави у вирішенні соціальних проблем, що розглядалися як важливі складові процесу ринкового реформування, пом'якшеного державним регулюванням, – охорона здоров'я, освіта, нерівномірність розподілу доходів [6, с. 25-26]. У цьому полягала певна відмінність модернізованої версії «консенсусу» від попередньої – за якої фактично проводилась політика «шокової терапії», «затягування поясів» пересічними громадянами, не зважаючи на задекларовану пріоритетність державних видатків соціальної спрямованості. Однак і «пост-Вашингтонський консенсус» не забезпечив повноцінне вирішення соціальних проблем, зокрема проблему поляризації суспільства на багатих і бідних та проблему бідності значної частини населення країн, що реформуються.

«Пекінський консенсус» теж передбачав врахування значення інституційної складової реформування в конкретних національних економіках, акцентуючи увагу реформаторів на необхідності підвищення якості економічного регулювання. Його рекомендації переслідували мету забезпечення економічного зростання за допомогою державного сприяння інноваційному розвитку економіки, створенню спеціальних економічних зон, розповсюдженню в країні передових управлінських інститутів та методів. «Пекінський консенсус» відображав менш абстрактну модель ринкових перетворень, у порівнянні з попередніми «консенсусами», що досить вдало сполучала деякі елементи неоліберальної доктрини і відповідні їй ринкові інститути зі специфічними формальними та неформальними інститутами Китаю, сполучала елементи економічного регулювання планово-регульованої

і ринкової економік. Ця модель реформування економіки на ринкових засадах отримала назву «градуалістська» (на відміну від моделі «шокової терапії») за поступовість, виваженість ринкових перетворень – при фактичній незмінності політичних інститутів, збереженні однопартійності та авторитарної системи влади створювались умови для виникнення приватної власності (без приватизації державної власності), здійснювалась поступова лібералізація діяльності в окремих сегментах національної економіки (сільське господарство, спеціальні економічні зони), проводилась ефективна промислова політика як передумова лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в країні.

Найбільш послідовне запровадження «Пекінського консенсусу» у Китаї спричинило не лише позитивні наслідки у вигляді багаторічного «економічного ривка» навіть під час світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., створення 15-ти промислових галузей, суттєвого зростання реальних доходів громадян і внутрішнього попиту на товари та послуги, але й негативні наслідки – значну диференціацію населення на багатих і бідних (всупереч інституту соціальної справедливості затвердженому у неформальних нормах цього суспільства), нерівномірний розвиток регіонів, не завжди ефективну передачу державою своєї соціальної відповідальності на колективи підприємств та домогосподарства, загострення екологічних проблем тощо.

Що стосується України, то у нас головним результатом системних реформ стала руйнація радянської системи управління та господарювання. «Як це не парадоксально, – пише С. О. Кораблін, – але саме цей політичний їх аспект логічно вписується у базові постулати Вашингтонського консенсусу. Адже масова ваучерна (сертифікатна) приватизація, дерегуляція і лібералізація дійсно передбачали докорінну зміну суспільства та політичного устрою країни. ...Що ж до економічного розвитку і соціального добробуту країни – саме того, заради чого реформи власне і почалися, – із цим явно не складалося. І, як по суті було визнано провідниками Вашингтонського консенсусу, не могло скластися. Адже його постулатів для вирішення цих завдань виявилось не лише замало, вони їм переважно просто суперечили» [7, с. 79-80].

На наш погляд, мають рацію П. С. Єщенко і А. Г. Арсеєнко, характеризуючи впроваджену в Україні модель ринкової економіки як неефективну, відповідну корпоративним інтересам і не відповідну національним стратегічним інтересам країни. Головні причини цього вони, як і попередній автор, вбачають у здійсненні трансформації економічної і політичної систем за примітивною схемою адаптації до системи сучасного капіталізму та глобалізації в інтерпретації Світового банку і МВФ [2, с. 45].

Для розуміння проблем економіки України в історичному і логічному аспектах важливо взяти до уваги таку суттєву обставину, що вітчизняні реформатори не врахували інверсійний характер трансформації індустріальної економіки радянського типу у ринкову економіку, що привело до серйозних прорахунків в економічній політиці держави, неправильній оцінці конструктивних можливостей ринкового регулятора економіки.

Слід погодитись з А. А. Гриценко, який, досліджуючи інверсійний характер трансформації нашої економіки, виділяє три аспекти проблеми. По-перше, Україна здійснює не ринкову трансформацію класичного типу, як колись це відбулось у сучасних розвинених країнах (від дрібної приватної власності до великої, від вільної конкуренції до утворення монополій і різноманіття ринкових структур, від вільного ціноутворення до включення механізмів державного регулювання), а ринкову трансформацію інверсійного типу під час якої все відбувається у зворотному порядку – від панування державної власності до приватної власності і різноманіття її форм, від директивного планування до розвитку конкуренції, від державного планування цін до вільного ціноутворення [1, с. 16-17]. По-друге, поєднання інверсійного типу ринкової трансформації з глобалізацією в умовах України, яка має суттєво нижчий рівень економічного розвитку, порівняно з розвиненими країнами, привело до того, що вона на основі ринкових законів пристосувалася до світової економіки як сировинний придаток промислово-аграрного типу, а внутрішній ринок залишився несформованим, і його подальше розширення, засноване на імпорті більш високотехнологічної продукції, та збільшення експорту сировини означає розширене

відтворення сформованих диспропорцій [1, с. 18; 17, с. 76]. По-третє, ще одним наслідком інверсійної ринкової трансформації є формування двоїстої інституційної структури суспільства і суб'єктів господарювання, які націлені не на розвиток виробництва шляхом конкуренції і застосування інновацій, а на швидке збагачення за рахунок різних тіньових схем. За формально правильними нормами приховується протилежна їм сутність, тіньова економіка прикрита легальними формами – відкати, рейдерські захвати бізнесу, використання політичної влади для зростання власного бізнесу і використання бізнесу для отримання влади [17, с. 76].

Інститутотворча діяльність української держави втілювалась у законодавчих актах, що визначали умови створення та функціонування господарчих одиниць з різними формами власності і конкурентного середовища, систему оподаткування, систему захисту споживачів тощо. На основі нових формальних «правил гри» відбулось становлення економічних відносин ринкового типу. Цим відносинам притаманні певні особливості, які, на нашу думку, полягають у наступному: 1) специфіка інтересів вітчизняних бізнесменів, які не відповідають інтересам класичних капіталістів у нагромадженні капіталу на інноваційній основі задля отримання додаткового прибутку, а також інтересам шумпетеріанських підприємців, які ризикують, здійснюючи інноваційні прориви в економіці заради підприємницького прибутку; вітчизняні бізнесмени мислять короткотерміновими поняттями, намагаючись отримати якнайшвидше прибуток і вивести його в офшорні зони, при цьому економічна мотивація щодо підвищення конкурентоспроможності фірми на основі оновлення та удосконалення основного капіталу та інвестування в робітників фірми, а також соціальній і екологічній проблеми суспільства не беруться у розрахунок; 2) значна частина діяльності вітчизняних бізнесменів відбувається у тіньовій економіці, що свідчить про гострий конфлікт між їхніми інтересами та інтересами держави; 3) відносини не забезпечують повноцінне відтворення робочої сили, не враховуються пропорції у вартості та ціні некваліфікованої, кваліфікованої і науково-технічної робочої сили, що сприяє поглибленню проблеми депо-

пуляції населення країни, зокрема за рахунок еміграції робітників за кордон у пошуках кращих умов для роботи і життя у цілому; 4) відносини сприяють поширенню опортуністичної поведінки не лише бізнесменів, але й пересічних громадян, що значною мірою є проявом конфлікту інтересів, низького щаблю розвитку соціального капіталу в країні – представленого на різних рівнях суспільства інституту довіри, згуртованості та спроможності до узгоджених дій заради спільних інтересів.

Сформовані в Україні економічні відносини за змістовними характеристиками дуже далекі від відносин у сучасних ринкових економіках, що склалися у найбільш успішних країнах, з могутнім потенціалом стимулювання інноваційного розвитку економіки, з яскраво вираженими елементами гуманізації, соціалізації («соціальної орієнтованості»). У нашій економіці була повністю зруйнована система директивного планування, яка на певному етапі існування СРСР відіграла суттєву роль у прискореній індустріалізації та розвитку ряду високотехнологічних виробництв (хоча і за непомірно високою ціною людських жертв). Майже повністю була зруйнована і колишня система соціального захисту населення. Однак так і не були створені більш ефективні інститути, що сприяють забезпеченню пропорційності в економіці, розвитку прямих зв'язків виробництва і споживання, стимулюванню інноваційної діяльності, формуванню різнорівневих механізмів соціального захисту населення. Від минулого суспільства залишився незгладимий слід в неформальних інститутах, в менталітеті – зміни в цій сфері відбудуться лише зі зміною поколінь.

Слід зазначити також деякі елементи докапіталістичних відносин в нашій економіці – натурального господарства, особистої залежності найманих працівників від роботодавців в силу нерозвиненості повноцінних ринкових механізмів і тінізації економіки.

У політичній економії, яка досліджує економічні (виробничі) відносини, економічні інтереси розглядаються в якості об'єктивної форми прояву певних економічних відносин, що відображає об'єктивну необхідність у задоволенні економічних потреб суб'єктів цих відносин. Коли людина усвідомлює свій економічний інтерес, тоді

він стає мотивом, стимулом до економічної діяльності. Особливе значення політична економія надає класовим інтересам – інтересам капіталістів, власників землі і найманих робітників. Слід відзначити, що лише у марксистській теорії з дослідження цих відносин і пов'язаних з ними економічних інтересів (трактувались як антагоністичні) робились революційні висновки. Як свідчать історія і логіка розвитку технологічної, економічної, соціальної, культурної складових суспільного прогресу, капіталістична економічна система здатна пристосуватися до кардинальних змін в умовах НТР, модифікуватися у напрямі гуманізації, соціалізації, досягнення соціального компромісу, консенсусу (хоча і нині у розвинутих країнах бувають страйки як форма прояву конфлікту інтересів). Значну роль в цьому відіграють національні держави, які, незалежно від теоретичних уподобань конкретних урядів, виконують функцію організацій – соціальних амортизаторів, пом'якшуючи жорсткі умови функціонування ринкової економіки, мобілізуючи ресурси суспільства для вирішення проблем загальнонаціонального рівня – забезпечення прогресивної структурної перебудови економіки в умовах реіндустріалізації і неоіндустріалізації, сприяння підвищенню рівня конкурентних переваг національних виробників, здійснення соціального інвестування та соціального захисту громадян, забезпечення економічної та екологічної безпеки країни тощо. Цей досвід свідчить про наявність дієвих механізмів узгодження різних економічних інтересів, реалізації загальнонаціональних інтересів у найбільш успішних країнах.

В класифікаціях економічних інтересів виділяють такі їх різновиди:

- 1) особисті (приватні), колективні (корпоративні), суспільні (загальнонаціональні, державні);
- 2) місцеві (регіональні), галузеві, загальнонаціональні, глобальні інтереси людства;
- 3) короткострокові, середньострокові, довгострокові;
- 4) усвідомлені і неусвідомлені окремим членом суспільства, колективом, суспільством;

- 5) прогресивні, регресивні, консервативні;
- 6) пов'язані із задоволенням фізіологічних потреб, потреби у праці, потреби у самореалізації як творчої особистості, потреби участі в управлінні виробництвом і у вирішенні соціально-економічних проблем на різних рівнях суспільства;
- 7) інтереси, що реалізуються в офіційній і тіньовій сферах економіки.

Дослідження інтересів передбачає з'ясування суті потреб, які їх зумовили, а також форм і способів задоволення цих потреб. Класична школа буржуазної політекономії і представники неокласичного напрямку економічної теорії розглядали процес реалізації економічних інтересів шляхом отримання доходів в ході вільної конкуренції. «Невидима рука», згідно А. Сміту, направляє носіїв егоїстичних інтересів, які прагнуть до особистої вигоди, в русло суспільно корисної діяльності для задоволення суспільних потреб.

В неокласичній теорії граничної продуктивності факторів виробництва Дж. Б. Кларка, в теорії загальної економічної рівноваги Л. Вальраса, в теорії Парето-ефективного, тобто оптимального, розподілу обмежених економічних ресурсів, саме вільна гра ринкових механізмів, що приводить до ринкової рівноваги, забезпечує найбільш повну реалізацію економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

Не ідеалізуючи розглянуті позиції, видатний представник кейнсіанства, лауреат Нобелівської премії Дж. Тобін писав про те, що теорема про «невидиму руку» повинна бути модифікована з урахуванням існування «екстерналій» і «суспільних благ», де індивідуальні та суспільні інтереси можуть розходитися, це обумовлює необхідність державної діяльності, спрямованої на захист колективних інтересів. «Без таких соціальних інститутів (які ніколи не бувають досконалыми і можуть послаблюватися злочинністю і корупцією), що направляють егоїстичну енергію в конструктивне русло, – писав він, – нам не уникнути гоббсівської «війни всіх проти всіх»» [18, с. 44].

В Україні, на наш погляд, реформатори фактично виходили з класичного та неокласичного підходів до економічних відно-

син та механізмів реалізації економічних інтересів – важливо запустити ринкові механізми і автоматично будуть вирішені всі проблеми з ефективним використанням економічних ресурсів, з пропорціями між виробництвом і споживанням, між галузями національної економіки, а також найкращим чином будуть реалізовані економічні інтереси суб'єктів ринкових відносин. При цьому не лише не бралось до уваги існування екстерналій і суспільних благ, але й ігнорувалась необхідність соціального захисту громадян, що передбачало виконання державою важливих регуляторних функцій, які доповнюють ринкове регулювання господарських відносин і компенсують його недоліки. Серед економічних інтересів, перелічених у наведених класифікаціях, в наших умовах найбільшою мірою реалізовувались приватні та колективні (корпоративні) інтереси осіб, які займалися підприємницькою діяльністю з використанням тіньової економіки та корупційних схем, а також інтереси корумпованих чиновників і представників різних гілок державної влади. Фактично не реалізовувались суспільні інтереси; прогресивні та довгострокові інтереси, пов'язані зі стратегічними цілями соціально-економічного розвитку й інтересами майбутніх поколінь; інтереси регіонів суттєво диференційованих за рівнем розвитку; інтереси значної частини населення, яке не отримувало доходи відповідні якості робочої сили та індивідуальним досягненням у праці, а низькооплачувані робітники і соціально неактивні особи не мали можливості гідно задовольнити навіть фізіологічні потреби.

Прихильники неоінституціоналізму показали важливість інститутів, інституційних відносин і трансакційних витрат для функціонування ринкової економіки та реалізації економічних інтересів її суб'єктів. У міру розвитку інституційних відносин все більшого значення набувають інституційні інтереси. Інституційні інтереси пов'язані з запровадженням, розвитком, функціонуванням, ліквідацією певних інститутів і організацій. За визначенням А. М. Михайлова, інституційні інтереси в системі господарських відносин полягають в діях по виробленню правил, порядку, рамок, що обмежують економічну діяльність суб'єктів з метою підвищення

ефективності результатів цієї діяльності, яка в умовах ринкової економіки полягає в максимізації доходів [19, с. 36].

Економічна система суспільства, на наш погляд, пов'язана з інституційними відносинами двоїсто: по-перше, вона має внутрішній інституційний каркас; по-друге, деякі інституційні чинники позаекономічного типу, що формують зовнішнє середовище економічної системи суспільства, і належать до правової, політичної, ідеологічної сфер життя суспільства та його духовної культури, відчутно впливають на відносини господарювання, значною мірою зумовлюють специфічні риси моделей національної економіки різних країн та вибір своєрідної траєкторії і темпів розвитку суспільства. Внутрішній інституційний каркас економічної системи суспільства складається з економічних інститутів і організацій: інститути – ринок, конкуренція, власність (у єдності її економічного й правового аспектів), ринкова угода (контракт) та інші; організації – фірми, профспілки, асоціації споживачів та підприємців, державні органи, що безпосередньо і опосередковано впливають на економічні процеси, створюючи певне внутрішнє середовище економічної системи суспільства.

Реалізація економічних й інституційних інтересів суб'єктів ринкових відносин, на наш погляд, значною мірою проявляється у зниженні ступеня невизначеності і ризиків в їхній діяльності, в подоланні інформаційної асиметрії і в зменшенні трансакційних витрат у регульованих ефективними інститутами відносинах, що, у кінцевому підсумку, сприяє підвищенню їхніх доходів і ступеня задоволення потреб. У той же час для реалізації економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин у вигляді доходів далеко не завжди є оптимальними ті інститути («правила гри»), які сприяють розвитку національної економіки. Величезна тіньова економіка, приватизація і державні закупівлі в інтересах наближених до державної влади осіб, відносини «дикого» капіталізму – все це приклади наслідків дії формальних та неформальних інститутів, які сприяють зниженню конкурентоспроможності національної економіки, зростанню соціальної напруженості і конфліктності. Такі інститути є неефективними з точки зору економічних та

інституційних інтересів суспільства, тим не менш, вони не відсиваються автоматично в ході інституційної еволюції, і можуть існувати тривалий час, підтримувані зацікавленими в них особами, зокрема лобістами.

Невирішені через низьку ефективність державного регулювання економіки в Україні соціально-економічні проблеми ускладнилися у зв'язку з негативним впливом на вітчизняну економіку світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та воєнним конфліктом на Донбасі й анексією Криму. Тому велика частина населення країни не може реалізувати в повній мірі свої економічні інтереси, пов'язані з гідними умовами життя та роботи, доходами та інвестиціями в людський капітал. Гостро також стоять питання специфікації і захисту прав власності держави, підприємців, власників робочої сили та інтелектуальних продуктів; захисту прав споживачів; антимонопольного регулювання; регулювання економічної діяльності, що супроводжується негативними зовнішніми ефектами, особливо в екологічній сфері.

Інтереси багатьох громадян пов'язані з визначенням державних пріоритетів у підтримці фірм різних галузей реального та фінансового секторів економіки, зі створенням для них, за термінологією Я. Корнаї, «м'яких бюджетних обмежень». При вирішенні даної проблеми необхідно врахувати зауваження Я. Корнаї, Э. Маскіна, Ж. Роллана стосовно виправданості інституційних «теплих» умов для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, – надзвичайно важливою для розвитку економіки (позитивний зовнішній ефект економічної діяльності), яка найчастіше супроводжується підвищеними витратами і ризиком, а також застереження цих авторів щодо високої ймовірності відбору неефективних економічних проектів через непрозорість, тінізацію інституційних механізмів в перехідній економіці [20]. На наш погляд, сприятливі умови розвитку в режимі «м'яких бюджетних обмежень» держава повинна створити не лише для фірм реального сектору, які займаються інноваційною діяльністю у виробництві, але й для фірм фінансового сектору, які забезпечують інвестиціями та страхують таку діяльність. У сферу державних пріоритетів у підтримці фірм мають також увійти соціально відповідальні фірми, які роблять

істотний внесок у розвиток людського капіталу, у вирішення соціально-економічних проблем нашого суспільства.

Таким чином, в Україні за роки реформування економіки на ринкових засадах відбулися кардинальні системні зміни в економічних та інституційних відносинах, у цілому була створена економіка ринкового типу. Але через суттєві вади державного регулювання економіки і відповідної йому економічної політики (яка значною мірою характеризувалась неадекватністю до конкретних умов розвитку вітчизняної економіки, відсутністю чітких стратегічних установок стосовно кінцевої мети реформування та подальших етапів економічного розвитку країни) сформувалися економічні відносини, що повноцінно не виконують функцію стимулювання розвитку продуктивних сил, зростання та реалізації людського потенціалу. Сучасний стан реалізації економічних та інституційних інтересів більшості громадян країни, на наш погляд, свідчить про те, що нам не вдалося уникнути гоббсівської «війни всіх проти всіх».

## ***6.2. Умови та чинники здійснення державою позитивного впливу на економічні відносини в Україні***

Перед тим як дослідити питання про умови та чинники здійснення державою позитивного впливу на економічні відносини в нашій країні, про основні напрями формування ефективної системи державного регулювання економіки вважаємо важливим розглянути результати рейтингу слабкості держав (2019 р.) і соціологічного дослідження «Україні – 25: досягнення та поразки (громадська думка)» (2016 р.). Це дозволить на більш конкретному рівні з'ясувати проблеми нашого суспільства та визначити шляхи їх розв'язання.

Впливові американські політологічні організації – Американський Фонд Миру (**The Fund for Peace**) і американський

журнал «Зовнішня політика» («**Foreign Policy**») – щорічно публікують рейтинг слабкості держав (Fragile States Index), який відображає здатність чи нездатність державної влади контролювати цілісність своєї території, а також демографічну, політичну та економічну ситуації в країні. Аналіз проводиться на підставі дванадцяти так званих критеріїв «слабкості» держави, які об'єднані в три групи: соціальні, економічні та військово-політичні [21]. Для загальної оцінки стану країни експерти аналізують здатність п'яти ключових державних інститутів – політичного керівництва, армії, поліції, судової системи і цивільних служб – забезпечити безпеку держави та її громадян. Оцінка проводиться за наступними параметрами: демографічний тиск (визначається щільністю населення та наявністю протиборчих етнічних груп); рівень еміграції; рівень економічної нерівності; економічна ситуація; криміналізація держави; роздробленість в силових структурах й еліті; рівень впливу групових і кланових еліт; переміщення біженців всередині країни; зростання реваншистських настроїв; кількість наданих державою послуг; прихильність до виконання законів і дотримання прав людини; зовнішнє втручання (ризиків іноземного втручання в політичні та військові конфлікти, а також залежність від зовнішнього фінансування).

Індекс показує антирейтинг держав – чим вище місце в ньому посідають країни, тим більш недієздатними є їх уряди. Очолюють рейтинг Fragile States Index 2019 року 16 найбільш неблагополучних держав – перша з яких Ємен (дуже високий рівень нестабільності – критичний рівень ризиків). У той же час 16 країн в кінці рейтингу з Фінляндією на останньому 178-му місті формують зону благополуччя і стабільності державних інститутів (дуже високий рівень стабільності – відсутність ризиків). Україна ж займає у рейтингу 91 місце і знаходиться в неблагополучній за нестабільністю зоні (рівень стабільності нижче за середній – небезпечний рівень ризиків) [22]. У 2013 р. Україна була в рейтингу представлена краще – 117 місце, хоча це й була та сама за нестабільністю зона. Негативна динаміка показників спричинена, передусім, агресією Росії проти України. Серед індикаторів уразливості найвищими

балами оцінені: ступінь втручання інших держав і зовнішніх політичних суб'єктів; рівень делегітимізації та криміналізації державних структур; рівень боротьби за владу елітарних груп і кланів (розглядає фрагментацію державних інституцій за етнічною, класовою, клановою, расовою, релігійною ознаками); наявність незадоволених або агресивно налаштованих груп, групове протистояння; економічний спад і бідність; порушення прав людини та недодержання верховенства закону; еміграція та «відтік мізків».

Перші місця рейтингу найбільш «неспроможних» держав традиційно займають неблагополучні азійські й африканські держави. У цих країнах правлять роздроблені та корумповані еліти, на їх територіях відбуваються бойові дії, економічна ситуація близька до катастрофічної, а населення живе в крайній убогості. Експерти відзначають, що незважаючи на зменшення числа міждержавних конфліктів за останні роки, у світі зростає кількість територій політичної нестабільності, а ряд держав знаходиться на порозі деградації інститутів влади. За їхніми оцінками, сьогодні понад два мільярди людей живуть в нестабільних державах, що балансують на межі економічної та політичної кризи. Крім того, неблагополучні держави є не тільки загрозою для суміжних країн і регіонів, а й загрозою для навколишнього природного середовища, так як існує сильна кореляція між стабільністю держави і стійкістю екологічної системи на її території [21].

Автори дослідження вважають, що рейтинг Fragile States Index може використовуватися урядами для аналізу проблемних моментів в їх політиці та допомогти в розробці стратегій, які могли б зменшити ризики та ймовірність виникнення конфліктів.

Важливо також при вирішенні цих проблем взяти до уваги громадську думку стосовно шляху, який за 25 років пройшла Україна. Загальнонаціональне опитування населення України було проведене Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва разом з Київським міжнародним інститутом соціології з 4 по 19 серпня 2016 року [23].

Якби референдум за незалежність України відбувався у серпні 2016 року, то за акт про незалежність проголосували б 87%. Однак

більшість громадян не вважає Україну справді незалежною державою – в справжній незалежності своєї країни були переконані 38%, протилежну думку поділяли 49%.

В оцінках 25 років перетворень в Україні думки громадян поділилися навпіл: 41% населення вважає, що за цей час було стільки ж позитивного, скільки й негативного, і стільки ж – 41% – певні, що негативного було більше. У перевазі позитивного переконані лише 12%. Ці результати гірші, ніж були у 2011 році, коли переважання негативу зазначили 31%, а більшість – 46% – були схильні вважати, що за цей час було скільки позитивного, стільки й негативного і ще 13,5% вважали, що було більше позитивного. Проте оцінки, які населення давало до 10-річчя України, були ще більш негативними, ніж зараз: тоді більшість – 48% – вважала, що за той час було більше негативного, 37% – що негативи і позитиви були врівноважені, і лише 8% оцінювали той час як переважно позитивний.

За 25 років успішними, на думку більшості населення, були перетворення лише у трьох сферах: формуванні української нації (успішність зазначили 47%, неуспішність – 40%), забезпеченні рівноправності чоловіків і жінок (успішність – 35%, неуспішність – 32%) та забезпеченні рівноправності національних меншин (успішність – 42%, неуспішність – 34%).

Відносно неуспішними більшість громадян вважає перетворення у сфері культури (42% вважають їх успішними, 58% – ні), розвитку громадянського суспільства (відповідно, 37% і 56%), утвердження свободи слова (34% і 51%), європейської інтеграції (31% і 55%), розбудови демократії (31% і 54%), забезпечення прав і свобод людей (27% і 62%), освіти (26% і 63%), забезпеченні обороноздатності (26% і 65%), розбудові інститутів національної держави (24% і 52%), зростанні можливостей самореалізації людей (20% і 70%), проведенні зовнішньої політики, що відповідає інтересам держави (18% і 65%), проведенні вільних чесних виборів (18% і 70%).

Провальними (бачать успіх не більше 10% громадян) виявилися перетворення у формуванні системи справедливого судочинства (лише 4% вважають їх успішними, а 90% – ні), боротьбі з корупцією (відповідно, 6% і 91%), забезпеченні соціальної справедливості

(7% і 88%), економічному розвитку (8% і 87%), охороні здоров'я (9% і 86%), боротьбі зі злочинністю (9% і 85%), захисті соціально уразливих груп (10% і 84%).

Майже половина населення – 49% – певні, що Україна здатна подолати існуючі проблеми та труднощі, проте у віддаленій перспективі, 17% сподіваються, що це станеться протягом найближчих кількох років, а 24% вважають, що Україна на це не здатна взагалі.

Більшість населення України (54%) вважають, що найбільш бажаним типом державного устрою для України є демократія, 20% підтримують авторитарний режим, а для 15% тип режиму не має значення.

Відчуття суспільної небезпеки від корупції та хабарництва: і у 1991, і у 2006, і у 2016 році, абсолютна більшість громадян України (82% – у 1991, 84% – у 2006 і 76% – у 2016) певні, що корупція і хабарництво загрожують нашому суспільству [23].

Як бачимо, громадська думка досить критично і адекватно реаліям нашого життя оцінює 25-річний пострадянський шлях України. Очевидно, що не додали оптимізму нашим пересічним громадянам і заходи економічної політики держави останніх 3-х років, що пов'язані зі скороченням державних видатків соціального спрямування, багаторазове підвищення тарифів на комунальні послуги, реформування пенсійної системи, освіти і медицини, численні корупційні скандали тощо.

З урахуванням усіх розглянутих обставин, що визначають сучасний стан України, важливо визначити умови і чинники, які сприятимуть зміні ситуації на краще. Найважливіші умови для переходу нашої країни на траєкторію успішного соціально-економічного розвитку, на наш погляд, пов'язані по-перше, з розробкою моделі соціально орієнтованої ринкової економіки адекватної сучасним вітчизняним можливостям розвитку і визначенням етапів та індикаторів її реалізації; по-друге, з обранням на ключові позиції державної влади меритократичної еліти, якій властиві освіченість, мудрість, високий рівень моральності і соціальної відповідальності, розуміння і безкомпромісне дотримання загальнонаціональних інтересів, боротьба з корупцією. Означені умови

стосуються цілепокладання у визначенні вектора, етапів та темпів соціально-економічних й інституціональних змін, а також наявності ініціаторів та лідерів організації цього процесу (суб'єктів змін). З економічної історії і практики сьогодення відомо, що «економічні дива», «економічні ривки» в різних країнах завжди базувались на амбітних, але реальних планах економічних змін, і мали харизматичних національних лідерів. Україні донині не пощастило мати таких лідерів як Л. Ерхард у повоєнній Німеччині, Лі Куан Ю – у Сінгапурі, Пак Чон Хи – у Південній Кореї, Ден Сяопін і Сі Цзін'пін – у Китаї. На жаль, без державної влади, без політичної волі, без суспільної згуртованості і готовності до спільних дій на підтримку прогресивних соціально-економічних перетворень, тобто без відповідних інституційних умов, такі «ривки» неможливі. В даному випадку суб'єктивний фактор відіграє вирішальну роль у розвитку конкретної національної економіки. Як зрозуміло з попереднього матеріалу дослідження українських реалій, наша сучасна політична «еліта» не здатна діяти в інтересах суспільства в силу своєї зосередженості на власних корисливих інтересах і корумпованості. У зв'язку з виборами нового Президента України, нової Верховної Ради України у наших громадян є шанс (відкривається «вікно можливостей») демократичним шляхом привести до державної влади затребуваних суспільством меритократичних політиків.

На наш погляд, розробка моделі економіки (що включає певні особливості її регулювання державою) адекватної вітчизняним умовам соціально-економічного розвитку передбачає відмову від теоретичної бази у вигляді американської інтерпретації неолібералізму (чиказька школа – монетаризм, постулати «Вашингтонського консенсусу») у зв'язку з її недооцінкою ролі сучасної держави в якості організації – соціального амортизатора, що пом'якшує жорсткі умови функціонування ринкової економіки і мобілізує ресурси суспільства для вирішення проблем загальнонаціонального рівня. За змістом вона має бути моделлю соціально орієнтованої ринкової економіки, сформованою на основі двох теоретичних джерел. По-перше, на базі неоліберальної теорії

в інтерпретації фрайбурзької школи (А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, Л. Ерхард), концепції соціальної ринкової економіки і відповідної німецької моделі економіки. По-друге, на засадах теоретичних розробок шведської (стокгольмської) школи (К. Віксель, Г. Кассель, Д. Давідсон, Г. Мюрдаль, Б. Улін, Е. Лундберг, Е. Ліндаль), що базувалися на висновках Дж. М. Кейнса і його послідовників стосовно ролі держави в економіці і необхідності підтримки високого рівня зайнятості, соціальних інвестицій як умови швидкого соціально-економічного розвитку країни, а також сприяли створенню соціал-демократичного варіанту концепції «змішаної економіки», покладеного в основу шведської моделі економіки. Німецька та шведська моделі соціально орієнтованої ринкової економіки втілюють всі переваги, пов'язані з інститутом приватної власності, дією конкурентних ринкових механізмів, високим рівнем соціальної захищеності громадян і високими соціальними стандартами життя. Лише у шведській моделі більшою мірою, ніж у німецькій моделі, використовуються механізми державного перерозподілу доходів для задоволення суспільних потреб, включаючи виробництво суспільних благ. Безумовно, Україні знадобиться досить тривалий час, щоб на практиці сформувані базові елементи конструкції своєї моделі соціально орієнтованої ринкової економіки по мірі створення технологічних і фінансових засад для прогресивних економічних відносин.

Слід також визначити найважливіші чинники, які, з нашої точки зору, здатні сприяти позитивному впливу держави на економічні відносини в Україні. До таких чинників, перш за все, належать: 1) здійснення прогресивної структурної перебудови національної економіки для забезпечення її інклюзивного розвитку – розкриття внутрішнього потенціалу усіх елементів та суб'єктів соціально-економічної системи країни для гармонізації відносин всередині системи і між нею та рештою світу; 2) «висвітлення» економіки – ефективна боротьба з тіньовою економікою, з корупцією; 3) забезпечення соціальної орієнтованості усіх видів економічної політики, за допомогою яких держава здійснює регулювання економіки, з метою сприяння нарощуванню та реалізації людського і соціального капіталів країни.

З нашої точки зору, до основних напрямів формування ефективної системи державного регулювання економіки України з позиції запровадження інститутів та механізмів їхнього функціонування, що враховуватимуть сучасні світові тенденції економічного розвитку, економічні та інституційні інтереси суб'єктів економічних відносин належать:

1) розробка довгострокової стратегії прискореного соціально-економічного розвитку країни, спрямованого на формування найвищого рівня конкурентних переваг вітчизняних виробників, пов'язаних з інноваційною діяльністю, а також на підвищення добробуту пересічних громадян; використання індикативного планування для реалізації цієї стратегії з метою узгодження інтересів суспільства, підприємців, робітників, профспілок, споживачів, регіонів і т. д.; транспарентне доведення до відома громадськості умов залучення зацікавлених осіб до бажаної діяльності у відповідності зі стратегічною установкою, щорічних результатів виконання індикативного плану та завдань на наступний рік, широке обговорення у суспільстві цих результатів і завдань для врахування громадської думки, підвищення ступеня згуртованості суспільства для вирішення проблем загальнонаціонального рівня;

2) широке використання для реалізації виробничих, інфраструктурних та соціальних проектів таких перспективних інституційних форм співробітництва як державно-приватне партнерство, кластери, державна опіка інноваційного підприємництва (починаючи з його появи і закінчуючи підтримкою у виході на міжнародні ринки – створення «м'яких бюджетних обмежень», інституційних «теплих» умов для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю) і соціально відповідального підприємництва, яке здійснює великий внесок у розвиток людського капіталу, у вирішення соціально-економічних проблем нашого суспільства;

3) формування транспарентних відносин між державними установами і громадянами, запровадження системи «електронного уряду» – максимально здійснювати ці відносини за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій для боротьби з корупцією і зростання довіри у суспільстві.

Підіб'ємо підсумки.

1) У зв'язку з тим, що вітчизняні реформатори не врахували інверсійний характер ринкового реформування в Україні, не визначили адекватну нашим умовам модель реформування і логічну послідовність інституційних перетворень, а некритично запозичили досвід реформ країн з іншими вихідними умовами, а також намагались виконувати вимоги міжнародних організацій (МВФ, Світового банку) з економічної трансформації, які теж не врахували особливостей розвитку нашої країни, результатом реформ стала побудова слабкої ринкової економіки без достатніх стимулів до інноваційно-інвестиційної активності і з великими соціальними проблемами. Ця кланово-олігархічна економіка не відповідала меті, що була сформульована в Конституції України – побудова соціально орієнтованої ринкової економіки.

2) Сформовані у вітчизняній економіці відносини сприяють поширенню опортуністичної поведінки громадян, що значною мірою є проявом конфлікту інтересів, низького щаблю розвитку представленого на різних рівнях суспільства інституту довіри, згуртованості та спроможності до узгоджених дій заради спільних інтересів.

3) У створеній економічній системі найбільшою мірою реалізовувались приватні та корпоративні інтереси осіб, які займалися підприємницькою діяльністю з використанням тіньової економіки та корупційних схем, а також інтереси корумпованих чиновників і представників різних гілок державної влади. Фактично не реалізовувались суспільні інтереси; прогресивні та довгострокові інтереси; інтереси регіонів суттєво диференційованих за рівнем розвитку; інтереси значної частини населення, яке не отримувало доходи відповідні якості робочої сили та індивідуальним досягненням у праці, а низькооплачувані робітники і соціально неактивні особи не мали можливості гідно задовольнити навіть фізіологічні потреби.

4) Реалізація економічних й інституційних інтересів суб'єктів ринкових відносин значною мірою проявляється у зниженні ступеня невизначеності і ризиків в їхній діяльності, в подоланні

інформаційної асиметрії і в зменшенні трансакційних витрат у регульованих ефективними інститутами відносинах, що, сприяє підвищенню їхніх доходів і ступеня задоволення потреб. У той же час для реалізації економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин у вигляді доходів далеко не завжди є оптимальними ті інститути, які сприяють розвитку національної економіки. У вітчизняній економіці затвердились численні інститути, що є неефективними з точки зору економічних та інституційних інтересів суспільства, але вони не відсіваються автоматично в ході інституційної еволюції, і можуть існувати тривалий час, підтримувані зацікавленими в них особами. Тому вкрай важливо, щоб сутність і напрямки інституційних змін відповідно до загальнонаціональних економічних інтересів ставали надбанням громадськості і передумовою для активних громадських дій, спрямованих на узгодження різних інтересів за допомогою зміни правових норм.

5) Рейтинг *Fragile States Index* (2019 р.) і загальнонаціональне опитування населення України стосовно шляху, який за 25 років пройшла Україна (2016 р.), свідчать про слабкість нашої держави, погане виконання нею соціально-економічних функцій, що привело її у неблагополучну за нестабільністю зону – небезпечний рівень ризиків.

6) Найважливіші умови для переходу нашої країни на траєкторію успішного соціально-економічного розвитку, на наш погляд, пов'язані з розробкою моделі соціально орієнтованої ринкової економіки адекватної вітчизняним можливостям розвитку і визначенням етапів та індикаторів її реалізації на практиці, а також з обранням на ключові позиції державної влади меритократичної еліти.

7) До найважливіших чинників, здатних сприяти позитивному впливу держави на економічні відносини в Україні, на наш погляд, належать: здійснення прогресивної структурної перебудови національної економіки для забезпечення її інклюзивного розвитку – розкриття внутрішнього потенціалу усіх елементів та суб'єктів соціально-економічної системи країни для гармонізації відносин всередині системи і між нею та рештою світу;

«висвітлення» економіки – ефективна боротьба з тіньовою економікою, з корупцією; забезпечення соціальної орієнтованості усіх видів економічної політики, за допомогою яких держава здійснює регулювання економіки, з метою сприяння нарощуванню та реалізації людського і соціального капіталів країни.

8) Основні напрями формування ефективної системи державного регулювання економіки України, на нашу думку, полягають у наступному: розробка довгострокової стратегії прискореного соціально-економічного розвитку країни, спрямованого на формування найвищого рівня конкурентних переваг вітчизняних виробників, пов'язаних з інноваційною діяльністю, а також на підвищення добробуту пересічних громадян; використання індикативного планування для реалізації цієї стратегії з метою узгодження інтересів суспільства, підприємців, робітників, профспілок, споживачів, регіонів і т. д.; широке використання для реалізації виробничих, інфраструктурних та соціальних проектів таких перспективних інституційних форм співробітництва як державно-приватне партнерство, кластери, державна опіка інноваційного та соціально відповідального підприємництва; формування транспарентних відносин між державними установами і громадянами, запровадження системи «електронного уряду».

Подальші розробки проблематики характеру впливу державного регулювання економіки на економічні відносини в Україні передбачають теоретичне обґрунтування конкретних ознак і параметрів моделі соціально орієнтованої ринкової економіки адекватної умовам нашої країни, визначення етапів й індикаторів її побудови на практиці, а також подальше дослідження форм і механізмів узгодження різноманітних інтересів громадян за допомогою засобів державного регулювання економіки.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Реконструктивний економічний розвиток: основні напрями, ефективність і соціальна справедливість: монографічний збірник / за ред. акад. НАН України Гейця В. М., чл.-кор.

НАН України Гриценко А. А.; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К.: Поліграф. дільниця ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2016. – 240 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/scc/2.pdf>

2. Ещенко П. С. Новая парадигма развития экономики – настоящее веление нашего времени / П. С. Ещенко, А. Г. Арсеенко // Экономика і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 28-47.

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

4. Зверяков М. І. Глобалізація і деіндустріалізація: зміст, суперечності та способи їх розв'язання / М. І. Зверяков // Экономика України. – 2017. – № 11. – С. 3-16. – № 12. – С. 3-12.

5. Кіндзерський Ю. В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні / Ю. В. Кіндзерський // Экономика України. – 2017. – № 11. – С. 48-72.

6. Кораблін С. О. Вашингтонський консенсус тоді та тепер / С. О. Кораблін // Экономика України. – 2017. – № 11. – С. 17-32.

7. Кораблін С. О. Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків: монографія / С. О. Кораблін; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К.: Поліграф. дільниця ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2017. – 308 с.

8. Гасанов С. С. Структурні реформи в умовах інституціональної невизначеності та фінансової нестабільності / С. С. Гасанов // Наукові праці НДФІ. – 2017. – № 1. – С. 41-52.

9. Інституційні трансформації соціально-економічної системи України: монографія / за ред. чл.-кор. НАН України Гриценко А. А.; НАН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К.: Поліграф. дільниця ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2015. – 344 с.

10. Кіндзерський Ю. В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання / Кіндзерський Ю. В. // Экономика України. – 2016. – № 12. – С. 22-46.

11. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія / Н. І. Литвиненко;

Міністерство освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2015. – 310 с.

12. Мірясов Ю. А. Клановий капіталізм: типологія відношень між державою та бізнесом / Ю. А. Мірясов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Випуск 8, частина 2. – С. 28-32.

13. Небрат В. Інституційний аспект дослідження економічної історії / В. Небрат // Економічна теорія. – 2016. – № 4. – С. 87-98.

14. Осецький В. Л. Управління власністю як умова посилення функцій держави: інституційний контекст / В. Л. Осецький // Науковий погляд: економіка та управління. – 2016. – № 1 (55). – С. 61-68.

15. Пустовіт Р. Ф. Інституціональні засади зміни економічної парадигми на сучасному етапі / Р. Ф. Пустовіт // Фінансовий про-стір. – 2012. – № 3 (7). – С. 18-25.

16. Шевчук Ж. А. Проблеми розвитку інституціонального середовища в Україні / Ж. А. Шевчук, Н. В. Федорчук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – № . 6 (3). – С. 141-144.

17. Гриценко А. А. Экономическая политика Украины: соотношение институциональной и структурной составляющих / А. А. Гриценко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – Донецк: ДонНТУ, 2014. – № 1. – С. 70-79.

18. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Российский экономический журнал. – 2002. – № 3. – С. 42-45.

19. Михайлов А. М. Природа экономических и институциональных интересов / А. М. Михайлов // Экономические науки. – 2004. – № 8. – С. 33-43.

20. Корнай Я. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений. В. Маевский. Предисловие / Я. Корнай, Э. Маскин, Ж. Роллан // Вопросы экономики. – 2004. – № 11. – С. 4-33; № 12. – С. 35-53.

21. Рейтинг самых слабых государств мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nonews.co/lists/countries/fragile-states-index>

22. Fragile States Index 2019 – Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fundforpeace.org/wp-content/uploads/2019/04/9511904-fragilestatesindex.pdf>

23. Україні – 25: досягнення та поразки (громадська думка) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dif.org.ua/article/ukraini-25-dosyagnennya-ta-porazki-gromadska-dumka>

# РОЗДІЛ 7

## РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

### ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Проблема економічного зростання та розвитку економічних систем здавна хвилює теоретиків і політиків. Сучасний етап інформаційних технологій та обчислювальної техніки відкрив нові горизонти для досліджень. Доступність великої кількості статистичних даних дає можливість тестувати теоретичні гіпотези економетричними методами. Проте загальні закони економічного зростання досі залишаються предметом теоретичних пошуків та дискусій.

Безліч різних аргументів стали основою для виникнення альтернативних концепцій. Теорія стадій зростання В. Ростоу надала поштовх для розвитку гіпотез заощадження та інвестування. Теорія структурних перетворень стала відправною точкою для демографічної гіпотези та гіпотези порівняльних переваг. Розвитком неокласичної традиції стало виникнення ендогенної теорії економічного зростання, у її руслі висунута гіпотеза модернізації, яка найкраще відповідає поясненню сучасних тенденцій. Проте одночасно поширилася думка, що неокласичні моделі та моделі ендогенного зростання не пояснюють глибинні причини й рушійні сили економічного розвитку [1]. Це дало поштовх для розвитку інституціональної гіпотези.

Взаємозв'язок між інститутами та економічним зростанням став об'єктом аналізу у другій половині ХХ сторіччя. Позиція інституціонального детермінізму підтримується авторитетними дослідженнями. Так, Д. Норт показав, що розбіжність інститутів породжує розходження в розвитку країн [2], Д. Ассемоглу – що ефективність державної економічної політики залежить від стану інститутів, визначених траєкторією попереднього розвитку [3]. Дослідження режимів прав власності виявило, що найбільш ефективною є

приватна власність [4], а ефективна реалізація прав власності стимулює інновації [5]. Е. де Сото ввів поняття «мертвий капітал» – необхідні для розвитку активи, які через погано розвинені інститути не стають капіталом. [6]

Також потужними дослідниками інститутів стали Е. Фуроботн, Р. Ріхтер, Д. Ходжсон, Т. Беслі, М. Гатак та інші. Разом з тим, досвід країн, які швидко розвиваються, демонструє, що великі темпи економічного зростання цілком можливі в умовах погано визначених та незахищених прав власності. Така розбіжність між теорією і практикою збуджує до ретельного дослідження. Метою даного розділу є узагальнення теоретичних досягнень з даної проблеми, відстоювання ідеї про важливість інституту прав власності та визначення механізму його впливу на довгостроковий економічний розвиток.

## **7.1. Інституціональний внесок в розвиток теорії власності**

Методологічною основою класичної школи політичної економії вважається доктрина природного права. Її прихильники відстоювали індивідуалістичну концепцію, згідно з якою кожна людина розглядається як егоїстична особа, «яка любить саме себе більше, ніж всякого іншого». Але оскільки добробут людини, здобутий «завдяки ретельності і удачі», не захищений від зловживань, володіння майном може бути у будь-який час насильно припинено. Чим частіше таке трапляється, тим менше трудолюбства проявляє людина. Тому нестабільність прав власності на блага поряд з їх обмеженістю – головні перепони збільшення національного багатства. Цю думку ще у XVIII столітті висловив Д. Юм, він назвав три природних закони розвитку суспільства: стабільність прав власності, передача майна за згодою та виконання обіцянок (у сучасній термінології – контрактів) [7, с. 90].

Подальшим розвитком теорії власності стало її тлумачення насамперед як економічної категорії. На думку К. Маркса,

конституювання суб'єкта як власника здійснюється й породжується самим ходом виробничого процесу. Власність, таким чином, визначально має економічну природу й не може зводитися до факту приналежності. Адже «стає... дійсною власністю тільки в процесі комунікації й незалежно від права» [8]. Такий підхід вимагає розгляду відносин власності не в юридичному вираженні, а в реальній формі, тобто як виробничих відносин [9, с. 25]. При цьому власність як виробничі відносини та як вольові, юридичні відносини не виключають одне одного. Вважається, що вони відносяться до різних сфер соціальної структури суспільства: перше – до базису, друге – до надбудови. Як надбудовне власність виступає як юридична форма вираження виробничих відносин, у той час як базисне – це сама система виробничих відносин суспільства. В останньому і полягає економічний зміст категорії власність, що вимагає її розгляду як процесу, у динаміці, функціонуванні, розвитку.

Але такий висновок виводить на поверхню всі сфери суспільного життя та потребує врахування юридичних, етичних, національних, культурних факторів, що впливають на відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання. Більш того, він виявляє двосторонній характер зв'язку між базисом та надбудовою. Саме в розвиток цього напрямку зробила внесок інституціональна теорія.

Так, за Дж. Коммонсом, базова одиниця аналізу людської діяльності повинна зв'язувати економічні, правові й етичні аспекти. Такою одиницею є трансакція – відчуження і придбання прав власності. Він вважав, що обмін передбачає не просто двосторонній трансферт благ, послуг, грошей – а і прав власності [10, с. 222]. Трансакція зв'язує право, економіку й етику, і містить в собі принципи конфлікту, взаємної залежності й порядку. Відповідно до того, добровільний чи примусовий характер носить обмін правами власності між індивідами, Дж. Коммонс виділив трансакції угоди, керування й раціонування.

К. Поланьї показав, що ринковий інтерес є лише одним з декількох принципів, які регулюють поведінку людини, і в багатьох суспільствах цей принцип не є визначальним. Тому соціальні й

економічні взаємодії потрібно обов'язково розглядати в сукупності. Загальними способами зв'язку є реципрокність (reciprocity), в межах якої відбуваються родинні та кланові подарунки, трансферти тощо; перерозподіл (redistribution), який відбувається централізовано, та обмін (exchange), що потребує системи ціноутворюючих ринків [11, с. 53].

Між підходами Дж. Коммонса й К. Поланьї відмічається схожість [12]. Обидва підкреслюють важливість інтеграції економічних і соціальних процесів для функціонування суспільства. Крім того, для трансакції раціонування Дж. Коммонса і трансакції перерозподілу К. Поланьї характерно централізоване управління й прийняття рішень. Вони здійснюються завдяки звичаям і законам, а не торгу і переговорам.

На думку О. Уільямсона, «трансакція має місце тоді, коли товар або послуга переходить від заключної крапки одного технологічного процесу до вихідної точки іншого, суміжного з першим. Закінчується одна стадія діяльності й починається інша» [13, с. 27]. Отже, вона є засобом гармонізації відносин між економічними агентами або структурами навіть в межах виробничого процесу. Управління трансакціями, в залежності від частоти її здійснення, невизначеності ситуації і специфічності задіяних активів має забезпечити порядок, урегулювати конфлікт і одержати взаємну вигоду. Інакше кажучи, здійснення трансакції повинне підтримуватися спеціальними структурами.

Інший ракурс отримала також проблема співвідношення юридичного та економічного у відносинах власності. Наголос був зроблений на аналізу впливу юридичної форми на економічну, тобто вольових рішень на базисні відносини. Поворотною точкою вважається відома стаття Р. Коуза «Проблема суспільних витрат» [14]. Вчений висловив думку, яку пізніше назвуть теоремою Коуза, та яка допомогла розв'язати найважливіші питання політичної економії, а саме: як співвідносяться між собою закони виробництва й закони розподілу? Чи може ефективність виробництва не залежати від розподілу? Виявляється, щоб виробництво товарів і розподіл доходу були автономними, трансакційні витрати повинні

дорівнювати нулю. Відносини власності починають впливати на процес виробництва при позитивних трансакційних витратах. А оскільки у реальному світі витрати трансакції ніколи не бувають нульовими, відносини виробництва та власності завжди взаємозалежні.

Тобто, теорія трансакційних витрат, хоч і на інших підставах, вслід за марксистською концепцією виштовхнула теорію власності за межі області права й створила методологічний фундамент підходу до власності саме як до економічної категорії. Але розрізнення юридичного й економічного в категорії власність перестало бути продуктивним. Стало зрозуміло, що слід робити наголос на єдності юридичного й економічного, взаємовпливі одного на друге. Було визнано, що право, яке захищене й затверджуване владою, здатне виступати – і це особливо помітно в періоди революційних змін у суспільно-економічному ладі – фактором його перетворень [15, с. 76]. Тобто не обов'язково базис є генезисом власності, можлива й зворотна послідовність – від надбудовних до базисних відносин. Правові відносини виявились спроможними грати нарівні з економічними системоутворюючу роль.

Отже, юридичне й економічне в категорії власність – це не просто «двоїстий характер» однієї категорії. Співвідношення між ними натрапляє на проблему специфікації прав, їхню розмитість і нечітку визначеність. Виявляється, що диверсифікація прав власності, їх чітке юридичне закріплення і наявність адекватних механізмів реалізації – впливові чинники економічного розвитку.

## **7.2. Вплив режиму власності на економічний розвиток**

Який режим власності відповідає критерію найвищої ефективності і чому? Шукаючи відповідь на це запитання, інституціональна теорія виходить із концепції власності як складного пучка прав<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> В основі такого підходу – тлумачення власності в межах англо-американської системи права.

Відомі декілька класифікацій, в яких кількість правомочностей значно розбігається, від трьох до одинадцяти<sup>2</sup>, однак загальнови-знаними в цьому пучці є три: право користування майном; право на отримання доходу от використання речі та право передавати його іншим особам за взаємно узгодженою ціною.

Коли правомочності диверсифіковані, велика ймовірність неузгодженості дій учасників, непорозуміння між ними, прихованості інформації тощо. А. Алчіан вважає, що власник має абсолютну правомочність на ресурс лише у випадку, коли ймовірність того, що рішення власника стосовно реалізації якої-небудь правомочності і справді без найменших відхилень буде виконуватися в процесі використання ресурсу, дорівнює одиниці [17]. Корисність блага, у тому числі ресурсу, зростає, з поширенням прав на нього, з їхньою концентрацією в одних руках. Згідно з таким тлумаченням, абсолютність та концентрація прав – стимули до ефективного використання власності. Але в реальній економіці існує розмаїття форм власності, кожна з них виконує свою соціальну функцію. Яким же є оптимальний розподіл прав власності у тієї або іншої ситуації?

Думка про ефективність приватної власності панує в літературі ще з часів Арістотеля, який вважав, що «...краще, аби власність була приватною, використання її – спільним. Тому законодавцеві треба подбати про впровадження такого порядку» [18, с. 41]. Широке поширення економетричних методів в наукових дослідженнях дозволило в ХХ сторіччі ретельно перевірити цю теоретичну гіпотезу. Так, А. Уотерс, проаналізувавши вплив різних режимів власності на економічний розвиток [4], довів, що найбільш сприятливою виявляється розвинена система приватної власності, бо вона створює низку стимулів для економічних агентів. Суб'єкти мають особисту зацікавленість та відповідальність, це стимулює до заощаджень, кооперації та інновацій. Можливість передавати права власності, зокрема у спадщину, посилює значення сім'ї як соціально-економічної одиниці, а також заохочує робити заощадження. Розвинена система приватної власності дає можливість

---

<sup>2</sup> За класифікацією А. Оноре – 11 [16, с. 110], з яких С. Пейович виділяє 4, а С. Чен – 3 головні правомочності.

диверсифікувати часові ризики, тримаючи розмаїття активів. Якщо ж право на приватну власність обмежується, то спадає значення сім'ї, часовий горизонт людей значно скорочується, як і їх заощадження. При обмеженні приватної власності люди більш схильні до інвестицій у людський капітал, перевага якого у важкості відчуження. Але людський капітал має скінченне життя та його дуже важко (якщо можливо взагалі) передати.

Важлива перевага приватної власності також у тому, що власник повною мірою відповідає за свої дії чи бездіяльність. Це приводить до охочої соціальної взаємодії. Країни з високим ступенем індивідуалізму серед громадян показують високий рівень кооперації. А. Уотерс наводить приклад США, де отримали розповсюдження розвинені взаємні страхові контракти, ф'ючерсні ринки, колективне інвестування тощо. Поділ відповідальності та об'єднання для захисту від ризиків є важливими факторами економічного зростання.

Дуже важливим механізмом, який забезпечується режимом приватної власності, є економічний провал та банкрутство економічного агента. Якщо права власності чітко специфіковані, то уникнути наслідків невмілих або безвідповідальних рішень неможливо. Неминучість невдач підштовхує експериментувати та запроваджувати інновації. До того ж, за розвинутої системи прав власності комерційний провал не є великою втратою. Процедура банкрутства не знищує активи, а передає їх більш ефективному власнику. Отже, система приватної власності вважається найбільш відповідною ринкової формі зв'язку.

Паралельно отримали розвиток погляди з меншою захопленістю приватною власністю. Ще у XVIII сторіччі Дж. Ст. Мілль висловив скептичне ставлення щодо стимулів індивідуальної власності у порівнянні зі стимулами колективної [19]. В XX сторіччі режим класичної приватної власності був подоланий саме впровадженням корпоративної власності, де працівники підприємства є його ж акціонерами, а менеджери – дійсними розпорядниками капіталу. Одна частина доходу працівників формується із зарплати, а інша – з доходів від власності на засоби виробництва. Ця форма дійсно

має певні переваги, а саме зростаючу віддачу від масштабів її вживання та механізми взаємного страхування. Але одночасно вона стає джерелом таких проблем, як розходження в цілях, конфлікти між індивідуальними й колективними та короткостроковими й довгостроковими інтересами. Найбільш виразно виявляється конфлікт інтересів різних груп. Трудові колективи бажають одержати право на дохід, але їх не цікавить право на залишкову вартість. Менеджерів цікавить у першу чергу право керування, а кредиторів – право на відповідальність у вигляді стягнення, місцевих жителів – на заборону шкідливого використання [20]. Притім право суверена залишається незатребуваним внаслідок деперсоніфікації суб'єкта.

Марксистське тлумачення вважає за ідеальне колективне володіння робочим класом всіма факторами виробництва. В такому контексті колективне фактично розуміється як суспільне володіння, а право суверена належить бюрократії, яка представляє державу. Ця точка зору панувала в радянські часи, згідно з нею єдиним суб'єктом власності вважалось суспільство, а єдиним представником його – держава. Вона розпоряджалася власністю від імені народу, за його дорученням та у його інтересах. Центральним органам керівництва належало право володіння, користування й розпорядження засобами виробництва [21]. Найвищою формою усупільнення вважалася державна власність. Історична практика поставила під сумнів її беззаперечну ефективність, тому найбільш суперечливі погляди склалися саме навколо неї.

Інституціональна теорія має своє пояснення протиріч, що складаються в межах державної власності. З одного боку, вона безальтернативна при виробництві суспільних благ. З іншого боку – стає знаряддям у руках правлячих груп, що переслідують власні інтереси; вона найбільш сприяє опортуністичному поведженню як бюрократії, так і менеджерів. Чому саме? Чим державна еліта, яка приймає рішення стосовно діяльності державних корпорацій, відрізняється від олігархів, що керують приватними корпораціями? Чому вона не зацікавлена в досягненні найвищої ефективності?

Цю відмінність ми знайдемо, якщо звернемось до пучка правомочностей, про який вже йшла мова. Бюрократія, на відміну від власника, будь те приватний підприємець чи корпоративна структура, на має права на «капітальну вартість», тобто на вільне відчуження майна, на передачу його іншим особам по взаємно погодженій ціні [22]. Відмітною рисою державних підприємств є відсутність права на вільний продаж всіх інших правомочностей. «У зв'язку з тим, що ані еліта, ані менеджери не мають права на залишковий дохід у грошовій формі, вони зацікавлені в тому, щоб одержати інші види грошових і негрошових задоволень за рахунок ресурсів підприємства» [23]. Отже, виявляється, що мета держави не співпадає з метою бюрократії. «Завдання держави припускає повністю ефективний набір прав власності з метою максимізації сукупного продукту суспільства; завдання бюрократії зводиться до спроб специфікувати такий набір фундаментальних правил, що дозволив би одержувати їй максимальну монопольну ренту» [24]. Саме нестача головної правомочності – права суверена – робить державців байдужими щодо ефективного використання державної власності.

Отже, з точки зору інституціональної теорії, суперечливість державної власності виявляється в наступному. По-перше, вона стикається з проблемою «принципала – агента», тобто керування підприємствами довірено менеджерам, які переслідують власні інтереси, що не збігаються з інтересами держави-власника. По-друге, виникає проблема «безбілетника»: громадяни країни, яким формально належать державні корпорації, не зацікавлені витрачати зусилля на контроль за їхньою ефективністю, оскільки результат цих зусиль отримає все суспільство, а не тільки контролери [25].

Слід зауважити, що особливо низькі суспільні вигоди виникають у випадку, коли взагалі немає жодного власника. Йдеться про власність відкритого доступу, коли використання одного об'єкта одночасно необмежене. Ця ситуація отримала назву «трагедії суспільної власності» або «трагедії громад», вона полягає

в нерациональному, аж до варварського, використанні ресурсів, що знаходяться у відкритому доступі. Е. Остром вважає, що до виснаження ресурсів призводить невідповідність приватних і суспільних витрат їх використання [26]. Іншими словами, за відсутності чітко встановлених прав власності на ресурс його використання пов'язане з виникненням негативних зовнішніх ефектів. Це відбувається через те, що ресурси експлуатуються занадто інтенсивно, обраний виробничий горизонт коротше за оптимальний, можливість інвестицій ігнорується. Як наслідок, знижується цінність ресурсу, передача власності до найбільш ефективних власників стає більш витратною і менш ефективною.

Насправді кожна форма власності має свої сильні й слабкі сторони. Тому наполягати на перевазі якогось єдиного режиму власності непродуктивно. В сучасній практиці вимоги щодо концентрації та абсолютності прав при використанні ресурсу стають фактично недосяжними. Велика кількість ланок та учасників виробничого процесу, інвесторів, кредиторів та співвласників значно розпилюють власність. Економічний зміст власності проявляється в безлічі контрактних зобов'язань. Різні комбінації прав утворюють основу складних угод, таких як трастове керування власністю, лізинг, франчайзинг тощо. У будь-якій економічній системі паралельно співіснують безліч форм власності й видів контрактних угод.

Сучасна ринкова економіка, за визначенням С. Бріттана, є «системою непримусової співпраці» [27]. Співпідприємництво між найманою працею й капіталом одержує різні форми вираження: участь у прибутках, у керуванні, перетворення колективного договору в договір власників ресурсів (землі, засобів виробництва, інформації тощо). Частина капіталу стає власністю пенсійних фондів, страхових компаній, різних фондів взаємодопомоги тощо. Актуальними стали автономія менеджменту, власність трудового колективу за типом ESOP, різноманітні форми контролю [28]. Загальною тенденцією є еволюція суспільного виробництва у бік соціалізації. Дж. Гелбрейт ще в середині ХХ сторіччя вказував:

«Класичний підприємець зник. Новим джерелом влади стали знання і можливість застосовувати їх ... Ринок визнає реальний стан речей, а воно полягає в тому, що влада належить організації – технології» [29, с. 384].

Тому вплив режиму власності на економічне зростання слід розглядати через проблему специфікації прав власності, тобто закріплення за кожною правомочністю чітко визначеного власника з відповідними правами і обов'язками.

### ***7.3. Специфікація прав власності як рушійна сила інвестування***

Слід зазначити, що система прав власності постійно змінюється, цей інститут еволюціонує відповідно до змін у характері продуктивної діяльності. Але доти поки виробничий ресурс не має настільки широкого застосування, щоб змінювати виробничі відносини, не виникає спонукальних мотивів, щоб певними нормами регулювати його використання. Так, найрозвиненіша система рабовласницького права – римське право – розглядала власність лише як об'єкт особистого користування. Навіть сервітути із правом «*usus fructus*» не стали імпульсом до розвитку правових відносин, оскільки вони не встановлювали повне право на об'єкт і не дозволяли міняти його господарське призначення. У період феодалізму норми приватного права практично не змінювалися. Поворотним пунктом у відносинах власності стало скасування заборон на обгородження земель в Англії (1593 рік), що фактично встановило право власності на землю як на засіб виробництва. Аналіз тих подій дозволив К. Марксу назвати період кінця XVI – початку XVII сторіччя «прологом перевороту, що створив основу капіталістичного способу виробництва».

Суттєвий інтерес представляє аналіз впливу традицій романо-германського цивільного права (*civil law*) і англо-саксонського загального права (*common law*) на економічний розвиток. Відхід *common law* від концепції єдиного, необмеженого й неподіль-

ного права власності на користь складного пучка прав дозволив кожному суб'єктові одержувати певний дохід. Як наслідок, англо-саксонська правова система виявилася більш гнучкою і сприяла концентрації капіталів, а потім бурхливому розвитку промисловості. І навпаки, добре розвинена система прав власності в рамках романо-германського права стійко захищала інтереси французьких землевласників і повільно адаптувалася до інтересів промислової буржуазії, що спричинило відставання Франції від Англії. В 1776 році, коли спроби Тюрго провести в життя ліберальні закони, які мусили підірвати основи абсолютизму, провалилися, в Англії вже розгортався промисловий переворот. Дослідження Ла Порта, де Міланеса, Шляйфера та Вішни виявило, що «англо-саксонська» система прецедентного права захищає інтереси приватних власників, у тому числі власників акцій, набагато краще, ніж «французька» система чітко кодифікованого цивільного права [30]. Більш адекватна реалізація принципів приватної власності сприяє інтенсивному розвитку фінансових ринків, забезпечує кращі передумови для розширення капіталовкладень і підвищення темпів економічного зростання.

Отже, ефективна система власності передусім передбачає чітку визначеність прав. Це стосується будь-якої форми власності: приватної, колективної, акціонерної, державної, змішаної тощо. У світі зі значущими трансакційними витратами специфікація прав є важливою, особливо права на залишкову вартість (*residual control rights*). Це дозволяє власнику вирішувати, що робити з об'єктом власності (в законних межах), посилює стимули до інвестування. У відсутності такого права, наприклад, у випадку орендування, такого не відбувається.

Право власності вважається повністю специфікованим, коли у кожної правомочності є свій виключний власник, а доступ до нього інших суб'єктів обмежений. На думку С. Пейовича [31], хибно вважати, що економічний розвиток країн Східної Європи, Африки та Азії стримується нестачею капіталу. Політична нестабільність та слабкі права власності – ось фактори, що утримують інвесторів з розвинених країн.

За оцінкою Е. де Сото, країни, що розвиваються, накопичили достатньо активів для успішного розвитку. Але проблема в тому, що більша частка цих активів є “мертвим капіталом” через те, що не оформлена легально і не є загальноновизнаною. Країнам, що розвиваються, та посткомуністичним державам бракує не капіталу, а розвитку інституту прав власності: важко встановити, кому належить певний актив, права власності неподільні, боржників неможливо змусити повернути позику тощо. І навпаки, успіх капіталізму в країнах Заходу пояснюється сильною системою формальних прав власності [6]. Існує легальна й загальноновизнана система правил для проведення будь-яких контрактів стосовно власності. Активи мають два виміри: як фізичне майно і як фінансовий ресурс, це робить їх взаємозамінними й багатопільовими. Економічний потенціал активів фіксується документально, інформація про активи інтегрується в одну стандартизовану й формальну систему. Формалізація прав власності робить людей відповідальними, вони втрачають анонімність, а порушення встановлених правил карається. Формальна система прав власності поєднує людей у мережу ідентифікованих і відповідальних бізнес-агентів. Виникає захист трансакцій, вся система прав власності контролює виконання контрактів і застосовує санкції до порушників. Е. де Сото вказує, що саме чітко визначена система прав власності дозволяє перетворити фізичне майно в капітал і забезпечити ефективні трансакції.

Численні дослідження, у тому числі прихильників інституціональної гіпотези, вказують на велике значення процесу зміни технологій. Л. Анжелес пропонує уявити, якого рівня розвитку досягли б країни Європи, якщо б накопичували капітал у формі плугів та мотик [1]. Але винахідництво вимагало захисту прав інтелектуальної власності, це підштовхнуло до розвитку патентного права. Встановлення законної монополії на комерційне використання технічної реалізації ідеї дозволило одержувати дохід від унікальності активу і створило таким чином спонукальні мотиви до інноваційного інвестування. Інтеграційні процеси сприяли розповсюдженню технологій, це стало імпульсом до зближення

англо-саксонської й романо-германської патентно-правових систем. Уніфікація національних патентних законів полегшила закордонне патентування й заохотила тим самим дифузію знань і інновацій. Отже, право на інтелектуальну власність відкрило шляз до інновацій, які стали ключовим рушієм сучасного етапу економічного розвитку.

С. Пейович зауважує на трьох головних правомочностях, які визначають діяльність новаторів: право обирати форму підприємства, право здобувати ресурси та право використовувати ресурси. Реалізація цих правомочностей у конкретних країнах виявилась неоднаковою [31]. Автор порівняв можливості та стимули до інновацій в соціалістичній Югославії, СРСР та Західній Німеччині<sup>3</sup>. Так, у Югославії та СРСР не було приватної власності. Однак у Югославії робочий колектив фірми визначав, як розподіляти прибуток фірми, які встановлювати зарплати тощо. У СРСР ці питання вирішував бюрократичний апарат, крім того, доходи працівників урівнювалися. Працівники у Югославії отримували винагороду від інновації лише у вигляді зарплати. Після звільнення вони не відчували ефекту від інновацій. Тому для працівників, близьких до пенсійного віку, кращим варіантом було отримання прибутку у формі заробітної платні. Виявилось, що в капіталістичній економіці набагато більше суб'єктів зацікавлені в інноваціях, завдяки чому завжди підвищується ціна капіталу та дохід. Власники підприємств отримують зростання ціни активів, збільшення прибутку, менеджери та інші працівники, які впроваджують інновації – підвищення репутації, більш високі доходи та конкурентоспроможність на ринку праці. Тому С. Пейович зауважує на двох інститутах, які максимізують притік інновацій у суспільство: право власності та контрактна свобода. Якщо обидва вони високорозвинені, відбувається найбільш повна і ефективна реалізація прав власності.

Беззаперечність інновацій як чинника довгострокового зростання та їхня залежність від інвестиційного клімату в країні

---

<sup>3</sup> Дослідження охоплює період, коли ще існували ССРР та Югославія, а Західна та Східна Німеччини не були об'єднані.

дозволяє зробити висновок про непрямий вплив інституту прав власності на сучасний економічний розвиток, через схильність до інноваційного підприємництва. Якщо даний інститут не створює систему стимулів для ефективного інвестування, це свідчить про його неадекватність характеру продуктивної діяльності. Отже, завданням суспільства є реалізація прав власності, які збільшать кількість інноваторів, підвищать їх стимули та запровадять механізм інтеграції винаходів в економіку.

### **7.4. Реалізація та захист прав власності**

Численні дослідження та оцінювання доводять, що насамперед важливим виявляється не сама система прав власності, а ефективність механізмів її реалізації. Д. Норт стверджує, що політична система створює певну реалізацію прав власності, яка складається з правил використання власності, її привласнення та відчуження, а також – ефективності виконання контрактів та домовленостей відповідно до закону [2].

Проблеми з реалізацію та захистом прав власності є характерними для держав, які М. Олсон поділяє на три види: хижацькі, анархічні та неефективні [32]. За даною класифікацією перший вид характеризується сильною державною владою, а два інших – слабкою. Хижацька влада може поводитись як бандит-гастролер або стаціонарний бандит. Класична схема переходу від «блукаючого бандита» до стаціонарної експлуатації ресурсів не має відповідних механізмів. Але маєтья загальна схема: захоплення права власності на ресурс; закріплення та легітимація контролю (володіння); перехід до стаціонарного контролю й розпорядження на базі легітимного володіння ресурсом.

Щоб надалі держава перейшла від експлуаторського до контрактного типу, необхідно забезпечити у першу чергу надій-

ний захист прав власності (право кожного члена суспільства вільно здобувати й використовувати ресурси) і гарантії виконання контрактів (можливість вільно діяти на ринку). Д. Норт і Р. Томас показали, що економічні інститути створюють стимули до інвестицій у фізичний і людський капітал і до впровадження нових технологій, це стає основою для економічного розвитку. І навпаки, нерозвиненість інституціонального середовища спонукає до непродуктивної діяльності (злочинство, вимагання, корупція), перерозподіл стає більш привабливою сферою, ніж виробництво [33]. Цей висновок підтверджується прикладами так званого «природного експерименту»: поділ Кореї на країни з різним інституціональним устроєм та колонізація європейцями Америки, Африки, Азії. Масове переселення європейців сприяло впровадженню захисту прав власності та гарантії виконання контрактів, що стимулювало виробничу діяльність. Коли ж встановлювалося тимчасове правління (Британська Ост-Індська компанія), поширювалися інститути, спрямовані на отримання прибутку від експлуатації ресурсів, і вони залишилися стійкими навіть після здобуття цими колоніями незалежності.

Аналізу впливу інститутів (з акцентом на права власності) на економічний розвиток країн в історичній ретроспективі присвячена праця Л. Анжелеса. Вона показує, що в Європейських країнах ще за часів Середньовіччя були досить сильні права власності. Експропріація відбувалася, однак нечасто, і стосувалася активів певних соціальних груп, наприклад, євреїв чи тамплієрів. Наводяться прямі свідчення, що європейські підприємці користувалися всіма можливостями інвестування ще до часів промислової революції. Висновок Л. Анжелеса співзвучний тлумаченню Д. Юма: зі збільшенням вірогідності експропріації зменшується вірогідність здійснення інвестицій [1]. Притім експропріація може розумітися як у прямому значенні – привласнення капіталу державою або іншим суб'єктом, так і непрямому – як привласнення частини вартості через високе оподаткування. В останньому випадку податок на прибуток уявляє собою експропріацію виробничого капіталу,

а податок на доходи – людського. Далі Л. Анжелес показує труднощі введення системи захисту прав інтелектуальної власності в країнах, що розвиваються. Її впровадженням займались США, Європа та Японія; цьому активно протистояли Бразилія, Індія, Південна Корея, Мексика тощо. Аналіз фактично доводить, що сильні права власності були в розвинених країнах ще здавна, а в сучасних малорозвинених країнах їх немає дотепер.

За міжнародними оцінками, країни, що розвиваються, мають значно гіршу ситуацію із захистом прав власності у порівнянні з тою, що існувала у доіндустріальній Європі. Дослідження Д. Ассемоглу показує, що при слабкому захисті прав власності формуються величезні витрати щодо забезпечення її «поточного захисту» [3]. Суб'єкти формують двоохсекторну модель «ввозу – вивозу капіталу»: частина активів залишається усередині країни для максимізації доходу при високих ризиках, а частина виводиться за кордон як низько ризиковий капітал для «непотоплюваності». Вступивши на шлях диверсифікованості ризиків, бізнесмен автоматично скорочує обсяг інвестицій усередині країни, підвищуючи цим вартість кредитних ресурсів й виводячи заощадження за кордон у формі довгострокових вкладень. Це наптовхує на думку, що захист та реалізація прав власності можуть залежати від якості інших інститутів.

Разом з тим, висувається критика щодо надмірного захисту прав власності, особливо в інтелектуальній сфері. Так, Л. Анжелес бачить небезпеку в схильності винахідників до пошуку ренти за рахунок старих патентів, а також в зменшенні позитивного ефекту на суспільство внаслідок монополюно високої ціни на інновації. Крім того, він зауважує, що система захисту прав інтелектуальної власності дуже коштовна в обслуговуванні як у тимчасовому, так і в грошовому вимірі [1]. На думку Х. Чанга, надмірний захист прав інтелектуальної власності може перешкоджати самій інновації, запобігаючи взаємному збагаченню ідей і збільшуючи ймовірність технологічного тупика, викликаного суперечками між власниками взаємозалежних патентів [34].

Дійсно, такі висновки підтверджуються безліччю прикладів. Так, відомі критичні відгуки про патентну практику в сфері ІТ<sup>4</sup>. Дорожнеча забезпечення захисту інтелектуальної власності спонукає до піратства. Злісним порушником патентних прав є Китай, який разом з тим демонструє найвищі темпи зростання. Але С. Пейович зауважує, що високий темп економічного зростання не свідчить про економічний розвиток чи його відсутність. Головним показником економічного розвитку є рівень впровадження інновацій, які пропонують новий спосіб використання ресурсів [5].

Успішна інновація припиняє дію закону спадної граничної віддачі та переводить економіку в новий рівноважний стан. Інновації – це якісна зміна економічного життя, а не кількісний приріст економічних показників. Китай, як і Індія, незважаючи на високі темпи зростання, залишається країною з дешевою робочою силою та великою диференціацією доходів між міським і сільським населенням, яка використовує запозичені технології, торговельні марки та бренди.

Т. Беслі та М. Гатек назвали чотири площини впливу прав власності на економічну діяльність. По-перше, це величина ризику експропріації – вірогідність того, що інвестор не зможе отримати плоди від вкладеного капіталу та зусиль. По-друге, слабкі права власності ведуть до високих витрат на захист власності, а це – непродуктивні витрати. По-третє, добре розвинені права власності роблять мобільними фактори виробництва (наприклад, через ринок оренди). По-четверте, розвинений інститут прав власності дозволяє використовувати активи для підтримки контрактів, зокрема, у якості застави [36]. Отже, країни з більш розвиненим інститутом власності матимуть вищий рівень економічного розвитку у довгостроковій перспективі.

---

<sup>4</sup> Так, Google в 2011 році заявила, що ІТ-патенти, які покликані заохочувати інновації, «зараз, навпроти, служать зброєю проти них». На думку компанії, тактика Microsoft, Apple і Oracle полягає в тім, щоб викрити Google у порушенні патентів і змусити виробників пристроїв на Android виплачувати відрахування власникам патентів [35].

## **7.5. Складові ефективної системи власності**

Можна виділити два аспекти впливу системи прав власності на економічне зростання. По-перше, інститут власності створює передумови для взаємодії суб'єктів економіки (правила), а по-друге, забезпечує (або не забезпечує) систему стимулів для ефективного управління.

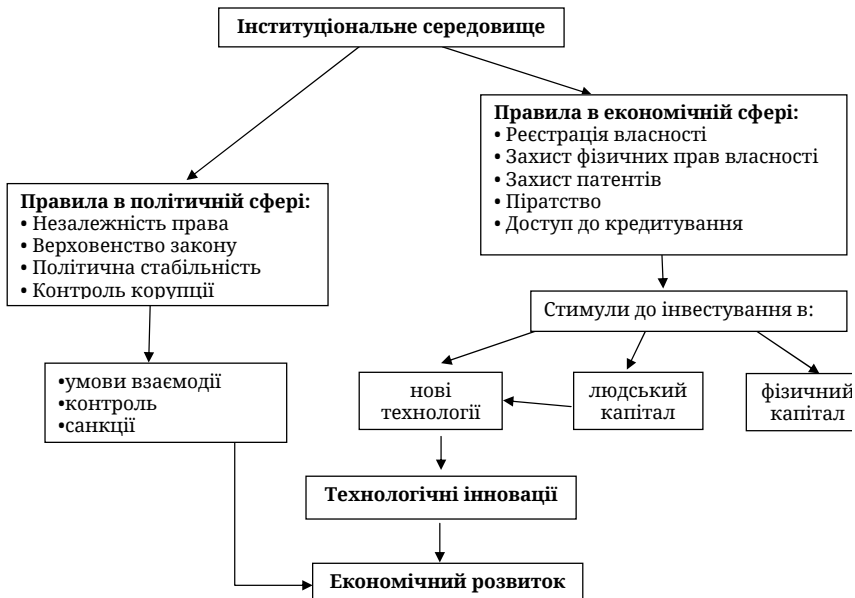
Що стосується першого аспекту, то реалізація прав власності в конкретній країні визначає права та обов'язки власника активу, ступінь захисту прав власності де-юре та де-факто. Крім того, сюди відноситься контроль за виконанням контрактів та можливість експропріації, в тому числі за рахунок оподаткування.

Із першого аспекту випливає другий – стимулювання економічного агента. Захищеність прав власності зацікавлює економічних суб'єктів в максимальній ефективності своєї діяльності: вони можуть отримати власний прибуток і зберегти його на майбутнє. Також це стимулює до інновацій. Крім того, економічні агенти будуть зацікавлені діяти із максимальною ефективністю, оскільки в разі невдачі вони самі відповідальні і несуть втрати.

Інституційне середовище включає в себе низку правил в політичній та економічній сфері, або, умовно кажучи, на макро- та макрорівні. Інституційна трансмісія відбувається наступним чином. Правила в політичній сфері створюють сприятливі умови для взаємодії агентів, а також встановлюють контроль за виконанням умов і відповідні санкції.

Правила в економічній сфері створюють стимули до інвестицій у людський капітал (освіту), фізичний капітал (нагромадження) та підвищення продуктивності (нові технології), у результаті підвищується віддача від всіх факторів.

Ключову ланку в інституціональній гіпотезі займають інновації (рис. 1).



Джерело: розроблено автором

Рис. 7.1. Інституційна трансмісія

Оцінка наведених вище правил надається у інтегральному індексі IPRI (International Property Rights Index), який створений Property Right Alliance як барометр статусу прав власності [37]. Даний індекс складається з десяти компонентів, розбитих на три категорії, які виступають окремими субіндексами:

1. Правове і політичне середовище (Legal and Political Environment):

- незалежність судової системи – оцінка незалежності судів від політичних та бізнес-груп;
- верховенство закону – оцінка якості та ефективності виконання контрактів, вірогідність злочинів та насилля;
- політична стабільність;
- контроль корупції – оцінка поширеності корупції, від побутової до великомасштабної;

2. Фізичні права власності (Physical Property Rights):

• *захист прав фізичної власності* – експертна оцінка величини захисту приватної власності (включно з фінансовими активами) та чіткість законодавчого визначення власності;

• *реєстрація власності* – ступінь важкості реєстрації власності з точки зору бізнесу (кількість часу та процедур, що треба витратити на це);

• *доступ до кредитування*

3. Інтелектуальні права власності (Intellectual Property Rights):

• *захист прав інтелектуальної власності* – ступень захисту інтелектуальної власності в країні, базується на опитуваннях експертів-резидентів;

• *захист патентів* – ефективність патентного законодавства в країні;

• *пірацтво* – інформація про пірацтво у захищених копірайтами індустріях, включно з програмним забезпеченням та звукозаписами.

За визначенням Property Right Alliance, максимальне значення індексу та субіндексів – 10 (абсолютно ідеальна реалізація прав власності в країні). В 2017 році середні значення по світу склади: IPRI – 5,63; LP – 5,17; PPR – 6,23; IPR – 5,50 [37].

Найкращі значення індексу IPRI спостерігалися у Новій Зеландії (8,63) та Фінляндії (8,62), у першу десятку входять також Швеція (8,61), Швейцарія (8,56), Норвегія (8,53), Люксембург (8,46), Сінгапур (8,36), Японія (8,33), Нідерланди (8,29), Австралія (8,24). Найгірші значення у республіці Ємен (2,72), Венесуелі (2,73), Бангладеш (2,78), Молдові (3,17), Україні (3,42), Бурунді (3,43), Пакистані (3,47), Зімбабве (3,76). Отже, бачимо, що Україна з Молдовою опинилися серед найгірших, у колі малорозвинених країн.

Аналіз субіндексів показав, що найбільш розвинене політико-правове середовище (LP) у Новій Зеландії (9,03), Фінляндії (8,86), Швейцарії (8,77). Найменш розвинене у Венесуелі (1,68), республіці Ємен (1,69), республіці Конго (1,82), Бурунді (2,09), Україні (2,47).

Найвищі значення індексу фізичних прав власності (PPR) в Новій Зеландії (8,82), Сінгапурі (8,70) та Швеції (8,66), найменші

у Брунеї (3,25), Україні (3,37), Бангладеш (3,50), Молдові (3,51) та Росії (3,72). Цікаво, що індекс фізичних прав власності у світі вище двох інших субіндексів, у той же час у країнах ОЕСР його середня оцінка нижче середніх LP і IPR.

Максимальне значення індексу інтелектуальних прав власності (IPR) у США (8,71), Фінляндії (8,67) і Японії (8,59), мінімальне – у республіці Ємен (1,70), Бангладеш (2,60), Молдові (2,66) і Грузії (2,96). Україна має IPRI величиною у 4,42, це невисокий результат, але і не найгірший.

В цілому в Україні значення індексу IPRI та двох субіндексів (PPR, IPR) вище за середнє значення по світу, а значення LP гірше за середнє значення. Таким чином, у більш ніж 50% країн світу легальне та правове середовище краще, ніж в Україні, де захист прав власності носить вибірковий, персоніфікований характер. Тим самим не забезпечуються рівні умови для всіх економічних суб'єктів, що підриває стимули до інноваційного підприємництва. Щоб виправити цю ситуацію, потрібні діючі інститути.

С. Пейович проаналізував, як, виходячи з конкуренції різних правил, виникають інституційні інновації. За його схемою, з добровільних спроб і домовленостей виникають «успіхи» і «провали», успіхи копіюються іншими індивідами й поступово інституціоналізуються [38,524.]. Чим більш тривалий цей процес, тим ретельніше пристосовуються нові правила до неформального середовища. Нажаль, в Україні інституціоналізація нового устрою відбувалася інакше.

## ***7.6. Формування системи власності в Україні***

Відсутність власних правових норм і механізмів реалізації в умовах переходу до ринкової економіки змусила до їх запозичення і імплантації в принципово відмінне інституційне середовище. У такому випадку неминуче зіткнення формальних та неформальних інститутів. Через обмеженість часу запозичення відбувалося швидко, без попередньої апробації та вивчення

сумісності з неформальними нормами. Нова система власності насаджувалася «зверху», «правила гри» змінювалися відповідно до інтересів бюрократії. Так, безкоштовна схема була формою реалізації популізму. Перехід до грошового етапу диктувався фіскальними цілями. Метою індивідуальної конкурсної приватизації стало залучення крупних іноземних учасників.

У ролі «принципала» виступила держава, вона санкціонувала створення правил щодо системи прав власності, у ролі «агента-реформатора» – фонд державного майна. Сьогодні цілком зрозуміло, що «принципал», а саме бюрократія, яка диктувала напрямки реформ, мала на меті сформувати еліту власників та санкціонувала створення відповідних правил. Наскільки «вдалим» виявився тандем «принципал-реформатор», віддзеркалюють витрати рентоорієнтованої поведінки, перерозподілу та захисту власності. Визнається, що нерозвиненість інститутів стала джерелом отримання додаткової ренти, а нечіткі інституціональні механізми вважаються такими, яких легко уникнути або опротестувати [39]. Економічна влада використовується для штучного заниження витрат, завищення цін, відмови від тягаря соціальних платежів. Така рента виявляється більш привабливою, ніж інноваційна рента. Це гальмує попит на інноваційні стратегії та, як наслідок, сприяє руйнуванню освітньої та наукової інфраструктури [40].

Композиція власності, що склалася на пострадянському просторі, оцінюється песимістично. Навіть стверджується, що виник ще один варіант державного капіталізму, де держава – єдиний власник бездоганно оформлених прав власності. Титул суверена, хоча і дозволяє суб'єктам нижчого порядку частково реалізувати свої права, дає право державі їх оформляти, переоформляти і віднімати [41].

Така категоричність – реакція на маніпулювання законами і перегляд раніше прийнятих рішень<sup>5</sup>. Відповідно до цієї позиції, право суверена покладається абсолютним, що є ознакою авторитарних політичних устроїв. Пострадянські держави в тому чи

---

<sup>5</sup> Прикладом може бути реприватизація «Криворіжсталі» в Україні або справа «ЮКОСа» в Росії

іншому ступені претендують на статус демократичних устроїв. Це знімає проблему повної абсолютності, але породжує проблему узгодженості прав між собою.

Боротьба за владу і активи сформувала стійкі групи інтересів, які представлені регіональними, галузевими, блоковими, партійними угрупованнями. Це обумовило постановку питання: хто пред'являє попит на право, який соціальний прошарок? [20] Відмічається, що і при сталій системі інститутів ми маємо справу не з попитом взагалі і не на право взагалі, а з попитом груп інтересів на його специфічні елементи. Права утворюють певну систему, окремі підсистеми можуть вступати між собою в конфлікт, і немає універсальних критеріїв, що визначають, яке з конфліктуючих прав має бути обмежене [42]. В Україні таким критерієм став політичний ринок. Намагання отримати максимальну монопольну ренту обмежують потенційні конкуренти, в якості яких виступають опозиційні сили. Тому права власності розподіляються за групами інтересів, суспільна ефективність при цьому не береться до уваги. Такий соціально-економічний устрій отримав назву «керований клановий капіталізм» [43]. Притім принципова відмінність української моделі полягає в тім, що не держава управляє кланами, а навпаки. Економічна влада дозволяє маніпулювати політичною системою і ініціювати такий політичний устрій, який забезпечує елітам отримання стійкої економічної ренти. Економічне панування породжує політичну могутність.

Запозичена законодавча база виявилася погано пристосованою для нерозвиненого ринкового середовища з безліччю деформацій. Стикання формальних та неформальних правил в сфері відносин власності утворило купу інституційних гібридів, які фактично стали інституційними пастками. Це «закритість» основної маси АТ, організація бізнесу у формі груп компаній, злиття функцій менеджменту і власника, самофінансування, «кишенькові» ради директорів, відсутність або неефективність зовнішніх механізмів тощо [44]. Щира підтримка надається монополіям, причому незалежно від того, в чийх руках знаходяться основні активи – держави або олігархічних структур. В обох випадках зацікавленою

виявляється бюрократія: в першому – як розпорядник додаткових бюджетних коштів, у другому – як одержувач перерозподільній ренти. Незважаючи на двадцятип'ятирічний досвід реформ, українська економіка залишається занадто монополізованою. За оцінкою Антимонопольного комітету України, на 47% ринків товари реалізуються в умовах конкуренції, близько 11% – це ринки природних монополій, а решта – 42% – це ринки, на яких є монопольне або олігопольне становище [45]. Монополії отримують додаткові доходи, не пов'язані з ефективною діяльністю, і за допомогою монопольної ренти перекладають невиробничі витрати на споживачів. Величина суспільних втрат від домінуючого положення монополій оцінюється в 25% виручки від реалізованої продукції.

Однак інституційні гібриди не обов'язково мають бути пастками. Вони можуть приймати форму співпраці, у тому числі у відносинах власності. Так, корпоративне самоврядування спроможне забезпечити самодостатність реалізації власності в умовах невідзначеності та нерозвиненості. Ще одним механізмом захисту є рекомбінована власність, при якій функції контролю, поряд з адміністрацією і трудовим колективом, здійснюють суміжники підприємства, його основні постачальники і збутові фірми. Існує думка, що при рекомбінованій власності відбувається явище, зворотне специфікації прав власності, – розмивання цих прав [46]. Однак насправді відбувається не розмивання, а поділ прав і поява додаткових механізмів їх захисту, що дозволяє перерозподіляти ризики при загрозі банкрутства і оперативно знаходити ресурси для виконання зобов'язань. Успіх інституційним гібридам має забезпечити чітка специфікація прав і обов'язків кожної сторони з відповідними механізмами контролю та санкцій.

Для усунення конфліктів між зацікавленими групами, придушення надлишкової перерозподільної активності та стимулювання підприємницької діяльності необхідні наступні кроки:

- 1) закріплення на законодавчому рівні діючих механізмів захисту прав власності, включаючи захист кожної правомочності, та встановлення загальних правових норм для усіх, незалежно від розміру активу;

2) легітимізація системи власності, яка склалася (у тому числі шляхом припинення сваволі великих власників стосовно малого і середнього бізнесу);

3) контроль над корупцією (через неможливість нецільового використання державних засобів і владних повноважень для власного збагачення; механізмом може стати жорсткість контролю за використанням бюрократією коштів, моніторинг за дотриманням установлених законом строків і правил проходження адміністративних бар'єрів, а також мінімізація контактів між чиновниками, посередниками й економічними суб'єктами);

4) розробка механізмів, що забезпечують вилучення перерозподільної ренти (одним з них може стати відповідна система оподаткування);

5) забезпечення високого рівня довіри до політикуму (за допомогою відкритих дискусій, регулярних звітів політиків перед суспільством);

6) завершення судової реформи та забезпечення незалежного й справедливого судочинства;

7) забезпечення ефективності корпоративного керування (впровадженням у практику ведення бізнесу норм соціальної відповідальності).

Отже, протягом останнього сторіччя для пояснення економічного розвитку застосовувалася множина аргументів і альтернативних гіпотез, серед яких найбільш конкуруючими стали концепції технологічного та інституціонального детермінізму. Згідно першої, спочатку виникають нові технології, які вимагають впровадження нових інститутів, що сприятимуть поширенню модернізації. Одним із аргументів є те, що довгострокове зростання залежить від інновацій у країні. Критика полягає в тім, що технології набувають значення не самі по собі, а як засоби відтворення інститутів [47]. Тому без покращення якості інститутів неможлива ефективна промислова політика.

Інновації стають можливими лише тоді, коли є впевненість в їхній доходності, отже, ключем, що відкриває шлях потоку інновацій, є відповідне інституціональне середовище. Згідно

компромісу Нельсона, необхідна коеволюція фізичних і соціальних технологій при збереженні домінантного статусу технологічного детермінізму [48]. Тому інновації мають відбуватися не тільки в технологіях, а і в інститутах.

Д. Норт відмічав, що політичні системи, в яких система прав власності виникає не природним шляхом, а штучно нав'язується «зверху», схильні встановлювати неефективні права власності, оскільки, по-перше, ефективна структура вимагає високих витрат по контролю і регулюванню, по-друге, введення ефективних правил викликало б роздратування могутніх політичних груп зі спеціальними інтересами. Тому «... структура прав власності, яка максимізує ренту для правлячого класу, знаходиться в конфлікті зі структурою, яка забезпечувала б економічне зростання» [49, с. 422]. Саме така ситуація склалася в Україні.

Досі триває перерозподіл власності, партнери, не піклуючись про свою репутацію, схильні до порушення своїх зобов'язань, виводячи частину ресурсів за межі досяжності, залишаючи без грошей найманих працівників, постачальників, співвласників.

Але коли фінансова еліта остаточно отримає контроль над основними активами, в решті решт відбудеться перехід в правове середовище, оскільки правовий захист є менш витратним, ніж кримінальний. Припинення захоплень бізнесу і штучної криміналізації має супроводжуватися поліпшенням законодавства та виконавчих механізмів.

Особливої уваги потребує малий і середній бізнес: впевненість в захисті власності та виконанні умов контракту знизить ризики та зменшить трансакційні витрати. Великий бізнес теж потребує стабільності, оскільки він менш мобільний при змінах економічної кон'юнктури. Поступово мають формуватися культура контракту та тривалі надійні стосунки, які забезпечать ефективність співпраці.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що супроти всім визначеним недолікам та проблемам, які ще необхідно подолати, ринкову соціально-економічну систему в Україні сформовано з відповідним їй інституційним середовищем, і імпульсом до цього

став новий юридичний титул власності. Це вивело країну на іншу траєкторію, яка має набагато більші потенційні можливості для економічного розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Angeles L. (2011). Institutions, Property Rights, and Economic Development in Historical Perspective [Електроний ресурс] – [http://www.gla.ac.uk/media/media\\_189284\\_en.pdf](http://www.gla.ac.uk/media/media_189284_en.pdf)

2. North, D.C. (2003). The Role of Institutions in Economic Development [Електроний ресурс] – [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/disc\\_papers/ECE\\_DP\\_2003-2.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/disc_papers/ECE_DP_2003-2.pdf)

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

4. Waters, A.R. (1987). Economic Growth and the Property Rights Regime [Електроний ресурс] <http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1987/5/cj7n1-6.pdf>

5. Pejovich, Steve, (1984), The Incentive to Innovate Under Alternative Property Rights, Cato Journal, 4, issue 2, p. 427-455 [Електроний ресурс] – <http://object.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1984/11/cj4n2-5.pdf>

6. De Soto, H. (2001). The Mystery of Capital. Finance and Development. IMF. [Електроний ресурс] – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/03/desoto.htm>

7. Фуроботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной теории / Пер. с англ. СПб: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т. 3. – С. 64.

9. Маркс К. О Прудоне (Письмо к И. Б. Швейцеру). Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. – Т. 16. – С. 24-31.

10. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М: Дело, 2003. – 464 с.

11. Поланьи К. Избранные работы. – М: Изд. дом «Территория будущего», 2010. – 196 с.

12. McClintock B. Institutional Transaction Analysis // Journal of Economic Issues. 1987. Vol. XXI. n.2. P. 673-681.

13. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.

14. Coase R. H. (1960). The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics Vol. 3, (Oct., 1960), pp. 1-44 Published by: The University of Chicago Press

15. Черковец В. Экономика, право, собственность. // Российский экономический журнал. – 2002. – № 10. – С. 75-84.

16. Олейник А. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 416 с.

17. Alchian A. A., Demsetz H. The property rights paradigm. – «Journal of Economic History», 1973, v. 33, N1. P. 17.

18. Аристотель. Политика. – К., 2000. – С. 35-65.

19. Дж. Ст. Милль. Основы политической экономии. Книга 2 «Распределение». Глава 1. «О собственности». [Электронный ресурс] – [https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/2-Dj\\_Mill.doc](https://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/c/750/file/2-Dj_Mill.doc)

20. Григорьев Л. Спрос элит на право: «эффект трамвая»// Вопросы экономики, 2012, № 6, с. 33-47.

21. Черковец В. Теоретические проблемы развития социалистической собственности.// Вопросы экономики, 1989. – № 5. – С. 67, 70.

22. Alchian A. A. Specificity, speciallization, and coalitions. -i «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 1984, v. 140, N1.

23. Davis D. G., Brucato P. F. Property rights and transaction costs: theory and evidence of privately-owned and governmently-owned enterprises. -i «Journal of Institutional and Theoretical Economics», 1987, v. 143, N1.

24. North D. C. Structure and change in economic history. -i N. Y., 1981. – P. 24-25.

25. Chang, H.-J. (2008), State-owned Enterprise Reform, in UNDESA (United Nations Department of Social and Economic Affairs) (ed.), National Development Strategies – Policy Notes, New York: United Nations, P. 113-156.

26. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. – М: Мысль, 2010. – 447 с.

27. Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом: Пер. с англ. // Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства: Вып. 5. – С-Пб: Экономическая школа, 1998. – 399 с.

28. Дискусия по проблемите на социалистическата собственост и управлението на икономиката. // Икономическа мисъл. – България. – 1989. – № 5.

29. Гэлбрейт Дж. Жизнь в наше время. – М.: Прогресс, 1986. – 405 с.

30. La Porta, R., F. López-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny (1998), «Law and Finance», Journal of Political Economy, CIV, 1113-1155.

31. Pejovich, Steve, (1989), Liberty, Property Rights, and Innovation in Eastern Europe, Cato Journal, 9, issue 1, p. 57-71

32. Олсон М. Диктатура, демократия и развитие // Экономическая политика. 2010. № 1. С. 167-183.

33. North, D. C., & Thomas, R. P. (1973). The rise of the western world. A new economic history. Cambridge: Cambridge University Press.

34. Chang, H.-J. (2007a) Bad Samaritans, London: Random House, and New York: Bloomsbury, chapter 6.

35. Google и Facebook выступили против патентов на «абстрактные идеи» // Delo.ua [Електроний ресурс] <https://delo.ua/business/google-i-facebook-vystupili-protiv-patentov-na-abstraktnye-idei-192039/>

36. Besley, T. & Ghatak, M. (2009). Property Rights and Economic Development [Електроний ресурс] <http://econ.lse.ac.uk/staff/mghatak/handbook.pdf>

37. International Property Rights Index. Property Rights Alliance [Електроний ресурс] – [https://ipri2017.herokuapp.com/admin/elfinder/connector?\\_token=&cmd=file&target=fls2\\_SVBSSIwMTdGdWxsUmVwb3J0SS5wZGY](https://ipri2017.herokuapp.com/admin/elfinder/connector?_token=&cmd=file&target=fls2_SVBSSIwMTdGdWxsUmVwb3J0SS5wZGY)

38. Pejovich S. The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe // KYKLOS. 1994. Vol. 47.

39. Петруня Ю, Івашина О. Інституціональні чинники економічного розвитку // Економічна теорія, 2010, № 4. С. 24-31.

40. Дементьев В., Вишнеvский В. Почему Украина не инновационное государство: институциональный анализ // Экономическая теория, 2011, № 3, с. 5-20.

41. Павловский Г. Гениальная власть! Словарь абстракций Кремля. М.: Европа, 2012.

42. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. М: Ин-т МЭ и МО, 1990.

43. Guriev S., Sonin K. (2008) Dictators and Oligarchs: A Dynamic Theory of Contested Property Rights // Journal of Public Economics. Vol.93, No 1-2. P. 1-13.

44. Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве. «Вопросы экономики» № 7, 2010, с. 123-134.

45. «В Україні монополізовано 42% ринків – голова АМКУ» // Українська правда від 13.07.2015 [Електроний ресурс] – <https://www.epravda.com.ua/news/2015/07/13/550443/>

46. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма. // Вопросы экономики. – 1996. – № 6.

47. Д. Фролов. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты, 2011.

48. Nelson R. What Enables Rapid Economic Progress: What are the Needed Institutions? // Research Policy. 2008. Vol. 37. No 1. P. 9.

49. North D. C. Institutions, transaction costs, and economic growth. // «Economic Inquiry», 1987, v. 25, N3.

# **РОЗДІЛ 8**

## **ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСОВОЇ СТРУКТУРИ СУСПІЛЬСТВА У ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Ринкова трансформація постсоціалістичних країн зумовила особливу актуальність проблем середнього класу. Це пов'язано з тим, що, по-перше, на базі нових виробничих відносин формується нова класова структура трансформаційного суспільства; по-друге, метою ринкових перетворень є соціальне ринкове господарство, головним суб'єктом якого є потужний середній клас; по-третє, світові трансформаційні процеси, постіндустріальні тенденції, економічна глобалізація, розвиток інформаційних технологій суттєвим чином впливає на стратифікаційні перетворення через зміни у змісті соціально-економічних явищ [1].

В умовах соціально-економічної та політичної нестабільності в Україні, низького рівня доходів, глибокої диференціації та складного морально-психологічного клімату, переоцінки старих та усвідомлення нових цінностей становлення середнього класу здійснюється дуже повільно.

Соціально ринкове господарство як мета ринкової перебудови економічної системи України відрізняється високим рівнем та якістю добробуту населення країни, а розвинений середній клас є активним учасником економічних процесів, що зосереджує найбільш освічену частину населення. Тому ґрунтовний аналіз економічних основ формування середнього класу в умовах ринкової трансформації має важливе стратегічне значення як задля створення ефективного соціального ринкового господарства в Україні, так й інтеграції у сучасні глобалізаційні процеси.

Багатогранний характер процесу становлення та розвитку середнього класу у ринковій економіці викликає науковий інтерес

з боку багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, філософів, політологів, соціологів та представників інших суспільних наук. Основи теорії середнього класу закладено в роботах Аристотеля і Платона, пізніше – в дослідженнях К. Маркса, Ф. Енгельса, В. Леніна, М. Вебера, Р. Дарендорфа, А. Дж. Тойнбі, Л. Ерхарда та ін.

У вивчення середнього класу як економічного явища зробили внесок такі зарубіжні вчені як З. Т. Голенкова, К. В. Гридчин, Н. Кошелева, О. Ливицьки, С. С. Новикова, В. Радаєв, О. Сорочан, Н. Филип та інші.

Серед вітчизняних дослідників різним аспектам аналізу середнього класу приділяли увагу Є. Головаха, А. Горбачик А. Гриценко, О. Задоренко, Ю. Зайцев, О. Коляда, Е. Лібанова, В. Мандибура, В. Подгорная, В. Савчук, Ю. Саєнко, та інші. Однак різні дослідження робили наголос на різних критеріях середнього класу в Україні.

Так, в якості основного критерію при визначенні середнього класу дослідниками найчастіше приймається лише рівень матеріального становища індивідів. Зокрема, Держкомстат України називає середній клас середньо дохідною групою і відштовхується лише від рівня заробітку конкретного жителя. Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України заперечує даний підхід. Так, на думку Л. Черенко «середньо дохідне населення не відповідає ключовим критеріям середнього класу в його західному розумінні». За її словами, середній клас – це люди з високим рівнем достатку, незалежні економічно, які усвідомлюють своє становище в суспільстві. Структура їх споживчого кошика передбачає велике споживання послуг, наявність фінансових активів і купівлю нерухомості.

Згідно методології визначення середнього класу, розробленої компанією GFK, про приналежність людини до середнього класу говорить не тільки рівень його доходу, але і такі нематеріальні фактори, як: спосіб мислення, поведінки на ринках (у тому числі – і ринку праці), великий ступінь вимогливості і раціональності, освіта, а також почуття причетності до середнього класу [2, с. 147].

Важливою проблемою сучасних досліджень середнього класу є відсутність теоретичного обґрунтування та історичного аналізу формування класової структури суспільства та історичної необхідності відокремлення середнього класу у окрему одиницю.

Різноманіття кількісних і якісних оцінок у свою чергу свідчить про відсутність єдиної системи критеріїв при визначенні середнього класу та їх вагових значень. Отже, головною проблемою в дослідженні класової структури сучасного українського суспільства є проблема історичного аналізу, теоретичного обґрунтування, виділення основних індикаторів середнього класу та їх ієрархії.

Отже, метою даного розділу є аналіз середнього класу у трансформаційній економіці України.

Для досягнення мети важливим є вивчення наступних завдань:

1. Історичний аналіз підходів до розгляду класової структури суспільства
2. Історична необхідність відокремлення середнього класу у окрему одиницю класової структури суспільства.
3. Аналіз критеріїв ідентифікації середнього класу у призмі сучасних соціально-економічних підходів.
4. Вивчення соціально-економічної структури суспільства країн з усталеною соціальною структурою та розвинутою ринковою економікою на прикладі США.
5. Аналіз матеріальних індикаторів середнього класу в Україні на основі вивчення тенденцій змін доходу, матеріального стану та споживчої поведінки громадян.

## ***8.1. Історичний аналіз підходів до розгляду класової структури суспільства***

Поняття соціальний клас, як таксономічна одиниця соціального розподілу, увійшло в науковий апарат мислителів Західної Європи в Новітній час. До цього про одиниці соціальної структури говорили, спираючись на категорію станів, використовуючи назви

конкретних соціальних або суспільних груп, представників тих чи інших професій.

Вперше поняття «соціальний клас» почали розробляти вчені Англії і Франції в XVII-XIX століттях. Ними розглядалися такі антагоністичні соціальні групи, як багаті-бідні, робітники-капіталісти, власники-невласники. Так, французькі історики Ф. Гізо і О. Тьєрі показали протилежність класових інтересів і неминучість їх зіткнення, а англійські політекономисти А. Сміт і Д. Рікардо розкрили внутрішню будову класів, їх «анатомію» [3].

Однак вперше розгорнуту картину класового суспільства ми знаходимо в роботах К. Маркса. У своїх роботах К. Маркс і Ф. Енгельс обґрунтували економічні причини виникнення класів і зробили висновок, що розподіл суспільства на класи є результатом суспільного розподілу праці і формування приватновласницьких відносин [3].

Головним критерієм розшарування суспільства, на думку К. Маркса, була власність на засоби виробництва. Тому структура суспільства була представлена ним такими верствами:

- основними класами: класом власників на засоби виробництва і класом, позбавленим власності на засоби виробництва;
- неосновними класами;
- різними верствами.

Основні класи – це такі класи, існування яких безпосередньо впливає з пануючих в даній суспільно-економічній формації економічних відносин, перш за все відносин власності. У зв'язку з цим рабовласницькому суспільству притаманні два антагоністичні класи – раби та рабовласники; феодальному – кріпаки і феодали; капіталістичному – пролетарі та буржуазія. У соціалістичному суспільстві основними класами були робітничий клас і трудове селянство [3].

У якості неосновних класів виступають залишки колишніх класів у новій суспільно-економічній формації або класи, що зароджуються, тобто прийдуть на зміну основним і складуть основу класового поділу нової суспільно-економічної формації.

Інтелігенція і деякі інші соціальні групи розглядалися як проміжні шари між класами.

В.І. Ленін, виходячи з вчення К. Маркса і Ф. Енгельса про класи, надав наукове формулювання класів, яке визнане хрестоматійним в марксизмі. У своїй роботі «Великий почин» у 1919 році він писав: «Класами називаються великі групи людей, що розрізняються за їх місцем в історично визначеній системі суспільного виробництва, по їх відношенню (здебільшого закріпленому й оформленому у законах) до засобів виробництва, відповідно до їх ролі в громадській організації праці, а отже, за способами отримання і розмірами тієї частки суспільного багатства, якою вони володіють. Класи – це такі групи людей, з яких одна може собі привласнювати працю іншої завдяки відмінності їх місця в певному укладі суспільного господарства» [4, с. 15]. Головною ознакою класу, на думку В.І. Леніна, також було ставлення до власності на засоби виробництва.

На противагу марксизму в західній науці альтернативою марксистської теорії соціальних класів стала теорія соціальної стратифікації, основи якої були закладені в роботах М. Вебера.

М. Вебер розширив число критеріїв, які визначали приналежність до того чи іншого класу. Крім економічного критерію (відношення до власності і рівня доходів), він ввів такі показники, як соціальний престиж і влада, що має політичний характер. Під престижем розумілося отримання індивідом від народження або завдяки своїм особистим якостям певного соціального статусу, що дозволяє зайняти йому відповідне місце в соціальній ієрархії [5, с. 287]. Відповідно, клас по М. Веберу, – це спільноти людей, що володіють одними й тими ж життєвими шансами, які опосередковані доходом, престижем і владою [6].

Великий внесок у розвиток теорії соціальної стратифікації крім М. Вебера внесли такі вчені, як Т. Парсонс, Р. Дарендорф, Б. Барбер, К. Девіс, У. Мор, Р. Коллінз, П. А. Сорокин.

Прихильники даної теорії прийшли до думки, що поняття класу підходить лише для аналізу соціальної структури попередніх суспільств, у тому числі й індустріального суспільства, а у сучасному постіндустріальному суспільстві воно вже не працює.

Це пов'язано з тим, що проведення широкого акціонування і виключення основних утримувачів акцій зі сфери управління виробництвом, заміна їх найманими менеджерами привели до того, що відносини власності втратили свою визначеність і виявилися розмитими.

У зв'язку з глобальними змінами, що відбулися в сучасному суспільстві, на думку західних вчених, поняття «клас» слід замінити поняттям «страта» (лат. strata – настил, шар; суч.: геологічний пласт) або шар, а суспільство розглядати з точки зору теорії соціальної стратифікації, а не теорії соціально-класового будови.

Страти, на відміну від класу, формуються не тільки за формальними економічними ознаками (наявність приватної власності, дохід, професії та ін.), а й за такими ознаками, як престиж, образ і стиль життя, обсяг влади і авторитету. У світовій соціологічній літературі в останні роки обидва поняття і «клас», і «страта» займають міцне місце і використовуються при проведенні як національних, так і міжнародних порівняльних досліджень.

Таким чином, основним критерієм виділення класів у марксизмі є відносини власності на засоби виробництва, в результаті чого одні класи знаходяться у пануючому, а інші – пригнобленому стані у суспільстві. Навпаки, у сучасній науці під соціальними класами розуміють великі групи людей, що мають однаковий соціально-економічний статус у системі соціальної стратифікації.

У такому розумінні між класами можуть існувати не тільки експлуататорські відносини, але і відносини співпраці. Як правило, в сучасних стратифікаційних моделях виділяються три основні класи (страти): вищий клас, середній клас і нижчий клас. При цьому соціальною базою для досягнення суспільної стабільності вважається саме середній клас – чим вище його частка, тим більше стійким є суспільство.

Як правило, ця частина суспільства становить найбільшу за чисельністю соціальну групу і виконує ряд функцій, найважливішою з яких є «скріплення» суспільства.

## **8.2. Історична необхідність відокремлення середнього класу у окрему одиницю класової структури суспільства**

Незважаючи на те, що «середній клас» є важливим індикатором розвитку сучасного суспільства і широко використовується в сучасній як зарубіжній, так і вітчизняній літературі, точного його визначення та належного теоретичного обґрунтування до сих пір не існує.

Саме по собі поняття «середній клас» має давню історію. Так, вперше його використав драматург Евріпід (ок. 420 р. до н. е.) в своїй трагедії «Благальні». Він виділяв 3 класи: багатіїв, бідняків і середній клас. «У державі три класи є: по-перше, багатії, для міста від них немає користі, їм би лише для себе побільше. Але небезпечні і бідняки і чернь, коли своє з погрозою піднімуть на імущих отруене жало. Лише середній клас для міста є опора; він законам є покірний і владі» [7].

Далі поняття «середні верстви» стосовно до суспільства використовував Аристотель, який стверджував, що чим більшою буде ця соціальна верства, тим стабільнішим буде і само суспільство. «Держава, що складається з середніх людей, буде мати і найкращий державний лад ... Вони не прагнуть до чужого добра, як бідняки, а інші не зазіхають на те, що цим належить, подібно до того, як бідняки прагнуть до майна багатих» [8]

Більш конкретно риси середнього класу проявляються в Новий час, коли народжується тип європейського буржуа. Так термін «середній клас» був використаний Джеймсом Бредшау (James Bradshaw's) у 1745 році в памфлетах: «Схема запобігання втечі ірландської вовни до Франції». [9, с. 4-5] Термін використовувався в декількох, іноді суперечливих, сенсах. Спочатку він був згаданий як проміжний соціальний клас між аристократами і селянством, які працюють на землі. У той час як знать володіла земельними ділянками, а селяни працювали на землі, нова буржуазія розрослася навколо комерційних функцій міста. Інше визначення

прирівнювало середній клас до самого поняття капіталіста: хтось, хто володіє таким великим капіталом, що може змагатися зі знаттю. Фактично володіння значним капіталом було істотним критерієм середнього класу в період промислової революції. Так, у Франції середній клас допоміг здійснити Французьку Революцію.

У XIX ст. поняття «середнього класу» стали вживати досить широко, позначаючи їм також фермерів і взагалі всі категорії не дуже багатого, але матеріально незалежного населення [10].

На початку XX ст. до середнього класу також відносили дрібних підприємців. Але потім в розвинених країнах відбулося підвищення життєвого рівня кваліфікованих працівників найманої праці, яких також стали відносити до середнього класу.

У радянських словниках і довідниках складно було зустріти визначення поняття «середній клас». Замість нього використовувався термін «середній прошарок», яка визначалася як «класи і соціальні групи, які займають проміжне положення між двома основними класами» або «в сучасному капіталістичному суспільстві до середньої прошарку належить частина селян, ремісники, кустарі, дрібні промисловці і торговці, частина службовців та інтелігенції, яка працює за наймом».

Таким чином, поняття середній клас існувало завжди, але в різні часи до цієї категорії відносили різні верстви населення. Наприклад, в рабовласницькому суспільстві ними були вільні дрібні власники, в феодальному суспільстві – бюргерство, на зорі капіталізму – буржуазія [3].

Сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою та демократичним політичним ладом під середнім класом зазвичай розуміють ту частину суспільства, яка займає «середні позиції» – між «верхами» і «низами». Однак серед економістів і соціологів немає згоди з приводу критеріїв, на основі яких відбувається такий розподіл суспільства.

Як правило, в західному суспільстві в якості основних об'єктивних критеріїв виділення середнього класу називають рівень освіти і доходів, стандарти споживання, володіння матеріальною або інтелектуальною власністю, а також здатність до

висококваліфікованої праці. Крім цих об'єктивних критеріїв велику роль відіграє суб'єктивне сприйняття людиною свого становища як представника «соціальної середини».

### **8.3. Аналіз критеріїв ідентифікації середнього класу у призмі сучасних соціально-економічних підходів**

Виходячи з цього, прийнято розрізняти такі підходи до визначення середнього класу: об'єктивний (підхід на основі рівня матеріального добробуту і ресурсний підхід), суб'єктивний (на підставі самовіднесення людей до середнього класу) та їх комбінацію [11].

1. Підхід на основі рівня матеріального добробуту пов'язаний з уявою про середній клас як масового соціально-економічного суб'єкта, який характеризується порівняно високим життєвим стандартом і рівнем споживання. Основним критерієм є рівень матеріального добробуту, який складається із сукупності наступних показників:

- рівень доходу на душу населення;
- наявність певного набору дорогого майна (автомобіль, обладнане сучасною технікою житло);
- можливість купувати платні соціальні послуги (освіта, медицина);
- здатність подорожувати по світу (поїздки за кордон на відпочинок).

2. Ресурсний підхід заснований на роботі Е. Гідденса, який запропонував поділ на так званий «старий середній клас» і «новий середній клас». «Старий середній клас» складають дрібні підприємці, а «новий середній клас» – високо і середньо оплачувані наймані працівники, зайняті, як правило, інтелектуальною працею. Вищий шар «нового середнього» класу включає менеджерів і висококваліфікованих фахівців. До нижчого прошарку відносяться вчителі, лікарі, офісні службовці і т. і. Це дуже різномірна соціальна група,

за багатьма параметрами схожа з робітничим класом. Чисельність «старого середнього класу» (класу власників) скорочується і зростає частка «нового середнього класу». Таким чином, в основі підходу лежить – обсяг, тип і структура капіталу, що є в розпорядженні тої чи іншої людини, домогосподарства, класу та т.і.

3. Суб'єктивний підхід заснований на ідентифікаційно-психологічних характеристиках індивідів. У цьому випадку середній клас виділяється на основі самоідентифікації людей, «самозачисленні» самих себе до складу середнього класу.

4. Комбінований підхід пов'язаний з комплексним застосуванням традиційних перерахованих вище критеріїв виділення середнього класу: певних професійних характеристик, освіти, майнових та доходних характеристик; іноді до них додається і самоідентифікація.

Тенденції до сучасної уяви західним суспільством поняття «середній клас» відображено в звіті Всесвітнього банку про Перспективи світової економіки за 2007 р. [12], де середній клас світового рівня визначається, як група населення здатна купувати імпортні товари високої якості, імпортні машини, здійснювати міжнародні подорожі, а також має доступ і можливості користуватися послугами міжнародного рівня, включаючи вищу освіту [13]. Цей погляд на середній клас в цілому вписується в перший підхід, заснований на матеріальному добробуті.

#### ***8.4. Вивчення соціально-економічної структури суспільства країн з усталеною соціальною структурою та розвиненою ринковою економікою на прикладі США***

Різноманіття кількісних і якісних оцінок свідчить про відсутність єдиної системи критеріїв та їх вагових значень. Отже, головною проблемою в дослідженні класової структури сучасного українського суспільства є проблема виділення індикаторів середнього класу і визначення їх вагових значень.

Для відповіді на це питання, відштовхнемось від критеріїв, які використовуються для аналізу класової структури в суспільствах з усталеною соціальною структурою, якими є США. Найбільш відомими є стратифікаційних моделі, запропоновані соціологами Д. Гілбертом, Л. Біглі, У. Томпсоном та Дж. Хікі, які поділяють американське суспільство на 5 соціальних класів [14], [15], [16]:

- вищий чи капіталістичний клас, що складається з наділених владою і багатих;
- вищий середній клас, що включає високоосвічених і забезпечених професіоналів;
- нижчий середній клас, який охоплює осіб, що отримали освіту в коледжі і зайняті у сфері «білих комірців»;
- робітничий клас, що складається з канцелярських працівників і «блакитних комірців», чия робота відрізняється високим ступенем рутинності;
- нижчий клас, поділений на робочу бідноту і безробітних, яких неможливо віднести до жодного класу.

З наведених моделей можна побачити, що основними стратифікаційними індикаторами в США є: освіта, сфера діяльності, автономія роботи і дохід. Саме вони в сукупності формують соціальний статус – статус, без якого, «неможливо зрозуміти людську поведінку ... тому що класова позиція визначає практично все ... одяг, який ми обираємо ... телевізійні програми, які ми дивимося ... кольори, в які ми фарбуємо свої будинки і клічки, які даємо своїм вихованцям ... Наша позиція в соціальній ієрархії визначає наше здоров'я, щастя і навіть тривалість життя [15].

На частку середнього класу за різними оцінками припадає 45-47%. Він розділений на дві складові: вищий і нижчий. До типових представників вищого середнього класу Д. Гілберт, У. Томпсон і Дж. Хікі віднесли 15% населення. Атрибут цього класу – високі досягнення в освіті, тому він складається з високоосвічених і добре оплачуваних фахівців, чия діяльність характеризується високим ступенем автономії – це фізики, юристи, інженери, вчені та професори [17]. Багато з них мають вищі освітні ступені, а їхній

дохід перевищує 5-значну цифру. Представники цього класу часто залучені в професійні та персональні мережі, включаючи професійні організації, і задають тренд в суспільстві.

Так, рухи проти куріння, за здоровий спосіб життя, органічну їжу, чисту екологію як правило виникають в цих соціально-економічних групах. Необхідно відзначити, що освіта служить не тільки однією з найважливіших цінностей, а також одним з головних бар'єрів на шляху у вищій середній клас [15], [18].

Термін нижчий середній клас, як правило, застосовується до осіб, менш привілейованих, ніж вищій середній клас. Особи, що відносяться до цього класу, як правило, займають супроводжуючі посади.

Згідно Д. Гілберта, У. Томпсона та Дж. Хікі нижчий середній клас формують напівпрофесіонали зі ступенем бакалавра або дипломом коледжу. Слід зазначити, що блакитні і рожеві комірці, а також особи, що займають канцелярські посади і клерки, в наведених моделях відносяться до робітничого класу [19], [15].

Підбиваючи підсумок, можемо зробити висновок, що основним фактором, що використовується в академічних класових моделях США, є освіта, отримана індивідом. Отримана освіта дає можливість зайняти відповідну посаду і отримувати відповідний дохід, що визначає стиль життя і субкультуру. Причому, дохід є не чинником віднесення до соціального класу, а факторам, що впливають із соціального класу.

Даний взаємозв'язок можна представити у вигляді моделі «освіта – професія – дохід – стиль життя», представленої нами у дослідженні «Стратифікація та середній клас у Східноєвропейському Прикордонні», проведеному за підтримки Європейського гуманітарного університету у 2012-2013 рр. [2, с. 48].

У даній моделі існує пряма кореляційна залежність між усіма змінними, див. рис. 8.1.

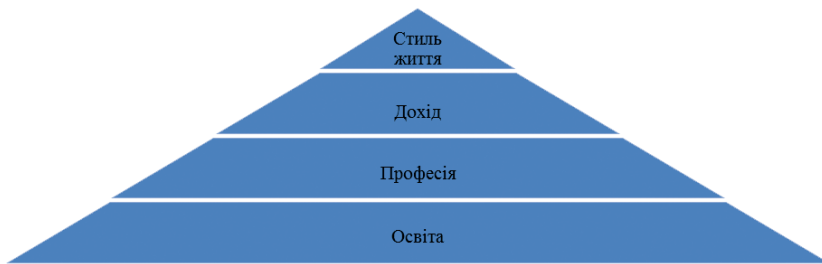


Рис. 8.1. Модель «Освіта – Професія – Дохід – Стиль Життя» [2, с. 48]

### ***8.5. Аналіз матеріальних індикаторів середнього класу в Україні на основі вивчення тенденцій змін доходу, матеріального стану та споживчої поведінки громадян***

Модель «освіта – професія – дохід – стиль життя» характерна не тільки для США, але і для більшості розвинених країн світу. Однак, вона характеризує лише суспільства з усталеною соціальною структурою. Країни з транзитивною економікою часто демонструють повну відсутність кореляції між перерахованими факторами.

Незважаючи на твердження американських вчених К. Девіса і У. І. Мура про те, що дохід, який є однією з найважливіших детермінант соціального статусу, не є його причиною [20], для транзитивних суспільств, яким є українське суспільство, дохід в більшості моделей був і залишається головним критерієм стратифікації.

Таким чином, метою даного параграфу є аналіз матеріальних індикаторів середнього класу в Україні. Для цього розглянемо динаміку і структуру доходів і витрат населення України, коефіцієнти диференціації доходів і суб'єктивні оцінки населенням рівня свого доходу і матеріального статусу сім'ї.

Коли мова заходить про дохід, мають на увазі, в першу чергу, зарплату або дохід на одного члена домогосподарства. Крім доходу, важливими факторами, що характеризують матеріальний добробут сім'ї, є володіння матеріальною власністю і споживчу поведінку домогосподарств.

Аналіз економічних складових стратифікації почнемо зі структури доходів і витрат населення України, а також їх динаміки. У табл. 8.1 і 8.2 представлена структура і динаміка доходів і витрат населення України в 1995-2011 рр. відповідно.

Таблиця 8.1

**Динаміка структури доходів населення України  
в 1995-2011 рр., у%. [21, с. 386]**

<b>Вид доходів</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Заробітна плата	41,3	43,4	42,7	42,1	43,5	44,8	43,3	40,8	40,8	41,7
Прибуток і змішаний дохід	15,4	19,2	16,0	15,3	14,7	15,3	15,5	14,5	14,5	15,9
Доходи від власності (отримані)	1,2	2,6	3,0	2,9	2,9	3,2	3,4	3,9	6,2	5,4
Соціальна допомога та інші отримані поточні трансферти	42,1	34,9	38,2	39,7	39,0	36,7	37,8	40,8	38,5	37,0
<b>Усього доходів</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Як видно з табл. 8.1, основними статтями доходів населення є зарплата і соціальна допомога у вигляді пенсій, стипендій, субсидій, дотацій та інших трансфертів, які в сукупності досягають 80%. На прибуток і доходи, отримані від власності, припадає не

більше 20% доходів. Відзначимо, що така структура залишається незмінною більше 15 років.

Проте, структура витрат, представлена в табл. 8.2, демонструє іншу тенденцію. Так, за період 1995-2011 рр. чітко простежується тенденція до зниження частки витрат, що припадає на покупки товарів і послуг, з 92,8% в 1995 році до 81,9% в 2011 р, і збільшення частки фінансових активів з 0,4% в 1995 році до 12,9% в 2010 р. Така тенденція свідчить про зростання реальних доходів населення, в силу чого скорочується частка витрат на споживання і ростуть заощадження.

Таблиця 8.2

**Динаміка структури доходів населення України  
в 1995-2011 рр., у%. [21, с. 386]**

Вид витрат	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Покупка товарів і послуг	92,8	90,0	80,8	80,4	81,7	81,7	82,3	79,3	76,1	81,9
Доходи від власності (сплачені)	0,1	0,1	0,7	0,9	1,8	2,7	3,6	4,2	2,6	2,3
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	5,2	6,6	6,9	6,7	7,2	7,9	8,0	7,5	6,6	6,7
Нагромадження нефінансових активів	1,5	2,4	1,2	1,2	1,5	1,6	3,5	1,2	1,8	2,5
Приріст фінансових активів	0,4	0,9	10,3	10,8	7,8	6,1	2,7	7,8	12,9	6,6
<b>Усього витрат і заощаджень</b>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Дійсно, дані Держкомстату України підтверджують зростання реальної і номінальної зарплати за період 1995-2011 рр., див. Табл. 8.3.

Таблиця 8.3

**Динаміка номінальної та реальної середньої зарплати  
в Україні за 1995-2011 рр. [21, с. 390]**

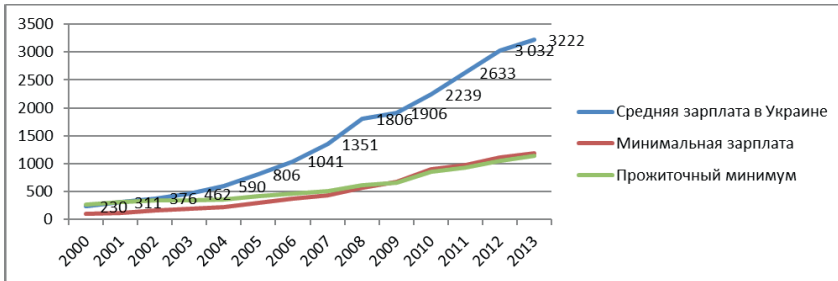
Період	Номінальна зарплата, грн.	% до відповідного періоду попереднього року	
		Номінальна зарплата	Реальна зарплата
1995	73	514,2	110,6
2000	230	129,6	99,1
2001	311	135,2	119,3
2002	376	121	118,2
3003	462	122,8	115,2
2004	590	127,5	123,8
2005	806	136,7	120,3
2006	1041	129,2	118,3
2007	1351	129,7	112,5
2008	1806	133,7	106,3
2009	1906	105,5	90,8
2010	2239	120	110,2
2011	2633	117,6	108,7

Зростання номінальної зарплати протягом 2000-2013 рр. супроводжувалося також зростанням мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму, про що свідчать дані табл. 8.4 і рис. 8.2.

Таблиця 8.4

**Динаміка середньої номінальної зарплати,  
мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму  
в Україні в 2000-2013 рр. [22, 23]**

	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середня зарплата	230	376	590	806	1041	1351	1806	1906	2239	2633	3032	3222
Міні-мальна зарплата	104	152,5	221	297	375	430	560	674,5	895,5	972,5	1103,5	1182,5
Прожитковий мінімум	270	342	362,3	423	462,5	512	609	663,5	850	923,5	1056	1142



**Рис. 8.2. Динаміка середньої номінальної зарплати, мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму в Україні в 2000-2013 рр. [22, 23]**

З рис. 8.2 і табл. 8.4 видно, що середня зарплата в Україні росла більш високими темпами, ніж прожитковий мінімум і мінімальна зарплата, що дозволило населенню України нарощувати заощадження.

Позитивною тенденцією, що свідчить про зростання добробуту населення, є також зменшення диференціації доходів населення. Про це свідчать як квінтільний коефіцієнт диференціації доходів населення, що показує співвідношення мінімального рівня доходів 20% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня доходів 20% найменш забезпеченого населення, так і просте співвідношення доходів 20% найбільш і 20% найменш забезпеченого населення. Так, різниця між грошовими доходами 20% найбільш і 20% найменш забезпеченого населення з 2000 по 2011 р скоротилася з 6 до 3,8 рази, а квінтільний коефіцієнт диференціації грошових доходів з 2,8 до 2,1 рази, див. Табл. 8.5.

Однак, незважаючи на позитивну динаміку середньої зарплати, прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати, а також на збільшення частки заощаджень в структурі витрат, населення України, як і раніше залишається бідним. Про це свідчать, зокрема, суб'єктивні опитування населення.

Так, згідно Європейському соціальному дослідженню, характеризуючи стан власного доходу, лише 24,6% українців

в 2009 р відзначили, що на їхній дохід можна прожити, і тільки 1,2% опитаних стверджували, що живуть комфортно. Переважна більшість, а саме 46,4% респондентів відзначили, що при такому рівні доходу відчувають певні труднощі, а 26,6% – серйозні матеріальні труднощі [24, с. 36].

Таблиця 8.5

**Диференціація життєвого рівня  
населення України в 2000-2011 рр. [21, с. 396]**

Роки	Квінтильний коефіцієнт диференціації доходів населення, разів		Співвідношення доходів 20% найбільш і 20% найменш забезпеченого населення, разів	
	Грошових	Загальних	Грошових	Загальних
2000	2,8	2,3	6,0	4,4
2001	3,0	2,5	6,0	4,6
2002	2,7	2,4	5,7	4,5
2003	2,7	2,3	5,7	4,4
2004	2,6	2,4	5,5	4,6
2005	2,6	2,4	5,5	4,6
2006	2,6	2,4	5,5	4,7
2007	2,2	2,0	4,0	3,6
2008	2,2	2,0	4,1	3,7
2009	2,2	2,0	4,0	3,6
2010	2,1	1,9	4,0	3,5
2011	2,1	1,9	3,8	3,4

Дана ситуація повністю протилежна Європі, де, навпаки, 70-90% респондентів відзначають, що живуть комфортно, а з труднощами стикаються лише 10-30% громадян. Найуспішнішою постає Данія, де в 2009 р 94,5% респондентів стверджували, що їхній дохід є комфортним для проживання, а ті чи інші труднощі мали лише 5,4% громадян. Показово, що навіть в Польщі, показники благополуччя в якій нижчі, ніж в класичних країнах ЄС, 69,6% респондентів зазначили, що можуть прожити на одержуваний дохід. Україна на такому тлі виглядає абсолютним аутсайдером, див. Табл. 8.6.

Таблиця 8.6

**Суб'єктивна оцінка стану сімейного доходу [24, с. 36]**

Країна	Живу комфортно на цей дохід			Можна жити на цей дохід			При такому доході відчуваю певні труднощі			При такому доході відчуваю серйозні матеріальні труднощі		
	2005	2007	2009	2005	2007	2009	2005	2007	2009	2005	2007	2009
Україна	0,9	1,1	1,2	18,5	20,9	23,4	46,2	46,5	46,4	32,4	29,4	26,6
Великобританія	37,9	42,3	37,3	43,8	42	43,6	13,5	12,7	14,1	3,4	2,3	4
Данія	63,1	65,4	68,2	30,1	26,2	26,3	4,2	4,2	3,7	1,2	1,3	0,7
Німеччина	28,7	24,5	30,3	52,5	56,3	54,8	13,6	13,5	10,7	3,8	4,4	3,6
Польща	5	6,1	10,3	53,8	57,2	59,3	35,4	32,9	27,1	5,2	3,1	2,7

Високий рівень бідності показують і інші дослідження, зокрема соціологічні опитування, проведені Інститутом соціології НАН України [25, с. 577]. Так, в 2010 р при оцінці матеріального стану сім'ї за останні 2-3 місяці лише 0,2% сімей показали, що живуть в повному достатку, а 3,4% здатні не тільки задовольняти свої споживчі потреби, а й здійснювати заощадження. Решта категорії респондентів не тільки не мали можливості здійснювати заощадження, але часто і повноцінно харчуватися, див. Табл. 8.7.

Таблиця 8.7

**Оцінка матеріального стану сім'ї [25, с. 577]**

	2002	2004	2005	2006	2008	2010
Часто немає грошей і продуктів харчування – часом жebraкували	3,1	1,7	1,4	0,5	0,8	0,5
Бракує продуктів харчування – іноді голодуємо	9,6	5,9	4	4	3	3,9
Вистачає лише на продукти харчування	49,3	42	41,3	35,5	32,6	36,4
Вистачає в цілому лише на проживання	23,5	32,4	30,2	36,2	37,9	38,1
Вистачає на все необхідне, але нам не до заощаджень	11,6	13,9	14,4	15,7	20,7	15,9
<b>Вистачає на все необхідне, здійснюємо заощадження</b>	<b>2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	<b>3,4</b>
Живемо в повному достатку	0,3	0,6	0,3	0,3	0,4	0,2

Примітно, що 38,1% респондентів (ця частка відповідає суб'єктивному показнику середнього класу в Україні) відповіли, що матеріальний стан їх сім'ї знаходиться на рівні «вистачає в цілому лише на проживання». Виникає питання: чи не є це головною ознакою середнього класу в Україні?

Так, згідно з європейськими стандартами до середнього класу слід віднести категорії громадян, які оцінюють свій матеріальний стан, як «вистачає на все необхідне» в тому числі і на заощадження. А за цим критерієм, до середнього класу можна віднести не більше 19,3% громадян, з них: 15,9% – «вистачає на все необхідне, але не до заощаджень» та 3,4% – «вистачає на все необхідне, здійснюють заощадження».

Неоптимістичні результати дає і суб'єктивна оцінка матеріального рівня сім'ї за 10-бальною шкалою, представлена в табл. 8.8.

Таблиця 8.8

**Суб'єктивна оцінка матеріального рівня сім'ї [25, С. 576]**

	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
<b>0 – найнижчий</b>	11,3	17,6	15,7	12,2	2,4	2	4	3,4	2,7	3,6
<b>1</b>	8,2	12,6	14,8	12,4	3,2	3,3	6,6	4,9	4,3	5,3
<b>2</b>	17,6	18,2	19,3	19,8	17,8	15	12,3	11,7	11,3	14,1
<b>3</b>	27,9	25,5	26,6	26,6	22,6	20,7	30,1	30,6	26,1	27,4
<b>4</b>	16,3	12,6	11,4	13,8	26,5	29,2	19,6	20	21,7	19,9
<b>5</b>	<b>13,4</b>	<b>10,2</b>	<b>9,1</b>	<b>11,2</b>	<b>21,8</b>	<b>22,6</b>	<b>18,6</b>	<b>19,7</b>	<b>22,8</b>	<b>19,3</b>
<b>6</b>	3,3	1,8	1,8	1,8	3,7	5,3	4,6	5,3	5,1	5,7
<b>7</b>	1,4	0,7	0,8	1,7	0,9	0,9	1,9	2,7	3,9	2,8
<b>8</b>	0,2	0,4	0,3	0,2	0,1	0,3	1,1	0,8	1,3	1,3
<b>9</b>	0,1	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3
<b>10 – найвищий</b>	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0,4	0,3	0,1	0
<b>Середній бал</b>	3	2,5	2,4	2,7	3,5	3,7	3,5	3,6	3,8	3,6

Виходячи з визначення, що середній клас – це клас, який займає середні позиції між верхами і низами, а також з принципу рівно-

мірного розподілу, позиції 4, 5, 6 – можемо віднести до середніх. Відповідно, позиції 2,3 віднесемо до рівня нижче середнього – до бідних; позиції 0,1 – до найбідніших – убогим; позиції 7,8 – до тих, хто багатший за середнього – заможним; і найвищі позиції 9,10 – до тих, хто вважає себе багатим і благополучним. Таке групування дає уявлення про майнову структуру українського суспільства, табл. 8.9.

Таблиця 8.9

**Угрупування українського суспільства відповідно до матеріальним добробутом [Розраховано автором на основі табл. 8.].**

Матеріальний статус	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
<b>Бідні та жебраки</b>	65	73,9	76,4	71	46	41	53	50,6	44,4	50,4
<b>Середні</b>	33	24,6	22,3	26,8	52	57,1	42,8	45	49,6	44,9
<b>Заможні і багаті</b>	2	1,3	1,2	2,2	1,1	1,3	3,5	4	5,4	4,4

Отримане стратифікаційне угруповання показує, що протягом досліджуваного періоду 1994-2010 рр. на два основні класи – середніх і бідних – припадало понад 90% населення. На частку ж заможних і багатих громадян – не більше 5% опитаних.

У пошуках матеріального критерію «середньокласників» виникають такі питання:

1. Чи можливо віднести громадян, які оцінюють своє матеріальне становище як середнє, до середнього класу?
2. Який рівень матеріального добробуту є граничним при визначенні середнього класу?

Для того щоб відповісти на ці питання, звернемося до даних Держкомстату України, що показує частку населення, середньодушові місячні доходи якої нижче прожиткового мінімуму, див. табл. 8.10.

Таблиця 8.10

**Частка населення із середньодушовими еквівалентними  
місячними доходами, нижчими  
за прожитковий мінімум, % [21, С. 396]**

Доходи	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Грошові	87,9	89	88,4	83,4	73,8	64	58,3	21	11,6	11,1	15,6	13,7
Загальні	80,2	82,7	83,3	76,2	65,6	55,3	49,7	12,7	7,1	5,8	8,8	7,8

З табл. 10. видно, що до 2006 року частка населення, із середньодушовими доходами нижче прожиткового мінімуму, перевищувала 50% населення, отже, більшість осіб, що відносяться до середнього шару до 2006 р отримували дохід нижче прожиткового рівня і не можуть бути віднесені до середнього класу. Дана ситуація повністю відповідає моделі «притиснутою до землі піраміди», висунутій російськими вченими З. Т. Голенковой і Е. Д. Гітханян. На їхню думку, стратифікаційна модель пострадянських суспільств, являє собою не просто піраміду по Б. Барберу, а «своєрідну, придавлену до землі піраміду, де більшість населення притиснута донизу – 80%, тоді як близько 3-5% багатих становлять її вершину, а середнього класу як би і зовсім немає» [26, с. 120].

Починаючи з 2007 р ситуація починає змінюватися на краще, що у великій мірі було викликано випереджаючим зростанням номінальної середньої зарплати щодо зростання прожиткового мінімуму, див. Рис. 1, однак досягти «ромбовидної» стратифікаційної моделі Україні поки не вдалося. Про це також може свідчити рівень задоволення потреб українським суспільством, представлений в табл. 8.11.

Використовуючи критерій 45%, виділимо потреби, які громадяни України в цілому здатні задовольнити на достатньому рівні, і потреби, для задоволення яких не вистачає можливостей.

Таблиця 8.11

**Оцінка задоволеності основних потреб в 2010 р [2, с. 157]**

	<b>Не вистачає</b>	<b>Важко відповісти</b>	<b>Вистачає</b>	<b>Не цікавить</b>
Необхідний одяг	23,7	17,4	<b>52,4</b>	6,4
Необхідні продукти	32,4	17,8	<b>47,3</b>	2,3
Необхідні меблі	27,4	15,1	<b>46,4</b>	10,9
Добротне житло	35,1	15,8	<b>45,6</b>	3,4
Харчуватися відповідно до своїх смаків	<b>49,8</b>	20,8	26,8	2,4
Надати дітям повноцінну освіту	<b>51,9</b>	21,3	11,2	15,3
Мати додатковий заробіток	<b>47,2</b>	16,6	17,6	<b>18,4</b>
Повноцінно проводити відпустку	<b>58,8</b>	14,9	14,8	11,4
Заощаджень, які підтримують добробут мінімум протягом року	<b>80,2</b>	12,6	5,7	1,5
Необхідна медична допомога	<b>52,1</b>	20,8	22,9	3,8
Здоров'я	<b>46,5</b>	17,1	35,6	0,7
Належна робота	<b>46,5</b>	13,7	24,6	14,9

В результаті можемо зробити висновок, що в цілому громадянам України вистачає можливості задовольняти лише первинні потреби в необхідній одязі, житло, меблях і продуктах. А для задоволення вторинних потреб, зокрема у відпочинку, освіті – ресурсів не вистачає. Так, 80,2% респондентів зазначили, що їм не вистачає заощаджень [25, с. 545]. Це підтверджується і попередніми даними, див. Табл. 7.

Тепер проаналізуємо частку громадян, які мають можливості задовольняти в повному обсязі свої вторинні потреби. Саме їх об'єктивно можемо віднести до середнього класу. Частка цих громадян становить 19,9%. До речі, ця цифра корелює з суб'єктивною оцінкою середнього класу 19,3%, розрахованої за даними табл. 8.

Слід зазначити, що 18,4% опитаних не цікавить можливість мати додатковий заробіток, отже, можна припустити, що їх заробіток е

достатнім для нормального задоволення потреб, а дана категорія формує український середній клас.

Щоб визначити мінімальний дохід, необхідний для віднесення індивіда до середнього класу, можна порівняти об'єктивні і суб'єктивні дані про матеріальний добробут українців. Для цього використовуємо суб'єктивні оцінки населення про співвідношення доходів і рівня життя з 1998 по 2010 р, представлені в табл. 8.12 і 8.13. Дані таблиць відображають уявлення українців про розміри доходів (в гривнях та доларах США), адекватні визначеній майновій категорії населення: жебракам, бідним, середнім, нормальним, заможним, багатим. [8, с. 158].

Таблиця 8.12

**Зведена таблиця доходів і уявлень населення України  
про співвідношення доходів і рівня життя, грн. [25, с. 581]**

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
<b>Жити нормально</b>	357	487	–	–	1204	1425	3135	2942
Жебракувати	–	–	96	127	201	250	480	603
Жити бідно	81	103	178	235	364	430	838	1028
<b>Жити середнє</b>	–	–	416	516	810	957	1957	2516
Жити заможнo	–	–	1031	1362	2480	2799	5948	6775
Жити багато	1522	3743	12702	16893	15495	19716	28380	30219

Таблиця 8.13

**Зведена таблиця доходів і уявлень населення України про  
співвідношення доходів і рівня життя, дол. США. [25, с. 581]**

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
<b>Жити нормально</b>	175	88	–	–	226	282	621	371
Жебракувати	–	–	18	24	38	50	95	76
Жити бідно	40	20	33	44	69	85	166	130
<b>Жити середнє</b>	–	–	78	97	153	190	388	317
Жити заможнo	–	–	194	256	465	554	1178	854
Жити багато	743	717	2388	3169	2924	3904	5620	3811

З суб'єктивних оцінок населення, представлених в табл. 8.12 і 8.13, можна зробити висновок, що «жити нормально» – не означає «жити середньо». Для «нормального» життя, рівень доходів повинен перевищувати середній рівень.

Для визначення рівня доходів, необхідного для «нормального» життя українського населення можна порівняти суб'єктивні оцінки з рівнем мінімальної і середньої зарплати в Україні за 2000-2010 рр., див. табл. 8.14.

Таблиця 8.14

**Суб'єктивні і об'єктивні оцінки  
матеріального рівня, грн. [2, с. 159]**

	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010
Середня зарплата в Україні	230	376	590	806	1041	1806	2239
Мінімальна зарплата	104	152,5	221	297	375	560	895,5
<b>Жити нормально – суб'єктивно</b>	<b>487</b>	–	–	<b>1204</b>	<b>1425</b>	<b>3135</b>	<b>2942</b>
Жебракувати	–	96	127	201	250	480	603
Жити бідно	103	178	235	364	430	838	1028
<b>Жити середнє</b>	–	<b>416</b>	<b>516</b>	<b>810</b>	<b>957</b>	<b>1957</b>	<b>2516</b>
Жити заможнo	–	1031	1362	2480	2799	5948	6775
Жити багатo	3743	12702	16893	15495	19716	28380	30219

Зіставляючи об'єктивні дані про мінімальну і середню зарплату за вказаний період з суб'єктивними оцінками матеріального статусу, розрахуємо коефіцієнти співвідношення і нижній поріг доходу. [2, с. 159]. Наочно процес розрахунку представлений в табл. 8.15. і 8.16.

Таблиця 8.15

**Співвідношення між суб'єктивними матеріальними рівнями  
і мінімальною зарплатою [2, с. 160]**

Суб'єктивний матеріальний рівень	коефіцієнти співвідношення							Середній коефіцієнт співвідношення
	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	
Жити нормально	4,7			4,1	3,8	5,6	3,3	4,28
Жебракувати		0,6	0,6	0,7	0,7	0,9	0,7	0,68
Жити бідно	1,0	1,2	1,1	1,2	1,1	1,5	1,1	1,18
Жити середнє		2,7	2,3	2,7	2,6	3,5	2,8	2,77
Жити заможнo		6,8	6,2	8,4	7,5	10,6	7,6	7,82
Жити багатo	36,0	83,3	76,4	52,2	52,6	50,7	33,7	54,98

Продовження таблиці 8.15

Суб'єктивний матеріальний рівень	нижній поріг доходу, грн.		
	2011	2012	2013
Жити нормально	4166,2	4727,4	5065,9
Жебракувати	661,0	750,0	803,7
Жити бідно	1144,4	1298,6	1391,6
Жити середнє	2698,1	3061,5	3280,7
Жити заможнo	7605,7	8630,2	9248,1
Жити багатo	53472,6	60675,6	65019,4

Коефіцієнт співвідношення – показує співвідношення між суб'єктивним і об'єктивним показником доходу і розраховується як частка від ділення значення суб'єктивного матеріального рівня на відповідний рівень мінімальної / середньої зарплати. Середній коефіцієнт співвідношення – розраховується як середнє арифметичне коефіцієнтів співвідношення за певний період. Нижній поріг доходу – показує нижню межу доходу, що характеризує певний матеріальний статус. Для розрахунку нижнього порога доходу, необхідно середній коефіцієнт співвідношення помножити на відповідний об'єктивний показник доходу, наприклад мінімальну або середню зарплату.

Таблиця 8.16

**Співвідношення між суб'єктивними матеріальними рівнями  
і середньою зарплатою [2, с. 161]**

Суб'єктивний матеріальний рівень	коефіцієнти співвідношення							Середній коефіцієнт співвідношення
	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	
<b>Жити нормально</b>	2,1			1,5	1,4	1,7	1,3	1,61
Жебракувати		0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,25
Жити бідно	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	0,44
<b>Жити середнє</b>		1,1	0,9	1,0	0,9	1,1	1,1	1,02
Жити заможнo		2,7	2,3	3,1	2,7	3,3	3,0	2,86
Жити багатo	16,3	33,8	28,6	19,2	18,9	15,7	13,5	20,87

*Продовження таблиці 8.16*

Суб'єктивний матеріальний рівень	нижній поріг доходу, грн.		
	2011	2012	2013
<b>Жити нормально</b>	4228,6	4869,3	5174,5
Жебракувати	656,1	755,6	802,9
Жити бідно	1168,8	1345,9	1430,3
<b>Жити середнє</b>	2682,4	3088,9	3282,4
Жити заможнo	7519,7	8659,2	9201,8
Жити багатo	54940,6	63266,2	67230,7

Дані табл. 8.15 і 8.16 демонструють кореляцію між об'єктивними і суб'єктивними показниками доходу. Так, середній коефіцієнт співвідношення показує, що об'єктивна мінімальна зарплата відповідає суб'єктивному рівню жити бідно, а об'єктивна середня зарплата – суб'єктивного рівню жити середньо.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що нижнім порогом доходу, необхідного для того, щоб жити нормально, є середній коефіцієнт 1,61 стосовно до середньої зарплати, і 4,28 стосовно мінімальної зарплати. Показники сукупного доходу, розраховані на основі даного коефіцієнта, на нашу думку, дозволяють визначити також мінімальне значення доходу,

необхідне для віднесення суб'єкта до середнього класу. У 2013 році його значення, розраховане на основі мінімальної зарплати, склало 5065,9 грн., А на основі середньої зарплати – 5174,5 грн. Різниця між наведеними показниками становить 2,14%, що є допустимою статистичною похибкою і дозволяє використовувати коефіцієнти, розраховані на основі мінімальної та середньої зарплати, як рівнозначні і альтернативні показники.

Таким чином, незважаючи на те, що суб'єктивно до середнього класу відносять себе 38,0% населення, а «живуть середньо» – 44,9%, об'єктивно за показником задоволення матеріальних потреб до середнього класу можна віднести не більше 19,3-19,9% населення. Отже суб'єктивні оцінки населення не є достатньою умовою для віднесення до середнього класу. [2, с. 161-162]

Отже, для створення передумов розвитку середнього класу необхідна злагоджена економічна політика держави на всіх рівнях. На думку В. Підгорної, перспективи розвитку середнього класу пов'язані з двома компонентами: з одного боку, цілеспрямованою політикою держави по відношенню до бідних верств, а з іншого – стимулюванням груп населення, які самостійно готові вкладати ресурси в економічний розвиток країни [27].

Одним з головних елементів для розвитку середнього класу повинна стати освітня програма, спрямована на формування доступних кредитів для навчання. Крім того повинна розвиватися система грантів. Для її розвитку держава повинна стимулювати бізнесменів шляхом зменшення податкового гніту. Також уряду необхідно розробляти довгостроковий прогноз потреб ринку праці та відповідно формувати держзамовлення на освіту, розміщувати його на тендерних засадах у навчальних закладах і фінансувати з бюджету. Це повинно стосуватися не тільки вищого, але і професійної освіти, яке потрібно підняти на гідний рівень [28]. Наступним елементом, необхідним для розвитку середнього класу повинна є реалізація житлової програми, яка дозволила б представникам середнього класу на свої власні кошти мати нормальні житлові умови.

Найважливішою передумовою для зміцнення середнього класу повинна стати спрощена система оподаткування. Вона дозволить реалізувати себе людям, які маючи високі професійні навички, не можуть або не хочуть застосовувати їх в сфері найманої праці. Також, податкова система повинна виходити не з доходів окремої особи, а з доходів всієї родини.

Для зміцнення середнього класу необхідно трансформувати систему зарплати в бюджетній сфері таким чином, щоб наймані працівники з високим професійно-освітнім рівнем ставилися до середнього класу. Приватні підприємства неминуче будуть змушені враховувати рівні оплати праці в бюджетних структурах і, відповідно, буде рости зарплата в цьому секторі [28].

І, нарешті, серйозною перешкодою для розвитку середнього класу є закріпилася олігархічна система, яка неефективно використовує ресурси, пригнічує здорову ініціативу, спотворює трудову мотивацію. У тривалій перспективі таке суспільство приречене, в кращому випадку, на застій. Тому розвиток середнього класу безпосередньо залежить подолання сформованої в суспільстві олігархічної системи влади.

Проведення зазначених заходів державної політики буде сприяти формуванню та зміцненню середнього класу, демократичних цінностей та підвищення конкурентоспроможності країни на світовій арені.

#### **ЛІТЕРАТУРА:**

1. Задоренко О. В. Економічні основи формування середнього класу в умовах становлення соціального ринкового господарства. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки. Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, Харків, 2008
2. Сорочан О., Кошелева Н., Росецкая Ю., Филип Н., Ливицки О. Стратификация и средний класс в Восточно-Европейском Пограничье / Под ред. О. Сорочан. – Вильнюс: ЕГУ, 2015. – 200 с.

3. Новикова С. С. Социология: история, основы, институционализация в России. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2000. – 464 с
4. Ленин В. И. Великий почин // Полн. собр. соч. – Т. 39. – С. 15.
5. Основы социологии: Курс лекций / [А. И. Антолов, В. Я. Нечаев, Л. В. Пиковский и др.]: Отв. ред. Г. Эфендиев. – М.: Об-во «Знание» России, 1993. – 383 с.
6. Энциклопедия социологии – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/socio/1470/КЛАСС>
7. Еврипид. Умоляющие / Перевод Иннокентия/ Анненского Еврипид. Трагедии. В 2 томах. Т. 1. – «Литературные памятники», М., Наука, Ладомир, 1999
8. Аристотель. Сочинения в 4 т. – Т. 4 / Общ. ред. А. И. Доватура. – М.: Мысль, 1984. – 830 с.
9. James Bradshaw A scheme to prevent the running of Irish wools to France: and Irish woollen goods to foreign countries. By prohibiting the importation of Spanish wools into Ireland, ... Humbly offered to the consideration of Parliament. By a Merchant of London – Dublin, 1745. pp. 4-5.
10. Философия: Энциклопедический словарь. – М.: Гардарики. Под редакцией А. А. Ивина. 2004.
11. Средний класс в современной России / Отв. ред. М. К. Горшков, Н. Е. Тихонова; Ин-т социологии РАН. – М.: 2008. – 320 с.
12. Global economic prospects 2007: managing the next wave of globalization – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/805651468131974981/pdf/381400GEP2007.pdf>
13. Всемирный банк в России. Доклад об экономике России. № 19. Июня 2009 – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/305499-1245838520910/rer19-rus.pdf>
14. Gilbert, Dennis. The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality. – Belmont, CA: Wadsworth. – 2002.
15. Thompson, W. & Hickey, J. Society in Focus: an Introduction to Sociology (6th Edition) – Allyn & Bacon, 6 edition. – 2007. – 672 p.

16. Beeghley, L. The Structure of Social Stratification in the United States. – Boston, MA: Pearson. – 2007. – 320 p.

17. Ehrenreich, Barbara. Fear of Falling, The Inner Life of the Middle Class. – New York, NY: Harper Collins. – 1990. – 304 p.

18.18 Zweig, Michael. What's Class Got To Do With It, American Society in the Twenty-First Century. – New York, NY: Cornell University Press. – 2004. – 224 p.

19.19 Eichar, Douglas. Occupation and Class Consciousness in America. – Westport, Connecticut: Greenwood Press. – 1989. – 148 p.

20. Davis, Kingsley and Wilbert E. Moore. «Some principles of stratification.» // American Sociological Review. – 1970, № 10 (2), P. 242-249.

21. Статистичний щорічник України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012-558 с.

22. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://mojazarplata.com.ua/ru/main/minimum-wage/prozhitochnyi-minimum>

23. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://mojazarplata.com.ua/ru/main/minimum-wage/minimum-zarplata>

24. Євген Головаха, Андрій Горбачик. Тенденції соціальних змін в Україні та Європі: за результатами «Європейського соціального дослідження» 2005-2007-2009. – К.: Інститут соціології НАН України, 2010. – 118 с.

25. Українське суспільство 1992-2010. Соціологічний моніторинг / За ред. д.ек.н. В. Ворони, д.соц.н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2010. – 636 с.

26. Голенкова З.Т., Гридчин К.В. Историко-социологическая проблематика // Социология в России / Под ред. В. А. Ядова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Ин-та социологии РАН, 1998. – С. 45-69.

27. В. Подгорная Куда «подвинуть» средний класс? / Електронний ресурс. Режим доступу: <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page3-85.html>

28. Е. Лібанова Реальність і уявне в житті середнього класу/ Електронний ресурс. Режим доступу: <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page3-87.html>

## ВИСНОВКИ

Той факт, що економіка України досі ще не повернулася до рівня реального ВВП 1990 р., свідчить про необхідність подальшої трансформації національної економічної системи та потребу у активному державному регулюванні цього процесу. Утім, сьогодні, в умовах глобальної економічної та політичної турбулентності, стратегічні орієнтири, у напрямі яких повинна здійснюватися ця трансформація, стають усе більш розмитими. Отже, завдання економічної теорії – з'ясувати економічний зміст цих багатоманітних та суперечливих процесів, на основі чого є можливість розробити науково обґрунтовану економічну політику, яка сприятиме інноваційній трансформації національної транзитивної економічної системи.

Проведене дослідження дає змогу сформулювати такі висновки.

1. Логічним виходом з трансформаційної кризи 1990-х років мало б стати масове оновлення елементів основного капіталу та становлення промислового циклу відтворювального характеру. Однак насправді Україна інтегрувалася у глобальну економіку в якості постачальника ресурсів, у результаті чого її економіка виявилася узалежненою від світової економічної кон'юнктури, коливання якої перетворилися на екзогенні потрясіння для національної економічної системи. Така неефективна модель є результатом непрозорої приватизації, у результаті якої панівною силою в країні став союз олігархії та бюрократії.

Для транзитивної економіки України, яка стала правонаступницею високомонополізованої планової економіки, створеної командно-адміністративним чином, найбільш вдалою перехідною формою могла б стати державно-капіталістична система, у рамках якої здійснюється поєднання суспільних та приватних інтересів, зокрема через забезпечення соціальної збалансованості, ефективне антимонопольне регулювання, сприяння стратегічному розвитку національної промисловості та впровадженню інновацій-

них технологій. Позитивні зміни у монетарній політиці, які вже частково відбулися, повинні сприяти перетворенню банківської системи на джерело інвестиційних ресурсів для національного промислового капіталу.

2. З погляду синтезу економічної історії та теорії інститутів, технологічний спосіб виробництва як економічну категорію варто трактувати в контексті ринково-інституціональної системи, а саме, як обумовлену нагромадженням капіталу, інверсійну підсистему, яка поєднує речові і особистісні фактори виробництва, властиві їм техніко-технологічні, техніко-економічні, соціально-економічні відносини і забезпечує разом з інститутами, наукою, освітою і культурою розвиток технологічних укладів і соціально-економічної макросистеми в цілому. При цьому духовні продуктивні сили є вихідною ланкою виникнення інноваційних ідей, які формують певний технологічний спосіб виробництва. Такий висновок указує на недоцільність скорочення витрат на науку, освіту, реалізацію напрямів гуманітарної та культурної політики, особливо в умовах незавершеності ринкової трансформації.

3. Неокласичний підхід і супутні йому формули грошового обігу виходять із першорядної ролі грошей як причини зміни товарних цін, хоча видається доцільним, слідом за класичними економістами, визнати, що основа цін формується в промисловості, піддаючись пізніше певній модифікації під впливом чинників грошово-кредитного обігу. Такий висновок указує на обмеженість абсолютизованої монетаристами грошово-кредитної політики як засобу стабілізації економіки та необхідність поєднування її з іншими інструментами економічної політики.

4. Організаційно-економічні форми інноваційних процесів відповідають рівню розвитку продуктивних сил та економічних відносин у цій чи іншій країні. Однак розвиток національної інноваційної системи на сучасному етапі не є суто стихійним явищем, а виявляється процесом, значною мірою індукованим відповідними заходами державної політики. В Україні давно назріла необхідність використання світового досвіду щодо інструментів інноваційної політики, які водночас повинні поєднуватися

з такими специфічними напрямками економічної політики, як промислова, структурна та інвестиційна політика.

5. Економічна політика є динамічною структурою, яка еволюціонує по мірі розвитку (як висхідного, так і низхідного) ринкової форми зв'язку. Політика типу "laissez faire" була доречною в контексті подолання пережитків феодалізму та функціонування капіталізму вільної конкуренції, розквіт якого припав на першу половину XIX століття. Сучасна економічна політика в Україні має бути спрямована на перехід до високорозвиненого ринку, що відповідає продуктивним силам сучасного технологічного укладу.

6. Неврахування специфічного інверсійного характеру трансформації економіки України призвело до формування слабкої ринкової економіки, залежної від сировинного експорту, яка не генерує помітних стимулів для інноваційно-інвестиційної діяльності. Замість продовження ринкових реформ у дусі монетаризму, варто, шляхом творчого синтезу ордолібералізму та концепції соціальної ринкової економіки, а також шведської моделі економіки, провести структурні реформи господарства, забезпечити його детінізацію та більшу соціальну орієнтованість.

7. Довгострокові стратегічні інвестиції та інноваційний розвиток можуть здійснюватися лише в економіці, де досить добре діє інститут захисту прав власності. Щоб прискорити його формування в Україні, необхідна легалізація вже усталеного розподілу прав власності, протидія корупції, завершення судової реформи, заходи з вилучення перерозподільної ренти.

8. Однією з найактивніших соціальних сил у високорозвиненій економіці є середній клас, прошарок, майже відсутній у сучасній Україні. Його формуванню має сприяти політика високих зарплат у бюджетному секторі для працівників з високим рівнем кваліфікації, збільшення доступності кредиту та житла.

Отже, економіка України, незважаючи на позірну відповідність критеріям повноцінного ринкового господарства, все ще залишається значною мірою транзитивною економічною системою. Її ефективна трансформація лежить через формування ефективної системи інститутів, передусім у царині економічної

політики. Сучасна держава не може редукувати свою роль лише до виконання своїх базових функцій, чи навіть до виправлення «провалів ринку». Економічна політика сьогодні є інструментом структурної трансформації економіки; підтримки та гарантій для інвестицій, особливо спрямованих у високоризикові наукоємні виробництва; заохочення перспективних, інноваційно-орієнтованих галузей, які можуть стати локомотивами створення вищої доданої вартості в рамках національної економіки та підвищення її позиції у глобальних ланцюгах доданої вартості. Однак умовою таких дій є підвищення довіри до органів державної влади, розвиток громадянського суспільства, яке б робило владу підконтрольною його інтересам та орієнтованою не на пошук ренти, а передусім на забезпечення сталого соціально-економічного розвитку.

*Наукове видання*

**НАЦІОНАЛЬНА ТРАНЗИТИВНА ЕКОНОМІЧНА  
СИСТЕМА: РОЗВИТОК РИНКОВИХ ВІДНОСИН  
ТА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА**

Монографія

Верстка – Т.В. Мартиненко

Підписано до друку 02.01.2020 р. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Droid Serif. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 13,02. Тираж 300. Замовлення № 1119м-234.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»  
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а  
Телефони +38 (0552) 39 95 80,  
+38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08  
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.