

*М.І. ЗВЄРЯКОВ*

*НАЦІОНАЛЬНА  
ЕКОНОМІЧНА  
СИСТЕМА:  
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ*

МОНОГРАФІЯ

Одеса  
«Астропринт»  
2012

УДК 330.5  
3-43  
ББК 65.018.5

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного економічного університету. *Протокол № 4 від 19 грудня 2011 р.*

**Зверяков, М. І.**

3-43 Національна економічна система: проблеми теорії : [монографія] / М. І. Зверяков. — Одеса : Астропринт, 2012. — 320 с. ISBN 978-966-190-513-8

У монографії розглянуто методологічні і теоретичні становлення ринкових відносин. Досліджено загальні та специфічні риси національної економічної системи, її проблеми та суперечності. Показано специфіку ринкових інструментів в управлінні господарською системою, що формується. Особливу увагу приділено аналізу еволюції ліберальної економіки, теоретичних передумов переходу до нової моделі соціально-економічного розвитку, політико-економічній проблематиці відтворення, а також методології вимірювання результатів національного виробництва.

Книга може зацікавити науковців, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

УДК 330.5  
ББК 65.018.5

*Наукове видання*

**ЗВЕРЯКОВ Михайло Іванович**  
**НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА:**  
**ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ**  
**Монографія**

Завідувачка редакції *Т. М. Забанова*. Редактор *Н. Я. Рихтік*. Технічний редактор *М. М. Бушин*. Дизайнер обкладинки *В. І. Костецький*. Коректори *Л. М. Лейдерман, О. С. Чебановська*. Здано у виробництво 19.12.2011. Підписано до друку 27.12.2011. Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура «ИеМоп». Друк офсетний. Ум. друк. арк. 18,60. Тираж 500 прим. Вид. № 16. Зам. № 24.

Видавництво і друкарня «Астропринт». 65091, м. Одеса, вул. Разумовська, 21  
Тел.: (0482) 37-07-95, 37-14-25, 33-07-17, (048) 7-855-855

[www.astroprint.odessa.ua](http://www.astroprint.odessa.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1373 від 28.05.2003 р.

ISBN 978-966-190-513-8

©Зверяков М. І., 2012

<i>Вступ</i> .....	5
--------------------	---

## *Розділ 1*

### **Передумови теоретичного аналізу національної економіки**

1.1 Протиріччя радянської господарської системи – вихідний пункт ринкових перетворень.....	18
1.2 Особливості становлення національної моделі капіталізму .....	53
1.3 Загальне і специфічне в економічній системі.....	74
1.4 Теоретичні проблеми міжнародного розподілу праці.....	90

## *Розділ 2*

### **Тенденції розвитку економіки та зміна інститутів**

2.1 Якісні зміни в сучасній ринковій структурі.....	111
2.2 Інституційні аспекти дослідження сучасної економіки.....	119
2.3 Еволюція відносин власності та акціонерного капіталу.....	144
2.4 Тенденції розвитку ринкової інфраструктури.....	168

## *Розділ 3*

### **Структурна трансформація національної економіки**

3.1 Трансформаційний цикл і структурна перебудова.....	178
3.2 Структурні диспропорції, обумовлені сировинним експортом.....	182
3.3 Принципи політики модернізації економіки.....	189
3.4 Промислова політика та механізм її реалізації.....	196

## *Розділ 4*

### **Теоретичні проблеми формування нової економічної моделі**

4.1 Формування нової якості економічного зростання.....	233
4.2 Грошово-кредитна політика в умовах економічного розвитку.....	208
4.3 Протиріччя економічного зростання – причина кризових явищ.....	216

## *Розділ 5*

### **Політика економічного розвитку та її протиріччя**

5.1 Реалізація неоліберальної теорії в українській економіці.....	227
5.2 Теоретичні підходи щодо формування альтернативної економічної моделі.....	242

***Розділ 6.***

**Концептуальні засади визначення продукту національного виробництва**

6.1 Теоретичні проблеми відтворення суспільного продукту.....	260
6.2 Проблеми вимірювання результатів національного виробництва....	272
6.3 Річний продукт у формах валового, кінцевого і продукту двох підрозділів.....	293
Висновок.....	309

## Вступ

Розгортання глобальної економічної кризи свідчить про те, що світ вступив в епоху бурхливих соціально-економічних трансформацій. У середовищі економістів і політиків обговорюються сценарії змін існуючих моделей господарювання в умовах глобальної економічної кризи. Вироблення ефективних моделей економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах глобалізації припускає теоретичне осмислення змін, що відбуваються, як у світі, так і всередині країни.

Історична практика перетворень соціальних структур сучасного суспільства оголила всі наявні в минулому вади економічної теорії. Разом із тим, критика нинішньої економічної теорії за її недоліки в минулому, сьогодні не може сприйматися як відмова від наукового осмислення змін, що відбуваються, у суспільстві. Навпаки, роль економічної теорії у сучасних умовах різко зростає. Зокрема, здійснення ефективного переходу до ринкових відносин, забезпечення інтеграції економіки в систему всесвітнього господарства тощо навряд чи можуть бути достатньо успішними, реалізуючись лише на базі наявних у минулому теоретичних концепцій. Тому спроби реформування, що здійснюються нерідко без опори на економічну науку, залишають практиці сумно відомий метод "спроб і помилок", який не тільки віддаляє дійсність від очікуваних результатів, але й дискредитує саму ідею переходу до ринку.

Зрозуміло, для виконання важливих пізнавальних і прогностичних функцій, сама економічна наука повинна кардинально оновитися, переглянути методологічні й теоретичні основи, що породжували в минулому догматизм, спрощенське бачення, апологізацію існуючої в минулому господарчої системи. Без такого перегляду багато проблем, що постали сьогодні перед економічною наукою, не тільки не будуть розв'язані повною мірою, але й сформульовані в найбільш загальних рисах.

Наприклад, щоб визначити позитивну програму радикальних перетворень нашої економіки, необхідно насамперед з'ясувати, що теоретично являє собою система господарювання, котра склалася. Без з'ясування цього питання не можна розробити справді наукову концепцію перетворення нашої економіки.

Як показує досвід економічних перетворень, нинішній економічній науці найбільше бракує аналізу внутрішніх, глибинних тенденцій розвитку сучасного виробництва й достовірного соціально-економічного прогнозу розвитку суспільства в процесі прямування до ринку. Одна із причин труднощів, що виникли в ході

економічних перетворень - емпіризм, відмова від теоретичного аналізу внутрішніх закономірностей соціально-економічного розвитку суспільства. Відсутність чітких теоретичних уявлень про соціально-економічну природу нашого суспільства є причиною збоїв, що виникли в реформації економічної системи.

Аналіз труднощів, що виникають у ході реформ, показує, що на хід подій впливають не стільки недоліки відомих концепцій оздоровлення економіки й суб'єктивні якості реформаторів, скільки складність самої системи, що перетворюється, непізнаність багатьох її властивостей.

Невизначеність соціальних орієнтирів і тривалих наслідків проведених реформ стає одним із головних гальм здійснюваних перетворень. Замість ґрунтовного дослідження пройденого шляху й набутих знань із невеликого досвіду, економіці приписуються призначені схеми, у яких, у якості зразка, виступає деякий усереднений, збірний образ економічного життя найбільш розвинутих індустріальних країн.

Так, наприклад, виходячи зі складових різних форм власності, що виявилися на Заході, виводяться її оптимальні частки в нашому господарстві, визначається роль держави в економіці, місце малих підприємств у загальному виробництві тощо. Привабливість таких нових рецептів - у посиленні на високу ефективність і життєві стандарти західної економіки. Тому процес теоретичного осмислення економічної системи та пошуки нестандартних (відмінних від усереднених ідеалів) виходів із ситуації, що склалася, виглядають як зайве затягування часу, як мудрування навколо загальновідомих істин. Таке поверхове судження призводить до істотного збідніння теорії і практичних рекомендацій. У підсумку економічна теорія все більше збивається на конструювання того ідеалу, який повинен бути реалізований у результаті реформ, а управлінська й прикладні економічні науки займаються пошуками шляхів переходу до обраного еталона. У суспільній свідомості культивується думка про те, що ринкова саморегуляція сама по собі розв'яже всі проблеми, що нагромадилися в економічному житті, в тому числі розвиток науково-технічного прогресу збереже в оптимальному стані середовище людського перебування.

Таке ставлення до економічної теорії дивно нагадує ніби в дзеркальному відображенні підходи до науки, властиві періоду застою, коли вважалося, що в міру нарощування обсягів виробництва в економічній системі самі собою розв'яжуться протиріччя, що накопилися. Як і в недалекі часи "розвинутого соціалізму", практичні рекомендації виходять не з теоретичного відображення реальної економічної структури

суспільства, не з того, чим є воно в дійсності, а з так званої “повинності”, тобто з якогось мислимого ідеалу. Економічна наука, як і раніше, “підганяє” практику під сконструйований ідеал, знову теорія перетворюється у щось самодостатнє й розвивається скоріше із самої себе, ніж із розвитку об'єктивної реальності. Як відомо, результатом такого порочного підходу в науці в минулому, з'явилася дискредитація самого мислимого ідеалу. Схоже, що історія повторюється якби з протилежним знаком.

Труднощі дослідження глибинних, корінних відносин, що існують у нашому суспільстві, пов'язані насамперед із тим, що в реальній дійсності відбувається *перехід* до нової соціально-економічної форми виробництва. Іншими словами, суспільство перебуває в стані переходу в якісно іншу площину соціально-економічного простору. Перехід до ринку, як головний напрямок економічних реформ, - це не просто заміна адміністративно-бюрократичних методів управління ринковими, а зміна однієї соціально-економічної системи іншою. Однак при знайомстві зі стратегічними розробленнями переходу нашої економіки на ринкові принципи функціонування привертає увагу той факт, що їх автори досить старанно приділяють увагу питанню щодо зміни механізму відтворення економічної структури суспільства. Ринок - це не просто ефективний спосіб задоволення споживчого попиту, але ще й особливий тип відтворення системи виробничих відносин, якому властивий свій механізм відображення соціальної структури суспільства.

Однак перехід до ринкових форм господарювання може бути успішним тільки в тому разі, коли з'ясована соціально-економічна природа функціонуючої системи виробничих відносин.

У суспільствознавчій літературі загальноприйнятою стала характеристика сучасної соціально-економічної системи нашого суспільства як «змішаної».

Але така оцінка не є синонімом соціальної визначеності існуючого ладу. Термін “змішана господарча система” запозичений з управлінської науки й без критичного осмислення перенесений в економічну теорію. Якщо ж порушити питання: який тип виробничих відносин виражає ця система, то однозначної відповіді, на наш погляд, не існує. Вона може бути носієм різних за своєю природою виробничих відносин, що існували в минулому та існують нині.

Тому завданням економічної науки є з'ясування змісту й іманентних йому форм виробничих відносин на даному історичному етапі.

Якщо дотримуватися саме такого підходу до бачення досліджуваного об'єкта, то в такому разі не можна абсолютизувати окремі, хай і дуже важливі сторони господарського життя, такі, як науково-технічний прогрес, ресурси, інвестиції, зайнятість, ціни, фінансово-кредитна сфера, розподіл доходів тощо. Сучасні спроби їх ізольованого вивчення і розробки на цій основі рекомендацій по загальних напрямках макроекономічного регулювання малопродуктивні. Вони свідчать про відсутність необхідного теоретичного бачення і спроможності системного осмислення економічних процесів, що Наприклад, аналіз економічної ситуації з позицій примітивного монетаризму, при якому абсолютизується лише одна грошово-фінансова сторона відтворення, не в змозі вказати надійних шляхів виходу з кризи. Також одностороннім є підхід, який спирається на аналіз лише матеріально-речових аспектів відтворення.

Ефективні пропозиції щодо реформування економіки України можуть бути розроблені лише на основі глибоких теоретичних узагальнень, які дають системне бачення предмета. На жаль, сьогодні ще можна зустріти в літературі наївні міркування про можливість створення ефективною структури господарства з допомогою елементарних важелів ринку. Автори цих міркувань стверджують, що наприклад, підвищення цін на енергоресурси буде штовхати їх споживачів до заощадження, ті ж, хто не освоїв енергозберігаючі технології занепадуть, але виживуть ті, хто їх освоїв. У підсумку господарство стане таким же ефективним, як і в індустріально розвинених країнах. У таких міркуваннях відсутнє елементарне розуміння того, що перехід на нову структуру господарства, що функціонує за західними зразками вимагає не тільки величезних інвестицій, а й руйнування сучасної індустріальної системи. Усе це вимагає значних капітальних витрат і часу. Проте такого роду процеси можуть супроводжуватися як деіндустріалізацією економіки, так і втратою незалежності країни.

Автори такого роду рекомендацій не обтяжують себе серйозними дослідженнями економічної структури суспільства. Ліберальні ціни, на їхню думку, розставляють все на свої місця. Усе це нагадує радше «соціальну алхімію», а не економічну науку.

Економічна теорія в процесі дослідження таких складних і глобальних явищ, як перехід від однієї системи господарювання до якісно іншої, за своєю генетичною природою стикається з особливим предметом аналізу перехідної економічної системи. Тут об'єктом дослідження стають не тільки обставини детермінують перехід, а також вибір напрямку руху і сам механізм трансформації соціально-економічних систем. Наразі це один з актуальних і малодосліджених напрямів економічної теорії. Без виконання цієї роботи

економічною теорією реформування господарських процесів буде здійснюватися методом проб і помилок.

Для того, щоб визначити теоретично, від чого до чого йде перехід, варто, насамперед, досить повно і докладно описати як, існувала в недалекому минулому модель соціально-економічного устрою, так і окреслити майбутній вигляд тієї системи, яка детермінована об'єктивними економічними чинниками. На жаль, у теоретичних дослідженнях, незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених соціально-економічній системі, що існувала понад сімдесят років, ця робота по суті в теоретичному плані не виконана. Якщо резюмувати публікації, що існують у соціально-економічній літературі, присвячені аналізу попередньої в недавньому системі господарювання, то можна сказати, що визначення в термінах економічної теорії системи виробничих відносин, що існувала в минулому, не здійснено. Не можна ж, насправді, вважати, що визначаючи колишні відносини як командно-адміністративні, тоталітарні, бюрократичні і т.п. можна хоч якоюсь мірою ставити питання про їх науковий зміст.

Отже, завдання дійсно наукового дослідження минулого не тільки не розв'язано, але навіть змістовно не сформульовано. Такого роду дослідження, як вони відображені в численних публікаціях, мають радше емоційний, ніж змістовний характер. У зв'язку з цим може виникнути питання: а чи так важливо знати минуле для того, щоб реформувати сьогодення та створювати бажаний образ майбутнього?

Справа в тому, що минуле, незалежно від того, як воно оцінюється сьогоденням або в позитивному, або негативному плані, є реальним базисом останнього, оскільки даний завжди виростає з минулого. З одного боку, воно містить або у сформованому вже готовому вигляді, або у процесі формування елементи сьогодення, які в його межах повинні отримати розвиток і так чи інакше отримують розвиток. З іншого - колишні елементи не зникають безслідно, а «знімаються» сьогоденням.

Ураховуючи зазначені обставини цілком упевнено можна стверджувати, що, не зрозумівши минулого, не можна не тільки зрозуміти сьогодення, а й будувати майбутнє. Причому це розуміння повинно бути не просто ідеальним відображенням минулого в теорії, а й чинником реальних практичних дій.

У роботі підкреслюється, що проблеми, які виникли в даний час в економіці України, були породжені значною мірою попередньою економічною системою. У пострадянський період вони отримали свій новий розвиток. Тому не можна дистанціюватися від минулого шляхом лише його рішучого руйнування і засудження, демонструючи, тим самим нібито

прихильність реформам. Вирішення проблем, що виникли в даний час, не можна здійснити на порожньому місці, не маючи ані досвіду, ані знань, ані матеріальних засобів.

Досвід реформування української економіки показує, що минуле нагадує про себе на кожному кроці і, при тому у недвозначних і важких формах. Багато наших сучасних економічних, політичних, моральних проблем небачено загострилися в результаті відвертого ігнорування минулого. Одним з найбільш грізних нагадувань про неприпустимість ігнорування минулого соціально-економічного розвитку є криза української економіки.

Склалася досить парадоксальна ситуація. Намагаючись і прагнучи якомога швидше подолати минуле ми виявилися відкинутими, перш за все економічно, на кілька десятиліть в минуле. Безпрецедентні кількісні масштаби спаду виробництва в життєво важливих галузях економіки визначаються втратами часів війни, тобто можна сказати, що основні макроекономічні параметри, що визначають соціально-економічний стан більшості населення, не досягли рівня 1990 р.

Отже, щоб знайти вихід з цього вкрай складного становища необхідно перш за все досить повно і докладно описати попередню модель соціально-економічного устрою нашого суспільства як історично сформовану. Але це лише одна сторона справи.

Для того, щоб пізнати логіку переходу до ринкової економіки і визначити послідовність вирішуваних завдань, необхідно знати: яких ступенів ринкової системи господарства ми об'єктивно можемо досягти, використовуючи повною мірою наявний виробничий потенціал. А це також можна вирішити на підставі знань про попередню систему господарювання. Тут в жодному разі не можна допускати помилок, які мали місце в минулому, коли окремими людьми конструювався бажаний «соціалістичний ідеал» під який кроїлася і підганялася вся реальна дійсність. Що з цього вийшло, ми вже знаємо.

Як показує досвід, наші реформаторські дії, а також теоретичне дослідження все ж несуть на собі відбиток минулої ідеологізованої свідомості, коли теоретичні уявлення про розвинену ринкову систему господарства сприймаються як доктрина, як «керівництво до дії». Знову, як і в минулому, абстрактна доктрина, тепер вже «ринкова», а не «соціалістична» встановлює цілі, на які має орієнтуватися рух. Такий підхід характерний для ідеологізованого створення, коли теоретичні судження переважно мають гіпотетичний характер, перетворюються на зведення правил щодо нинішніх і

майбутніх дій, тобто стають мертвою доктриною, не сприймаючи те, що виходить за її межі.

Тому в роботі наголошується, що ринкова економіка повинна усвідомлюватися не як ідеальний стан, в якому дійсність бачить свій еталон, а як «дійсний рух, який усуває існуюче положення». Саме такий підхід у наукових дослідженнях, на думку автора, означав би початок зміни, панівної в минулому в економічній теорії парадигми. При русі до ринку варто брати за еталон не ідеальну модель, до якої прагнемо, а виходити з специфічної спрямованості живих сил, зібраних в єдине ціле. Тільки їх детальний і прискіпливий аналіз дозволяє усвідомити практичний зміст і перспективну можливість руху і визначити можливості досягнення реальних результатів. Приблизно так можна уявити реалізацію на практиці теоретичного знання, яке може бути мабуть названо «усвідомленням дійсного руху».

Відсутність відповідей на зазначені проблеми нерідко підштовхує деяких реформаторів до прагнення вирішити всі проблеми «одним махом», здійснити перехід «одним стрибком в ринок. У цьому випадку залишається без уваги проблема тимчасового інтервалу, протягом якого відбувається перехід, і необхідність використання протягом досить тривалого періоду перехідних до ринку економічних форм.

Поставлені питання не є плодом умоглядних висновків. Вони реально виникають у всіх сферах нашого господарства. Наприклад, у недалекому минулому в українській економіці намагалися стабілізувати фінансову ситуацію за допомогою використання методів, апробованих в країнах з розвиненою ринковою економікою, забувши, що наша-то економіка не реагує адекватно на запозичені з інших систем методи. Тому і результати виходили часто прямо протилежними тим, на які розраховували. У цьому немає нічого несподіваного. Таким є неминучий підсумок недооцінки специфіки перехідних форм, тобто використання методів господарювання, які не враховують економічні реалії.

У представлений роботі економічна структура суспільства розглядається як ринкове утворення, яке формується, тобто деяке ціле, сторонами якого є компоненти минулого, але ще завершеного, і того, що народилося, але до кінця ще не затвердилося в майбутньому. Показано, що сформована система господарства в нашому суспільстві має свою особливу структуру, яка є формою існування економічних відносин, різних за своєю генетичною природою. В одній організаційно-господарській формі можуть поєднуватися різні за своїм змістом елементи виробничих відносин. Вона має свою внутрішню логіку управління.

У роботі показується, що в процесі переходу до ринку надзвичайно важливим є пошук форм господарювання, здатних забезпечити ефективний перехід від сучасної неефективної економіки товарного типу, яка формується спонтанно, до системи регульованого ринкового розвитку. Зазначається, що такий перехід можливий не стихійно, шляхом лібералізації, а на основі послідовної реконструкції ринкового середовища шляхом формування конкретних регульованих ринків виробництв і послуг. Оскільки на сучасному етапі розвитку суспільства відбувається процес накопичення досвіду розробок і апробування ринкових форм регулювання господарського життя, то важливо знати не тільки конкретні механізми вирішення практичних завдань, але і складних теоретичних проблем, які постійно виникають в процесі ринкового реформування.

Підкреслюється ілюзорність уявлень, які склалися в ході економічних реформ, що для виконання практичної функції економічної теорії головним є не оперативність рекомендацій, а не їх продуманість і знання наслідків. Головна цінність економічної теорії в тому, що вона виробляє способи пошуку рішень, вміння орієнтуватися в проблемах, а не зводиться до колекціонування готових відповідей.

Отже, основне наше завдання полягала в тому, щоб сприяти подальшому теоретичному осмисленню сформованої економічної дійсності. Це необхідно не тільки тому, що в багатьох роботах превалює описова спрямованість змін, які відбуваються, але й тому, що нині практично відсутні спеціальні дослідження названої проблеми.

Теоретичне відображення процесів, що відбуваються в національній економіці, тобто встановлення певних закономірностей і тенденцій в процесі ринкової трансформації, стало можливим, по-перше, тільки на основі розкриття взаємозв'язку загального і особливого в господарському процесі, по-друге, шляхом узагальнення і аналізу накопиченого досвіду господарських перетворень тих країн, у яких склалися ефективні ринкові моделі. Особливу увагу було приділено визначенню якісних змін у сучасній економіці

Вивчення досвіду ринкового реформування країн Східної Європи показує, що через невизначеність інституційних умов різко знижується ефективність функціонування як будь-якої господарської ланки, так і ринкових перетворень економіки в цілому. Тому в роботі з урахуванням результатів досліджень інституційного напрямку західної економічної думки, визначено ті інституційні передумови, які є вкрай необхідними для становлення ринкових форм господарювання. Показана еволюція такого важливого інституційного поняття ринкової системи як «приватна

власність», його взаємозв'язок зі ступенем індустріально-економічного розвитку країни.

У роботі досліджується процес поступового становлення ринкових інструментів управління економікою. Наголошується, що для ефективного використання стимулюючого потенціалу ринкових форм у господарській практиці необхідно розрізняти ступені їх власного розвитку. Діапазон їх досить широкий - від нерозвинених допотопних ринкових форм (дрібне товарне виробництво), до асоційованих форм капіталу. Тому найважливішим завданням економічної науки є визначення адекватної ринкової форми для окремих сфер економіки, кожна з яких має різний рівень усупільнення виробництва. При цьому варто враховувати, що не можна штучно обмежувати розвиток одних ринкових форм і водночас нав'язувати інші.

У роботі наголошується, що реальний хід ринкових перетворень переважно залежить від правильності економічної політики, характеру неминучих помилок і вміння їх виправити, а також від ступеня підтримки політики реформаторів основними верствами населення. У світлі сказаного, в роботі аналізуються різні аспекти економічних перетворень в українській економіці. Зокрема зазначається, що перехід до ринку не був підкріплений скільки-небудь логічною концепцією ціноутворення і грошово-кредитною політикою, яка повинна проводитися в період трансформації економіки, що, у підсумку, призвело до подальшого загострення загальної економічної кризи. Нетрадиційний підхід використаний автором при дослідженні структурної трансформації національної економіки. Він передбачав оновлення самої теоретико-методологічної бази.

У процесі руху до ринкової економіки вже з перших кроків виявилися дуже глибокі соціальні протиріччя. І навряд чи можна розраховувати на те, що в процесі руху до ринку вони будуть просто подолані без жодних ускладнень. Залишки зрівнювальної психології, неприйняття різючих майнових відмінностей, усунення, раніше діючих гарантій щодо зайнятості і обумовленого нею соціального стану – усе це і багато іншого, без сумніву, відбиваються на процесі формування ринкових відносин в Україні.

Тому виникає проблема визначення соціального суб'єкта, здатного реалізувати реформи за даних історичних обставин. У роботі наголошується, що в процесі переходу до ринку відбулася зміна соціально-економічного стану працівників у суспільному виробництві. Працівник, залежний від монопольного роботодавця-держави, поступово перетворився на найманого працівника ринкового типу. Звідси, проблема полягає в тому, щоб забезпечити стабільний консенсус інтересів працівників та інтересів

підприємців. Можливі способи вирішення цієї складної проблеми наведені в роботі.

Автор показує, що тенденція до зростання соціально-економічної нерівності членів суспільства стала однією з істотних рис перехідної економіки. У той же час, посилення нерівності в Україні набуло воістину «вибухонебезпечного» характеру. Порівняльний аналіз ситуації в соціально-трудовій сфері країн, де склався певний консенсус між працею і капіталом, і країн з ринковою економікою, що тільки формується, дозволив автору виробити деякі теоретичні підходи до проблеми соціального партнерства між найманими працівниками та роботодавцями.

В роботі досліджено теоретичні проблеми формування національної економічної моделі та визначено теоретичні підходи щодо обґрунтування альтернативної господарської моделі.

Доведено, що некритично запозичена і реалізована на практиці неоліберальна теорія негативно вплинула на реальні справи в національній економіці.

Визначено, що найважливіша проблема реформування національної економіки на принципах лібералізму полягає в тому, що ринкові механізми не привели до змін у її структурі, необхідних для задоволення ринкового попиту, крім того, ліберальний курс перетворення породив такі проблеми, як класична інфляція, нерозвинутість внутрішнього кредитного ринку, «втеча» за кордон робочої сили і капіталів, масштабна корупція, явне і приховане безробіття, падіння рівня життя значної частин населення, занепад моралі, колосальне соціальне розшарування, безперервне скорочення населення країни.

Реалізація неоліберальної ідеї призвела до виникнення парадоксальної ситуації: до відставання економіки за радянські часи, заради подолання якого стали проводитися реформи, додали ще двадцять років соціально-економічного та науково-технічного застою. Тому автором запропоновані теоретичні підходи щодо формування нової альтернативної моделі економіки, яка ґрунтується на інших теоретичних та морально-політичних засадах.

Заключна частина роботи присвячена теоретичним та практичним проблемам виміру результатів національного виробництва. Автор відзначає ті труднощі, з якими стикаються країни з перехідною економікою, у т.ч. і Україна, при визначенні результатів національного виробництва. Перехід до міжнародної системи національного рахівництва є необхідною формою, завдяки якій можна досягти зіставлення обсягів продуктів національних виробництв у різних країнах.

Але перехід до міжнародної системи національного рахівництва ще не означає, що її застосування здатне вирішити всі проблеми, пов'язані з оцінкою і зіставленням результатів суспільного виробництва різних країн. Використання показника валового внутрішнього продукту і його похідних з самого початку виявило ряд дуже серйозних практичних проблем, які виникають при визначенні підсумків національного виробництва в кожній з країн з економікою, де велика питома вага сировинних галузей.

Тому вже на перших етапах реалізації даної системи обліку виникли специфічні національні моделі її застосування, які свідчать про те, що ще не вирішені деякі методологічні та загальнотеоретичні проблеми, пов'язані зі змістовною характеристикою особливостей обліку попередньої праці у валовому внутрішньому продукті. Основні методологічні і теоретичні аспекти даної проблеми з'явилися об'єктом дослідження в даній роботі.

Виконана автором робота буде сприяти подоланню тієї глибокої кризи в науці, яка виникла у зв'язку з об'єктивно необхідним переглядом ряду її теоретико-методологічних основ.

Разом з тим, не тільки кризові процеси, що існують в економічній теорії, а й події, які відбуваються в останні роки в нашій країні, їх напруга і драматичність переважно визначили проблематику та спрямованість даного дослідження.

**РОЗДІЛ І.**  
**ПЕРЕДУМОВИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ**  
**СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ**

**1.1. ПРОТИРІЧЧЯ РАДЯНСЬКОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ**  
**СИСТЕМИ - ВИХІДНИЙ ПУНКТ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

Складні, а часом драматичні соціально-економічні процеси, які відбуваються в нашій країні і на всьому пострадянському просторі свідчать про руйнування основ життєдіяльності суспільства, які сформувалася в минулий радянський період і становлень нових, які розвертаються з другої половини 80-х років і які йменуються ринковою трансформацією.

В економічній літературі за своїм змістом цей процес зводиться до заміни планової системи господарювання ринковою. Змістом цього процесу, на думку багатьох дослідників, є демонтаж основних конструкцій адміністративно-правової системи і становлення нових елементів ринкової системи господарювання. Залежно від успішності такого демонтажу і створення нових інститутів ринкової системи і визначається ступінь просування на шляху ринкових реформ. У такому розумінні суті трансформаційного процесу відбувається ототожнення понять «тип господарювання» і «економічна система». Проте, на нашу думку, це близькі, але не тотожні поняття. Історії відомі натуральні, ринкові і планомірні форми економічного зв'язку, які символізують різні типи і механізми господарювання, різні способи алокації ресурсів, різні методи формування макроекономічної структури. На базі одного типу економічного зв'язку можуть формуватися різні за своєю суттю соціально-економічні системи. Найбільш виразно це виявляється за панування натуральної форми зв'язку. На її основі розвинулися й функціонували різні за своєю суттю соціально-економічні системи: первісна община, рабовласницька структура, так званий азійський спосіб виробництва, феодальне суспільство. Кожній з

них притаманна своя система соціально-економічних відносин і відповідні їй форми власності. Проте загальною для них є форма економічного зв'язку, який ґрунтується на прямому продуктообміні, хоча і має певні особливості в тій чи іншій соціально-економічній системі: наприклад господарювання системи Стародавнього Рима і Феодальної Європи.

Ринкова форма зв'язку характерна і для простого товарного господарства й для класичного капіталізму періоду вільної конкуренції, а також для монополістичного капіталізму.

Отже, на основі певної форми економічного зв'язку можуть функціонувати історично різні соціально-економічні системи.

Що стосується планової економіки з властивим їй планово-директивним методом господарювання, то виникнення цієї соціально-економічної системи пов'язано з революційними подіями 1917 року, які стали своєрідною спробою подолати нерозвиненість капіталізму, обплутаного залишками феодальних відносин не шляхом подолання останніх, а насильним упровадженням директивного планування. Унаслідок цього відбулося тотальне одержавлення економіки і насильне усунення ринкових методів регулювання.

Соціально-економічна система що виникла на планово-директивному моделі була проголошена соціалістичною.

У результаті країна повернулася з уторованого західною цивілізацією шляху від феодалізму до капіталізму, яким вона почала рухатися ще за часів Петра I, але з особливим прискоренням вона здійснювала свій рух на межі 19-20 століть.

Соціально-економічний лад, що виник, іменованій соціалізмом, виявився вельми далеким від свого ідеального образу, створеного К. Марксом.

Його особливість полягала в тому, що на відміну від інших соціально-економічних систем, що існували до нього, він не мав вбудованого механізму розв'язання внутрішніх протиріч і не забезпечував свого саморуху.

За рахунок вирішення цих протиріч своєрідним способом розв'язання цих протиріч було не тільки адміністрування, але і зовнішньоекономічне примушення, які часто виступали в найодіозніших насильних формах.

Творці нового суспільства виходили з відомої марксистської тези, що в процесі виникнення кожної нової економічної системи, «насильство .... є повивальною бабцею всякого старого суспільства, коли воно вагітне новим»<sup>1</sup>. Особлива роль насильства обумовлена змістом перехідного періоду - перетворенням відносин власності. Тільки в цьому випадку можливі зміни соціального статусу власників. Таке перетворення здійснюється через розділ і переділ раніше накопиченого багатства, оскільки ніхто добровільно не залишає об'єктів власності.

Після того, як з'явився новий клас власників, який оволодів реальним сектором економіки, завершується період первинного, тобто позавідтворювального накопичення капіталу. Починається відтворювальне накопичення капіталу. Насильство, здійснивши свою історичну функцію каталізатора в процесі виникнення нового суспільства, зникає, поступаючись місцем закону<sup>2</sup>. Проте насильство не обмежилось періодом первинного накопичення капіталу. Упродовж практично всієї своєї історії знов виниклий лад використовував насильні методи організації економічного і соціального життя. Те, що насильство продовжувалося тривалий період часу можна пояснити тим, що виникла нова господарська система, іменована соціалізмом, не будучи результатом природно-історичного суспільного розвитку, могла існувати завдяки нещадному придушенню творчої індивідуальності і примушенню до праці. У міру вичерпання так званого «революційного ентузіазму» народних мас і виникнення державної власності, сприйняття її як «ничійної» стало масовим. Таке явище, як порушення трудової дисципліни становило загрозу новому суспільному устрою. Тому

---

<sup>1</sup> Маркс К. *Капітал*. Т. I//, Енгельс Ф. *Соч.* 2-е изд.- Т. 23.-С. 761

<sup>2</sup> Людвіг Фон Мізес відмічав, що економічна діяльність можлива лише там, де панує закон. «насильство і закон, війна і мир, - писав він, - є два полюси суспільного життя. Але змістом цього життя є економічна діяльність» - Л.фон Мизес. *Социализм. Экономический и социологический анализ*. М., 1994. С.34

не випадково В. Ленін ще в 20-і роки закликав розглядати порушення трудової дисципліни як кримінальний злочин і жорстоко карати порушників аж до тюремного ув'язнення. У міру становлення нового ладу форми позаекономічного примушення до праці ставали все різноманітнішими, перетворюючись на тотальну репресивну систему. Масштаби її були величезні. Так, тільки «з 1 січня 1935 року по 1 червня 1941 року було арештовано 19 840 000 чоловік, з них розстріляно – 7 000 000»<sup>3</sup>.

Таким чином, виняткова роль насильства пояснюється особливостями не тільки виникнення, але розвитку й функціонування нового ладу. Без насильства і не міг існувати новий лад і вирішувати поставлені всім попереднім розвитком загальноекономічні проблеми індустріалізації країни. Крім того, новий суспільний устрій, який виник як альтернатива капіталізму, опинився у «ворожому оточенні», оскільки був орієнтований на реалізацію ідей світової революції, на експорт останньої. Тому нещадна боротьба з інакомисленням, з «ворожою ідеологією» також сприяла широкому розповсюдженню насильства в духовному житті суспільства.

Проте насильство не тільки сприяло виникненню та існуванню радянського ладу. Воно сприяло також і його руйнуванню. Пригнічуючи всяке інакомислення, критику системи, що існувала насильство не дозволяло вирішувати проблеми всієї попередньої історії, що накопичилися.

Суспільний устрій, який не володіє внутрішньо вбудованим механізмом вирішення власних протиріччя не має історичної перспективи, а тому повинен загинути під вагою нерозв'язних внутрішніх суперечностей.

Що ж це за протиріччя? Необхідно визначити їх, бо без відповіді на поставлене питання не можна зрозуміти сутність тих проблем, які виникли перед нашим суспільством у період ринкової трансформації.

### ***Протиріччя властиві соціально-економічній системі***

---

<sup>3</sup> Григорій Померанц, Андрей Зубов. Переписка из двух кварталов // Новый мир. - 2001. - № 8. - С.161

Особливості виникнення нового суспільного устрою, що проголосив побудову соціалізму в одній країні, породило цілу низку нових обставин, які позначалися на планах створення нового суспільства.

Протистояння капіталістичному оточенню диктувало необхідність неухильного зміцнення обороноздатності країни, нарощування військового потенціалу. Вже ця обставина прирікала нову господарську систему на відставання. Тому що, по-перше, початковий рівень соціально-економічного розвитку країни був набагато нижче за високорозвинуті капіталістичні країни; по-друге, сам розвиток озброєння на основі НТП відбувався різними способами: в умовах капіталізму - шляхом матеріального стимулювання наукової діяльності; у радянській системі - шляхом насильних і адміністративних заходів<sup>4</sup>. По-третє, через обмеженість інвестиційних ресурсів у власній господарській системі досягнення НТП, які реалізовувалися в галузях ВПК, не розповсюджувалися на цивільні галузі у міру їх розвитку. Ці останні, не відчуваючи конкурентного тиску, через закритість господарської системи, не мали потреби в асиміляції досягнень НТП.

На підставі цього в господарській системі виник величезний розрив у рівнях технічної оснащеності різних її галузей, які не могли забезпечувати належною мірою роботу оборонного сектора. Оскільки гонитва озброєння примушувала залучати до мілітаризованого виробництва всі нові й нові інвестиційні ресурси та висококваліфікованих працівників, то до кінця існування радянської системи обслуговуванням ВПК опікувалися дев'ять галузевих міністерств, практично всі напрями фундаментальної і прикладної науки й кожний третій працівник, до того ж найбільш кваліфікований.

Багато суто мирних галузей також працювали на оборону. Наприклад, близько 60% машинобудівній продукції мало військово призначення.

---

<sup>4</sup> У художній і публіцистичній літературі часів перебудови і постперебудови досить детально описано роботу вчених й інженерів, духовно-етичну атмосферу, яка її супроводжувала в дослідницьких установах, які працювали на оборону країни.

Витрати на оборону до кінця 80-х років складали 15-20 % ВВП, тоді як у США - близько 6%.

Усе це позначалося на формуванні макроструктури суспільного виробництва, вона була не просто обважнілою, але і глибоко милітаризованою.

Окрім зовнішніх обставин, що прирікали радянську систему на загибель, ще більш серйозними були причини внутрішнього порядку.

Слід нагадати відому марксистську тезу, що нова система соціально-економічних відносин має право на існування тільки в тому випадку, коли вона забезпечує розвиток продуктивних сил суспільства на основі розвитку науки і техніки, які у свою чергу, одержують повний простір для всього розвитку завдяки більш прогресивній системі виробничих відносин. Якщо ж цього не відбувається, то система не є життєздатною. Офіційна економічна наука через свою крайню ідеологізацію свідомо не помічала цю важливу методологічну тезу.

Тільки тоді, коли радянська економіка починаючи з 60-х років уповільнила свій розвиток, що проявлялося у незначних темпах економічного зростання, передусім у зменшенні виробництва продукції сільського господарства, нестачі продовольства, у тому числі зерна, регулярному підвищенні оптових і роздрібних цін, що призвело до погіршення життєвого рівня, економічна наука стала замислюватися над причинами такого стану. Разом із тим, вона вже не могла бути об'єктивною і неупередженою внаслідок того, що основне завдання вона бачила в нестримній апології існуючого ладу. Справжні наукові дискусії щодо закономірностей розвитку нового господарського ладу закінчилися в 20-ті роки трагічними наслідками для багатьох її учасників.

Практично всі вони були репресовані, оскільки вважали, як наприклад Н.Д.Кондратьєв, що «неринкове господарство не може бути ефективним».

Уповільнення економічного розвитку з початку 60-х років було обумовлено не тільки ослабленням дії насильства на господарські процеси,

але і й вичерпанням потенціалу сільського господарства як джерела розвитку важкої промисловості. До початку 60-х років відбулося зниження всіх кількісних і якісних показників використання виробничих і трудових ресурсів при їх безперервному нарощуванні. Так, уповільнення темпів зростання до середини 60-х років досягло найнижчих параметрів за всю історію існування радянського ладу. Зокрема, зростання промислового виробництва в СРСР за 1965 рік склало всього лише 1%<sup>5</sup>. Тому в 60-ті роки збільшився інтерес до проблеми використання товарно-грошових відносин при соціалізмі, хоча дискусії з цієї проблеми велися безперервно впродовж усієї радянської історії. Але в 60-ті роки інтерес до товарно-грошових відносин був породжений не стільки власне теоретичним інтересом, а такими практичними аспектами як: падіння темпів економічного зростання і ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, низькою матеріальною зацікавленістю працівників результатами своєї праці, погіршенням життєвого рівня населення тощо.

Вважалося, що розширення сфери використання товарно-грошових відносин, які обумовлені незрілістю безпосередньо-суспільних, тобто планомірних відносин, знімає внутрішні протиріччя господарської системи, що нагромадилися, надає їй динамізму. Саме цим були обумовлені так звані косигінські реформи що проводяться в середині 80-х років.

Інакше кажучи, спроби розширення використання товарно-грошових, тобто ринкових відносин, в радянській господарській системі в середині 60-х років було обумовлено більшою мірою прикладними аспектами ніж теоретичним усвідомленням того, що господарська система, заснована на старому суспільному розподілі праці, що використовує техніку й технологію попереднього індустріального типу, сама постійно продукує і відтворює товарну форму зв'язку.

---

<sup>5</sup> Бирман А.М. *Что решил сентябрьский пленум.* - М., 1965. - С.5.

Проте широке використання товарно-грошових відносин у всіх сферах економічного життя було припинено у зв'язку з тим, що в 70-ті роки склалася сприятлива кон'юнктура на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів, яка дозволила перекласти функції донора національної економіки з розореного сільського господарства на ТЕК і розв'язати на певний час протиріччя радянської економіки, що накопичилися.

Але питання про вимушене розширення використання товарно-грошових відносин при соціалізмі залишалося каменем спотикання для радянської економічної науки. З одного боку, вони «збереглися від досоціалістичних форм виробництва» і не вписуються в систему загальнонародного привласнення, з іншого - їх об'єктивне існування свідчило про обмеженість потенціалу розвитку відносин планомірності. Ці останні не були здатні забезпечувати на практиці ефективний розподіл і використання матеріальних і трудових ресурсів в масштабах суспільства. Але, на жаль, економічна наука через свою ідеологічну зашореність не змогла зробити висновки щодо нерозв'язності внутрішніх протиріч, що накопичилися, в межах радянської господарської системи. Ця економічна система не змогла розв'язати власні накопичені суперечності, які несла в собі, і загальноекономічні, успадковані від попередньої історії. Йдеться про створення адекватного матеріально-технічного базису новому суспільному устрою.

Це завдання розуміли і самі революційні лідери. Вони усвідомлювали в тому, що соціалізм, що виник на уламках царської імперії, не мав не тільки світоглядних, але і матеріальних передумов для свого здійснення. Тому курс на прискорену індустріалізацію був цілком логічний. Її проведення в стислі терміни створило ілюзію про створення матеріальних передумов соціалізму.

Проте прискореною індустріалізацією був порушений природно-історичний хід історії. Її накладено на суспільство, яке не пройшло етап розвиненого капіталізму в своїй переважній більшості, тобто воно не пройшло через горнило жорсткої конкуренції, боротьби на обох соціально-класових полюсах, що привчає учасників економічних відносин до певних

форм поведінки: заповзятливості, самостійності в ухваленні рішень, економічній відповідальності, дисципліні тощо. Формування нової професійної структури працівників здійснювалося за рахунок масового переходу селян до індустріального типу виробництва. Ці нові робітники не пройшли жорсткий відбір на ринку праці, оскільки його зачатки були ліквідовані державою. Замість нього було введено загальну гарантовану зайнятість, яка сприяла розповсюдженню низької дисципліни праці у міру ослаблення каральних заходів контролю.

Отже, в ході прискореної індустріалізації не тільки не вирішилися проблеми створення адекватної матеріально-технічної бази, але виникли нові, які стали запорукою спадаючої ефективності і приреченості радянської господарської системи.

Відомо, що К. Маркс розглядав індустріальний етап розвитку на зрілій його стадії як матеріальну передумову й умову функціонування асоційованого способу виробництва. Протиріччя між приватною власністю і суспільними продуктивними силами індустріального типу він справедливо пов'язував з кризами перевиробництва, тобто фазою промислового циклу, який характеризується крайнім загостренням усіх економічних і соціальних протиріч. Одним із найбільш глибоких і нерозв'язних протиріч К. Маркс вважав те, що процес капіталістичної індустріалізації супроводжувався спочатку відносним, а потім абсолютним скороченням чисельності зайнятих у матеріальному виробництві у міру зростання органічної будови капіталу. Така закономірність, з одного боку, свідчила про нездатність капіталізму забезпечити зайнятість робітників, а з іншою - про створення соціальної сили, яка покликана усунути капіталізм з історичної арени.

Проте, як показав процес еволюції капіталізму, розв'язання даного протиріччя було здійснено прискореним розвитком сфери послуг і зростанням зайнятості в ній. Відбулася також еволюція індивідуальної

приватної власності в акціонерну, яку К. Маркс відносив до асоційованих форм власності<sup>6</sup>.

Широке розповсюдження акціонерної форми власності у високорозвинутих країнах наприкінці ХІХ - початку ХХ століття створило нові можливості для підвищення життєвого рівня трудівників як за рахунок оплати праці, що зростає, так і за рахунок доходів від акцій у формі дивідендів. Індивідуальна приватна власність поширилася у формі малого бізнесу, який набув розвитку у сфері послуг і в науковій діяльності. В останній індивідуальна приватна власність набула форму інтелектуальної. Вона стала приносити інтелектуальну ренту як результат функціонування людського капіталу.

Чітка межа між власником і не власником з переходом до акціонерної власності стала згладжуватися, а антагоністичні протиріччя між працею і капіталом було скасовано. Усе це в результаті зняло ті об'єктивні антагоністичні протиріччя капіталізму, які були породжені зростанням органічної будови капіталу. Капіталізм виявив в собі сили, завдяки яким він зміг розв'язати властиві йому протиріччя в межах своєї власної соціально-економічної системи.

Розв'язання протиріч, обумовлених зростанням органічної будови капіталу зовсім не відмінє загальних закономірностей розвитку капіталізму. Як відомо, при аналізі процесу накопичення капіталу К. Марксом був обґрунтований закон зростання органічної будови капіталу. Його внутрішнім моментом є зростання технічної будови капіталу, обумовлене впровадженням досягнень науково-технічного прогресу.

---

<sup>6</sup> «Акціонерні товариства», - писав К. Маркс в «Капіталі», - перехідний пункт до перетворення всіх функцій в процесі відтворення, дотепер ще пов'язаних з власністю на капітал, просто у функції асоційованих виробників, в суспільній функції». К. Маркс Капітал Т3 // Маркс К., Енгельс Ф. - Соч. - 2-е изд. - Т.25. Ч. I – С. 480.

Останній згладжує зростання органічної будови капіталу, оскільки внаслідок упровадження досягнень НТП відбувається зростання продуктивності праці, яке зменшує зростання вартісної будови капіталу. Саме з дією цього закону, за К. Марксом, обумовлено неможливість існування капіталізму.

У межах класичного капіталізму внутрішні протиріччя, обумовлені процесом зростання органічної будови, розв'язувалися за допомогою криз, що періодично повторюються. Вони знімали протиріччя, що нагромадилися, в межах промислового циклу переходом до нового більш продуктивного покоління техніки й технології. Такі переходи здійснювалися або в межах одного технологічного укладу або, у міру вичерпання його можливостей, шляхом переходу до нового, більш передового.

Проте розв'язання протиріч за допомогою криз призводило до руйнівних наслідків для економіки в цілому. Тому виникла об'єктивна необхідність державного регулювання циклічних коливань, згладжування економічних спадів і утримання економіки від її «перегріву» як результату динамічного підйому.

Отже, модифікація форм власності, зміни в механізмі господарювання за допомогою втручання держави не відміняють внутрішніх закономірностей розвитку капіталізму у тому числі дії закону зростання органічної будови капіталу, внутрішнім моментом якого є зростання технічної будови на основі досягнень НТП.

Сучасні досягнення НТП є результатом дії закономірностей розвитку капіталізму. Робоча сила, що вивільнилася, під впливом НТП, перетікає з матеріального виробництва в сферу обслуговування як самого виробництва так і форм соціального життя, включаючи освіту, науку, охорону здоров'я тощо.

Розв'язання внутрішнього протиріччя капіталізму у формі бурхливого розвитку акціонерної власності, державного регулювання економіки відбувалося на етапі завершення індустріального розвитку продуктивних сил,

тобто іноді, коли в самому матеріальному виробництві виникала внутрішня потреба в розвитку людського капіталу як передумови розвитку НТП.

На різних етапах індустріалізації, як свідчить світовий досвід, немає достатніх передумов як для підвищення добробуту так і творчого розвитку працівників. Цей етап індустріалізації украй обмежує соціальну орієнтацію економіки. Вона виникає на завершальних етапах індустріального розвитку суспільства.

Тому формулювання мети зростання добробуту трудівників як основи їх всебічного розвитку на тому матеріальному базисі, який створювався в 30-ті роки, було утопічним. Раніше індустріальний етап розвитку продуктивних сил, який був створений практично наново, був одним з найбільш жертвних періодів розвитку будь-якого суспільства, яке знаходиться в цьому стані, не міг вирішувати завдання реалізації «вищої мети соціалізму».

Офіційна радянська економічна наука надавала особливе значення індустріалізації, вона бачила в ній конкретну форму реалізації так званого закону переважного зростання першого підрозділу щодо другого. Витоки теоретичного обґрунтування такого закону вона шукала в роботах К. Маркса (хоча у нього немає такої постановки), а також в ранній роботі В. Лєніна «З приводу так званого питання про ринки» і в першому розділі роботи «Розвиток капіталізму в Росії». Практично впродовж всієї радянської історії економічна наука обґрунтовувала дію цього закону, тобто не тільки для періоду індустріалізації, але і навіть для середини 80-х років, коли була прийнята концепція прискорення соціально-економічного розвитку країни.

Проте реалізація даного закону в реальній практиці господарювання зводилася до переваги екстенсивного економічного зростання, що і видавалося за реалізацію закону переважного зростання галузей першого підрозділу. Але і зростання технічної будови виробництва (а не капіталу, оскільки його при соціалізмі не було) припускає у міру впровадження НТП скорочення зайнятості робочої сили та утворення відносного перенаселення. Дії цього закону у сфері виробництва, в основі якого лежав НТП, несумісна із

загальною зайнятістю, якщо розуміти під реальним сектором економіки виключно матеріальне виробництво. Зростання технічної будови виробництва, яке супроводжує вивільнення робочої сили з матеріального виробництва, вступало в протиріччя з основним економічним законом соціалізму і законом планомірного розвитку, які теоретично обґрунтовували дії господарської практики щодо забезпечення загальної зайнятості. Тому закон переважного зростання першого підрозділу прийняв форму переважно екстенсивного збільшення засобів виробництва. Упродовж існування всієї радянської економіки екстенсивне економічне зростання було домінуючим. Воно забезпечувало загальну зайнятість населення і знімало проблему масового оновлення виробничого потенціалу у міру його морального старіння як результат безперервного впровадження досягнень НТП. Оскільки в радянській економіці не виникла необхідність масового оновлення техніки і технології як результат розв'язання протиріччя промислового циклу, то це вело до загального морального старіння виробничих фондів, до падіння ефективності функціонування всього суспільного виробництва. Мимовільно виникає питання: а що ж робила наша вітчизняна економічна наука? Замість з'ясування об'єктивних протиріч, породжених функціонуванням радянської економіки, вона вела дискусії, як-то: чи є моральний знос при соціалізмі? Але в основному вона займалася апологією існуючого ладу, що зводило нанівець справжні наукові дослідження. Разом із тим, тотальне падіння темпів економічного зростання й ефективності функціонування соціалістичного виробництва примусило економістів-теоретиків розглядати питання про використання товарно-грошових відносин при соціалізмі. Дискусії щодо сфери допущення товарно-грошових відносин не могли перейти ту межу, за якою закону вартості, категоріям ціни і прибутку, відсотка тощо відводилося б головне місце в регулюванні господарських процесів, цього не припускали ідеологічні принципи.

Головні зусилля політекономії соціалізму були спрямовані на розробку теоретичних уявлень про цю систему, її логічну несуперечність. Створення логічно несуперечливої теоретичної системи відповідно до основних апріорних принципів марксизму - ось на що були спрямовані зусилля політекономів.

Представлена ними логічно струнка і теоретично обґрунтована економічна система соціалізму свідчила про достатньо високу методологічну культуру дослідників, яка ґрунтувалася на глибокому знанні робіт класиків марксизму.

У цій системі було дано трактування економічних законів, їх субординацію і механізми функціонування. Але проблема полягала в тому, що ця логічно струнка теоретична конструкція не відображала реальні протиріччя господарської практики. Вона будувалася на запозичених у класиків марксизму окремих положень про майбутнє суспільство, яке повинне прийти на зміну капіталізму. У той же час насичена внутрішніми протиріччями господарська практика не знайшла розгорненого теоретичного відображення.

У результаті економічна теорія все далі відходила від відображення нагальних проблем господарської практики. Розбіжність між теорією і практикою ставала все відчутною, проте подолати цей розрив економічна теорія не змогла аж до кінця існування радянського ладу через свою ідеологічної зашореність.

На жаль, економічна теорія не виконала своєї евристичної функції по відношенню до того ладу, на уламках якого формується ринкова система господарювання. Спроби адекватного відображення економіки радянського типу були зроблені зарубіжними дослідниками, не дивлячись на те, що вони не мали свій в розпорядженні такого багатого матеріалу в порівнянні з вітчизняними ученими. Одним з найбільш значущіших дослідників

економіки радянського типу був Я.Корнаї, який спробував розкрити внутрішні протиріччя існуючої господарської системи<sup>7</sup>.

Потреба в пізнанні природи і внутрішніх протиріч радянської економіки є необхідною тому, що, як відомо, минуле зумовлює теперішній час. Тільки пізнання суті теперішнього часу через його матеріально-економічні умови виникнення дозволить зрозуміти накопичені минулою господарською системою протиріччя, які не усунені повністю і сьогодні. Ці протиріччя знайшли своє матеріальне втілення в успадкованій макроекономічній структурі, тобто вона матеріалізувала в собі всі проблеми, які були в радянській економіці.

Як показала історія соціально-економічних перетворень в країнах Східної Європи, минуле зумовило в них зміст, характер і послідовність трансформаційних процесів.

Такі явища, як: роздержавлення і приватизація об'єктів державної власності; особливості поведінки приватизованих підприємств у перехідний період; способи формування промислового капіталу і його корпоративних форм; специфіка акумуляції вільних грошових коштів фінансовими структурами; вибір моделі реформування макроекономічної структури; виникнення нових інститутів регулювання економіки – приречені попередньою господарською системою. З позиції власного минулого украї обмежується багатоваріантність моделей національного розвитку. Вона детермінується тією успадкованою матеріальною структурою економіки, яка визначила в собі внутрішні і зовнішні протиріччя соціалізму, що накопичилися.

Тому надто докладні міркування щодо широкої палітри вибору моделі реформування національної економіки не мають під собою детальних підстав.

---

<sup>7</sup> Janos Kornai *Das sozialistische System: Die politische Okonomie des Kommunismus. Baden – Baden. 1995*

Які ж протиріччя радянської економіки обумовлюють модель капіталізму в нашій країні? Щоб відповісти на поставлене питання необхідно нагадати, що радянська економіка регулювалася низкою специфічних економічних законів, які трактувалися офіційною наукою як об'єктивні, в яких виявляються загальні закони.

Але в реальній діяльності вони не виконували своїх функцій, оскільки не мали для цього об'єктивних підстав. Тому результати економічних дій не відповідали декларованим. Так, наприклад, дія основного економічного закону, що визначав рушійні цілі суспільного розвитку, забезпечувалася вельми суперечливими засобами. З одного боку, за допомогою дії закону переважного зростання першого підрозділу суспільного виробництва досягалася загальна зайнятість, а з нею й отримання трудових доходів усіма, хто брав участь у суспільно-корисній діяльності, а з іншого – формуванням в умовах переваги екстенсивного типу розширеного відтворення макроекономічної структури в якій переважали галузі, що виробляли засоби виробництва, обмежуючи тим самим зростання життєвого рівня. Така гіпертрофована структура і була наочним прикладом матеріалізації накопичених протиріч і виключала можливість забезпечувати «неухильне зростання добробуту трудівників». Тому незіставними і були показники життєвого рівня: ВВП на душу населення в різних господарських системах, наприклад, в СРСР і високорозвинутих країнах Заходу. У радянській економіці в структурі ВВП значна частка належала витратам минулої праці і менша частка була представлена товарами народного споживання. Отже, показники життєвого рівня у вигляді ВВП на душу населення можуть бути різними через незіставну структуру народного господарства. Крім того, проголошене як рушійна мета суспільства неухильне зростання добробуту трудівників як основи їх всебічного розвитку, недосяжне на вельми обмеженому матеріальному базисі, в якому домінували галузі важкої промисловості і ВПК.

Як показує досвід високорозвинутих країн, лише на етапі переходу від високорозвинутого індустріального до постіндустріального розвитку створюються матеріальні умови для підвищення добробуту широких верств населення. У свою чергу, зростання добробуту стає необхідністю розвитку самого виробництва, бо робоча сила перетворюється на капітал. На цьому етапі різко зростає роль суб'єктивного чинника в економічному розвитку. При таких обставинах неможлива довільна зміна між виробничим і особистим споживанням, оскільки це завдає збитків самому виробництву. Тому соціальна орієнтація, або так зване «соціальне ринкове господарство», економічно стає об'єктивною необхідністю.

Що стосується іншого специфічного закону – закону планомірності, який визначав розподіл живої і минулої праці в масштабах економіки між різними її сферами і в результаті формував рівноважну макроструктуру народного господарства, то він був також внутрішньо суперечливим. Про внутрішнє протиріччя відносин планомірності неодноразово писалося в економічній літературі. Вони виявлялися в господарській практиці в різних формах.

По-перше, прагнення ухвалення занижених планових завдань з метою їх перевиконання приводило до постійних змін асортименту продукції, що випускається, у бік її спрощення. Оскільки нові, більш складні види цієї продукції не гарантували успішного перевиконання планів, то у підприємств не було прагнення що-небудь змінювати. Звідси витікало, що підприємства не прагнули впровадження нової техніки, оскільки це було пов'язано з певним ризиком, відносини планомірності відторгали підприємства від нової техніки.

По-друге, у розбалансованості макроекономічних пропорцій, яка знаходила виявлення в невідповідності, яка зростає, масштабів і структури виробництва обсягом і структурі споживання. Про таку невідповідність йшла мова не тільки на рівні буденної господарської практики, але навіть на партійних з'їздах, коли в звітних доповідях наводилися приклади про

перевиробництво взуття і чоловічих пальт з хутряними комірами тощо. Ці нереалізовані товарні запаси готової продукції знищувалися у величезних кількостях<sup>8</sup>. Відновлення порушених макроекономічних пропорцій здійснювалося такими ж методами, як і в періоди криз перевиробництва в капіталістичній системі господарювання під час «великої депресії».

По-третє, відносини планомірності, які не витікали з об'єктивного рівня усупільнення національного виробництва, а були нав'язані зверху, породжували протиріччя між суб'єктами цих відносин на макро- і мікрорівні. Проявом їх були законсервовані виробничі потужності і надлишки робочої сили на підприємствах. Це не тільки знижувало ефективність їх використання, але і вело до прямих втрат ресурсів, а в результаті до дефіцитного характеру економіки, з одного боку, і до створення матеріальних умов для розгортання тіньової економічної діяльності.

По-четверте, суб'єктивно привнесені відносини планомірності в господарську практику пригнічували об'єктивні дії механізму суспільного відтворення. В основі останнього, як відомо, лежить закономірність руху промислового циклу як загальної форми функціонування суспільного відтворення. Ця закономірність обумовлена матеріальною основою функціонування основного капіталу. Середній термін ефективної дії різних елементів основного капіталу формує матеріальну основу промислових циклів різних за своєю тривалістю в умовах індустріальної стадії промислового виробництва. Ця закономірність, як показує практика розвинених країн характерна і для постіндустріального етапу розвитку.

У її основі лежить періодичне оновлення основного капіталу, як в кількісному, так і в якісному аспектах, в терміни, диктовані моральним зносом останнього. У межах промислового циклу складається особливе

---

<sup>8</sup> Див.: Кудров В. Так что же погубило советскую экономику? //Вопросы экономики. - 1998. - № 7. - С. 11

співвідношення між екстенсивним і інтенсивним економічним зростанням, яке обумовлене якісним оновленням основного капіталу. Якісне масове техніко-технологічне оновлення основного капіталу закладає матеріальну основу для інтенсивного економічного зростання, а кількісне оновлення створює передумови для екстенсивного розвитку нової техніки і технології, екстенсивного економічного зростання.

На жаль, радянська економічна наука всі ці закономірності відносила тільки до капіталістичної економіки і вважала, що введення відносин плановості відмінює ці об'єктивні основи суспільного відтворення, властиві індустріальному етапу розвитку матеріального виробництва.

Закономірності руху промислового циклу не враховувалися при складанні народногосподарських планів. Як зазначено вище, в економічній літературі радянського періоду велися жваві дискусії з питання: чи існує моральний знос при соціалізмі? А також про співвідношення інтенсивного і екстенсивного розвитку позаекономічної природи промислового циклу. Хвилеподібний розвиток продуктивних сил, який виступає матеріальною основою реалізації досягнень НТП і різновидом економічної динаміки, повністю ігнорувався.

Розплатою за ігнорування закономірностей промислового циклу була перевага екстенсивного економічного зростання. Воно виявилось в консервації технічної відсталості підприємств (оскільки теоретично обґрунтовувалися завищені терміни служби устаткування, орієнтовані на фізичний знос), виснаженні і розкраданні природних ресурсів, низькому рівні ефективності всієї господарської системи в порівнянні з ринковою.

Офіційна економічна наука виходила з того, що закон плановості, за допомогою діяльності певних інститутів розподіляє живу і минулу працю в масштабах національної економіки, формує явно стійку рівноважну макроекономічну структуру, яка заперечує циклічну форму руху відтворювального процесу. Але механізм плановості не може відмінити закономірностей циклічної форми руху суспільного відтворення. Таке

ігнорування закономірностей циклічного розвитку системою планової організації суспільного виробництва ліквідувало механізм реалізації досягнень НТП, який виступає як внутрішній механізм економічної динаміки. Для радянської господарської моделі були введені інші критерії її економічної динаміки - наявність необхідних виробничих ресурсів, а не ефективність функціонування основного капіталу. Це вело до їх безперервного нарощування, що у свою чергу супроводжувалося виснаженням природних ресурсів, викачуванням трудового потенціалу з сіл і поповненням ним індустріальних центрів.

Отже, плановий механізм господарювання виявився нездатним забезпечити ефективність розвитку радянської економічної системи. На певному історичному етапі вона вичерпала потенціал свого розвитку.

До числа специфічних відноситься також закон розподілу за трудовими результатами, який забезпечував нібито соціальну рівність. Найбільш виразно остання виявлялась в розподілі суспільно значущих благ через суспільні фонди споживання.

В економічній теорії соціалізму цей закон виступав одним з тих, через який здійснював свою реалізацію основний економічний закон, сприяючи мотивації працівників до ефективної праці.

Проте в умовах наростання загального дефіциту розподіл за трудовими результатами перетворився на масовий рівний розподіл, що разом з гарантованою зайнятістю не сприяло мотивації до ефективної трудової старанності на робочому місці.

Гарантована загальна зайнятість не тільки породжувала низьку трудову дисципліну, але і з'явилася чинником гальмування науково-технічного прогресу. Природа НТП така, що він супроводжується спочатку відносним, а потім і абсолютним скороченням зайнятості в матеріальному виробництві.

Тому безперервне впровадження нової техніки і технології в масштабах національної економіки повинне було приводити до скорочення зайнятих у матеріальному виробництві. Оскільки сфера послуг, яка могла абсорбувати

робочу силу, що вивільнялася, розглядалася економічною теорією як непродуктивна, то й розвиток НТП суперечив загальній зайнятості як однієї з основних ознак соціалізму. Протиріччя знімалося, з одного боку, усуненням стимулів у підприємств до розвитку НТП, а з іншого – розгортанням екстенсивного економічного зростання, що, у свою чергу, не дозволяло забезпечувати підвищення життєвого рівня населення через низьку ефективність виробництва, особливо в галузях, що виробляють предмети споживання.

У масштабах радянської економіки відбувалося формування умов у межах, яких спостерігалось падіння трудової дисципліни через відсутність прямого зв'язку між трудовим внеском працівників і винагородою за наслідками праці. Відбувалося відчуження працездатного населення від основної сфери людської діяльності – трудової, тим самим економічні засоби реалізації суспільної власності через наростання відчуження до праці перетворювали її на формально-юридичну фікцію.

Угасання трудового ентузіазму, що спостерігався в 30-і та 40-і роки, використання позаекономічних форм примушення до праці не сприяли якісному розвитку трудового потенціалу, як це було в ринкових економіках.

Відлучення широких верств населення від ефективної праці, відсутність трудової етики виявилися не тільки одними з причин загибелі радянської системи, але і є величезною перешкодою на шляху становлення ринкових відносин. Слід згадати і про закон соціалістичного нагромадження, функцією якого було визначення оптимального співвідношення між особистим і продуктивним споживанням та забезпечення одночасного зростання того й іншого.

Насправді доля цього закону складалася далеко не так, як він трактувався офіційною наукою. Висока норма нагромадження забезпечувалася за допомогою свідомого обмеження особистого споживання в ім'я побудови так званого «світлого майбутнього». Тим самим, відбувалося порушення об'єктивних закономірностей промислового циклу як загальної

форми руху суспільного відтворення. В умовах масштабного типу індустріалізації співвідношення інтенсивного і екстенсивного типів економічного зростання зумовлюють як величину норми нагромадження, так і межі особистого споживання. На практиці екстенсивне економічне зростання виявилось домінуючим, забезпечуючи загальну зайнятість.

Отже, економічні закони відбивали не внутрішні істотні зв'язки між явищами економічного життя, а були способом упровадження в господарську практику певних принципів, які у свою чергу виступали як апріорні теоретичні конструкції. Таке ігнорування об'єктивних закономірностей викликало до життя цілу низку нерозв'язних протиріч так званого соціалізму, сформувало нежиттєздатну систему економічних відносин. Оцінюючи результати розвитку і функціонування господарської системи радянського типу В. Леонтьєв відзначав: «Ми маємо перед собою результат радянського експерименту. Повна відмова від ринкового механізму і часткового підприємництва поступово знизила продуктивність усіх галузей радянської економіки до такого ступеня, що, не дивлячись на незмінно високий рівень інвестицій, виробництво почало падати, це призвело до повного краху економіки і всієї радянської суспільно політичної системи»<sup>9</sup>. Такі наслідки ігнорування об'єктивних закономірностей історичного процесу.

### ***Макроструктура та її внутрішні протиріччя***

Структура економіки в загальнонаціональному масштабі в нашій країні, що склалася, є матеріальним втіленням тих внутрішніх і зовнішніх протиріч, які, у свою чергу, обумовлені як особливостями виникнення і становлення радянського ладу, так і його особливостями розвитку і функціонування.

Становлення соціалізму відбувалося в умовах, коли зовнішнє середовище було для нього агресивним. Щоб вижити, він повинен був

---

<sup>9</sup> *Коммерсант-Дейли.. - 1999. - 10 февраля*

підпорядкувати індустріалізацію мілітаризації з метою збереження. У наслідок цього військово-промисловий комплекс виявився домінуючим сектором економіки, якому підкорялися всі інші і який зумовлював галузеву й територіальну структуру народного господарства впродовж його історії. Така приреченість виявлялася не тільки в пріоритетному розвитку галузей важкої промисловості, але всіх інших галузей: машинобудування, переробних галузей і навіть сільського господарства. Так, визначаючи напрями економічного розвитку радянської економіки в післявоєнний період І.Сталін «виділив як основоположні чотири позиції: метал - для виробництва озброєння й устаткування - для підприємств; паливо - для підтримки роботи заводів, фабрик і транспорту; бавовна - для виробництва обмундирування; хліб - для постачання армії»<sup>10</sup>.

На формування макроекономічної структури радянської економіки вплинули внутрішньосистемні чинники. По-перше, це прагнення здійснити прискорену індустріалізацію, яка повинна була зняти виникле протиріччя між «передовими виробничими відносинами» і невідповідними їм відсталими продуктивними силами. Таке теоретичне уявлення про протиріччя усередині системи стало передумовою обґрунтування закону про переважний розвиток першого підрозділу в порівнянні з другим.

По-друге, нарощування обсягів індустріальних секторів економіки сприймалося як одночасне розширення функціонування продуктивної праці. Остання в економічній теорії ототожнюється з працею, зайнятою безпосередньо в матеріальному виробництві. Це зумовило відставання сфери послуг, яка в умовах ринкової економіки, що динамічно розвивається, абсорбувала надлишок робочої сили, а в радянській господарській системі розглядалася як периферійна сфера діяльності.

---

<sup>10</sup> Див. Пижиков А. Военные приоритеты мирного времени: экономическое развитие СССР в 1945-1953 гг.// Вопросы экономики. - 2001. - № 3. - С. 134

По-третє, прискорена індустріалізація економіки, що вимагала все більших інвестиційних ресурсів, які були обмежені непомірною мілітаризацією, перетворило сільське господарство на своєрідного донора промисловості аж до повного виснаження його потенціалу. Коли аграрний сектор втратив свої донорські здібності, тоді ці функції донора перейшли до галузей паливно-енергетичного комплексу. Прискорення розвиток тек ще більше гіпертрофувало макроекономічну структуру.

Отже, під впливом зовнішніх і внутрішніх обставин протягом усієї радянської історії виникла специфічна макроструктура, яка була зорієнтована на розвиток галузей першого підрозділу, а вони – на розвиток ВПК<sup>11</sup>. Така макроструктура виявилася нездатною забезпечити безперервне зростання життєвого рівня населення, а тим більше створити передумови для всебічного розвитку особистості, хоча це складало вищу мету соціалізму, сформульовану офіційною наукою. Але як показала практика функціонування ринкової господарської системи, розвиток і задоволення матеріальних і духовних потреб стає умовою відтворення висококваліфікованої робочої сили, здатної брати участь у сучасному високотехнологічному й наукоємному виробництві.

Отже, радянською господарською системою була сформована макроструктура, в якій повною мірою матеріалізувалися властиві їй протиріччя. Переважаючими в ній виявилися галузі задіяні у виробництві засобів виробництва і зорієнтовані, в першу чергу, на військово-промисловий комплекс.

---

<sup>11</sup> Так, до кінця існування радянської системи питома вага продукції промисловості у ВВП СРСР у 1988 р. складала 34 %, у США - 24 %, сфери послуг - відповідно 20 % і 47 % // Народне господарство СРСР у 1989 р.. Статистичний щорічник. - М., 1990.- С. 675. Упродовж перших 50-ти років свого розвитку в радянській економіці валова продукція промисловості збільшилася в 71 раз, виробництво засобів виробництва - у 166 разів, виробництво продуктів споживання - у 23 рази, валова продукція машинобудування і металообробки - у 988 разів, легкої промисловості - у 17,2 рази, харчової - у 13,6 рази. // Страна Советов за 50 лет: сборник статистических материалов. - М. - 1967. -С. 51 - 52.

Такі вихідні умови матеріально-речовинної структури економіки, яка повинна бути перетворена впродовж періоду ринкової трансформації. Це перетворення повинне виходити з наявної суперечності макроструктури між надмірними виробничими потужностями в індустріальних секторах економіки і дефіцитами в галузях, що виробляють предмети споживання. Глобальна реструктуризація економіки зводиться не тільки до усунення розриву між індустріальним сектором, з одного боку, і галузями, що виробляють предмети споживання, а також сферою послуг, з іншого боку. Вона припускає відродження відтворювального процесу на основі періодичного оновлення основного капіталу. Тому часткове руйнування успадкованої макроструктури внаслідок незатребуваності частини продукції галузей індустріальної сфери ВПК знайшло своє відображення в трансформаційному спаді, глибина і тривалість якого значною мірою зумовлювалися масштабами макроекономічної незбалансованості. Чим більше така незбалансованість, тим глибше й довше трансформаційний спад.

Макроекономічна незбалансованість може охоплювати значний часовий інтервал і є однією з найважливіших властивостей будь-якої перехідної економіки. Як показує досвід постсоціалістичних країн, масштаби цієї незбалансованості можуть бути різні, рівно як і способи її подолання.

Така складна робота як глобальна реструктуризація економіки може відбуватися не шляхом директивних рішень, як це було в епоху радянської економіки, а завдяки зусиллям нового шару підприємців, які залучені до господарського процесу. Тому становлення такого шару підприємців, які могли інвестувати в процесі реструктуризації власні і позикові кошти, процес досить довгий. Разом із тим, необхідно зазначити, що без вирішення цих завдань глобальна реструктуризація неможлива.

Історична місія знов виниклого класу власників полягає саме в перетворенні макроструктури економіки, що склалася за радянських часів.

Проте таке перетворення зустрічається з цілою низкою труднощів: успадкованим від минулого дефіцитом інвестиційних ресурсів;

неоднорідністю науково-виробничого потенціалу; зосередженням наукоємного виробництва у ВПК, що піддалося конверсії тощо. Усі ці обставини ускладнюють і подовжують процес реструктуризації. Але вирішення цього завдання є об'єктивно необхідним.

Тому роль держави зводиться до створення умов необхідних для глобальної реструктуризації економіки новим шаром підприємців. Це підтверджують дослідження інших авторів «надлишки доходів сировинних монополій і державного бюджету складають в сучасній Росії два основні центри концентрації значних фінансових ресурсів, перерозподіл яких на потреби технологічної модернізації зробили б її дійсно реалістичною, мабуть, уперше за всю 15 - літню історію нової Росії. З урахуванням цього, що базовими умовами підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств є їх технологічне переозброєння і глибока організаційна перебудова, тобто проекти, що вимагають значних фінансових витрат і політичної волі, держава і олігархія на сьогоднішній день є єдиними потенційними суб'єктами технологічної модернізації<sup>112</sup>». Усе сказане до певної міри, враховуючи національну специфіку, відноситься і до української економіки.

### ***Рух радянської економіки до ринкової господарської системи***

Практика використання товарно-грошових відносин в радянській економіці зводилася до постійного розширення сфери їх дії. Це відбувалося шляхом періодичного проведення господарських реформ, починаючи з кінця 50-х років під прапором розширення господарської самостійності підприємств. Також постійне розширення сфери дії товарно-грошових відносин свідчило про те, що відносини планомірності не могли забезпечити ефективне господарювання. Після реформи 1987 р., коли підприємства були

---

<sup>12</sup> В. Карачаровский. Концентрация капитала и технологической модернизации российской экономики// Свободная мысль. - 2006.- № 9-10. - С. 117.

оголошені «соціалістичними товаровиробниками», товарно-грошові відносини, досягнувши критичної маси, не тільки стали витіснити відносини планомірності, але, і дали можливість тіньовому сектору перетворитися на сегмент офіційної економіки. Розширення господарської самостійності госпрозрахункових підприємств відкривало можливості для здійснення приватного привласнення результатів суспільного виробництва. Інакше кажучи, створювалися цілком легальні засоби привласнення державного майна і державних ресурсів в особистих цілях тих, хто міг ними розпоряджатися.

Ринкова трансформація за своїм змістом є процесом перетворення господарської системи радянського типу з властивим їй механізмом директивного планування в систему відносин найманої праці й капіталу, яка регулюється механізмом конкуренції у поєднанні з державним регулюванням. Уже наявність об'єктивної необхідності державного регулювання свідчить про те, що рівень усупільнення економічного життя надає капіталу, окрім індивідуальної, також «асоційовані форми». Тобто крім індивідуального відбувається також і спільне привласнення результатів виробництва. Це останнє обумовлене не тільки тим, що становлення відносин праці і капіталу відбувається не при існуванні ремісничого в своїй основі матеріального бізнесу, як на початку зародження капіталізму, а в умовах індустріального рівня розвитку продуктивних сил, які були сформовані на основі високого рівня монополізації, що виникла в ході створення «матеріально-технічної бази соціалізму».

В економічній теорії становлення капіталізму розглядається як процес первинного нагромадження капіталу. Це визначення в науковий обіг було вперше введено А. Смітом. Але саме поняття «первинне нагромадження капіталу» у нього зводилося до заощадження поточних доходів і перетворення їх частини в «накопичені запаси». Тим самим він показує трудове походження капіталу, як частини накопичених запасів, з яких власник «прагне витягувати дохід з більшої частини цих запасів,

залишаючи для безпосереднього свого споживання лише стільки, скільки необхідні для проживання до тих пір, поки почне поступати цей дохід. «Та частина, від якої він чекає одержати дохід, називається його капіталом»<sup>13</sup>.

Отже, розуміння А. Смітом категорії «первинне нагромадження капіталу» є абсолютно беззмістовним. Оскільки капітал завжди і всюди – результат заощадження і більш бережливого споживання, та відмінність між різними історичними періодами зводиться лише до кількісних моментів: у деякі часи капітал нагромаджується більше, а в інші – менше. К.Маркс, розглядаючи категорію «первинне нагромадження капіталу», піддав її ґрунтовному аналізу, виявив не тільки її місце в загальноісторичному процесі, але і розкрив сутність і форми прояву цього поняття.

Він показав, що первинне накопичення капіталу є якісно відмінним від накопичення, що здійснюється вже на основі функціонування капіталу.

У процесі первинного становлення капіталу відбувається перетворення попередніх економічних відносин. Таке перетворення супроводжується розділом і переділом раніше накопиченого багатства, а також його привласненням. Процеси привласнення раніше накопиченого багатства є одночасно змінами у відносинах власності.

Ці останні є правовими відносинами. Зміни у відносинах права є за своєю сутністю не економічними. Вони невідтворюються, розділ і переділ раніше накопиченого багатства утворює передумову, а не результат функціонування нової системи економічних відносин між найманою працею (невласниками) і капіталом (власниками засобів виробництва).

Тільки в процесі відтворення основні і оборотні фонди, що належали раніше державі, а зараз що стали власністю окремих осіб, набувають визначеність основного і оборотного капіталу. Сам по собі розділ і переділ засобів виробництва створює передумову зміни їх соціально-економічної

---

<sup>13</sup> А. Смит. *Исследование о природе и причинах богатства народов* // *Антология экономической классики*. - М., 1991. - Т. 1. - С. 308

форми. Реально ж їх перетворення в промисловий капітал відбувається в процесі їх відтворення.

Специфіка розділу і переділу раніше створених засобів виробництва як передумови формування відносин найманої праці і капіталу не відмінняє загальних закономірностей епохи первинного накопичення капіталу. Уперше на історичній арені капітал з'являється в грошовій формі. Історично накопичення грошового капіталу здійснювалося шляхом розгортання первинних допотопних форм купецького і лихварського капіталу. У міру накопичення грошового капіталу відбувається його подальше перетворення в промисловий, який функціонує в реальному секторі економіки. Останній залишається визначальним, оскільки в ньому створюється основна частина ВВП і національного багатства. Саме повне оволодіння промисловим капіталом реальним сектором економіки може виступити, на нашу думку, критерієм завершеності перехідного періоду.

Накопичення грошового капіталу в радянську епоху практично було відсутнє через неможливість займатися приватною торгово-посередницькою і фінансово-спекулятивною діяльністю. Ті нелегальні форми торгівлі і фінансової спекуляції, що мали місце в радянську епоху не носили масовий характер, а накопичені грошові кошти не змогли перетворитися на капітал, оскільки знецінилися через гіперінфляційні процеси, що мали місце в 80-ті роки минулого сторіччя<sup>14</sup>. Тому виникнення інституційних умов для процесу накопичення грошового капіталу через розгортання торгово-посередницької і фінансово-спекулятивної діяльності в другій половині 80-х і початку 90-х років минулого сторіччя стало об'єктивно закономірним явищем. Подібно до того як у період епохи первинного нагромадження капіталу за допомогою законодавчих актів відбувалася експропріація землі у сільського населення і захоплення її новими власниками, як умова формування найманих робітників

---

<sup>14</sup> У радянській економіці відбулося також і знецінення трудових заощаджень населення, які на кінець 1989 р. склали 337,8 млрд. карб. // Народне господарство СРСР в 1989 р. // Статистичний щорічник. М.: Фінанси і статистика. - 1990. - С. 92

і відділення промисловості від сільського господарства, на базі прийнятих законів у 1987 - 1991 роках, кооперативний рух, торгове посередництво і фінансові спекуляції, що розвернувся, дозволили у величезних масштабах здійснити перекачування державних коштів у приватні руки. У цей же період легалізували раніше накопичені кошти, перетворивши на грошовий капітал.

Здійсненням правових актів у цей період характеризується зміна економічних відносин, які регулювали б зміни, що відбуваються, в економічній структурі суспільства. Оскільки відносини права є вторинними, які закріплюють економічні відносини, то зміна цих останніх створює правовий вакуум, у межах якого можливий перерозподіл раніше накопиченого багатства на користь окремих осіб. Відсутність юридичних норм прискорює руйнування колишніх форм господарювання через знехтування етичними нормами. Насильні, неправові форми оволодіння багатством держави і перетворення багатства держави і його частини у власність окремих осіб набувають загальне розповсюдження.

Одночасно відбувається майнове розшарування населення і формування нової соціальної структури суспільства, де одні стають власниками колишнього державного майна, а інші – наймуцями особами найманої праці.

Можна сказати, що виявлені К. Марксом закономірності процесу первинного нагромадження капіталу підтвердилися з усією очевидністю на пострадянському просторі. Тут також процес первинного капіталоутворення відбувається шляхом бурхливого розвитку торгової і фінансово-спекулятивної діяльності.

Грошовий капітал виявляється історичним попередником промислового капіталу, також як це було в епоху становлення капіталізму. Його накопиченню, як необхідній умові оволодіння промисловим капіталом, була підпорядкована діяльність усіх фінансових інститутів, починаючи з 90-х років. Потреби у великих обсягах грошового капіталу обумовлювали значні розміри промислового устаткування, які були створені впродовж усієї історії радянської економіки. Не дивлячись на те, що приватизація виробничих

фондації за допомогою сертифікатів (ваучерів) припускала нібито рівні можливості перетворення громадян країни у власників, на практиці склалося все інакше. Проведена перед цим лібералізація цін, що позбавила населення всіх заощаджень і що різко обмежило його участь у приватизаційних процесах, створила реальну можливість брати участь в грошовому привласненні виробничих фондів, що раніше належали державі, тільки тій частині населення, яка зуміла накопичити грошові капітали. Оскільки реальний ринок, який зміг би оцінити майно, що приватизується, був відсутній, то воно оцінювалося за загальною вартістю з урахуванням збільшених цін, але не за дійсною ціною, як за умови існування ринку промислового капіталу. Отже, у міру того, як грошовий капітал опановує реальним сектором економіки через приватизацію виробничих фондів і перетворює його на промисловий капітал, завершується перехідний період як період первинного накопичення капіталу. Інакше кажучи, період вольового, однократного позавідтворювального накопичення капіталу змінюється періодом його відтворення на власній основі. У міру того, як промисловий капітал поступово опановує реальним сектором, розвиток економіки набуває стійкого характеру. Воно підкоряється руху промислового циклу, який властивий як індустріальному, так і постіндустріальному етапу розвитку продуктивних сил. Оскільки загальні закономірності становлення капіталізму набувають специфічні форми прояву, остільки необхідно враховувати як тимчасові параметри цього процесу, так і історичне минуле самої соціально-економічної системи. З'ясування специфічних особливостей становлення капіталізму дозволяє визначити теоретичні передумови для розуміння природи тієї моделі ринкової системи, яка виникла в нашій країні.

По-перше, становлення капіталістичних виробничих відносин відбувається в країні, де був порушений на початку ХХ століття природно-історичний процес розвитку суспільства. Останнє повертається на той історичний шлях, з якого воно зійшло в результаті відомих революційних подій. Відновлення розвитку суспільства як природно-історичного процесу

було об'єктивно приречено тотальною кризою радянської господарської системи, яка повністю вичерпала ресурси для власного функціонування. Саме радянська економіка, а не феодальна є історичним попередником капіталізму.

По-друге, керівна господарська і партійна еліта свідомо пішла на всебічний розвиток ринкових відносин, давши певний поштовх для становлення капіталізму. Вона, будучи активним учасником цього процесу стала одним з основних претендентів на об'єкт державної власності, додавши тим самим знов виниклому ладу номенклатурний характер.

По-третє, становлення капіталізму відбувається в країні, де здійснена індустріалізація, хоча і не повною мірою, досить своєрідно, так би мовити, на радянський зразок. Оскільки індустріалізація відбувалася не як «технологічна реалізація» ринкових відносин (як це було в епоху капіталізму), а як «опредмечування» адміністративно-командної економіки, то глобальна реструктуризація є невід'ємною межею капіталізму в нашій країні.

По-четверте, виникнення капіталізму в індустріальній і високомонополізованій економіці створює передумови для формування корпоративного сектора, тобто такого, який характерний для сучасних ринкових відносин, що базуються на акціонерній формі власності.

По-п'яте, запізнений вступ до капіталістичного етапу розвитку ускладнює процес первинного капіталоутворення, оскільки накопичений грошовий капітал шукає сприятливі і надійні умови свого застосування і знаходить його часто за кордоном. Особливо такий вивіз капіталу досяг гігантських розмірів наприкінці 90-х років і в перші 10 років початку XXI століття. Застосовувалися різні схеми<sup>115</sup>.

---

<sup>15</sup> Наприклад, це система експорту металургійної продукції, коли заводи продають свої вироби з мінімальним для себе прибутком (або взагалі без прибутку, із збитком) посередницьким структурам, власниками яких є керівники (або самі власники) цих металургійних підприємств. А за кордоном ці посередницькі структури продають метал вже реальному кінцевому споживачу за ринковою ціною. У результаті прибуток виводиться з України.

Такий відтік грошового капіталу обмежує формування промислового капіталу, а отже утруднює відродження реального сектора національної економіки.

По-шосте, сучасна система світової економіки на чолі з розвиненими країнами, що зайняли позиції лідерів, диктує ті умови включення нових країн у систему міжнародного розподілу праці. Вони зацікавлені в постачанні продукції галузей першого підрозділу.

По-сьоме, становлення капіталізму відбувається в той період, коли держава стала активним суб'єктом ринкових відносин у всіх країнах з розвинутою економікою. Таким же воно є і в країнах, де ринкові відносини охоплюють усі сторони економічного життя. Як показує досвід, під егідою держави в умовах відкритості національної економіки можливе формування макроструктури, здатної реалізувати тип економічного розвитку, який дозволить наздогнати країни-лідери. Якщо ж держава активно не формуватиме макроструктуру, виходячи з інтересів національної економіки, то вона складатиметься стихійно. Як показує досвід в економіці нашої країни за роки ринкової трансформації сформувався промисловий капітал перш за все в галузях першого переділу. Щодо галузей оброблювальної промисловості, то вони виявилися просто неконкурентоздатними на світових ринках. Якщо така ситуація, що виникла через об'єктивні причини на старті ринкових реформ, не зміниться, то макроструктура, що склалася стихійно, може законсервуватися. У переорієнтації національного капіталу на формування макроструктури, здатної створити передумови переходу до постіндустріального розвитку, полягає головна функція держави в перехідній економіці.

### ***Перетворення відносин власності***

Становлення нової системи господарювання припускає перетворення відносин власності. Зміни цих відносин є початковим пунктом усіх інституційних перетворень. Зміна форм власності обумовлена вичерпанням

потенціалу розвитку продуктивних сил і системи наявних виробничих відносин. Зміна відносин власності є необхідним інституційно-правовим актом, який служить передумовою реалізації якісно нового етапу в розвитку соціально-економічної структури суспільства і відповідних організаційно-технологічних змін.

Тому форми власності є історично скороминущими, відображають певні етапи економічного розвитку в тій або іншій країні. Спроби насильної зміни форм власності, які були зроблені в нашій країні на початку ХХ століття, з метою вольового впровадження нової системи соціально-економічних відносин, завершилися повною невдачею. Процес поступального індустріального капіталістичного розвитку був перерваний. Індустріалізація країни, як закономірний етап розвитку продуктивних сил, стала здійснюватися в принципово інших соціально-економічних умовах, в умовах панування не індивідуальної приватної власності, як це було в країнах-лідерах економічного розвитку, а в умовах державної власності. Така форма власності, що не відображає високий рівень усупільнення виробництва, була неадекватна ранню індустріальному розвитку продуктивних сил в промисловості. Що ж до сільського господарства, що охоплює переважну частину населення країни, то воно ґрунтувалося на ручній праці, в якій тільки почалися зароджуватися капіталістичні виробничі відносини. Воно ще не до кінця звільнилося від залишків феодальних земельних відносин і тому ніяк не могло сприйняти колективістські форми власності.

Тому індустріалізація країни була «технологічним закріпленням» наявних економічних відносин і їх форм прояву. Виникла унікальна техніко-технологічна структура, гетерогенна по відношенню до ринкової економіки, з колосальними технологічними дисбалансами.

Невідповідність державної власності індустріальному етапу розвитку виявилася в радянській економіці в таких специфічних формах як технологічна відсталість промислового комплексу, переважання

екстенсивного типу економічного зростання, розбалансованість усіх ланок народного господарства, що призвело до загального дефіциту.

Лише військово-промисловий комплекс виявився на рівні техніко-технологічних вимог, оскільки знаходився у конкурентній боротьбі з світовими виробниками озброєння через постійне протистояння двох соціально-економічних систем.

Повернення на шлях природно-історичного розвитку країн з економікою радянського типу переконливо продемонструвало абсолютну силу економічних закономірностей, яким не відповідали колективістські форми власності. І не дивлячись на те, що повернення на шлях капіталістичного розвитку відбувається в інших історичних умовах, сформованих самим перебігом історичного розвитку як усередині країни, так і за її межами, зміна відносин власності стає необхідною передумовою зародження ринкових відносин.

Така зміна інституційних форм власності є початковою передумовою перетворення соціальної структури суспільства. Інакше кажучи, відбувається кардинальна зміна соціального статусу переважної частини працездатного населення в країні. Цей процес є вельми хворобливим, оскільки статус власника втрачають трудящі, які впродовж декількох поколінь сприймали державну власність як таку, що належить усьому народу. У той же час, оволодіння незначною частиною населення об'єктами державної власності і перетворення її в підприємців, а решту великої частини – у найманих робітниках, свідчить про перетворення соціальної структури суспільства адекватно відносинам найманої праці і капіталу.

У змістовному плані виникнення приватної власності дає право класу власників, що народився, привласнювати результати виробничої діяльності найманих працівників, оскільки право власності на умови виробництва перетворюється на право власності на результати виробництва. Проте форми привласнення засобів виробництва змінюються і стають вельми різноманітними в історичному аспекті. У міру індустріального розвитку

разом з індустріальною приватною власністю з'являються форми сумісної власності, засновані на найманій праці.

Як відомо, виникнення акціонерного капіталу в другій половині XIX століття у зв'язку з концентрацією і централізацією виробництва та збільшенням масштабів останнього в епоху індустріалізації дало підставу К.Марксу говорити про «перетворення капіталістичного способу виробництва на асоційований». На базі акціонерного капіталу виникла акціонерна власність, яка перетворює індивідуальну власність, засновану на найманій праці, на форму спільного привласнення. Сама індивідуальна приватна власність стає внутрішнім моментом акціонерної форми. Про це свідчить таке його фіксоване вираження як індивідуальний пай або пакет акцій.

Індивідуальна власність втрачає своє пануюче положення у сфері великого матеріального виробництва. Збереження індивідуальної приватної власності відбувається, з одного боку, за рахунок її переміщення з реального сектора в сферу послуг, що бурхливо розвивається. З іншого - інтелектуалізація праці породжує особливий різновид індивідуальної власності, що одержала назву інтелектуальної. У цьому випадку індивідуальна власність, заснована на найманій праці, трансформується в індивідуальну власність, засновану на власній праці.

У міру розповсюдження форм сумісної власності вони починають розрізнятися масштабами привласнення, специфікою взаємостосунків між власниками як при виконанні ними безпосередніх функцій власників, так і при розподілі одержаних доходів. Залучаючи до участі кожного в сумісному привласненні у формі отримання певної частки доходу, відбувається економічна реалізація відносин колективної власності.

У результаті розповсюдження форм колективного привласнення результатів діяльності акціонерних суспільств змінюється соціальна структура суспільства. Усе більше найманих працівників стають акціонерами

та одержують певні доходи, погашаючи тим самим гостроту класового антагонізму, що існував в епоху індустріального розвитку.

Розвиток корпоративних форм власності породив таке явище як відособлення власності від управління в міру зростання самих корпорацій. Управлінська праця стає все більш складною, вимагаючи спеціальної підготовки. Тому в міру ускладнення управлінської діяльності виникає особливий соціальний шар менеджерів, який стає новим агентом економічних відносин. Поява цього нового агента ускладнюється відносинами між власниками і найманими робітниками. Вони доповнюються відносинами між власниками і менеджерами.

У тих випадках, коли ефективна робота менеджерів заохочується не тільки заробітною платнею, що зростає, але і винагородою у вигляді додаткового пакету акцій, виникає складна і внутрішньо суперечлива система внутрішньокорпоративних відносин. Управлінський шар власників-менеджерів стає все більш зацікавленим в результатах діяльності корпорації і не потребує жорсткого контролю з боку власника – володаря контрольного пакету акцій.

У пострадянській економіці також формується різноманіття форм індивідуального і сумісного привласнення результатів діяльності підприємств. Проте, частка кожного індивіда у власності корпорацій, що утворилися, у вигляді індивідуального паю або пакету акцій корпорацій не стала тим видом доходів, які можуть свідчити про перетворення їх в реальних, а не формальних власників. Управлінський шар також не сприймає себе власником. Показником ефективності його управлінської діяльності стає виконання директив власника, який не завжди адекватно оцінює ситуацію, що складається на ринку.

Крім того, історія становлення акціонерних товариств в нашій країні наклала свій відбиток на становлення форм сумісного привласнення усередині цих підприємств. Процес акціонування великих підприємств здійснювався на базі так званої інсайдерської моделі, коли право власності і

господарювання зосереджувалося в руках трудового колективу і керівництва підприємства. Але інсайдерська модель приватизації виявилася не ефективною внаслідок її внутрішньої суперечності. Виявилось, що власники-члени трудового колективу не мали у своєму розпорядженні необхідного для забезпечення відтворювального процесу інвестиційного потенціалу.

Відсутність розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури не давало можливості залучити позикові кошти для налагоджування виробництва в нових умовах господарювання.

Отже, внутрішня суперечність інсайдерської моделі акціонерної власності, яка зводилася до суперечності між необхідністю забезпечення відтворювального процесу і відсутністю інвестиційного потенціалу у власників підприємств вирішувалася за допомогою зменшення частки трудового колективу в акціях до рівня міноритарних власників і перерозподілом їх контрольного пакету на користь колишніх директорів або великих інвесторів. Проте і сьогодні залишаються актуальними такі проблеми, як залучення інвестицій у виробництво, захист прав власників і акціонерів, створення інституційних норм для захисту осіб найманої праці від підприємців.

Що стосується корпоративної форми власності, то властиві їй суперечності, обумовлені її природою (суперечності між різними групами акціонерів, усередині кожної з них, між власниками і найманими працівниками, між власниками і менеджерами тощо) особливо загострюються в період формування форм сумісного привласнення. У нашій країні у теперішній час акціонерний капітал формується під впливом тенденцій скорочення частки акцій працівників підприємств і збільшення частки власників контрольного пакету, перетворення менеджерів у власників тощо. До певної міри ці тенденції актуальні не тільки для країн з перехідною економікою, але і для розвинених країн, про що свідчить підписання Принципів корпоративного управління ОЕСР, що стали своєрідним набором правил для колективної власності в цих країнах.

Оскільки національна економічна система вказує на цілісний, системний характер національної економіки, де знаходять свою реалізацію загальні соціально-економічні тенденції в тому числі її зв'язок з попередньою

Господарською системою, виникає необхідність в дослідженні особливостей становлення національної моделі капіталізму.

## **1.2 Особливості становлення національної моделі капіталізму**

При проведенні дослідження специфічних ознак становлення ринкових господарської системи в нашій країні правомірним, наш погляд, є розширення меж переходу до ринку за межі офіційно визначених із початку 90-х років.

Криза радянської господарської системи почалася приблизно на 30 років раніше на початку 60-х років. Тоді відбулося різке падіння темпів економічного зростання і становило 1,5 - 2% ВВП на початку 60-х років минулого століття. Уповільнення темпів економічного зростання стало зовнішньою формою прояву кризи радянської економіки.

Вжиті спроби розширення самостійності підприємств за рахунок впровадження товарно-грошових відносин у соціалістичну практику господарювання не дали бажаного ефекту. Тоді йшлося про розширення використання ринкових форм (прибутку, собівартості, рентабельності, матеріальних стимулів у системі директивного планування. Про зміну господарської системи не було й мови.

Саме тому реформа не дала бажаного результату. Навпаки, з впровадженням товарно-грошових відносин у 70-і – 80-і роки прискорилися кризові процеси в радянській економіці. Ринкові відносини набули найбільш потворних форм, стали існувати у вигляді «підпільних цехів» на державних підприємствах, що працювали за рахунок державних ресурсів, не облікованої продукції на підприємствах, що випускали товари народного споживання тощо. Іншими словами, у надрах радянської господарської системи формувалися ринкові відносини у формі тіньового бізнесу.

Реформаторам радянської системи були невідомі руйнівні наслідки впровадження товарно-грошових відносин. Не підозрювали вони й того, що таке насадження призведе до підризу управління з єдиного центру і централізованого планування. Виявилось, що інтереси підприємств стали домінуючими порівняно з інтересами держави.

Падіння темпів економічного зростання, що породжене кризовим станом радянської економіки і спонтанним розвитком ринкових відносин, зрештою змінилося економічним спадом. Ці негативні процеси змусили офіційно приступити до перетворень планової економіки на ринкову. У кінці 80-х років проринковим законодавством були створені правові передумови для перетворення державних підприємств, що працювали в умовах

централізованого планування, в товаровиробників, а планової економіки на ринкову. Серед прийнятих законів такі, як «Про індивідуальну трудову діяльність» (1986 р.), «Про державне підприємство (об'єднання)» (1987 р.), «Про кооперативи в СРСР» (1988 р.), «Про оренду» (1989 р.) та ін. Вони стали підставою для спонтанного привласнення об'єктів державної власності. Саме в роки перебудови під гаслами «поліпшення соціалізму» радянська економіка вступила на шлях капіталістичного розвитку.

Ретроспективний погляд на рух до капіталістичної економіки пострадянських країн є настільки очевидним, що ілюзії щодо «свободи вибору» на шляхи розвитку в кінці 80-х і на початку 90-х років безслідно розвіялися. Про який «вільний вибір» можна було говорити в умовах без альтернативності переходу до ринкових методів господарювання. Останні у своєму найбільш розвиненому вигляді і представляють капіталізм як соціально-економічну систему. Як відомо, перша спроба повернення до капіталізму була зроблена в 20-і роки, в період проведення нової економічної політики. Ця політика була реакцією на кризу, викликану вольовим введенням соціалістичних методів господарювання. Іншого некапіталістичного способу подолання кризи знайдено не було. Тільки за допомогою капіталістичних методів господарювання вдалося не лише подолати падіння виробництва, але і забезпечити економічне піднесення.

Після згортання непу експерименти радянської влади з ринковими відносинами не закінчилися. Ще двічі в середині 60-х і 80-х років спробували подолати кризові явища радянської економіки свідомим допущенням ринкових відносин. Це допущення мало різні рівні. Якщо в середині 60-х йшлося всього лише про наділення суб'єктів господарювання різного рівня економічною самостійністю у сфері планування, управління та економічного стимулювання при збереженні директивного планового механізму та державної власності, то у другій половині 80-х уже йшлося про елементи державного капіталізму, де підприємства розглядалися відповідно до закону «Про державне підприємство (об'єднання)» (1987 р.) як «соціалістичні товаровиробники».

В останньому випадку означало, що підприємства стають самостійними агентами ринкових відносин і виходять за межі директивного планування. Не бачачи іншого вирішення назрілих проблем, тодішнє керівництво країни, не знаючи того, діяло в руслі загальних економічних закономірностей. Кризові процеси в радянській господарській системі могли бути подолані лише шляхом переходу до ринкової системи господарювання. Передумовою до такого переходу стало впровадження товарно-грошових відносин у радянську систему господарювання. Саме вони поступово сприяли підризу планомірної системи. Вони розвивалися у досить різноманітних формах тіньової економічної діяльності. Як уже зазначалося, серед них такі, як офіційно незареєстрована трудова діяльність на дому, організація нелегального цехового виробництва з використанням найманої праці, невраховане виробництво безпосередньо на самих державних підприємствах, які мали надлишкові потужності та робочу силу.

Офіційно ринкові відносини були представлені лише колгоспним ринком, де продавалися надлишки сільгосппродукції, вироблені у власному підсобному господарстві. Поступове нарощування масштабів ринкових відносин як легальних, так і тінювих їх складових, свідчило про кількісні та якісні зміни у самій природі радянської господарської системи.

Можна говорити про те, що генетичним попередником капіталізму знову стали ринкові відносини, хоч і у досить специфічних формах. У легальних – це специфічні товарно-грошові відносини у виробництві товарів і послуг, «колгоспний ринок», а в нелегальних – тінюва економіка. Питома вага останньої у виробництві ВВП під кінець радянського устрою, за експертними оцінками, досягав 25%. Це означало, що дрібне товарне виробництво і тінюве, що використовує найману працю, потребували свого подальшого розвитку. Це останнє обмежувалося збереженням планової основи і суспільної власності, яка виступала в державній формі.

Тому зняття таких обмежень настало наприкінці 80-х у формі юридичних передумов, що перетворюють держпідприємства в товаровиробників, тобто які діють поза директивним плануванням, а дрібне товарне виробництво і нелегальне підприємництво в офіційних суб'єктів ринкових відносин.

Отже, становлення капіталізму в кінці ХХ ст. виявилось в принципово іншому історичному та соціально-економічному середовищі, ніж на початку. Якщо на початку ХХ століття капіталізм формувався в селянській країні з залишками феодальних відносин, з переважанням ручної праці, з промисловістю, яка тільки зароджується, то в кінці ХХ століття ринкові форми господарювання стали розвиватися в індустріальній і високомонополізованій економіці.

Ці специфічно-історичні обставини вплинули на формування форм власності. Домінуючою ставала не індивідуальна приватна власність, що властива класичному капіталізму на етапі його становлення, а велика високомонополізована. Наявність великих акціонованих підприємств, які створюють формальні передумови для спільного привласнення доходів від активів реального сектора, породжувала ілюзію тотожності національної моделі ринкової економіки, що склалася у високорозвинених країнах. А це модель, де поряд з традиційними, для будь-якої моделі ринкової економіки механізмом стихійної конкурентної боротьби є система різноманітних за своїми функціями інститутів ринкової інфраструктури та складний механізм державного регулювання. Така модель отримала назву в економічній літературі змішаної ринкової економіки<sup>16</sup>. При цьому сучасна модель економіки, що склалася в Україні, розглядається також як особлива національна модель змішаної економіки. Йдеться про те, що суспільство у високорозвинених країнах увійшло в постіндустріальну епоху, де домінують інформаційно-комунікаційні технології, а сама економіка стала виробництвом інновацій. Тому дехто робить висновок, що і пострадянська

---

<sup>16</sup> см. Пороховский А. А. Вектор экономического развития. Москва ТЕИС. 2002 с. 41

українська економіка стала постіндустріальною, посткапіталістичною. Розбіжності з високорозвиненими моделями західних економік полягають лише в ступені розвиненості змішаної індустріальної економіки.

Складність визначення природи моделі національної економіки зумовлена не тільки тим, що це відбувається в індустріальному і високомонополізованому господарстві, а й «родимими плямами» попередньої епохи. Крім об'єктивних обставин, що породжують труднощі визначення природи економічної системи, що формується на пострадянському просторі, були і суб'єктивні. Багатьом дослідникам і політичним лідерам не хотілося визнати не зовсім приємний факт, що країни та економічний устрій знову опинилися в системі тих історичних координат, які були на початку ХХ століття.

Практика реформування всіх країн з економікою радянського типу показала, що при всіх конкретно-історичних та національних особливостях ринковим перетворенням немає альтернативи.

Радянська економіка ґрунтувалася на матеріально-технічній базі раннього індустріального типу. Тому становлення одразу посткапіталістичної економіки (інформаційного суспільства) було виключено через незавершеність у країні індустріального етапу розвитку. Переступити через не пройдений етап за своїми наслідками рівносильне пропуску поверху при зведенні будівлі. Уся сумна історія соціалістичного будівництва є яскравим підтвердженням.

Незавершеність теоретичних досліджень у визначенні природи господарської системи, що формується, знаходить вираження в ілюзії стосовно того, що в постсоціалістичних країнах можна побудувати національну модель ринкової економіки, але при цьому не капіталістичної, або, наприклад, ототожнити пострадянську економіку з західним аналогом змішаної економіки<sup>17</sup>.

Але ринкові відносини у своєму розвиненому вигляді і є за своєю природою капіталістичними. Вони стали повсякденною реальністю пострадянської практики господарювання. Навіть відносини експлуатації найманої праці капіталом не сприймаються суспільною свідомістю як нетерпимі і поряд з низьким рівнем життя основної маси населення не викликають активного протесту з боку суспільства.

Чому капіталізм суб'єктивно в пострадянських країнах виявився не спростований суспільною свідомістю? Тому що, по-перше, він асоціювався радянськими людьми лише з його вищою формою, представленою у високорозвинених країнах з їх високими стандартами споживання. По-друге, в радянській господарській системі робітники реально були відмежовані від засобів виробництва, тобто вони сприймалися ними не як власниками, а як чужими, які працюють за наймом у держави.

---

<sup>17</sup> см. Собственность в ХХ столетии. М.: РОССПЭН. 2001 с. 45. Формирование российской модели рыночной экономики. К. А. Хубаева М.: ТЕИС, 2005 с. 72

Тому більш доречним є вияв досить різноманітних особливостей національної моделі капіталізму. Це актуально насамперед тому, що сформована модель капіталізму не тільки піддається впливу негативних зовнішніх чинників, але й її нездатністю забезпечити вирішення соціально-економічних проблем, серед яких проблема освоєння господарською системою інновацій і на цій підставі ліквідації низького рівня життя основної маси населення.

Специфічні особливості національної моделі капіталізму зумовлені двома основними обставинами. Перша полягає в тому, що історичним попередником національної моделі капіталізму стала радянська соціально-економічна система з усіма її родовими ознаками: суспільною (державною) власністю, директивним плануванням, зрівняльним розподілом, централізованим механізмом нагромадження тощо.

Традиційно становлення капіталізму та про що свідчить не стільки європейська, скільки наша вітчизняна історія кінця XIX і початку XX століття, починається з подолання феодальних, позаекономічних відносин підпорядкування працівника власникам умов виробництва. Інше – це перехід на капіталістичний шлях розвитку в умовах рубежу XX-XXI ст., коли розвинуті країни Заходу оволоділи високоіндустріальними технологіями і переводять їх в інші країни в умовах глобалізації.

Розглянемо більш докладно специфіку, породжену першою обставиною, а саме – історичним попередником національного капіталізму був радянський господарський устрій. Тому сучасна модель капіталізму в Україні несе на собі відбиток свого попередника.

Насамперед це проявляється в тому, що становлення капіталістичних відносин відбувається в країні з незавершеною індустріальною технологічною базою. Отже, його історичною місією стає завершення розпочатого в радянський період процесу індустріалізації. При виконанні цієї місії виникає ряд складних завдань. Основне з них полягає не тільки в подоланні крайньої нерівномірності індустріального розвитку в галузевому, територіальному аспектах, а також між реальним сектором і сферою послуг, але й у вирівнюванні техніко-технологічної оснащеності всіх сфер економічної діяльності на рівні, що відповідає етапу індустріалізації. У результаті таких перетворень повинна сформуватися якісно інша макроекономічна структура відповідно до критеріїв, властивих капіталістичній системі господарювання.

Характерною особливістю нинішньої національної моделі є те, що формування капіталістичної системи господарювання здійснюється не тільки в умовах індустріалізації радянського типу, а й у високомонополізованій економіці, яка має також радянське походження.

Монополії радянського типу мають іншу генетичну природу. Акціонування радянських монополій за допомогою приватизаційних сертифікатів було не способом акумуляції грошових коштів і перетворення їх в акціонерний капітал, а формою роздержавлення великих об'єктів державного майна.

У міру подолання дефіциту грошового капіталу відбувалася концентрація контрольного пакета акцій у приватних руках. Це стало підтвердженням адекватності форм власності ступеня індустріального розвитку господарської системи в Україні. Різноманітні форми власності з самого початку притаманні національній системі ринкових відносин на відміну від класичного капіталізму, де лише на високорозвиненій стадії з'явилися асоційовані форми власності.

Різноманіття форм власності в країнах з пострадянською моделлю капіталізму породжено успадкованою з минулого техніко-технологічною неоднорідністю виробничого потенціалу і різного роду дисбалансами в макроекономічній структурі. Цими обставинами, підсиленими дефіцитом грошового капіталу до початку приватизації, було зумовлено наявність різних економічних сегментів, що вимагають різної концентрації праці, капіталу і видів власності.

Отже, становленню національної моделі економіки сприяли об'єктивні основи технологічного та економічного плюралізму, які породили різноманіття форм власності. Така модель не проходила у своєму становленні етап вільної конкуренції, де домінували дрібні товаровиробники та індивідуальна приватна власність. Її становлення мало вирішальне значення у подоланні традиційної для класичного капіталізму стихії конкурентної боротьби. Їй притаманний більш складний і багаторівневий механізм господарювання.

Традиційний механізм стихійної конкурентної боротьби зберігається переважно у сфері малого бізнесу, економічною основою якого виступає індивідуальна приватна власність. Але і в цьому ринковому сегменті опосередкованими методами державного регулювання та інститутами ринкової інфраструктури обмежується стихійна дія конкурентного механізму. Як уже зазначалося, таку модель, де визначальним початком є регулююча функція держави, в економічній літературі стали називати змішаною<sup>18</sup>.

Своє походження змішана модель ринкової економіки починає не від капіталізму вільної конкуренції, а від радянського минулого. Ним же передбачено й особливе місце в ній державної власності та реліктів радянської господарської системи (пенсійна система, соціальне страхування тощо).

---

<sup>18</sup> см. Пороховский А. А. Вектор экономического развития, с. 4.

## *Передумови формування сучасної господарської моделі*

Ідеологами реформ спочатку замислювалося створити таку модель ринкової економіки, де б існували конкурентні відносини, що забезпечують ефективний розподіл і використання ресурсів, швидке і стійке економічне зростання, рівновагу та відкритість у зовнішній торгівлі, стабільну фінансово-бюджетну і грошово-кредитну системи.

Досягнення цих цілей припускало певну етапність. Проте вже протягом кількох років, у всякому разі, за 10-15 років вже точно, пропонувалося сформувати міцні основи цивілізованої господарської моделі.

Що ж маємо в підсумку? У результаті реформістських дій виникла система принципово іншого характеру, у якій не було розв'язано жодного з поставлених завдань. У країні не склалися умови для ефективної внутрішньої і міжгалузевої конкуренції та накопичення капіталу в ефективних фірмах.

Не сформувався необхідний набір стимулів для ефективного виробничого використання ресурсів, відсутні ефективні інститути, що забезпечують цивілізовані форми взаємовідносин між агентами господарських відносин. У національній економіці відсутній механізм стимулювання ефективного зростання. Структура господарства не тільки не поліпшується, а навпаки, набуває більш деструктивних форм.

Частка нагромадження капіталу залишилася на дуже низькому рівні для зростаючого господарства – не вище за 20%, а розміри інвестицій є в кілька разів меншими, ніж розміри, які здатна асимілювати економіка. У країні так і не сформувалася ані бюджетна, ані грошово-кредитна системи, здатні виконувати свою головну функцію – фінансувати ефективні інвестиції.

Варто визначити декілька причин, які в підсумку вплинули на формування тієї моделі економіки, яка склалася в нашому суспільстві. По-перше, це нерозуміння самої природи радянської економіки. По-друге, це помилки, допущені при проведенні реформ. По-третє, незнання справжніх, а

не декларованих, мотивів влади, яка не була зацікавлена в прозорому і конкурентному ринковому середовищі та соціальному захисті населення.

### ***Неадекватність сприйняття економіки радянського типу***

Автори ліберальних реформ виходили з помилкового уявлення про те, що в принциповому плані підприємство радянського типу відрізняється від фірм, що функціонують в ринковій економіці лише тим, що перші працюють з виконання директивних планів і належать державній формі власності.

Однак, насправді, радянські підприємства були специфічно-історичною формою підприємства, яке було лише «технологічним інобуттям» економіки «радянського типу» як соціального феномена. Це не були такі підприємства, до яких можливе застосування абстрактних характеристик теорії капіталістичної фірми, теорії конкуренції, основ корпоративного управління і т. п. Радянські підприємства ніколи не були самостійними господарюючими суб'єктами. Вони були технологічними цехами єдиної господарської системи, принципово нездатними самостійно жити і функціонувати поза межами цієї господарської системи. Їх індивідуальне відтворення було неможливим без участі держави через амортизаційну та інвестиційну політику, встановлення розмірів нагромадження, взаємовідносини з бюджетом, встановлення розмірів оплати праці, соціальних трансфертів і т. п. Тому руйнування всіх передумов, необхідних для індивідуального відтворення, робило неможливим саме існування підприємств, не кажучи вже про зростання їх ефективності. Приватизація підприємств радянського типу практично не змінювала в передумовах індивідуального відтворення. Зміна формально-правового статусу підприємства не могла змінити його природу, реальну мотивацію в нових інституційних умовах. Нові власники, яким дісталися за безцінь колишні радянські підприємства, вели себе не так, як це описує «теорія фірми». Вони не тільки не розробляли стратегії підвищення ефективності роботи підприємства, а й руйнували виробничий потенціал, що

їм дістався. У тих же випадках, коли власники підприємств намагалися перенести на свої фірми принципи менеджменту, характерні для господарюючих суб'єктів ринкової економіки, виявлялося, що в тому вигляді, у якому вони ці підприємства отримували, останні не могли асимілювати ці принципи через їх відторгнення цими підприємствами. Згодом з'ясувалося, що умовою для цього є докорінне перетворення як внутрішньої структури самих підприємств, так і їх взаємин з навколишнім економічним середовищем.

Наступною особливістю радянської господарської системи була її специфічна виробничо-галузева структура. Вона була вибудована так, що основною її рисою був монополізм. Сам по собі монополізм радянського типу за своєю природою відрізняється від монополій, що мають місце в ринковій економіці.

Якщо монополії в ринковій економіці з'явилися у процесі зростання рівня усупільнення виробництва, то монополії радянського типу виникли як результат будови галузевої структури виробництва без так званого «паралелізму і дублювання функцій», які вважалися ознакою неефективності. Існування паралельних виробництв вважалося формою розтрати ресурсів. Тому логіка побудови виробничих і розподільних систем базувалася на принципі функціонування окремих виробництв на планово-директивних засадах. В основі такої побудови був закладений принцип монополізму радянського типу, а існування аналогічних підприємств в галузі вважалося формою розтрати ресурсів, а не умовою змагальності. Інакше кажучи, монополія розглядалася як своєрідний ідеал ефективності виробництва. Ігнорування такої галузевої структури виробництва прирікало реформування багатьох галузей за ліберальним сценарієм на плачевний ( мізерний) результат.

Зіткнувшись із зовнішнім конкурентним середовищем, багато підприємств, що працювали на внутрішній ринок, незважаючи на їх приватизацію, не витримували виниклих економічних обмежень і

розорилися. В основному це підприємства металургії та хімічної промисловості, які забезпечували країні валютні надходження і не витримували конкуренції на зовнішніх ринках, вимагали пільгових умов роботи від уряду, і він був змушений погоджуватися на такі умови.

Наступне помилкове уявлення ліберальних реформаторів полягало в тому, що вони виходили з припущення існування якихось ресурсів капіталу, які зі скасуванням державної власності стануть джерелом інвестицій та економічного зростання. Оскільки в радянській економіці інвестиції визначалися директивно в натурально-речовій формі, а грошові ресурси виділялися для опосередкування руху самих ресурсів, то багаторазове зростання цін перетворило залишки коштів на рахунках підприємств на суми, які аж ніяк не могли стати джерелом нових капітальних вкладень.

Були допущені помилки і в послідовності заходів економічної політики. Під впливом міжнародних фінансових організацій, у першу чергу Світового банку, і створювалися плани миттєвої приватизації сотень великих підприємств, яка в підсумку була зведена до передачі на користь окремих маловідомих фірм та підприємців.

Підсумки форсованої приватизації загальновідомі: падіння обсягів виробництва, рентабельності, припинення інвестиційного процесу, виведення за межі підприємств цінних видів активів. Вже наприкінці 90-х у нас в країні існувала велика частина приватизованих підприємств у різних галузях промисловості з неефективним управлінням, збитковим виробництвом, величезними заборгованостями перед бюджетом і своїми працівниками.

Як показав зарубіжний і вітчизняний досвід, до масової приватизації великого виробництва можна було приступати тільки після формування стійкого прошарку малого і середнього бізнесу. Саме цей соціальний прошарок здатний був акумулювати кошти і досвід для участі у приватизації великого виробництва та забезпечити його більш ефективні функціонування і розвиток.

Ще одним сумним уроком форсованих реформ стало ігнорування монополізму, що дістався у спадок від радянської економіки. Прискорена приватизація означала звільнення з-під контролю фактичних монополій.

Замість лібералізації ринкового середовища та становлення конкурентних відносин відбулася лібералізація монополій. Досвід показує, що наявність приватної власності без конкуренції є більш шкідливим явищем, ніж державна власність у радянській економіці. Відбулася заміна державного волюнтаризму на приватне свавілля, яке різко знижує ефективність господарської системи в цілому. Як показує досвід реформ, величезна, якщо не переважна частина підприємств, підтримується тими чи іншими елементами монопольного контролю.

Досвід реформ показав, що переважна частина економічних інститутів радянського періоду мала з інститутами ринкової економіки лише спільну назву. Наприклад, не було в країні ні сучасної банківської, грошової і податкової системи, ринків капіталу, цінних паперів, господарського законодавства, механізму охорони контрактного права, механізму захисту прав акціонерів, процедур та механізму банкрутства.

Проведення приватизації без наявності ринкових інститутів формує іншу систему відносин, яка закріплюється в суспільній свідомості в якості суспільної норми та формує відповідний менталітет у підприємців. Оскільки інституційні реформи хронічно відставали від потреб у них ринкової сфери, що формувалася, то бізнес-середовище заміняло необхідні інститути їх сурогатами: замість повноцінної національної валюти використовували іноземну; замість податків – відкуп від податкових органів; замість державної судової системи – приватні переговори та зобов'язання тощо.

Спроби створити справжні ринкові інститути після установаження неформальних найчастіше виявлялися малоефективними. Сформована нелегітимна система інституційних відносин стихійно підкоряла знову виниклі інститути ринкового регулювання. Ці останні перетворювалися або на інструмент «годування» для прикріплених до них чиновників, або в безглузду декорацію.

Формування ринкових інститутів, які були обов'язковою умовою виникнення ринкової економіки, було відсунуто на подальший час, а головним завданням було проголошено приватизацію, лібералізацію діяльності, цін, фінансову стабілізацію.

Після колосальних фінансових диспропорцій, що виникли в ході ліберальних реформ, саме фінансова стабілізація на довгі роки перетворилася у свого роду фетиш економічної політики, оскільки в наявності бюджетного дефіциту та інфляції бачили джерело всіх проблем і головну перешкоду для економічного зростання.

Після реформ стало очевидним, що насправді інфляція, як і бюджетний дефіцит – це всього лише наслідок глибинних причин і боротися треба, ліквідовуючи ці причини.

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

У загальному вигляді такими є основні помилки, допущені при спробах здійснити ліберальні реформи і які зумовили, врешті-решт, їх невдачі. Однак є ще одна група причин, які зіграли істотну роль у тому, що реформи пішли таким шляхом, який призвів до нинішньої неефективної господарської моделі.

Йдеться про мотиви самої влади, яка взяла на себе відповідальність за проведення реформ. Задекларовані цілі, що передбачали створення прозорої і конкурентної ринкової економіки та забезпечення високого соціального захисту її громадян, виявилися не більш, ніж ідеологічною ширмою, для вирішення куди більш практичних завдань.

Насамперед правлячу еліту цікавило забезпечення політичної підтримки з боку новонародженого підприємницького класу. Тому їх реальні дії були спрямовані на підтримку тих підприємницьких груп, які формували економічну опору нових політичних сил і їх основних політичних партій. Формувалася й нова колективна суспільна свідомість, нові соціальні норми поведінки підприємців і їх уявлення про допустиме і неприпустиме, моральне і аморальне і т. п. Саме зміна цих моральних імперативів забезпечувала прийняття правлячою елітою саме тих рішень, які створювали умови для успішної конвертації влади у власність і навпаки. Це знайшло своє відображення в тих законах і рішеннях, які за своїм змістом мали сприяти становленню цивілізованих ринкових відносин.

Ці норми і правила сформувалися як стихійна реакція на руйнування господарського механізму, сформованого в радянській економіці, і на прийняття тієї правової бази, яка не відображала реальні господарські відносини. Вони набули неформального характеру і панують не лише в тіньовій економіці, але і в офіційній, відкритій, вносячи певні корективи у поведінку підприємств та офіційної влади.

У результаті складається така соціально-економічна система, яка починає жити не за законами, а за «поняттями». Сама ж влада стає об'єктом конкуренції з боку різних груп інтересів, взаємодія яких і визначає характер самої влади в певний історичний період. Ці різні групи можуть набувати різноманітні конкретні форми існування. Це офіційні органи влади, великі фінансово-промислові групи, різного роду об'єднання, що мають монопольну владу. Загальною ознакою для них є володіння контролем над промисловістю і фінансовим сектором на користь тих чи інших груп інтересів.

У таких умовах право власності на господарські активи стає формальним, бо на передній план виходить реальний контроль над об'єктами власності. Тому захист прав власності не може бути гарантованим при наявності сильних груп впливу.

Оскільки забезпечення успішного виконання зобов'язань господарських суб'єктів залежить від власних сил і можливостей, а не від інститутів влади, то в суспільстві виникає ситуація системного дефіциту довіри. Між бізнесом і державою виникає відсутність довіри. Цей дефіцит довіри поширюється і на інші сегменти економіки та суспільства. Зважаючи на відсутність довіри, для підприємців різко звужується горизонт бачення перспективи. Дефіцит довіри та високі ризики, цим обумовлені, не дозволяють здійснювати довгострокові інвестиції та залучати приватних інвесторів (як вітчизняних, так і зарубіжних) у перспективні галузі. Скорочення конкретних термінів господарського планування до одного-двох років не дозволяє підприємцям орієнтуватися на перспективні високотехнологічні виробництва, що вимагають довгострокових капітальних вкладень.

Отже, коли бізнес через недовіру до державних інститутів змушений спиратися на власні сили і неофіційне «право», це з неминучістю породжує олігархічну структуру економіки та звуження сфери дії конкуренції.

Загальнонаціональний ринок розпадається на окремі територіальні і галузеві системи, контроль над яким здійснює обмежена кількість адміністративних та бізнес-структур. Тому вхід на такий ринок нових підприємців є дуже складним. Бар'єри входу на окремі сегменти ринку настільки великі, що витрати на їх подолання значно перевищують передбачувані доходи. Кожен із сегментів ринку тісно пов'язаний з певними групами впливу.

Але жодна з цих груп, як правило, не може побудувати всередині певного сегмента замкнутий відтворювальний цикл. Постійні зміни у співвідношенні сил між діючими групами інтересів, що викликаються як зовнішніми, так і внутрішніми обставинами, є причиною існування нестабільної системи господарських відносин і обумовлюють постійні переділи власності.

Щоб захистити свій непрозорий бізнес, підприємницькі групи утворюють своєрідний союз є представниками влади різних рівнів ієрархії. У межах цього симбіозу відбувається «тіньове підгодовування» бюрократії. На це йдуть величезні кошти фінансово-промислових груп в обмін на владні рішення (пільгові митні тарифи або податкові ставки, надання особливих дозволів і т. п.). Однак доходи, отримані в результаті пільг, у багато разів перевищують витрачені кошти на підкуп бюрократії.

Отже, корупція стає невід'ємним елементом сформованої господарської системи. У цій моделі господарювання неринкові сили визначають рух матеріальних людських і фінансових потоків, а владні рішення обумовлені меркантильним інтересом.

У той же час адміністративний вплив на бізнес не є всесильним, а монополія всеосяжною, конкурентні сили лише гіпертрофовані сформованою системою формальних і неформальних інститутів.

Тому найбільш характерним для сформованої моделі є комбінація відносин конкуренції з залежністю від сили адміністративної влади. Як правило, без супроводу бізнесу з боку влади його нормальне функціонування, а тим більше розвиток стає неможливим.

Отже, сформована у 90-і і перші 10 років нового століття господарська модель – це комбінація відносин та інститутів різних типів і рівнів: неринкових і ринкових, правових і не правових і т. п. Таке химерне поєднання зумовлено наявністю «інституційної безперервності», тобто сформованих за радянських часів інститутів у «неофіційній» економіці і перенесених у новий господарський лад та виниклих в умовах ринкової трансформації.

### ***Сучасна господарська модель як відтворювальна система***

Дослідження сформованої господарської моделі ставить принаймні два важливих питання: по-перше, наскільки стійкою та життєздатною вона є, і, по-друге, які її потенційні можливості і межі?

На перший погляд, здається, що наявна господарська модель аналогічна за своєю природою. Однак при більш уважному вивченні можна зазначити, що кожен її елемент доповнюється і підтримується іншими, а всі разом вони забезпечують її функціонування та внутрішню стійкість. Тим забезпечується її самовідтворення і саморозвиток.

Така господарська модель отримала свою власну соціальну опору. Вона охоплює всіх тих, хто отримує з господарської системи наднормові доходи і, отже, зацікавлені в її збереженні. Сюди входять не тільки представники вищої прошарку державних службовців, які отримують тіньові доходи за вигідні іншим групам економічні та політичні рішення. Це і великий бізнес, здатний платити ці тіньові суми чиновникам та отримувати монополіні прибутки, що в багато разів перевищують величину виплат. У це коло входять і професійні політики, які люблять інтереси великого бізнесу, а також представники правоохоронних органів, які контролюють силовий апарат і здатні охороняти великий бізнес від «зовнішнього впливу». Саме співпадіння економічних інтересів цих соціальних груп в отриманні наднормових доходів і становить матеріальну основу того соціального прошарку, який зацікавлений у збереженні даної господарської моделі.

Але чи може така система забезпечити стабільне економічне зростання та позитивні зміни в соціальній сфері?

Поліпшення економічних показників наприкінці 90-х і на початку нового століття зазвичай пояснюють девальвацією національної валюти і високими цінами на сировинні експортні товари. Це в принципі правильно, але не можна й заперечувати, що в господарській системі відбулися певні позитивні зміни. Так, помітне зростання доходів в експортних галузях, пов'язане з різким збільшенням світових цін на сировинну продукцію, що дозволило збільшити інвестиційний попит на продукцію підприємств виробничого призначення. У результаті виник, хоч і обмежений за своїми масштабами, але реальний чинник інвестиційного розвитку та розширення виробництва.

Позитивна тенденція зростання сукупних доходів населення дозволила пожвавити галузі (це в основному продукція продовольчого призначення), що працюють на задоволення внутрішнього попиту. У різних галузях економіки сформувалися господарські ланки, здатні виживати в конкурентній боротьбі та забезпечувати своє самовідтворення. Зростання концентрації та централізації виробництва сприяє реорганізації підприємств малого і середнього бізнесу, які частково потрапляють під вплив великих компаній, що розвиваються, а частково знаходять власні ніші на ринку.

Певні успіхи є і в оволодінні новими методами управління. Вони еволюціонують відповідно потребам сучасної ринкової економіки.

Проте всього цього явно недостатньо, щоб серйозно говорити про те, що сформована господарська модель має передумови для стійкого зростання. Поряд із позитивними змінами є певні обмеження її потенціалу.

Нинішнє економічне зростання є нестійким. І справа тут не тільки в надзвичайно високій залежності української економіки від кон'юнктури цін на світових ринках. Ця залежність, про яку буде сказано більш докладно, безумовно, становить серйозну проблему. Однак є й інші чинники, які також обмежують параметри зростання.

По-перше, сформована господарська модель спирається на інфраструктурний і технологічний базис, створений ще за радянських часів. Протягом останніх двадцяти років вкладення в цю матеріально-речову систему різко скоротилися. І це вже позначається на темпах економічного зростання.

По-друге, відсутність структурних реформ починає негативно впливати на поточні виробничі плани великих підприємств. Оскільки в економіці відсутня як стратегічна, так і середньострокова програма розвитку, то це стає великою перешкодою для інвестиційних планів.

По-третє, у самій господарській моделі відсутні стимули для формування ефективного механізму накопичення. Норма нагромадження в українській економіці скоротилася в рази порівняно з радянським періодом.

Навіть на тлі інвестиційного підйому у 2000-2008 роки її величина становила близько 20%, що ніяк не відповідає потребам модернізації реального сектора економіки.

Скорочення норми нагромадження обумовлено падінням на 1 / 3 реального обсягу ВВП, а також зростанням масштабів особистого споживання. У результаті абсолютна величина капітальних вкладень скоротилася, за нашими оцінками, приблизно в 4 рази. До кінця 2010 року більш ніж 2 / 3 інвестицій в промисловості фінансувалося за рахунок власних коштів підприємств. Позикові кошти в структурі інвестицій не перевищують 4% у реальному секторі економіки. При цьому більше половини капітальних вкладень здійснювалося в експортно-орієнтованому сировинному секторі. Відсутність інститутів фінансового посередництва обмежує мобільність капіталу з галузі, де є надлишок доходів понад потреби у виробничих інвестиціях у ті, де є дефіцит вкладень. Формами вирішення цієї суперечності є покупка сировинними компаніями підприємств у непрофільних для них секторах. Це можуть бути активи, віддача від яких украй низька, наприклад, національні футбольні клуби.

Як показує аналіз, зростання ВВП, що спостерігалось в докризовий і післякризовий період, ніяк не змінює очевидний структурний перекис економіки на користь сировинних галузей. Але добробут цих галузей сильно залежить від перепадів світової кон'юнктури. У цьому секторі зосереджена основна частина фінансових ресурсів, якими володіють українські компанії. Доля цього сектора в сукупних виробничих інвестиціях усі ці роки була і залишається помітно вищою, ніж у структурі виробленої продукції. Так, у промисловості на експортно-орієнтовані галузі припадає майже 80% усіх капітальних вкладень, а частка інвестицій у переробних галузях – машинобудуванні, легкій і харчовій промисловості, не перевищує 15%. Це означає, що саме сировинні галузі протягом останніх десяти років грали роль своєрідного локомотива промислового зростання, створюючи левову частину інвестиційного попиту на продукцію вітчизняного машинобудування та

металообробки. Через хіміко-металургійний комплекс українська економіка включена в світове господарство.

В експорті частка продукції цього комплексу складає більше 60% і має тенденцію до підвищення. Завдяки цим галузям в останні роки підтримується платіжний баланс, а також обслуговуються зовнішні борги. Домінування компаній сировинного профілю в господарській системі прямо або опосередковано впливає на значну частину сукупних фінансових потоків у національній економіці. У їхню сферу впливу потрапляють вже не тільки потоки, безпосередньо пов'язані з виробництвом хімічної та металургійної продукції, але і задіяні в суміжних секторах.

Навколо хіміко-металургійних, зернових комплексів консолідується сучасні фінансово-промислові групи, на чолі яких стоять українські олігархи.

Сировинний сектор перетворився на найбільший за своєю значущістю генератор грошових доходів населення. Крім значної кількості працівників, безпосередньо зайнятих видобутком, транспортуванням і переробкою сировини, цей сектор «годує» досить велику інфраструктуру – широке коло трудомістких виробництв, для яких основним і критично важливим споживачем є сам експортно-сировинний сектор або зайняті в ньому. Збільшення або зменшення доходів в сировинному секторі у теперішніх умовах мультиплікативно породжує зростання або падіння продажів у великому секторі виробництв, здатних у цілому суттєво впливати на стан внутрішньогосподарської кон'юнктури.

Сировинний сектор є також украй важливим і для стану державних фінансів. Саме в ньому збирається більше половини всіх податків, які забезпечують більше половини сукупних бюджетних доходів. Також даний сектор дозволяє підтримувати рівень валютних надходжень, необхідний для обслуговування зовнішніх боргів. Структурна деформація є не єдиною проблемою, притаманною українському бізнесу. Як уже зазначалося, через системні обмеження національний ринок є сильно сегментованим, а можливості кожного економічного суб'єкта виходити на нові сегменти вже

поділеного ринку, який жорстко охороняється, вкрай обмежені. У ході еволюції останніх десятиліть ступінь сегментації національного ринку практично не зменшився. Унаслідок цього в країні так і не складаються умови для організації дійсно масштабного сучасного виробництва, неможливого без великих ринків збуту і порівняно вільного до них доступу. Саме через ці причини імпульс, що йшов від експортно-сировинних галузей, так і не породив взаємопідтримувальне прискорене зростання основних галузей промисловості. Відповідно, збільшення доходів від експорту недостатньо відбивається на доходах зайнятих в інших галузях економіки, а збільшення внутрішнього попиту не перетворюється у дійсно потужну рушійну силу економічного зростання.

### **1.3. ЗАГАЛЬНЕ І СПЕЦИФІЧНЕ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ**

При дослідженні тієї чи іншої ринкової системи виникає проблема розмежування її загальних і специфічних рис. До загальних рис можна віднести приватне господарювання і вільне ціноутворення. Вони, у свою чергу, мають історичну або вітчизняну специфіку. Індивідуальна приватна власність розвинулася до рівня корпоративної, а вільне ціноутворення трансформувалося в регулювання або з боку корпорацій, або держави, а в деяких випадках і міждержавних структур.

Перехідні економіки обтяжені залишками старих, дореформених відносин, які надають державну специфіку окремих держав разом із географічними, політичними, національними та іншими неекономічними чинниками. Разом вони формують «національний одяг» як переходу до ринку, так і самого ринкового розвитку.

Загальні риси тієї чи іншої ринкової моделі свідчать про те, що існує певна якась ідеальна модель ринкової системи не як мислительна конструкція, а як реальна господарська система. У ній якнайповніше представлено всі елементи, що є виразниками риси ринкової економіки як

історично розвинутої економічної системи. Ці елементи ринкової системи є продуктами розвитку економіки товарно-грошового типу і не містять у собі риси інших економічних структур, які зберігаються в національних економіках і підлеглих панівним відносинам. Коли товарно-грошові відносини охоплюють усю економіку, всі основні галузі, тобто сформований в масштабах держави єдиний ринок товарів (предметів споживання і засобів виробництва, ринок робочої сили, ринок капіталу) і діють без жодних обмежень механізми внутрігалузевої і міжгалузевої конкуренції, можна сказати, що ринкова економіка наближається до ідеальної моделі як теоретичної конструкції.

Виділення теоретичної конструкції у вигляді ідеальної моделі необхідне для того, щоб визначити ступені розвитку ринкової економіки окремої країни, тобто наскільки реальна модель відповідає теоретичному поняттю. Така теоретична конструкція постає як показник, що визначає тип економіки окремої країни. Без такого теоретичного зразка неможливо виділити основне підґрунтя історичної епохи, де діють вільні ринкові сили та принцип *laissez faire*. Такі вихідні теоретичні позиції займала класична економічна теорія, починаючи з А. Сміта.

У сучасних економічних теоріях ліберальні і неоліберальні доктрини необмеженої свободи також ґрунтуються на принципі *laissez faire*. Проте така позиція є не єдиною. У сфері економічної теорії існує точка зору, яка належить Дж. Кейнсу, згідно з якою «чистий капіталізм» епохи вільної конкуренції є лише окремим випадком в розвитку ринкової системи господарювання, а сучасний капіталізм із державним втручанням і є реальною моделлю розвиненого ринкового господарства.<sup>19</sup>

У зв'язку з цим виникає питання: сучасна ринкова система втрачає родові ознаки чистого капіталізму? На дане за питання потрібно дати негативну відповідь. Економіка країн Заходу постає не як нова соціально-

---

<sup>19</sup> Волконский В.А. Корягина Т.И. Современная многоярусная экономика и экономическая теория. М. Институт экономических стратегий. 2006 с. 86-87

економічна система, а як наступний етап тієї ж капіталістичної системи, де збереглися загальні ринкові основи.

Відмінність сучасного етапу розвинутого ринкового господарства від ідеальної моделі полягає не тільки у виникненні нових форм відповідності, форм координації між виробництвом і споживачем. А також у виникненні нових і складніших перетворених форм, в яких виявляється справжня характеристика ринкової економіки.

Виникнення і розвиток, наприклад, акціонерної власності за своєю як історичною, так і логічною генезису є еволюцією приватної власності. І хоча вона є колективно-приватною власністю, за своєю генетичною природою остання залишається приватною.

Отже, нові форми виявлення та існування відомих раніше економічних відносин надають особливостей новому етапу розвитку ринкової системи, але не залишають її загальної основи. Інакше кажучи, сучасна ринкова економіка країн Заходу і капіталізм епохи вільної конкуренції співвідносяться як особливе і загальне, маючи одну генетичну основу.

Різноманіття форм господарювання в сучасних Західних економіках не формує єдиної системної якості, яка могла б виступати як ідеальна модель сучасної ринкової економіки. Таким чином виключається взагалі будь-яка єдина для всіх країн модель сучасної економіки, а якраз навпаки, передбачається наявність її різноманітних форм. Особливості тієї чи іншої моделі в сучасному західному ринковому господарстві визначається за різними критеріями: за питомою вагою державної власності; за обсягом і силою регулюючих функцій держави в економіці; за співвідношенням форм координації між виробництвом і споживанням; за рівнем і формами соціальної орієнтованості економіки; за методами розподілу і перерозподілу доходів і т.д. Домінування того чи іншого, вказаного вище елемента в національній економіці надає їй певної видової моделі. Але всі наявні моделі не втрачають своєї генетичної основи, підприємства кожного з них

орієнтовані на отримання прибутку, існують ринки праці, капіталу, цінних паперів і т.д.

На сьогодні американська модель ринкової економіки в більш точній мірі відповідає критеріям ідеальної сучасної ринкової моделі, тому що в США найбільше збереглися риси класичного капіталізму. Але навіть і в ній при всіх законодавчих обмеженнях сильною є роль держави в економіці. З початку ХХ століття присутність держави стала постійним компонентом ринкової економіки. Відомий російський економіст В.Н. Черковец вважає, що зростання економічного впливу і навіть прямого проникнення держави у волокна ринкової економіки є реакцією - відповідь політичної і правової системи на заклик, так би мовити, капіталістичного господарства про допомогу, оскільки класичний ринковий механізм виявляється не здатним забезпечувати вирішення багатьох нових проблем, які виникають у сучасному суспільстві.<sup>20</sup>

Держава є виразником частини інтересів суспільства. Разом з іншими суспільними структурами - профспілками, партіями, об'єднаннями, органами місцевого самоврядування і т.д.

Регулювання суспільного господарського процесу з боку держави стало результатом тривалого розвитку. Початковою ж точкою майбутнього перетворення держави в постійно діючий чинник сучасної економіки, на думку В.Н. Черковця, є суспільний розподіл праці. У ньому ще А. Сміт, як правильно відзначає автор, побачив загальну підставу і передумову товарного обміну, а К. Маркс - причину перетворення індивідуальної праці приватного виробника складову, хоч і відокремлену від інших, ланку суспільно-розділеної праці і в «полюс» протиріч основи подвійного характеру праці, що створює товар. З одного боку, ця праця постає як безпосередньо-приватна, а з іншою - характеризується як приховано-приховано-суспільна. І ця спочатку прихована характеристика праці як

---

<sup>20</sup> Див.: В.Н. Черковец. *По какому пути идет Россия? (к дискуссии об ориентирах и маршрутах)*. В кн.: *Формирование российской модели рыночной экономики: противоречия и перспективы*. Под редакцией К.А. Хубиева часть 1, Москва. ГЕИС 2003 с. 166

явища суспільного, прийшовши в подальшому значну еволюцію величезну еволюцію через кооперацію спочатку ручної, а потім машинної праці на окремому підприємстві, концентрацію виробництва в її різних багатоманітних формах, внутрішньо-міжгалузевих і міжгалузеву інтеграцію, міжнародний розподіл праці до сучасної інтернаціоналізації виробництва - матеріальної основи сучасного процесу так званої глобалізації світової економіки, стала історично початковим пунктом сучасного розвитку суспільної природи праці і виробництва. Запереченням цієї закономірності і є посилення, а потім і виникнення якісно нової економічної ролі держави.<sup>21</sup>

Отже, держава у сучасній ринковій економіці виконує ніби подвійну роль. З одного боку, вона стає невід'ємним учасником функціонування ринкової економіки, забезпечує її нормальне відтворення, а з іншого, роль стабільності забезпечується шляхом цієї економіки заперечення родових властивостей ринкової системи.

Створення сучасної моделі української економіки є неможливим без знання найбільш загальних ознак економіки розвинених країн як вихідного пункту аналізу. Це є необхідною умовою теоретичного аналізу при наявності вираженої неодмінної умови, що українська економіка реформується у тому ж напрямку, в якому проходив розвиток ринкового господарства Заходу. З методологічного погляду це є сходження від абстрактно-загальних ознак сучасної економіки до конкретних форм її виявлення. Для сучасної пострадянської економіки ринкове господарство західного типу постає як *родове* поняття.

Визначення ознак сучасної ринкової економіки, їх аналіз і дослідження еволюції розвитку дозволяє встановити навити об'єктивні орієнтири і вектор руху української трансформації. Разом із тим для більш чіткого розмежування цих орієнтирів, окрім загальних ознак, необхідно встановити також і ті, які мають менший критерій загальності, тобто особливі або видові, а також одиничні характеристики, що відображають національну специфіку.

---

<sup>21</sup> Див.: там же с. 166

Виділення загальних, особливих та одиничних характеристик перехідної економіки зовсім не означає підлаштування самої дійсності до вступу реформ у друге десятиріччя. Як практики, так і представники теоретичних напрямків усе більше говорять про національну специфіку.

Виділяються загальні та одиничні у філософському плані характеристики системи. Щодо поняття «особливі», яке опосередковує «загальне» і «одиничне», то йому не приділяється увага як у теорії, так і в практичній діяльності. Сумнівним іноді є існування особливого. Уся специфіка зводиться до одиничного. Але в реальній дійсності існують видові моделі економіки, які можна згрупувати залежно від особливого критерію, наприклад, від рівня їх спеціальної орієнтації. Видові моделі соціально орієнтованої ринкової економіки репрезентовані німецькою, шведською частково французькою господарськими системами.

До особливих видових моделей можна віднести японську або південнокорейську економіки. Такі ж особливі видові характеристики притаманні англо-американській моделі, де домінуючими є ліберальні елементи.

Теоретичне узагальнення видових моделей має велике методологічне значення для країн із перехідною економікою, оскільки вони мають можливість вибирати курс соціально-економічного розвитку залежно від орієнтації на ту чи іншу ринкову модель.

Урахування специфічної особливості (одиничного) національної економіки надає окремому виду ринкової моделі таких рис, через які видові моделі набувають конкретно-історичні форми. Національна економіка у такий спосіб стає синтезом загального, особливого і одиничного, а специфічні особливості окремої країни впливаючи на загальні та особливі характеристики ринкової системи, надають їй національного забарвлення.

Дослідження перспективи розвитку національної економіки має комплексний характер, тобто охоплює не тільки економічні, але й інші суспільні науки (філософію, соціологію, історію, політологію та ін.)

### *Деякі передумови дослідження економічних процесів*

Поширення ринкових відносин у постсоціалістичних країнах, у тому числі і в Україні сформувало загальнотеоретичні підходи до аналізу як світогосподарських, так і національних економічних процесів.

Оскільки останні стають складовою світового ринкового господарства, то виникає як практична проблема співвідношення національних особливостей із всезагальними ринковими відносинами, так і відображення цих процесів в економічній теорії.

Перехід до ринкових відносин у пострадянських країнах, у тому числі в Україні, не був самоціллю, а лише засобом для підвищення ефективності функціонування господарських систем, способом задоволення різноманітних потреб, які диктуються сучасним етапом розвитку людського суспільства. Глобальні господарські процеси диктують певні загальносвітові стандарти життя і бізнесу. У той же час своєрідність умов суспільного буття в різних країнах модифікує ринкову модель щодо національних особливостей. Всезагальність ринкових відносин не нівелює національні особливості в економічному і соціальному розвитку країн. Сучасне світове ринкове господарство є своєрідним конгломератом різних національних господарств, які істотно розрізняються не тільки за питомою вагою в світовій економіці, але й за конкурентними умовами. У ньому домінують економічно розвинені країни як за обсягами виробництва світового ВВП (56,3 %), так і за конкурентними перевагами більшості їх компаній. Це означає, що на практиці, на відміну від теоретичних моделей ринку і конкуренції, доступ на ринку товарів і послуг монополізований компаніями розвинених країн і подолати наявні бар'єри новим товаровиробникам із країн із перехідною економікою набагато складніше, ніж в умовах вільної конкуренції.

Також варто зауважити, що методи і форми такої конкурентної боротьби на світовому ринку сильно відрізняються від конкурентної ситуації на внутрішніх національних ринках. Якщо на внутрішніх національних ринках

конкурентні відносини будуються в основному на економічних методах регулювання, то на міжнародній арені ширше використовуються зовнішньоекономічні методи для вирішення підприємницьких проблем.

Тому на сучасному етапі найважливішими економічними функціями держави в ринковій економіці стають вироблення інституційних норм і правил для внутрішньої економіки та активна підтримка національних товаровиробників на зовнішньому ринку.

Це повністю стосується і країн із перехідною економікою. Пріоритетними функціями держави у сфері економіки є створення умов для розвитку рівних конкурентних відносин усередині країни і захист національних товаровиробників на зовнішньому ринку.

Доцільно враховувати таку важливу обставину, що в умовах глобалізації орієнтири для розвитку національних економік задає група розвинених країн. Вони стають недосяжними для багатьох країн світу якщо не виробляти державну економічну політику. Тому при виборі моделі розвитку ринкової економіки для країн, які хочуть зменшити розрив у відставанні від високорозвинутих держав, не можна не враховувати цих об'єктивних обставин. Опиратися тільки на гру випадкових ринкових сил, використовуючи ліберальну ринкову модель, означає підтримувати в кращому випадку наявну в даний момент ситуацію, оскільки в країнах, які використовують ліберальні принципи організації в економічному житті всередині країни, існує чітка економічна стратегія на перспективу, що складає основу економічної політики держави. Про це свідчить не тільки практика провідної країни світу США, але і погляди її економістів. Так, відомий американський економіст П.Самуельсон зазначав, що сучасна розвинена економіка це – регульована змішана економіка, де ефективність ринкового механізму багато в чому залежить від діяльності правових, державних і суспільних інститутів. На його думку більшість сучасних проблем може бути вирішена, якщо не забувати історичні

теорії розвитку відповідних країн і брати урок із історії економічної думки, не витрачаючи час на «винахід велосипеда»<sup>122</sup>.

Практика реформ на пострадянському просторі власне служить підтвердженням унікальності розвитку кожної з країн, у тому числі й України. Тому тут неприпустимі універсальні шаблони реформування. Як свідчить досвід реформування, особливості трансформаційних процесів в Україні не дозволяють аналізувати їх за допомогою інструментарію шкіл, які створилися і адекватні розвиненій ринковій економіці. Перехідній економіці України необхідна адекватна економічна теорія, яка могла б відобразити трансформаційні процеси, що є характерними для даного історичного періоду. Специфіка завдань перехідного процесу в Україні визначається як глобальними тенденціями, так і національними особливостями.

Тому національна модель соціально-економічного розвитку повинна вже початково визначати двоєдине завдання: по-перше, те, яке відображає власне перехідні процеси від адміністративно-командної до ринкової економіки, по-друге, коло проблем, які вже вирішені країнами із сучасною ринковою економікою. У зв'язку з цим наукові дослідження у сфері економічної теорії не можуть обмежуватися лише вітчизняною тематикою, а вивчати загальносвітові тенденції розвитку. Отже, перед вітчизняними вченими у сфері економічної теорії постає складне завдання, що полягає у сформуванні теоретичної концепції, яка могла б дати цілісне уявлення і розкрити внутрішні взаємозв'язки економіки, що розвивається.

Особливостями сучасних процесів є не тільки глобалізація та інтернаціоналізація господарського життя, але і все більша орієнтація країн з розвиненою ринковою економікою на національні інтереси, реалізація яких власне дає простір для підтримки єдиного ринкового простору і для приватної ініціативи. Ці тенденції і визначають спрямованість теоретичних досліджень на перспективу.

---

<sup>22</sup> Див.: Пороховский А. О некоторых предпосылках анализа современных экономических процес сов// *Российский экономический журнал*. – 2003. - № 5-6. – С. 74

Інакше кажучи, дослідження національних економік, їх функціонування і розвиток у системі всезагальних ринкових відносин стає найважливішим завданням економічної теорії. Національні інтереси стають сьогодні домінантною тенденцією в історичному процесі.

### ***Національна економіка***

На жаль, сучасна вітчизняна економічна теорія не займається системним вивченням національної економіки України. Підручники з економічної теорії, що запозичені у західних освітніх систем, містять універсальні економічні поняття. Якщо у них і містяться національні характеристики, то тільки для того, щоб підтвердити всезагальність економічних процесів у розвиненому ринковому господарстві.

Варто зазначити, що виведення універсальних економічних категорій їх систематизація й абстрагування від національної специфіки характерні для більшості економічних наук, починаючи з класичної політичної економії, марксизму, неокласики, інституціоналізму і закінчуючи сучасним неокласичним синтезом та неоінституційними теоріями. Це цілком узгоджується з принципами наукових досліджень, коли наука доводить відмінності стійких станів суспільства, але вона повинна їх визначати, виходячи з реального стану національного господарства. Тільки в цьому випадку економічні категорії будуть теоретичними абстракціями реальної дійсності. Якщо ж вони створені на базі інших господарських систем і механічно накладаються на інші соціально-економічні утворення, тоді такі економічні категорії перестають виконувати свої евристичні функції і перетворюються на схоластичні конструкції.

Врахування конкретно-історичних обставин розвитку національної економіки, що включає стійкі, постійні і довготривалі чинники, дозволяють виявити об'єктивні підстави її специфіки.

Використовування такого перспективного напрямку економічної теорії, як інституціоналізм, в основному придатне для дослідження національної

економіки, на відміну від неокласичних напрямів. За допомогою інструментарію інституціоналізму досліджуються специфічні характеристики української економіки: її тіньовий сектор, розмитість прав власності, рівень трансакційних витрат, політична рента тощо.

Але економічний лад такої чи іншої країни включає, крім формальних і неформальних інститутів, систему економічних відносин, а також економічно-географічні, історичні та соціокультурні чинники. Він є багатшим від стандартних економічних схем. Економічна теорія не може ігнорувати жодного з типів економічних відносин та устроїв. Кожний із них має різну історичну перспективу. Одні устрої - дотоварні, а також дрібнотоварні, є периферійними, і не мають історичної перспективи, інші знаходяться на генеральній лінії суспільного розвитку і повинні одержати економічну динаміку. Проте у взаємодії вони утворюють єдине полотно національної економіки. Пошук способів такої взаємодії різних типів відносин та устроїв, оптимізації їх структури у межах єдиної економіки країни і є одним з ключових завдань економічної теорії в Україні.

Без такої роботи неможливо усвідомлювати специфічно-історичні завдання на перспективу. Тому що, з одного боку, національна економіка не повинна протистояти основним силовим лініям світового господарства соціально-економічного розвитку, які сприяють розвитку продуктивних сил країни, а з іншого – вона не повинна стати притулком для відсталих форм економічного життя, бо їм властиві національні особливості.

Посилення конкурентоспроможності національної економіки, як сконцентроване вираження економічної стратегії країни, допускає вироблення і реалізацію середньострокової і довгострокової економічної політики, яка включала б нарощування економічного і науково-технічного потенціалу країни, структурні зміни відповідно до вимог загальносвітових тенденцій та розумного захисту від зовнішньої конкуренції тощо.

Період переходу до ринку став причиною виникнення низки специфічних особливостей (наприклад, процеси приватизації, акціонування

земельних відносин, структури банківської системи і т.д.), які стали диктувати свої «правила гри», зумовлені початком переходу.

Специфічні форми економічного життя, які створюють неповторний колорит національної економіки, повинні знаходити адекватні форми в економічній системі країни, в її господарському механізмі. Так, відсутність низки галузей в економіці України після її виходу з єдиного економічного простору диктує необхідність контролю з боку держави за політикою імпорту, інвестиційною спрямованістю, соціальною диференціацією, а також соціальним захистом населення.

Врахування національної специфіки у виробленні економічної політики означає, що така політика буде опиратися на національний ґрунт, а не на абстрактні ліберальні принципи, які сформовані на основі вивчення інших специфічних умов, а зараз претендують на універсальність.

Аналіз періоду економічних трансформацій дозволяє зробити висновок про те, що специфічно-національний компонент повинен переважати над загальноринковими чинниками при виробленні економічної політики.

Отже, в кожній з перехідних економік існують специфічні чинники, які впливають на створення моделей економічної політики.

### ***Інституційні чинники в національній економіці***

У умовах, коли основою ринкової економіки стала акціонерна власність, на яку припадає більша частина ВВП і національного доходу, важливо забезпечити однакові умови функціонування як для малого бізнесу, на який займає приблизно 2/3 від кількості господарських одиниць у розвинених країнах, так і для великих господарських структур.

Цю функцію може виконати держава. Вона повинна забезпечити розвиток конкурентних відносин, обмежуючи монопольні тенденції. Разом із тим держава стає активним учасником ринкових відносин. Окрім захисту конкурентних відносин держава виконує роль своєрідного стабілізатора ринкової системи. Цю важливу функцію вона здійснює через стійкість

фінансової системи, прозорість фондового ринку, оптимізацію відвертості національної економіки у світовому господарстві, розширення значущості і доступу до освіти, науки, охорони здоров'я, культури. Усе це інтереси всього суспільства, які може забезпечити тільки держава, тому що приватний бізнес, навіть великий, не буде брати на себе інтереси всього суспільства. Але вираження цих суспільних інтересів державою можливе лише в умовах демократичних інститутів, які забезпечили б механізм контролю за державним апаратом. Отже, держава тільки у тому випадку зможе стати ефективним елементом ринкової системи господарювання, коли буде демократичною державою, тобто підконтрольною суспільству через різні суспільні інститути. Контроль суспільства і соціальна відповідальність окремих його суб'єктів, наприклад, роботодавців, профспілок і т.п. змушують державні структури зважати на суспільні інтереси. Роль неекономічних чинників зростає і стає невід'ємною умовою функціонування ефективної господарської системи.

Як показує історія становлення і розвитку ринкових відносин, необхідною передумовою їх динаміки був розвиток елементів економічної свободи і демократії. Так звані буржуазно-демократичні революції були неекономічними умовами вільного розвитку ринкових відносин.

Тому і рушійними чинниками перехідного періоду у країнах пострадянської економіки у тому числі і в Україні, виявилися неекономічні чинники. При переході до ринку його організатори керувалися не особливостями національної економіки, а політичною доцільністю, вважаючи, що ринкова модель повинна з найменшими інтересами для суспільства і більшої частини населення закріпитися в країні, суть якої зводилася - «за будь-яку ціну зробити безповоротними соціально-економічні процеси».

У той же час, ті необхідні неекономічні передумови, які б забезпечили, з одного боку, відповідальність кожного учасника підприємницького процесу за свої дії перед суспільством, а з іншого - контроль з боку суспільства за

всіма учасниками ринкової системи, у тому числі і державними інститутами, не були створені.

Упродовж трансформаційного періоду в Україні демократичні інститути існують в зародковому вигляді або часто носять формальний характер. Державні урядовці, з одного боку, стали частиною підприємницької сфери, а з іншого - найбільш успішним є той бізнес, який або вже має доступ до державних ресурсів, або має своїх «лобістів» в органах держави.

Отже, відсутність демократичних інститутів, які б забезпечували контроль за господарським процесом і функціонування економіки на користь суспільства спричинило формування своєрідної ринкової моделі, де бізнес і частину урядовців державного апарату підпорядкували державні інститути відповідно до власних інтересах.

Формування демократичних основ є складним процесом, якщо державні інститути перетворилися на виразників інтересів певної частини бізнесу, а модель ринкової економіки з методу підвищення добробуту всієї держави перетворюється на самоціль, вигідну лише окремій частині суспільства.

Тому зміна ролі державних інститутів у системі суспільного управління шляхом їх демократизації і є формування національної моделі ринкової економіки за рахунок неекономічних чинників. Суть демократизації процесів ринкової трансформації зводиться до розгортання форм контролю суспільства за діяльністю державних інститутів. Останні повинні виражати інтереси всього суспільства, а не певних класових груп бізнесу. Ринкові відносини тоді сприяють підвищенню добробуту громадян, коли громадяни бізнес і державні органи перебувають під контролем демократичних інститутів.

### ***Про суть теоретичного пізнання змішаної економіки***

В економічній літературі сучасна економіка із змістового її погляду розглядається як «змішана». Проте в це поняття вкладається різний смисл. В

одних дослідників воно набуває соціально-економічних рис і розглядається через призму історичного розвитку економічної системи, в інших - виходить за межі економічної сфери і включає інші характеристики, які пов'язані з економікою опосередковано (політико-правові відносини). Тому вкрай важливо визначити зміст змішаної економіки стосовно різних станів розвитку самого об'єкта дослідження. Тільки у цьому випадку ця категорія може виступати як інструмент наукового пізнання.

Різне трактування поняття «змішана економіка» обумовлено різним розумінням «економічного», яке трактується у широкому і вузькому смислі слова в історичному аспекті. Широке трактування цього поняття ґрунтується на тому, що економічна діяльність, як взаємини людини з природою існує впродовж усієї людської історії. Але ця «бліда абстракція» позаісторична і «зводиться до тієї тавтології, що життя людей постійно ґрунтувалося на виробництві, на певного роду суспільному виробництві, відносини якого ми якраз і називаємо економічними відносинами».<sup>23</sup>

Розуміння «економічного» у вузькому значенні слова зводиться до товарно-грошових відносин.

Таке трактування характерне не тільки для неокласики, яка розглядає економічну науку лише в ринкових формах, але і для тих досліджень, які розглядають розвиток суспільства на різних історичних шаблях як «доекономічне», «економічне» і «постекономічне».

Отже, залежно від того, як розуміється сутність «економічного», по-різному трактують поняття «змішаної економіки». Одне розуміння змішаної економіки виникає тоді, коли змішуються різні типи господарств, що є представниками різних історичних ступенів розвитку економіки, інше - коли економічні форми переплітаються з адміністративними.

Дослідження природи змішаної економіки передбачає відповідь на важливе методологічне запитання: «Що таке чиста економіка?» Вважається, що це така економічна система, де панує один соціально-економічний тип

---

<sup>23</sup> Маркс К., Энгельс Ф. См. 2-е издание. Т. 46. 4. 1 с. 477

господарства, який підпорядковує собі інші, що існують у цій системі. При цьому, варто пам'ятати, що теоретичне визначення економічного поняття припускає перш за все виявлення його сутнісних сторін (зв'язків), а потім поверхневих форм прояву.

Що стосується змішаної економіки, то поперебувають один з одним у певних зв'язках і утворюють єдине ціле. Специфіка цього цілого визначається характером зв'язків між його елементами. Саме цей взаємозв'язок утворює певну нову інтегративну властивість, яка притаманна тільки цілому, а не окремим його складовим. Ця інтегративна властивість є визначальною у межах цілого, вона його пронизує, підпорядковує усі частини і процеси, що відбуваються у цьому утворенні. Завдяки такому впливу цієї інтегративної властивості складові частини визначаються як особливі компоненти цього складного цілого, яким є змішана економіка. Але „змішана економіка” відрізняється від «чистої економіки» насамперед іншою сутністю. Абстрактне визначення «чистої економіки» представлено єдиною сутністю. Вона і є тим «особливим ефіром», який прикрашає всі інші «неістотні» елементи «чистої економіки» як на змістовному рівні, так і на більш поверхневих формах їх виявлення.

Теоретичне визначення змішаної економіки зовсім не означає, що відбувається «змішування сутності». Таке змішування призведе до втрати самої сутності об'єкта. У межах «змішаної економіки» відбувається взаємодія декількох сутностей. Воно можливе тільки за умови, коли самі ці сутності або не зрілі, або одна з них знаходиться в більш розвиненому стані і має у своєму підпорядкуванні менш розвинену. Залежно від ступеня зрілості цих сутностей виникає різна їх взаємодія, при якій одна з них є визначальною. Ця остання і виражає інтегральну властивість змішаної економіки.

Пізнання сутності кожної з частин змішаної економіки в їх більш простому, «чистому» вигляді, а потім пізнання характеру їх взаємодії і є суттю теоретичного пізнання. Простий опис фактів, зовнішніх явищ без

виділення «чистих форм» не дозволяє пізнати сутність складної (змішаної) економічної дійсності.

Наприклад, щоб пізнати природу економіки Швеції К. Еклунд вдався до такого методологічного вирішення: спочатку він розглянув «чисту ринкову економіку» і «чисту планову економіку»: як теоретичні абстрактні моделі, а потім він прийшов до висновку, що будь-яка економіка є «змішаною».

Стосовно шведської економіки, яка також є змішаною, автор стверджує, що «в основі шведської моделі господарства лежить ринкова економіка».<sup>24</sup>

Сучасний аналіз змішаної економіки замикається на рівні дослідження її конкретних господарських явищ, не виділяючи будь-яких чистих форм. Це пояснюється тією обставиною, що сама економічна дійсність значно ускладнилася порівняно з періодом столітньої, а тим більше стап'ятдесятилітньої давності. На виникнення різноманіття господарських явищ суттєво вплинула підвищена роль держави і різних інститутів в економічному житті. Проте ускладнення різноманіття господарських явищ зовсім не означає зміни методології наукового пізнання. Навпаки, визначення суті більш складних господарських систем передбачає підвищення ролі методології пізнання, що склалася історично. Ця остання за своєю суттю спочатку передбачає поступове зведення досліджуваного предмета на основі застосування методу абстракції до більш простих абстрактних форм і відносин.

Після з'ясування їх внутрішньої сутності шляхом пізнання внутрішніх протиріч і способів їх вирішення, у цих простих абстрактних визначеннях відбувається пізнання характеру внутрішніх зв'язків між простими елементами складного цілого. Інакше кажучи, відбувається процес пізнання сутності цього аналізованого об'єкта через з'ясування внутрішніх зв'язків між його елементами шляхом руху від простих абстрактних форм до більш конкретних поверхневих. Отже, відтворюється абстрактно-теоретичне бачення об'єкта. Останній постає як теоретично пізнаний системний об'єкт.

---

<sup>24</sup>Еклунд К. *Эффективная экономика* М. 1991 С. 85

Системне бачення об'єкта означає, що він представлений як певне ціле, в якому частини взаємозв'язані між собою і в сукупності утворюють структуру системи. Вони поєднанні в єдине ціле новим інтегративним складом, що виник, і який властивий саме системі в цілому, а не окремим його елементам. У такому значенні саме поняття «економічна система» стає інструментом в методології наукового пізнання.

Оскільки внутрішньосистемні зміни (коли у рамках однієї системи існують різні типи господарств, які підпорядковані існуючому типу) відображають динаміку змін у межах цілого, тому можна говорити про змішану економіку, як явище системне. У тому випадку, коли об'єднуються в єдине ціле фрагменти старої і нової господарської системи, то можливий «міжсистемний підхід», а економіка за своїм економічним змістом є перехідною, хоча на поверхні економічного життя вона може виступити як змішана.

#### **1.4. ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОГО РОЗПОДІЛУ ПРАЦІ**

В умовах глобалізації очевидним на порядку денному постає питання про місце України в системі міжнародних економічних відносин, про вироблення зовнішньоекономічної стратегії на тривалу перспективу.

У цей надзвичайно важливий для нинішньої країни період необхідно теоретично осмислити процеси, що відбуваються, і до яких залучена наша національна економіка.

Варто зазначити, що проблема міжнародних економічних відносин належить до тих основоположних питань, із яких постала економічна наука. Меркантилізм, як перше теоретичне вчення, виник на основі вивчення проблем впливу зовнішньої торгівлі на економічне становище країни.

В економічній науці протягом усієї її історії обговорюється питання про виявлення найбільш загальних закономірностей міжнародного розподілу праці і зовнішньої торгівлі стосовно національних економік.

Як відомо, меркантилісти підтримували погляди, згідно з якими держава повинна продавати на зовнішньому ринку як найбільше будь-яких товарів, а купувати якомога менше. Золото, що нагромадилося при цьому, і буде багатством країни. Але якщо сформулювати як основне завдання зовнішньої політики кожної країни ідеї відмови від імпорту, то тоді просто не буде покупців.

Обмеженість такої позиції побачив класик англійської політичної економії А. Сміт. У вченні А.Сміта розподіл праці між виробниками і між країнами відноситься до числа основоположних категорій економічної теорії. Він вважав розподіл праці передумовою розвитку економіки капіталізму. Особливою заслугою заслуги А. Сміта є вивчення мануфактурного розподілу праці<sup>25</sup>.

Він проявив значний інтерес і до міжнародного розподілу праці в епоху промислового перевороту, що розпочався.

Як відомо, він не підтримував будь-якого втручання держави в економічне життя і вважав, що міжнародний розподіл праці повинен встановлюватися стихійно, автоматично, в ході конкуренції, у результаті дії «невидимої руки Провидіння». На думку А. Сміта, ніяке регулювання з боку держави не приведе до такого вигідного міжнародного розподілу праці, який утвориться в результаті розвитку економіки, що представлена сама собою<sup>26</sup>. Переваги в розподілі праці він бачив не тільки в товарному виробництві усередині країни, але і між країнами.

Спеціалізація товаровиробників, яка існувала в дрібнотоварному господарстві, стала для А. Сміта своєрідною універсальною моделлю, що повинна реалізуватися і в системі міжнародного розподілу праці.

«Основне правило кожного розсудливого глави сім'ї, писав А. Сміт, полягає у тому, щоб не намагатися виготовляти вдома такі предмети,

---

<sup>25</sup> Див.: Маркс К., Енгельс Ф. Соч.-соч Т.23. - С. 366-367, 374-375

<sup>26</sup> Див.: Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. - М. - 1962 - С. 330-331

виготовлення яких буде дорожчим, ніж при купівлі їх на стороні. Кравець не пробує сам шити собі чоботи, а купує їх у шевця. Швець не пробує сам шити собі одяг, а вдається до послуг кравця. Фермер не пробує ні того, ні іншого, а користується послугами обох цих ремісників. Усі вони вважають більш вигідним для себе затрачати всю свою працю у тій галузі, в якій вони володіють певними перевагами над своїми сусідами, і все необхідне купують собі за частину продукту, або за ціну частини продукту своєї праці. Те, що є розумним у способі діяльності будь-якої приватної сім'ї, сумнівним є, що воно може бути нерозумним для всього королівства. Якщо чужа країна може забезпечувати нас будь-яким більш дешевим товаром, ніж ми самі в змозі виготовляти його, то набагато краще купувати його у неї на певну частину продукту нашої власної промислової праці, витраченої в тій галузі, в якій ми маємо певні переваги»<sup>27</sup>.

Як бачимо, А. Сміт був прихильником вільної торгівлі між країнами, невтручання держави в економічне життя підприємців. Він виходить із гіпотези абсолютних переваг одного з товаровиробників. Практика поведінки простих товаровиробників підтверджує гіпотезу А. Сміта. Але це не означає, що логіка поведінки шевця, кравця і фермера може бути основою загальних закономірностей міжнародного розподілу праці і зовнішньої торгівлі.

Теоретична модель А. Сміта і через 200 років знаходить своє відображення у працях економістів. Так, в одній праці з міжнародної економіки відтворюється ідея А. Сміта. Її автор В. Содерстен припускає, що якщо для виробництва одиниці товару А в країні I потрібно 10 робочих одиниць, а в країні II – 20 робочих одиниць, але в той же час для виробництва однієї одиниці товару В у країні необхідно 20 робочих одиниць і лише 10 робочих одиниць у країні II, тоді обидві країни можуть виграти від торгівлі. Припустимо, що обидві країни обмінюються двома товарами відповідно до пропорції 1:1, тоді одна одиниця товару А обмінюється на одну одиницю товару В. Країна I могла б одержати одиницю В, затративши тільки 10

---

<sup>27</sup> Див.: Смит А. Исследования о природе и причине богатства народов. - М. - 1962 - С. 333

робочих одиниць, тоді як для виготовлення товару самостійно потрібно було б витратити 20 робочих одиниць.

Аналогічно, країна II повинна витратити тільки 10 робочих одиниць для отримання одиниці товару А, тоді як для виготовлення товару самостійно й необхідно 20 робочих.<sup>28</sup>

Як бачимо, передумовою постають життєві трудові витрати. Але така модель передбачає дотримання першого балансу, тобто рівність експорту та імпорту.

Логіка міркувань А. Сміта базувалася на практиці міжнародної торгівлі Англії в кінці 18 століття. У ній переважала «торгівля» імпортними колоніальними товарами, а експорту підлягали сировинні товари.

Проте промисловий переворот призвів до зниження частки аграрно-сировинних товарів у світовій торгівлі і до підвищення питомої ваги товарів оброблювальної промисловості. З розвитком промисловості частка природного чинника, що визначає міжнародну спеціалізацію, постійно знижувалася.<sup>29</sup>

Природні звичайні переваги починають поступатися набутим перевагам, які представлені промисловим переворотом.

Про те, що рівень розвитку продуктивних сил вирішально впливає на структуру товарів, які беруть участь у зовнішній торгівлі, свідчить структура експорту та імпорту Росії в 1793-1795 роках, тобто через декілька років після смерті А.Сміта. Як свідчать дані, до основних статей російського експорту того періоду належали (відповідно до зниження ціни): 1) прядиво і пакля; 2) льон і пакля; 3) залізо смугове, сортове, оброблене; 4) сало; 5) лляні і прядивні тканини; 6) жито і пшениця, овес, ячмінь, мука; 7) нафта і шкіри; 8) лісовий товар; 9) насіння льону, коноплі та інше; 10) грубі полотна.

Провідними статтями імпорту були: 1) цукор; 2) сукно та інші шерстяні вироби; 3) бавовняні тканини; 4) фарбувальні речовини; 5) шовкові товари; 6)

---

<sup>28</sup> Sodersten B/International Economics. –N.Y.L.,1970 p.227

<sup>29</sup> Энциклопедический словарь. Т. 23, А. - СПб. - 1901. - С. 580

кава; 7) вина й інші спиртні напої; 8) фрукти свіжі та сухі; 9) сіль; 10) оливкове масло.<sup>30</sup>

Структура експорту товарів з Росії є свідченням того, що країна знаходилася не тільки на доіндустріальному рівні розвитку, але й на такому рівні розвитку продуктивних сил, коли основними товарами були дані природою продукти, що пройшли попередню обробку. Предметами імпорту були, як правило, продукти оброблювальної промисловості європейських країн, які не могли вироблятися в Росії через її технологічну відсталість. Але вже у другій половині XIX століття ситуація кардинально змінилася. Промисловий переворот у країні став визначати нову структуру зовнішньої торгівлі.

Отже, положення А. Сміта про спеціалізацію країни на випусканні тих товарів, у виробництві яких вона має абсолютні переваги щодо затрат праці, здається очевидним.

Імовірно, воно мало певне значення у боротьбі із залишками меркантилізму.

Д. Рікардо, на відміну від А. Сміта, не ототожнював принципи функціонування обміну товарами всередині країни із зовнішньою торгівлею і спробував з'ясувати особливі закони, що лежать в основі міжнародного розподілу праці. Він писав: «Правило, що регулює відносну вартість товарів в одній країні, не регулює відносної вартості товарів, які обмінюються між двома або декількома країнами»<sup>31</sup>. На думку Д. Рікардо, спеціалізація країни на виробництві та експорті товарів визначається більш низькими порівняльними витратами виробництва, а ввезення товарів

---

<sup>30</sup> Як бачимо зі структури експорту, Росія вивозила зернові. І зараз з приводу вивозу хліба дореволюційної Росії йдуть дискусії. Причини експорту зернових ґрунтувались зовсім не на біологічних або технологічних перевагах. Вони в Європі були вище. У дореформеній Росії зернові вирощувалися кріпаками, їхня праця була для поміщиків дармовою силою природи, а в період після скасування кріпацтва зернові були основним продуктом у дрібнотоварному виробництві, ціна якого не покривала повністю витрати праці селянина.

<sup>31</sup> Рікардо Д. соч. - Т. 1. - М. 1955. -С. 116

залежить від більш дешевих, які виготовляються за кордоном. Цей принцип порівняльних переваг був запропонований Рікардо у його теорії зовнішньої торгівлі.

Свої аргументи Д. Рікардо ілюстрував на прикладі обміну англійського сукна на португальське вино, що приносить вигоду обом країнам, навіть якщо абсолютні витрати на виробництво і сукна, і вина в Португалії нижчі, ніж в Англії<sup>32</sup>.

Д. Рікардо подає свої докази з допомогою умовного прикладу. Він припускає, що на виробництво певної кількості сукна в Англії потрібні витрати праці 100 робітників протягом року. На дану кількість сукна англійський торговець придбає визначену кількість португальського вина. Власне виробництво цього продукту вимагало б затрат праці 120 робітників протягом року.

Тому Англія вважає, що більш вигідно ввозити вино і купувати його з допомогою сукна. На виробництво такої ж кількості сукна і вина Португалія затрачає працю відповідно 90 і 80 осіб. Тому португальським торговцям вигідно ввозити сукно в обмін на вино. Отже, Англія віддавала б продукт праці 100 осіб за продукт праці 80 осіб. Подібну пропорцію, яка є неможливою у межах однієї країни, Рікардо пояснює складністю переміщення капіталу і робочої сили з однієї країни до іншої.

Як бачимо з наведеного прикладу, португальські товари мають переваги перед англійськими у виробництві і сукна, і вина. Проте Португалія має порівняльні переваги тільки у виробництві вина, оскільки для виробництва одиниці вина потрібно  $(80 \times 100) / 120$ , або 67% витрат Англії, тоді як для виробництва однієї одиниці сукна потрібно  $(90 \times 100) / 100$ , або 90% англійських витрат. Отже, в Португалії більш ефективним є виробництво вина, а в Англії – сукна. Рікардо припускає, що при вільній торгівлі спеціалізація країн ітиме відповідно до критерію економії витрат праці. Він пише, що «при системі повної свободи торгівлі кожна країна, відповідно,

---

<sup>32</sup> Рікардо Д. *Начала политической экономии...* - гл. 7. - С. 110

затрачає свій капітал і працю на такі галузі, які дають їй найбільші прибутки. Таке переслідування індивідуальної вигоди дивним чином пов'язано із загальним благом усіх.

Стимулюючи працьовитість, винагороджуючи винахідливість, утилізувавши у найдієвіший спосіб усі ті сили, які дає нам природа, цей принцип приводить до найбільш ефективного і найбільш економного розподілу праці між націями»<sup>33</sup>.

У сучасних підручниках з економічної теорії і з теорії світової економіки теорія «порівняльних переваг» Рікардо розглядається як початкова теоретична конструкція для пояснення найбільш загальних закономірностей зовнішньої торгівлі.

Підкреслюючи значення теорії порівняльних витрат (переваг) Рікардо, відомий американський економіст, нобелівський лауреат П.Самуельсон писав: «Якби теорії, як і дівчата, могли б отримувати перемогу на конкурсах краси, теорія порівняльних переваг, поза сумнівом, котирувалася б високо, бо вона є стрункою та логічною теорією»<sup>9</sup>. Автор вважає, що в тій мірі, в якій можна в майбутньому розраховувати на успішне застосування неокласичного синтезу, що мобілізує сучасні теорії грошової і фіскальної політики з метою ліквідації хронічних спадів та інфляції, - стара класична теорія порівняльної переваги знов набуде суспільного значення, нація, що ігнорує принцип порівняльної переваги, ймовірно поплатилася б за це дуже дорого – зниженням життєвого рівня і сповільненням потенційних темпів економічного зростання<sup>34</sup>.

Сьогодні неокласичний напрям використовує теорію «порівняльних переваг» для пояснення найбільш загальних закономірностей зовнішньої торгівлі. Визначальною ідеєю неокласичної теорії є положення про те, що тільки зняття будь-яких митних обмежень на шляху руху товарів дає

---

<sup>33</sup> Рікардо Д. *Начала политической экономии...* - Гл. 7. - С. 110

<sup>34</sup> Самуельсон П. *Экономика* - М. 1964 - С. - 714

можливість наблизитися до системи «досконалої» конкуренції. Остання ж, на думку неокласиків, веде до оптимального розподілу ресурсів усередині кожної з країн і збільшення доходів на національному і світовому рівнях. Запровадження ж зовнішньоторговельного мита при протекціоністській політиці є не вигідним не тільки для споживачів унаслідок підвищення ціни на імпортований товар, але і для суспільства в цілому.

Справедливим є твердження неокласиків, що збільшення ціни на імпортовані товари у зв'язку із запровадженням митних зборів призводить спочатку до зменшення його споживання, а значить і ввезення на територію країни. Потім відбувається поступове збільшення внутрішнього виробництва цих товарів. У той же час виробництво цих товарів у країні буде меншим від потенційно можливого імпорту, який країна могла б одержати в обмін на експорт, якби використовувала свої ресурси не для внутрішнього виробництва товарів, що ввозилися раніше, а в експортних галузях.

Отже, суспільство розплачується за протекціонізм у сфері виробництва у вигляді неефективного розподілу ресурсів, а у сфері споживання - зміщенням у структурі споживання на користь інших товарів внаслідок зростання цін на імпорт. Таким прикладом є ті країни, коли зароджуються нові види виробництва або галузі у національній економіці. Або ж тоді, коли введення митного збору, що стало причиною зниження імпорту змушує іноземних постачальників знизити ціну, для того щоб утримати або навіть збільшити продаж, і в такий спосіб зберегти ринок збуту. Таке подібне зниження ціни означає поліпшення умов торгівлі в країні, яка ввела мито. Коли впровадження так званого «оптимального зовнішньоторговельного тарифу» дає велику користь економіці країни і ефект від такого кроку буде вищим, ніж неефективний перерозподіл ресурсів у споживанні, то такий захід є цілком прийнятним.

Від чого ж залежить величина оптимального тарифу? Згідно з поглядами неокласиків, величина оптимального тарифу залежить, по-перше, від частки експорту у національному продукті. Чим більшою вона є, тим

кращі умови для імпорту. По-друге, від еластичності споживання і пропозиції в країні - партнері.

Якщо у другій країні, проти якої введено тариф, така еластичність велика (тобто якщо країна володіє гнучкою структурою виробництва і споживання, яка швидко реагує на зміни цін), то виробники можуть зреагувати на тариф не зниженням цін, а переміщенням ресурсів у інші галузі.

Отже, сучасна західна теорія, враховуючи протиріччя панування вільної торгівлі національним інтересам багатьох розвинених країн, вийшла за межі зіставлення протекціонізму вільної торгівлі і в такий спосіб розширила коло питань, які стали об'єктом теоретичного дослідження міжнародного розподілу праці.

Вона стала враховувати такі важливі моменти ринкового господарства, як рівень безробіття, ступінь монополізації ринків, галузеву диференціацію на рівні доходів підприємств і найманих працівників і т.д.

Залучення до сфери досліджень питань власне виробництва, його взаємозв'язки з обігом як усередині країни, так і за її межами, дозволить зробити низку додаткових висновків на користь протекціоністської зовнішньої торгової політики.

Наприклад, було з'ясовано, що протекціонізм користується більшими перевагами, ніж вільна торгівля, коли зарплата в окремих галузях, порівняно з іншими, істотно переважає.

Дослідження показали, що превалювальними заходами у такому випадку є не зовнішні торговельні тарифи, а змішана політика субсидій і податків на використання праці в різних галузях<sup>35</sup>.

Було зроблено і такий висновок, що в умовах виснаження землі і нераціонального використання ресурсів вільна торгівля буде сприяти подальшому їхньому руйнуванню.

---

<sup>35</sup> Див: Bhagwati I., Ramaswami V., *Domestic Distortions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy*. – *Journal of Political Economy*, 1963 – February, p.45

У контексті з'ясування загальних закономірностей зовнішньої торгівлі постає проблема імпортозамінної індустріалізації, яка активно піддається дискусії. Сьогодні ці проблеми торкаються інтересів багатьох країн, зважаючи на їх зв'язок із визначенням стратегічних перспектив у їхньому економічному розвитку.

Представники неокласичного напрямку, як правило, сумнівною вважають доцільність подібної індустріалізації, оскільки вона, на їх погляд, утілює в собі всі недоліки протекціонізму, опираючись на негативний, на їх думку, досвід імпортозамінної індустріалізації в країнах, що розвиваються. Наприклад, вони вважають, що значні економічні труднощі, які переживали країни Латинської Америки у 70 – 80-і роки минулого сторіччя, безпосередньо пов'язані зі стратегією імпортозамінної індустріалізації, що проводиться в них. Основною причиною невдач політики імпортозамінної індустріалізації є, на їхній погляд, дефіцит нової технології для цих країн, що, як наслідок, зумовлює їх неминуче технологічне відставання.

Така позиція несе швидше ідеологічний, ніж науковий характер. По-перше, країни Латинської Америки по-різному реалізували політику імпортозамінної індустріалізації. Деякі з них (наприклад, Бразилія) перетворювалися на індустріально розвинені країни.

По-друге, країни Південно-Східної Азії, які вдало реалізували стратегію імпортозамінної індустріалізації, показали на практиці неспроможність такої теоретичної концепції.

По-третє, імпортозамінна індустріалізація зовсім не означає повну закритість економіки. Вона лише припускає вибір найбільш оптимального для подібного виду індустріалізації способу включення до світової економіки. Зовнішньоекономічна політика може містити елементи протекціонізму по одних напрямках і бути відкритою щодо інших.

Багато прикладів успіху на подібному шляху розвитку дають історичний і сучасний досвід.

Для країн з перехідною економікою, а також і для України, експорторієнтований розвиток за рахунок вивезення сировинних ресурсів і продуктів їх первинної переробки, може бути лише як етапом накопичення ресурсів для подальшого проведення дійсної, у тому числі й імпортозамінної індустріалізації. Якщо цього не буде, то країна може очікувати лише на незначні економічні перспективи.

Як показує досвід Японії та південноазіатських країн, успішне подолання технічного відставання при імпортозамінній індустріалізації є можливим. Інтенсивний імпорт новітньої закордонної техніки і швидке її освоєння, а також залучення іноземного капіталу зі світовою технологією у галузі, де існує найбільше технічне відставання, повинно бути одним із головних напрямків зовнішньоекономічної політики для нашої країни.

Стимулювання залучення іноземного капіталу для виробництва наукоємної продукції, замість її простого імпорту, практикується через встановлення різних розмірів митних зборів. Високе мито встановлюється на готову продукцію, більш помірне на напівфабрикати і низьке на сировину.

Аналіз теоретичних концепцій, які лежать в основі міжнародного розподілу праці, а також вибір моделей зовнішньоторговельної політики окремими країнами з урахуванням конкретних історичних обставин їхнього розвитку, ставить цілком конкретно питання про вироблення зовнішньоторговельної політики в Україні. Як показує практика, зовнішньоторговельна політика України розвивається за сценарієм «збіднілого зростання», описаного вище. Орієнтація на експорт сировинних товарів (80 % експорту), за цінами, що є нижчими за світові, веде до негативних для всієї національної економіки наслідків.

Сучасна зовнішньоекономічна політика України, у якій переважає сировинний експорт, викликає певну тривогу перш за все тому, що на Заході її розглядають не як тимчасову, а як основу національної економіки і експорту на тривалу перспективу. Вважається, що країни СНД (Україна, Росія та інші) не повинні бути обов'язково конкурентоздатними в

оброблювальній промисловості на відміну від країн, що не виробляють сировинну продукцію.

Для нашої країни така політика є неприйнятною. Вона не зорієнтована на інноваційний шлях розвитку економіки, яка є найважливішим джерелом економічного зростання і запорукою економічної незалежності.

Якщо проаналізувати імпорتنу політику нашої країни, то акцент можна зробити на тому факті, що з кожним роком темп зростання імпорту збільшувався.

Так, у 2000 році середньорічний темп зростання імпорту становив 14 %, у 2001 році він зріс до 20 %, а в 2002 складав уже 23 %, а в 2005-2007 р. – 45%<sup>36</sup>.

Відношення імпорту до ВВП для України протягом останніх років знаходиться в діапазоні 15-20%. Багато це чи мало? Чи існує межа, яка відділяє самостійний розвиток від підпорядкування її зовнішньоторговельній експансії?

Якщо подивитися на відношення імпорту до ВВП у високорозвинутих країн, то величина цього показника перебуває у корелятивних зв'язках із поняттям «економічний потенціал держави».

Серед високорозвинутих країн, у яких найменший відсоток імпорту до ВВП, лідирує Японія (8%) і США (13%)<sup>15</sup>. Провідні європейські країни – Німеччина, Франція, Великобританія, Італія мають відношення імпорту до ВВП 20-30%, але це зовсім не означає, що вони економічно менш незалежні, ніж Японія і США. Та вони знаходяться у більшій залежності від зовнішньої торгівлі. У країн, які перебувають у певній залежності від чийогось впливу, відношення імпорту до ВВП складає діапазон 40-70% . Сюди входять як країни-члени ЄС - Португалія (40%), Австрія (45 %), Голландія (56 %),

---

<sup>36</sup> *Експерт. - № 12, апрель 2003 С. 45 Глазьев С. Об угрозе экономического коллапса в Украине. Газета 2000 26.10.2008*

Бельгія (73 %), Ірландія (73 %), так і країни Східної Європи - Угорщина (55 %), Чехія (62 %), Словаччина (67%)<sup>11</sup>.

Навряд чи можливим є самостійний економічний розвиток, наприклад, Естонії, де характерний показник складає 80 %. Досвід підказує, що межа, яка становить 30% імпорту до ВВП є пунктом, який відділяє самостійний розвиток країни від країн, що перебувають під впливом когось.

У чому ж полягає небезпека надмірних зовнішніх залучень в економіку окремої країни?

По-перше, втратою економічної самостійності країни або дуже великою залежністю її від зовнішнього світу.

По-друге, неможливістю самостійно розвивати національну економіку і зростати швидкими темпами, тому що імпорт поїдає приріст ВВП.

По-третє, при високій частці імпорту необхідно дуже багато коштів для підтримання позитивного сальдо торгового балансу. Якщо ж виникає негативне сальдо такого балансу, то для його покриття країна змушена або продавати свої активи, або позичати гроші на зовнішньому ринку.

По-четверте, зростання імпорту, некомпенсоване зростанням експорту та зростанням внутрішнього виробництва, може призвести до девальвації національної валюти.

Модель функціонування економіки України, яка утворилася з істотної частки імпорту, зумовлена як її радянським минулим, коли на момент здобуття незалежності у неї не було цілої низки галузей, що створюють необхідні товари для виробництва і споживання, так і неконкурентоспроможністю вітчизняних підприємств. Особливо це стосується підприємств споживчого сектора.

Тому виникає проблема у виробленні правильної політики, яка б забезпечила розвиток імпортозамінної технології в тих галузях, які, з одного боку, надади б економічної динаміки національній економіці, а з іншого -

сприяли б розвитку галузевої структури за рахунок зростання питомої ваги наукоємних виробництв.

Для цього необхідно враховувати, що функціонуюча система міжнародного розподілу праці, сформувала низку галузей, які розвиваючись протягом тривалого часу в жорсткій конкурентній боротьбі, стали могутніми міжнародними корпораціями.

Це ті, що випускають автомобілі, комп'ютери, побутову техніку та електроніку. Спроби створити вітчизняне конкурентне виробництво цих видів товарів запрограмовано на невдачу:

по-перше, перетворити їх на локомотиви розвитку економіки не вийде, тому що світовий ринок перенасичений цими товарами.

За роки економічних реформ здійснена певна експансія ринку країн Східної Європи великими монополіями, які виробляють споживчі товари шляхом зведення своїх філіалів у центрально-європейських країнах. Вони вже розраховані на внутрішній ринок України та ринок інших країн-членів СНД.

Будь-які демонстрування готовності до співпраці на цих ринках (наприклад, компанії Daewoo) – це тільки спосіб утримання потенційно високого ринку України в центрі своїх корпоративних інтересів, а не стратегія інвестування в економіку нашої країни.

І все ж кращим варіантом вітчизняних галузей даного сегмента економіки могло б стати залучення іноземного капіталу для створення складальних виробництв, забезпечивши в такий спосіб робочі місця для працівників цих видів підприємств.

Антиімпортна політика повинна перебувати у зв'язку зі структурною стратегією національної економіки. Існують великі підприємства, які успадковані від радянської економіки. Їх потужності такі, що вони змогли б забезпечити внутрішній ринок, проте якість їхньої продукції, як правило, не висока. Вони і є головними лобістами захисту внутрішнього ринку. Для цих підприємств повинна бути розроблена ефективна конкурентна стратегія,

яка тісно була б пов'язана з державною зовнішньоекономічною політикою. У той же час знов виниклі підприємства, які створені вже у ринкові часи, конкурентоздатні і в імпорتنій продукції не бачать загрози для свого існування. Їх цікавить скасування обмеження на експорт і зниження мита на імпорт устаткування і комплектуючих. Тому зараз настав час виконувати те, що робили у зовнішньоторговельній стратегії промислові компанії Заходу. Якщо на початку ХХ століття вони пов'язували свій успіх на ринку в основному із зростанням виробництва і його ефективністю, то після великої економічної депресії основний акцент було зроблено на «збутову орієнтацію». Промислові компанії більшу уваги стали приділяти реалізації виробленої продукції, створенню і підтримці достатнього ефективного попиту.

У 50-60-і роки на зміну збутовій приходить «ринкова орієнтація», або орієнтація на споживача. Така система ринкової поведінки фірм одержала назву маркетингу. На перший план вона ставить завдання щодо комплексного вивчення ринку.

У теорії маркетингу одним із найважливіших принципів є сегментація ринку, тобто орієнтація продукції, що випускається, не на ринок у цілому, а на визначену групу споживачів.

Теорія «порівняльних переваг» Д.Рікардо, що визначила найвищі закономірності міжнародного розподілу праці і світової торгівлі, залишалася, по суті, пануючою теорією впродовж більше ста років після смерті її автора. Більш того, ця теорія виявилася затребуваною для виявлення закономірності міжнародного розподілу праці і світової торгівлі, ніж його інші розділи з «Початків політичної економії». Практично всі дослідники міжнародного розподілу праці до періоду 30-х років ХХ століття залишалися послідовниками Д. Рікардо.

У першій половині ХХ століття, порівняно з часами Рікардо, в системі світового капіталістичного господарства і міжнародного розподілу праці відбулися великі зміни. Передусім це: По-перше, вирішальна роль монополій в міжнародних економічних відносинах; по-друге, перевага вивезення капіталу над ввезенням товарів; по-третє, зростання ролі держави у регулюванні зовнішньої торгівлі.

Ці нові явища в системі світового капіталістичного господарства спричинили істотні зміни у структурі експорту та імпорту у світовій торгівлі. У структурі експорту розвинених країн виробни оброблювальної промисловості склали до 75 %, в імпорті до 85% переважали продовольство і сировина.

Навпаки, вивіз країн, що розвиваються, практично в повному обсязі складався із сировини і продовольчих товарів, у ввезенні в ці країни повністю переважали промислові товари.

Відбулися істотні зміни щодо домінування окремих країн у світовому капіталістичному господарстві. Англія втратила позиції «майстерні світу». У 1927 р. на частку США припадало 34,4 % світового експорту машин, на Німеччину - 22,9 на Англію - 21,9 %. Основною статтею світового експорту стають промислові вироби. У 1928 році на них припадає 39,6 % світового експорту, тоді як на сировину і напівфабрикатні матеріали - 34,9%, на предмети харчування - 25,5 %.<sup>37</sup>

Отже, в системі міжнародного розподілу праці відбулися істотні зміни, які обумовлені не тільки природними відмінностями, а й відмінностями в промисловому розвитку. Але власне природно-природними відмінностями пояснювали в решті структур міжнародного розподілу праці Сміт і Рікардо. Оскільки міжнародна спеціалізація у 20-і - 30-і роки ХХ століття не пов'язувалася з природними відмінностями окремих країн в економічній науці була створена двома шведськими економістами Елі Хекшером (1919 р.)

---

<sup>37</sup> *Браславский И.М. Внешняя торговля капиталистических стран на первом этапе общего кризиса капитализма. – Киев, 1958. – с. 105, 106, 134*

і Бартилем Оліном (1933 р.), нова модель міжнародного розподілу праці і зовнішньої торгівлі. Модель Хекшера-Оліна була покликана насамперед для пояснення причини зовнішньої торгівлі оброблювальної промисловості. Автори нової моделі намагалися вслід за Рікардо вивести теорію міжнародного розподілу праці з концепції «порівняльної переваги». Ця концепція постає у двох варіантах: теорії «порівняльних витрат» Рікардо і теорії «відносного достатку одного з чинників виробництва» Хекшера-Оліна.

38

У моделі Хекшера-Оліна основою спеціалізації країн і причиною торгівлі служить не різниця в умовах виробництва, як у концепції Рікардо, а різна забезпеченість країн чинниками виробництва. Стисло основна ідея Хекшера-Оліна полягає в тому, що торгівля товарами до певної міри полегшує у всіх країнах брак тих чинників виробництва, які є там у невеликій кількості». <sup>39</sup> Відповідно до цієї моделі при виробництві кожного товару в різній пропорції використовуються чинники виробництва. Інакше кажучи, товари мають різну факторність: одні товари вимагають для свого виробництва більше праці, інші - капіталу. Кожна з країн буде експортувати ті товари, які можна дешевше провезти, тому що більше витрачається «дешевого чинника виробництва», капіталоемність і трудомісткість стають критеріями ранжирування товарів, що експортуються. Країна, відносно багата на працю, буде експортувати товар, який потребує більших затрат праці, країна з відносним достатком капіталу, навпаки, починає експортувати капіталомісткі товари.

Інакше кажучи, якщо в країні А праця відносно дешевша порівняно з капіталом у країні Б, то країна А вважається багатою на працю і навпаки.

У другій половині ХХ ст. західними економістами було проведено значну кількість досліджень, що ставлять за мету проведення статистичної перевірки обох варіантів концепцій «порівняльної переваги». Щодо

---

<sup>38</sup> В 70-е годы ХХ в. П. Самуельсон внёс значный вклад в развитие и уточнение модели Хекшера-Олины. В знак признания его заслуг модель стали называть моделью Хекшера-Олины-Самуельсона

<sup>39</sup> Самуельсон П. Экономика. М. 1964- С. 726

рікардійської моделі, одержані результати, що стосуються торгівлі США і Англії з іншими країнами, на початку 50-х років ХХ в. значною мірою відповідали концепції Рікардо. Стосовно торгівлі між власне США та Англією, результати були більш протирічливими. Часткове підтвердження концепції Рікардо зустрічається й у інших авторів. Проте самі автори вважають це недоліками статистичних даних, а головне тим, що рікардіанська концепція абстрагується від багатьох чинників реальних зовнішньоекономічних зв'язків.<sup>40</sup>

Окрім рікардіанської концепції емпіричній перевірці піддавалася і модель Хекшера-Оліна. Ця перевірка була зроблена американським економістом В. Леонт'євим. Результати перевірки були викладені у спеціальній доповіді під інтригуючою назвою «Теоретичні допущення і неспостережувані фактори».<sup>41</sup>

Результати емпіричної перевірки показали, що одна з найбагатших на капітал країн - США всупереч очікуванню експортує трудомісткі, а імпортує капіталомісткі товари. Результати подібного дослідження отримали назву «парадокс Леонт'єва».<sup>42</sup>

Емпіричні дослідження з перевірки моделі Хекшера-Оліна проведені іншими авторами, в цілому підсилили негативну оцінку цієї концепції. Звичайно, будь-яка модель спрощує дійсність, змушує відволіктися від багатьох чинників, що впливають на цю дійсність. Але таке спрощення повинно дозволити побачити головне, істотне. Висновки, одержані на різних рівнях абстракції, можуть бути істинними, якщо вони враховують загальні передумови, що лежать в основі обох варіантів концепції «порівняльних переваг».

Ці передумови такі:

---

<sup>40</sup> див.: Никитин С.М. Степанова М.П. Глазова Е.С. *Внешняя торговля и ценообразование: теория и практика.*

*Деньги и кредит 1996, № 6 стр, 24*

<sup>41</sup> див.: МЭМО – 1976 г. № 12 стр. 77

<sup>42</sup> див.: Никитин С.М. Степанова М.П. Глазова Е.С. *Внешняя торговля и ценообразование: теория и практика.*

*Деньги и кредит 1996, № 6 стр, 24*

1. Дві країни, що розглядаються в концепції, - це чисто гіпотетичні країни А і Б, які нічим не відрізняються одна від одної, за винятком витрат на виробництво двох товарів і різної наділеності чинниками. По суті ігноруються національні та державні економічні інтереси окремих країн, що витікають із специфіки їх розвитку.
2. Передбачається відсутність мобільності чинників виробництва між країнами. Мається на увазі відсутність переливання капіталу і робочої сили з країни в країну.
3. Абстрагування від впливу державної зовнішньоекономічної валютної і митної політики;
4. Існує досконала конкуренція.
5. Абстрагування від транспортних витрат і перешкод у зовнішній торгівлі.
6. Моделі, що включають лише дві країни, два товари і два чинники виробництва: праця і капітал.

Неважко помітити, що представлені передумови концепції «порівняльних переваг» носять неокласичний характер. Ця теорія проголошує свободу зовнішньої торгівлі якнайкращою зовнішньоторговельною політикою. Такий ліберальний варіант розвитку зовнішньої торгівлі найбільше відповідає інтересам провідних країн світу, у яких високо розвинені національні економіки, наприклад, Англії в 19 столітті або США в 20 столітті. У той же час, для країн з більш низьким розвитком така політика може мати негативні наслідки. Можна говорити, що чиста теорія «порівняльної переваги» має на собі ідеологічний відбиток. Вона стала основною для вироблення не тільки загальних, але і конкретних рекомендацій щодо проблем зовнішньої торгівлі, цінової і тарифної політики. Відповідно до такого підходу державне регулювання зовнішньої торгівлі повинно зводитися до заходів з максимальної її лібералізації.

Результати такої політики залежить від рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності окремої країни. Подібна політика найбільше відповідає насамперед інтересам США та інших розвинених країн Заходу.

Вона також лежить в основі діяльності міжнародних економічних організацій типу МВФ, Світового банку та ін.

В економічній літературі представлено інші варіанти концепції «порівняльних переваг», у яких було переглянуто деякі старі передумови моделі і введено нові. Наприклад, введено чинники транспортних витрат, монополістичної конкуренції, економічної динаміки. Останній чинник - економічне зростання і його вплив на співвідношення експортних та імпортних цін, тобто на умови торгівлі, досліджувалися економістами Заходу у післявоєнний період другої половини ХХ століття.<sup>43</sup>

У працях багатьох західних економістів досліджувалися зміни умов торгівлі залежно від темпів зростання національного доходу, від таких чинників зростання, як збільшення кількості зайнятих і накопичення капіталу, типу технічного процесу, співвідношення експорту та імпорту й ін.

Не дивлячись на збільшення і підсилення кількості комбінацій динамічних чинників, загалом переважна кількість висновків знаходилося в межах концепції «порівняльних переваг». У той же час у процесі досліджень проблем змін умов торгівлі залежно від темпів зростання і національного доходу викристалізувалася проблема так званого «збіднілого зростання». Було встановлено, що «збідніле зростання» можливе, якщо економічне зростання концентрується в експортних галузях, якщо попит за кордоном на продукцію цих галузей зростає повільніше, ніж виробництво і якщо структура виробництва і попиту країни відрізняється слабкою реакцією на зміну цін (низькою еластичністю заміщення). У цих умовах, коли ціна на експортний товар падає внаслідок відставання зростання закордонного попиту і пропозиції і не має можливості перевести ресурси з експортної в інші галузі, країна нарощує експортне виробництво (наприклад, щоб зберегти таку ж суму валютної виручки), але виграш від зростання

---

<sup>43</sup> Детальніше дивись: Никитин С.М. Степанова М.П. Глазова Е.С. *Внешняя торговля и ценообразование: теория и практика. Деньги и кредит 1996, № 6 стр. 27-29*

виробництва переважається втратами від погіршення умов торгівлі. Тому таке зростання може бути затією без належного результату.<sup>44</sup>

Тому у межах неокласичного підходу рекомендації для країн, що беруть участь у зовнішньоторговельному обміні переважно відповідають інтересам індустріально розвинених країн і менше придатні для захисту інтересів країн, що розвиваються. Наприклад, розвинені країни володіють можливостями щодо використання всього спектра заходів, що рекомендуються їм, тоді як країнам, що розвиваються, важко встановлювати високі тарифи на імпорт із розвинених країн, навіть тоді, коли такий захід цілком обґрунтований як теорією, так і практикою.

Чим довше відстають країни одна від одної за своєю економічною структурою і за рівнями продуктивності праці, які відображається в рівні доходів на душу населення, тим менш інтенсивною є між ними торгівля товарами оброблювальної промисловості.

У тих концепціях, які відходять від моделей «порівняльної переваги» як початкові передумови беруться національно-державні інтереси країн, які залучаються до аналізу: ступінь їх економічного розвитку; залученість у світову торгівлю; структура національної економіки; співвідношення внутрішніх і зовнішніх цін на окремі види продукції і ін.

Введення у процес досліджень нових початкових передумов є причиною виникнення висновків, відповідно до яких багатьом країнам у своїй зовнішньоторговельній політиці рекомендується керуватися різними видами протекціонізму.

Наприклад, у тих країнах, коли зароджуються нові види виробництв або галузі в національній економіці. Річ у тому, що при зародженні нових видів виробництв окремі підприємства, що виникли знову, ще слабкі і не можуть конкурувати на рівних з іноземними компаніями. Ці підприємства потребують захисту на певний час для нарощування потужностей і зниження витрат. Унаслідок зростання цього часу галузь повинна знаходитися під

---

<sup>44</sup> див.: там же с.28

захистом держави від більш могутніх конкурентних сил. Не дивлячись на тимчасові втрати, пов'язані з неефективним новим виробництвом, тимчасовий захист підприємств стає причиною розвитку нових галузей, нових знань, а у результаті всієї національної економіки. Але така політика може мати лише тимчасовий характер. В іншому випадку ослабляються стимули до розвитку, інновацій, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції.

До подібних заходів належать і захист робочих місць, до яких вдавалися США у роки Великої депресії, а також захист свого аграрного виробництва Європейським союзом.

Отже, навіть у стосунках між провідними розвиненими країнами спостерігаються різного роду дії протекціоністського плану. Вони застосовуються у тих випадках, коли це є економічно, а в деяких випадках і політично вигідним. Тому міжнародний розподіл праці розвивається у напрямі, відмінному від схем, побудованих на основі теоретичних моделей концепції «порівняльних переваг». При всій важливості порівняльної переваги як принципу, що визначає оптимальну структуру торгівлі, передбачити її надзвичайно важко, - констатують американські економісти Х. Ченері і Х. Хьюз у результаті аналізу змін структури промисловості та експорту у низці країн.<sup>45</sup>

Досвід розвитку міжнародного розподілу праці країн Південно-Східної Азії і Китаю підтверджує ефективність так званого «спрямованого економічного розвитку».<sup>46</sup>

В основі такої концепції лежить активна роль держави у формуванні і розвитку національної економіки. Кожна з цих країн вирішила різні завдання: Японія - відродження економіки після війни і прискорення її розвитку на базі нових індустріальних технологій; Південна Корея - перехід від слаборозвиненої економіки колоніального типу індустріально розвиненої з

---

<sup>45</sup> див.: *Prospect for Phartnership/* - Baltimore – London, 1973 – p. 10

<sup>46</sup> Термін «спрямований економічний розвиток» виник в Південній Кореї в 70- і р. XX ст. и закріпився в літературі результатом економічних успіхів цієї країни.

орієнтацією на експорт; Китай - перехід від командно-директивної до ринкової економіки.

Не дивлячись на не зовсім подібні завдання, за допомогою заходів «спрямованого економічного розвитку» національні економіки набули нової якості у своєму зростанні і ввійшли до кількості країн світу, що розвиваються найбільш динамічно.

## **РОЗДІЛ II.**

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЗМІНА ІНСТИТУТІВ**

#### **2.1. ВІДОБРАЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ТЕОРІЄЮ ЗМІН У СУЧАСНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Характерною ознакою нашого часу є розгортання процесів глобалізації в загальнопланетарному масштабі. Під глобалізацією в науковій літературі розуміються тенденції та процеси ерозії національних меж і поглиблення ступеня взаємодії і взаємообумовленості життя людських суспільств.

На перший погляд, здається, що економіки різних країн отримують з глобалізації вигоду. Але це не зовсім так. Процеси переструктурування економіки, викликані глобалізацією, носять надзвичайно хворобливий характер. Під впливом глобалізації змінюються міжнародні ринки фінансів, праці та капіталу. Все це істотно змінює характер взаємодії учасників економічних відносин, інститутів, породжуючи безліч проблем.

#### ***Зміни в реальному секторі економіки***

Одним з примітних наслідків глобалізації є стрімке зростання фінансових ринків і протиставлення реального й фінансового секторів економіки. Зміни в реальному секторі, викликані глобалізацією, не такі вражаючі, як на фінансових ринках, але вони створюють основу економічних

процесів в інших сегментах господарства. Перш за все, слід зазначити, що в умовах глобалізації з'являється можливість підняти ще на одну сходинку поділ і продуктивність праці, управління виробничими процесами. Першорядного значення набувають не просто інновації, але й мобільність зміни технічних рішень. Хоча реальний сектор залишається основою сучасної економіки, рівень продуктивності в ньому визначається вже інформаційно-комунікаційною сферою і сферою послуг. «Постіндустріальне суспільство» засноване на послугах, – пише Д. Белл. – Важливе значення має вже не мускульна сила і не енергія, а інформація. Якщо індустріальне суспільство визначається через кількість товарів, що визначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство визначається якістю життя, вимірюваного послугами і різними зручностями – охороною здоров'я, освітою, відпочинком і культурою, – які стають бажаними і доступними для кожного».<sup>47</sup>

Глобалізаційні процеси в економіці значною мірою є виразом того, як нові можливості сфери фінансових, інформаційних і комунікаційних послуг були реалізовані економічними суб'єктами і змінили конкурентне середовище ринків. Повною мірою скористатися цими можливостями змогли тільки великі компанії, які перетворилися на транснаціональні корпорації. Слід зазначити незвично високі темпи зростання їх загальної кількості. За останні десятиліття їх кількість зросла з 7 тис. до 40 тис. Зосереджуючи значні фінансові ресурси, транснаціональні корпорації (ТНК) набувають відповідну економічну потужність, задають орієнтири всій міжнародній економічній політики. Таким корпораціям, завдяки своїй потужності, стає можливим обходити національні антимонопольні законодавства, які мали на меті запобігати світовим кризам.<sup>48</sup> Транснаціональні корпорації є великими інвесторами як в інновації, так і в економіці країн, що розвиваються. Що ж до останніх, то входженням на національні ринки вони руйнують

---

<sup>47</sup> Белл Д. Грядущие постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: 1999 С.171

<sup>48</sup> Так английская корпорация Vodafone? Контролирует текстокоммуникации сразу в нескольких странах Европы, соблюдая требования антимонопольного законодательства этих стран и Европейского союза. Аналогичен пример Microsoft.

співвідношення сил, що склалися, і витісняють місцевих товаровиробників. Набуваючи внаслідок глобалізації серйозних конкурентних переваг, вони роблять неконкурентоздатними цілі національні галузі. Переміщаючи виробництва в чужі країни, вони ліквідують робочі місця у власних країнах. Зростання безробіття і розорення дрібних і середніх підприємців у чужих країнах підриває купівельний попит і веде до економічного занепаду. Транснаціональні корпорації, використовуючи переваги глобалізації, настільки змінюють умови конкурентного середовища, що кардинальна зміна структури світової економіки стає неминучою. Відзначаючи таку тенденцію, деякі вчені говорять про те, що «запрацював якийсь «диявольський насос», що викачує з решти країн капітали, ресурси, таланти. В результаті відбувається все більш заглиблююча стратифікація держав – і відсталі країни тепер залишаються відсталими назавжди».<sup>49</sup> Інакше кажучи, відбувається систематичне підпорядкування слабких господарських об'єктів сильними.

### ***Зростання міжнародної торгівлі***

Глобалізаційні процеси впливають на зростання обсягів міжнародної торгівлі, які збільшуються швидшими темпами. Таке зростання в останні десятиліття стійко перевищує зростання виробництва.

У той же час, стрімке зростання міжнародної торгівлі загострює старі та породжує нові проблеми.

Як і раніше, з країн, що розвиваються, на міжнародний ринок ідуть переважно сировина, сільськогосподарські продукти і продукти низької якості. Ціни на ці продукти ростуть не такими темпами (виняток за останні роки - нафта, газ, зерно) як ціни на високотехнологічні продукти. Цінова складова продукції, яка виробляється в тих країнах, що розвиваються і реалізується в розвинених країнах, складає низьку частку в ціні кінцевого продукту. Вкрай несприятлива і структура розподілу праці між розвиненими країнами і тими, що розвиваються. Трудозатратні виробництва, які

---

<sup>49</sup> Моисеев Н. Н. *Расставание с простотой*. М.: 1998 с. 151

переносяться в країни третього світу, не стимулюють притоку нових технологій і підвищення рівня освіти трудових ресурсів. У тих випадках, коли західні інвестиції приносять з собою сучасні трудозбережні технології і зможуть забезпечити трудозбережне економічне зростання, вони (ці капіталовкладення) не завжди створюють достатньої маси нових робочих місць і забезпечують зростання доходів населення.

Слід також відзначити, що в умовах глобалізації перестає діяти закон порівняльних цінових переваг, відкритий Д. Рікардо. Згідно з цим законом, купівля дешевших товарів повинна приносити всім взаємні переваги. Наприклад, китайські товари продаються в Україні дійсно дешевше, проте це веде до руйнування національного виробництва, яке створює певні доходи. Оскільки таке виробництво руйнується без того, щоб бути заміненим новим і ефективнішим, ці доходи втрачаються. Вони перетворюються на витрати для суспільства.

Тому в країнах, що розвиваються, в умовах глобалізації, «тіньовий сектор», що виробляє низькоконкурентну продукцію, займає велику питому вагу. Виводячи з «формального сектора» половину своєї економіки, країни, що розвиваються, позбавляються втрат, що виникають у результаті конкуренції. Таким чином, створюються робочі місця. Проте «тіньова економіка», маючи «неофіційний статус», випадає з інтеграційних процесів, оскільки не може привернути інвестиції й технології. Тим самим у цьому тіньовому секторі відсутні передумови для поступового підйому, а зайняті в ньому люди не мають реальних передумов для поліпшення свого матеріального положення. Глобалізована економіка нічого не змінює для тієї частини населення, яка функціонує в тіньовому секторі.

З середини 70-х років минулого сторіччя погіршуються співвідношення імпорتنих та експортних цін у торговому обміні між країнами, що розвиваються. Товари (сировинні ресурси) країн, що розвиваються, постійно дешевшали, товари розвинених країн (готові вироби) – дорожчали. Відомо, що у сфері виробництва основна частина доданої вартості зростає в міру

просування в ланцюжку виготовлення готової продукції. У сировинних же галузях додана вартість невисока і в довгостроковій перспективі має стійку тенденцію до зниження. Виробники готових виробів вииграють більше, ніж експортери сировини. Виникає «хибне коло», який веде в «торгову пастку». Суть її полягає в тому, що низький рівень розвитку індустріального сектора економіки обумовлює високу частку сировини в експорті, а це призводить до коливань попиту і цін на сировинні товари і нестачі валюти для придбання інвестиційних товарів. Слабкі імпульси зростання не сприяють зростанню продуктивності, що в результаті закріплює структурні елементи недорозвиненості.

Експортна орієнтація на сировинні галузі з неминучістю породжує: відтік інвестицій з галузей високої обробки в сировинні галузі; загальне подорожчання життя; звуження внутрішнього ринку; погіршення експортних можливостей.

Імпульси економічної динаміки в таких країнах ідуть від галузей добувної промисловості. Країнам з сировинною індустріальною структурою вкрай складно вийти на магістраль ефективного економічного розвитку.

У процесі дослідження суперечностей, обумовлених зростанням міжнародної торгівлі, вкрай важливі аргументи тих економічних теорій, які зорієнтовані на пошук консенсусу, що базується на відповідальності за добобут усіх учасників міжнародного розподілу праці.

Важливим елементом нової світової економічної системи в аспекті розвитку торгівлі є Світова організація торгівлі (СОТ), в якій ставка робиться на сумісні консенсусні та діалогові процедури. Кожна держава, в рамках переговорного процесу, має право домовитися з окремою державою про умови входження до СОТ. Ця організація побудована таким чином, що готовність відкрити свої ринки компенсується більш легким входженням на чужі ринки. Для низькоконкурентних країн це обіцяє серйозне випробування. Оскільки продукція добувних галузей не є повною мірою конкурентним товаром, відкриття ринків для цих країн несе більше ризиків, ніж переваг.

Проте вступ до СОТ є об'єктивним кроком до використання інституційної форми інтеграції в міжнародний економічний простір.

### ***Глобалізація капіталу***

Глобалізація сприяє переміщенню не тільки товарів, але й капіталів. Прямі портфельні інвестиції набувають якісно нового характеру. Процеси, що відбуваються на фінансовому ринку, складають одну з найважливіших сфер змін, що відбуваються внаслідок глобалізації. Джерелом інновацій на фінансових ринках є придбання грошима електронної форми. «На місце золота як універсального регулятора і стабілізатора (якоря і запобіжного клапана одночасно) ринку приходять віртуальні гроші - капітал - нестійка, стихійна, приватизована невизначеним колом корпорацій, нікому не підконтрольна супермережа»<sup>50</sup>. Наступний логічний пункт, який чекає гроші в ході даної еволюції, – проголошена Хайеком «приватизація» грошей, коли право емісії отримують також інші учасники економічних відносин, окрім Центробанків. Воно полягає в праві банків емітувати кредитні картки і в розвитку електронних, віртуальних грошей. У той же час гроші, як і раніше, повинні знаходитися в певній відповідності з товарною масою. Все це дає підстави стверджувати про некерованість емісії електронних грошей і зародження «насіння» нових криз<sup>51</sup>.

Мобільність грошей і капіталів, особливо у формі портфельних інвестицій, в акції і похідні фінансові інструменти (деривативи), призводить до втрати їх зв'язків з «грунтом» - товарною масою і капіталом, що реально функціонує у виробничій сфері. Вільно входячи на національні ринки, зарубіжні капітали також вільно їх покидають, часто втікаючи, провокуючи катастрофічні валютні кризи і кризи платіжного балансу.

Масово покидаючи економіку якої-небудь країни, приватний капітал обезкровлює її фінансову систему. Проте капітал продовжує створювати

---

<sup>50</sup> Бузгалин А. Колганов А. *Глобальний капітал М.: 2007 – С.228*

<sup>3</sup> Див.: Altfater, Mahnkopt B., *Grenzender Globalisilrund. Muiinster. 1996 c. 175-185*

прибуток її власникові. Збільшене у зв'язку з цим значення відсотка на капітал змусило говорити про те, що, починаючи з кінця 70-х років, зростання відсоткових ставок стійко випереджало зростання реальної економіки.

### ***Зміна ринку праці***

У процесі глобалізації ринків товарів і капіталів відбуваються істотні зміни на ринку праці. Найважливішою особливістю співвідношення праці та капіталу в процесі глобалізації є те, що мобільність праці значно поступається мобільності капіталу.

У цьому розриві деякі економісти бачать серйозне джерело ризику. В даний час відбувається все більше залучення робочих місць, у країнах третього світу, в глобальні економічні процеси. Переміщення виробничого процесу в країни третього світу, а його продукції назад, на ринки розвинених країн, викликає неспокій багатьох економістів цих держав.

Приклад країн південно-східного азіатського регіону демонструє, що і країни, які розвиваються, здатні витягувати з міжнародної торгівлі не менше переваг, ніж розвинені країни. Деякі з них (наприклад Тайвань, Південна Корея), що сторіччями знаходилися в колоніальній залежності, протягом одного покоління зробили перехід від аграрної до високорозвиненої індустріальної держави. Низька заробітна плата в епоху глобалізації перетворюється на найбільш вагому конкурентну перевагу країн третього світу. Але ця перевага може бути реалізована лише при виробництві товарів масового попиту. Спроби урядів і профспілок у високорозвинених країнах чинити цьому опір, утримуючи рівень мінімальних зарплат, як це відбувається в Європі, призводить до високого безробіття і відтоку капіталів. Як показує досвід високорозвинених країн, у сучасних умовах різко зростає роль висококваліфікованої праці. Розрив між високооплачуваною і низькооплачуваною працею веде до соціальних суперечностей і взагалі ставить під сумнів побудовану з такими зусиллями систему соціальної держави.

Процеси глобалізації на ринку праці змінюють історичну систему взаємин між найманими робочими і підприємцями. «У тій мірі, в якій зарплати встановлюються шляхом переговорів між робочими і роботодавцями, зростання ступеня замінюваності робочих місць веде до того, що до них переходить менша частина підприємницького прибутку. Це призводить до значного ослаблення профспілок».<sup>52</sup> Звідси можна зробити висновок, що всі види урядових змін – зниження оподаткування, державні інвестиції в освіту та інфраструктуру, зниження пенсій, зниження витрат на соціальну систему – є сьогодні лише видами компенсації капіталу від втрат, на які він іде, відмовляючись від переміщення за кордон. Усі ці дії мають одну суть – повертають капіталу його витрати на більш дорогу працю і знімають з нього соціальне навантаження. Таким чином, концепція соціальної держави знаходиться в серйозній кризі.

Конкретно-історична форма соціальної держави західноєвропейських країн, що існує сьогодні, виникла як своєрідний пакет про соціальне партнерство, завдяки якому ці країни змогли погасити свого часу соціальні конфлікти. Ослаблення основних конструкцій соціальної держави призводить до перегляду соціального контракту, а, отже, до створення передумов для соціального конфлікту.

Для тих держав, що не входять до так званого «першого світу» стає очевидним: відсутність у них такого соціального контракту. В такій державі заміною соціального контракту стає «договір-еліт», який іноді стає «змовою».

Варто зазначити, що розвинені країни, підвищуючи попит на висококваліфіковану робочу силу, приводять до зворотного ефекту в країнах, що розвиваються. У них штучно підвищується попит на працівників високої кваліфікації. У країнах, що розвиваються, за винятком вузьких сфер подібних

---

<sup>52</sup> Rodrik D., *Grenzen Globalisierung. Okonomische Integration und soziale Desintegration. Frankfurt 2000* с.35

програмуванню, створюються робочі місця раннього індустріального суспільства – робочий пролетаріат.

Працівники ж Західних країн все більше зайняті висококваліфікованими видами праці. Зростаюча конкуренція вимушує населення Західних країн серйозніше ставитися до отримання високої кваліфікації, інвестувати в освіту і створювати робочі місця творчих професій. І, навпаки, в країнах, що розвиваються, зважаючи на відсутність попиту на висококваліфіковану працю, спонукає громадян відмовлятися від здобуття вищої освіти, оскільки без неї вони знайдуть стабільніший і навіть високооплачуваний дохід. Найбільшій небезпеці від зовнішніх ризиків піддаються країни з високою питомою вагою низкокваліфікованої праці і високими соціальними витратами.

Таким чином, глобалізаційні процеси в економіці створюють об'єктивні передумови формування світового ринку праці: з'являються ринки іноземної робочої сили, усуваються перешкоди, що заважають переміщенню найманої праці, уніфікується його оплата і критерії оцінювання якості, вводяться єдині вимоги до освіти і рівня кваліфікації.

Такі тенденції призводять до необхідності створення регулювання ринку праці за допомогою міжнародних організацій, наприклад міжнародної організації праці, а також створення загальної правової бази трудових відносин. Формування єдиного світового ринку праці далеке від завершення. Але цей процес свідчить про новий ступінь розвитку світової ринкової системи, ставлячи перед економічною наукою складні питання щодо теоретичного переосмислення змін, що відбуваються.

Таким чином, теоретичний аналіз змін, що відбуваються в економіці, дозволяє глибше зрозуміти природу тих тенденцій, які виникають під впливом глобалізаційних процесів. Функціонування національних господарств неможливе без урахування глобальних тенденцій. Національні економічні системи мають урахувати «правила гри», які задають глобальні процеси.

## 2.2. ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

### *Передумови інституційних досліджень в економічній науці України*

Уся пострадянська історія розвитку економічної теорії – своєрідний період «зміни віх», коли закінчилася епоха радянської політичної економії і здійснювався пошук нових теоретичних парадигм. Протягом цього періоду йшло активне навчання викладачів різних генерацій стандартним навчальним курсам, що викладаються в західних країнах, та одночасне навчання студентів. Інакше кажучи, виник своєрідний «всеобуч» як викладачів, так і студентів на час освоєння курсів. Викладачі самі стали «підмайстрами», учнями, що опановують предмет за підручниками, зміст яких механічно переносили до студентських аудиторій.

Проте таке викладання набуло рис формалізму, школярства і „начотництва”, під яким розуміється викладання матеріалу не до кінця зрозумілого і такого, що не є наслідком власних досліджень та міркувань, бо самі викладачі не проводили наукові дослідження за допомогою освоєного ними інструментарію. У них не було відповідних знань і навичок. Опанування ключових положень неокласики не супроводжувалося паралельно власними науковими дослідженнями перехідної економіки.

У викладацькому середовищі, у тому числі й серед його ліберальної частини, заговорили про новий різновид схоластики.

Почалися пошуки нових теоретичних концепцій, у яких ринкове господарство було б представлено не лише з позиції його функціонування, але і його генезису.

Наукові пошуки нових теоретичних парадигм здійснюються і в наш час. Особливу увагу почали приділяти теорії та практиці ринкової модернізації країн Східної Європи, Південно-Східної Азії, Латинської Америки, а також інституційним концепціям. З'ясувалося, що в цих країнах саме інституційна теорія приділяє особливу увагу становленню економічних і соціальних інститутів. Тому розуміння логіки формування ринкових інститутів у перехідній економіці, наповнення їх реальним організаційно-економічним і правовим змістом, вироблення необхідних соціальних норм і правил як усередині самих інститутів, так і між ними неможливі без пізнання самої інституційної теорії та використання її інструментарію в процесі наукових досліджень.

Зростання інтересу до інституційних теорій обумовлене не тільки їх евристичною і практичною роллю стосовно перехідної економіки, але й наявністю певних точок зіткнення з тими дослідженнями, які велися в нашій країні в рамках марксистської традиції, що панувала впродовж усієї радянської історії. Про це свідчить той факт, що роботи визначних представників інституціоналізму Дж.Гелбрейта, Г.Мюрдаля, Т.Веблена були опубліковані в радянський період. Збіг позицій цих двох теоретичних парадигм виявлявся в декількох пунктах.

Перш за все йдеться про дотримання історизму в інституційних дослідженнях. Реалізація цього принципу знайшла своє відображення в дослідженнях еволюції самих інститутів у міру змін економічних систем. Крім того, для інституційних теорій характерний і країнознавчий підхід, який також властивий теоретичним дослідженням українських економістів, хоча варто зазначити, що в рамках національних дослідницьких традицій останні були засновані на абстрактних уявленнях про дії економічних законів, а не на аналізі конкретної дійсності. Вітчизняними економістами велися дослідження тих же економічних явищ, що і представниками інституціоналізму.

Хотілося б відзначити, що в рамках одеської школи економічної теорії розроблялися такі напрями наукових досліджень, які сьогодні представляються вже як нові, але у вигляді інституційних досліджень. Так, засновником цієї школи, А.К. Покританом, ще в середині 80-х років минулого сторіччя в теоретичних дослідженнях була показана відмінність між об'єктивним механізмом функціонування економічної системи як механізмом дії економічних законів і механізмом господарювання як механізмом їх використання. Він показав, що останній виступає як відображений у громадській свідомості об'єктивний механізм функціонування цих законів, що реалізовується за допомогою системи вольових відносин, які включають також «організацію і здійснення системи нормативних актів, зокрема правових, регулюючих, а також практичну, господарську діяльність суб'єктів економічного процесу, **всю ту сукупність відносин, яка опосередковується волею та свідомістю суспільства і його відповідних господарських, правових та управлінських інститутів** (виділено нами). Все це в сукупності створює область відносин використання економічних законів, яка за своїм значенням істотно відрізняється від об'єктивного механізму функціонування виробничих відносин і відповідних їм законів, об'єктивних за своїм змістом»<sup>53</sup>.

Таке розуміння економічних законів і категорій господарювання, які виступають продуктами суб'єктивної діяльності людей, що розробляють соціальні норми і правила, дозволяє розуміти об'єктивні підстави вироблення саме цих норм і правил. Вони виступають як результат вибору (саме це представлено в дослідженнях американських неоінституціоналістів), але вибір норм і правил повинен створюватися з урахуванням тих об'єктивних закономірностей, які управляють тією чи іншою категорією господарювання (ціною, зарплатою, прибутком, витратами та ін.).

---

<sup>53</sup> Покритан А.К. *Экономическая структура социализма*. - М., Экономика, 1985р., стор.212.

Це, на наш погляд, є внеском вітчизняних економістів у розробку тих напрямів теоретичних досліджень, які сьогодні розробляються в рамках інституційної теорії.

### ***Становлення інституційного напрямку теоретичних досліджень у пострадянській економічній теорії***

Усвідомлення важливості створення інфраструктури сучасного господарства стало імпульсом для розвитку інституційних досліджень. З'явилися наукові роботи: статті, дисертації, у яких знайшли відображення дослідження особливостей становлення сучасного ринку за допомогою інституційного та неоінституційного інструментарію.<sup>54</sup>

Наприклад використовуючи традиційну методологію розмежування економічного змісту власності та її правової форми, дослідники доповнюють її взятою у Гегеля ідеєю «подвоєння форми», а також інституційною теорією прав власності.<sup>55</sup> Тим самим демонструється суперечність між змістом і формою власності в процесі приватизації в нашій країні. Проявом такої суперечності є відсутність ефективного приватного власника в багатьох секторах економіки. На рівні підприємств це виявляється в тому, що в їх діяльності короткострокові цілі домінують над довгостроковими, а мотиви швидкого особистого збагачення нових власників не відповідають потребам ефективною технологічної модернізації виробництва.

Якщо в дослідженні відносин власності традиційна методологія розмежування права та економічного змісту власності посилюється за рахунок використання, в основному, інституційного інструментарію, взятого з робіт Р. Коуза, то в дослідженнях розвитку конкурентних відносин інституційні й неоінституційні підходи використовуються більш інтенсивно.

---

<sup>54</sup> В академічних колах почали обговорюватися питання щодо подальших теоретичних досліджень. В інституті економіки та прогнозування НАН України створено відділ економічної теорії, де головним напрямом вибрано інституційний напрям досліджень механізмів економічного розвитку. Такі дослідження почали проводитися і вченими ВНЗ. Основні напрями інституційних досліджень в Одеському національному економічному університеті були присвячені, перш за все, інституційним аспектам приватизаційних процесів та їх результатам у перехідній економіці.

<sup>55</sup> Гри малюк А.В. Сверхпредпринимательство. Киев. 2007. с.93

Становлення конкурентних відносин в Україні розглядається як створення інституційних гарантій для розвитку цивільного суспільства, де його економічним базисом виступає ринкова форма економічного зв'язку. Формування конкурентного середовища можливе лише за рахунок скасування відносин позаекономічного примушення та особистої залежності. Зростання розриву між декларованою та реальною свободою економічних агентів стало причиною відсутності інституційної правової свободи, а відхилення від правових норм стало своєрідною нормою поведінки інститутів, які виникли знов. Прояв нерівних умов конкуренції, що має місце в перехідній економіці, є свідомством збереження елементів колишнього економічного базису, пов'язаного з відносинами особистої залежності між людьми.

Використовуючи інституційну методологію під час дослідження конкурентних відносин, можна виділити поняття «інституційного монополізму» і показати його відмінність від підприємницького монополізму. Джерелом монополізму можуть служити як організації, так і інститути, або якщо наслідувати спортивну аналогію Д. Норта, монополізм може породжуватися як складом і поведінкою «гравців», так і самими «правилами гри». На відміну від підприємницького монополізму, пов'язаного з розвитком організацій, що мають ринкову владу, інституційний тип монополізму породжується інститутами і виявляється у штучному створенні нерівних умов конкуренції для різних її учасників.

Переваги інституційного аналізу учасників ринкових відносин перед неокласичним особливо яскраво виявляються саме стосовно перехідної економіки.

У період ринкової трансформації різко міняється система соціальних норм, правил і цінностей. Отже, міняється і поведінка всіх учасників ринкових відносин (індивідів, домогосподарств, фірм і держав). Неокласичний підхід якраз не спроможний враховувати ці чинники в транзитивній економіці.

Продуктивним є також використання так званої діяльної парадигми досліджень соціальних змін. Суть її полягає в тому, що соціальні інститути виступають як продукти діяльності людей, а не тільки як об'єктивно задані ринковим середовищем або державою. Отже, учасники ринкових відносин виступають не лише виконавцями формальних правил, але і їх творцями.

У рамках інституційного підходу можна виявити ступені прямування до ринкової економіки тих господарських систем, чії суб'єкти будуть наслідувати правила гри, що властиві такій економіці, і не будуть їх порушувати.

За допомогою інституційного інструментарію інакше можна проаналізувати середній клас, важлива роль якому відводиться в процесі побудови ринкової економіки.

З інституційної точки зору, середній клас можна визначити як той прошарок населення, який виконує всі норми і правила, що існують в суспільстві, на відміну, скажімо, від «вищих класів», які ці правила гри розробляють і закріплюють законодавчо, а також «маргінальних класів», які ці правила порушують.

Таким чином, становлення середнього класу означає поступове формування і дотримання інститутів, без яких неможливе не тільки нормальне функціонування, але й існування цивілізованої ринкової економіки.

Для перехідної економіки більшою мірою властивий стан невизначеності, ніж для розвинених ринкових структур. Це пояснюється тим, що інститути, успадковані від колишньої економічної системи (системи трудових відносин, пенсійної системи, охорони здоров'я та ін.) і ринкові інститути, що виникли знов (приватна власність, ринки товарів, грошей, капіталу, недержавна пенсійна система і та ін.), взаємодіючи між собою, породжують таку різноманітність варіацій і комбінацій, які істотно впливають на область ухвалення реальних економічних рішень. Тільки в міру

виникнення нових інститутів і забезпечення накопичення їх новим змістом відбувається поступове зниження невизначеності.

Оскільки це і є однією з істотних рис перехідної економіки, то визначення траєкторії її розвитку обов'язково повинне включати дослідження специфіки даної країни за допомогою вивчення інститутів, що залишилися від колишньої економічної системи, та їх еволюцію, особливо це важливо на першій стадії розвитку трансформаційних процесів.

Надалі пильнішу увагу варто приділяти новим інститутам, ефективне функціонування яких може принести користь уже в короткостроковому періоді часу. Наприклад, проведення ефективної антимонопольної політики створює умови для розвитку конкурентних відносин, що в результаті просуває перехідну економічну систему на шляху реформування.

Тут особлива роль належить державі, роль якої в економіці може бути всесторонньо представлена саме за допомогою інституційного аналізу. У цьому пункті має місце кардинальна відмінність інституційного підходу до вивчення ролі держави від неокласичного. Інституційна концепція ролі держави виходить з того, що саме держава створює значну частину правил гри формальних інститутів, без яких ринкова економіка взагалі не може нормально існувати. При цьому держава в ринковій економіці виступає, з одного боку, основним генератором інституційного середовища, а з іншого – є одним з активних учасників ринкових відносин. Така її подвійна функція набуває суперечливих форм у період ринкової трансформації при виробленні цілей розвитку країни, а також конкретних видів політик (промислової, інвестиційної, структурної, зовнішньоекономічної, фінансово-кредитної та ін.).

Інституційна теорія відводить особливу роль виробленню і отриманню тих норм і правил, від яких залежить стійкий розвиток усієї економічної системи. До таких правил відносяться:

- 1) правила, пов'язані із захистом прав власності;
- 2) організація грошово-кредитної політики;

3) забезпечення рівного доступу господарських агентів на ті чи інші ринки та ін.

### ***Інституційна структура перехідної економіки***

Однією з істотних закономірностей перехідної економіки є розмитість інституційних рамок ринку, порушення взаємодії різних його елементів. Досвід ринкового реформування в країнах з перехідною економікою показує, що через невизначеність інституційних умов різко знижується ефективність функціонування будь-якого підприємства, у тому числі й приватного.

Уявлення про те, що вільна конкуренція може компенсувати нерозвиненість інституційно-правової системи, на наш погляд, помилкове. Навіть елементарна ринкова операція (виключаючи стихійний ринок) неможлива без наявності інституційних рамок - норм, правил, форм, інструментів. Без них не працюватиме простий ринковий механізм, не кажучи вже про тих, які функціонують на розвиненому індустріальному базисі.

Взаємодії господарських ланок в умовах ринку вимагають певних видів діяльності, пов'язаних з вивченням ситуації на ринку, з вибором партнера або опосередкованих ланок між ними, встановлення правил договірних відносин, методами контролю за їх виконанням і т. п. Усі ці види діяльності вимагають значних витрат, які постійно збільшуються в ринковій економіці. Як відомо, пошук партнера забезпечується глибоким вивченням ринку. Якщо підприємства не мають достатніх засобів, щоб проводити аналіз ринку, його шанси на успіх вельми сумнівні. Значні витрати пов'язані також із створенням і перетворенням різних ринкових інститутів (у тому числі й державних) мікро- і макрорівня. За деякими оцінками ці види витрат досягають у середньому 55 %, а за окремими видами товарів і послуг навіть 70-80 % усіх витрат, пов'язаних з їх виробництвом і реалізацією.

Ці витрати в західній економічній літературі отримали назву трансакційних. Можна припустити, що саме постійне зростання трансакційних витрат викликало на Заході інтерес до з'ясування проблем розвитку й функціонування ринкових інститутів. У західній економічній науці виник і сформувався цілий інституційний напрям, який досліджує способи функціонування господарюючих суб'єктів у ринковому середовищі.

Основи аналізу інститутів ринкової економіки були закладені в першій половині нинішнього сторіччя В.Ойкеном та іншими представниками "фрайбурзької" школи.<sup>56</sup> Тривалий час інституціоналізм залишався периферійною областю досліджень. Але з часом, особливо в другій половині 80-х- 90-х років, інтерес до інституціоналізму і, перш за все, до праць представників "фрайбурзької" школи почав зростати. Після публікації робіт і присудження Нобелівських премій представникам цього напрямку Р.Коузу (1991 р.), Б.Б'юкенену (1992 р.) і Р.Фогелю (1993р.) проблематика інституціоналізму знаходить одне з центральних місць в економічній теорії. У західній літературі стали навіть говорити про якусь «інституційну революцію», що відбулася в економічній науці.

Досвід становлення ринкових форм господарювання показує, що досягти певних успіхів можна тільки за наявності необхідних елементів інституційної структури. Її відсутність не тільки підриває ринкові початки, що зароджуються, але й сприяє розповсюдженню протиправних дій у господарському середовищі.

Найбільш небезпечні з них: рекет, погрози, шантаж, пряме насильство, аж до фізичного знищення небезпечних конкурентів. Такі поширені форми поведінки в перехідній економіці, як приховування доходів, несплата податків, отримання пільг і субсидій від центральних і місцевих органів, а також експортних ліцензій за хабарі чиновникам деформують не тільки початки ринкового господарства, що

---

<sup>56</sup> Див.: Ойкен В. *Основные принципы экономической политики*. - М.; «Прогресс», 1995 г. с.320-460

зароджуються, але й свідчать про відсутність елементарних інститутів ринку.

Останні - це не просто якісь організаційні форми (акціонерні товариства, банки, біржі, підприємства дрібного і середнього бізнесу, страхові та інвестиційні фонди та ін.), але й норми, правила, способи поведінки господарюючих суб'єктів. Досвід функціонування ринку в країнах Заходу підтверджує це.

На жаль, у нашій економічній літературі основні поняття інституціоналізму стали відомими лише недавно із західних підручників економіки. Можна припустити, що зневага результатами досліджень інституційної теорії стала одним з чинників, що утрудняє перехід до ринку. В ході становлення елементів ринку більшість із них формуються без урахування вимог інституційної теорії. Наприклад, транзакційні витрати практично не враховуються під час аналізу реальних економічних відносин. Але чим вища невизначеність умов господарювання через відсутність інститутів, що забезпечують нормальний господарський процес, тим більші господарські ризики. Тому прагнення підприємств до створення різних асоціацій, фінансово-промислових груп можна пояснити не тільки прагненням до монополізації, але й неусвідомленим бажанням понизити транзакційні витрати.

Інтерес до проблем інституціоналізму, після перших невдалих кроків переходу до ринку, починають проявляти і в країнах СНД. Він розглядається як один з напрямів світової економічної думки, який має бути використаним (разом з іншими) у процесі вироблення напрямів реформування економіки.

"Тривалі роки догматизму, - пише російський академік Д.С.Львов, - не могли не позначитися на рівні наукового обґрунтування реформ. У полі зору реформаторів опинився лише один з напрямів західної економічної думки - лібералізм у його монетаристському виконанні. Причому вплив цього напрямку виявився гіпнотичним. Реформатори просто ігнорували інші

напрями західної економічної думки, що активно розвиваються, наприклад інституціоналізм, еволюціонізм та ін.

Тим часом, теорія інституціоналізму розкриває особливості сучасних уявлень про роль держави в ринковій економіці, реалізації визначальних цілей суспільства. Тут серед найважливіших положень - неприйняття "беззаконня" в досягненні особистих або групових цілей. У західних економіках значна роль відводиться механізмам, що примушують підприємців під час реалізації своїх інтересів виходити з необхідності дотримання інтересу суспільного. Такі механізми реалізуються в складній системі суспільних відносин, регульованих органами законодавчої, виконавчої та судової влади, а також спеціалізованими громадськими організаціями. У цьому виражається визнання того, що без розвиненої системи інститутів, що захищають права виробників, населення і держави, сучасний ринок функціонувати не може"<sup>57</sup>.

Досвід реформ, у т.ч. і в Україні, показує, що в реформаторів немає чіткого уявлення про те, які ринкові інститути необхідні в першу чергу, а які - в другу. Які з них виникають спонтанно, а які створюються в процесі цілеспрямованої роботи державних органів, які методи оцінки їх діяльності. Звичайно, при такому розумінні створення ринкових інститутів носить дискретний, позасистемний характер. Ті з них, які з'явилися, починають деформуватися вже в процесі зародження і виявляються зовсім не такими, як спочатку передбачалося.

Тому важливо визначити, які інститути відіграють визначальну роль у ринковій економіці, як вони виникли і змінювалися, як взаємопов'язані між собою, які з них є загальними, а які особливими, такими, що відносяться до окремих періодів і країн. Такий підхід дозволить з'ясувати принципи створення ринкових інститутів у перехідній економіці.

---

<sup>57</sup> Львов. Д. Научно обоснованная альтернатива была и есть. "Российский экономический журнал". N4. 1995 . с. 28-29.

Як вважають інституціоналісти, одні з них є передумовами становлення ринкового господарства, інші - виникають безпосередньо в ході його розвитку. Перші з них отримали назву "зовнішні", другі - "внутрішні".

Зовнішні інститути встановлюють основні норми і правила, без яких неможливе функціонування ринкової системи господарства. Вони утворюють так звану господарську конституцію і є похідними елементами загальноправового державного порядку (Конституції). З їх допомогою здійснюється захист прав власності, запобігаються різні форми беззаконня, забезпечується відповідальність виконання договорів та ін.

У рамках, установлених зовнішніми інститутами, виникають численні внутрішні ринкові інститути: акціонерні товариства, підприємства, банки, біржі, посередницькі установи, система мір щодо зниження ризику (страхування, застава, поручительства, гарантії якості), організації по захисту прав споживачів та ін. Усі ці ринкові форми є результатом тривалого етапу розвитку ринкового господарства і пройшли випробування в часі. Їх функціонування здійснюється під контролем зовнішніх інститутів та інших інституційних форм внутрішнього рівня.

Таким чином, ринок з позицій інституційної теорії є, з одного боку, сукупністю норм і правил, дотримання яких задає певний порядок функціонування господарської системи, а з іншого - безліч організаційних структур, що виникли, як правило, знизу і які здійснюють господарювання в межах заданих параметрів. Ступінь розвитку і взаємодії цих зовнішніх і внутрішніх інститутів визначає характер ринкового господарства.

В умовах високорозвиненого суспільного розподілу праці існує велика кількість взаємозв'язаних між собою, спеціалізованих організаційних структур, які утворюють своєрідний "скелет" того чи іншого виду ринку. Їх наявність різко знижує ту велику невизначеність, яка властива неорганізованому ринку.

Більшість ринкових інституційних форм виникли в результаті вирішення проблем, що постійно виникають на неорганізованому ринку. Наприклад, біржі почали створюватися для того, щоб організаційно оформити мінові відносини, які інтенсивно зростають, щоб сам ринок став більш передбаченим. Біржі, на яких проводилися знеособлені операції, на перших етапах існування переживали великі потрясіння (багато драматичних сцен біржового життя стали, як відомо, сюжетами відомих романів XIX і першої половини XX ст.). Пізніше учасники біржових операцій були більш упевненими під час торгових операцій. Це відбувалося тому, що біржова торгівля стала достатньо жорстко контролюватися як зсередини, так і ззовні.

Наприклад, у Німеччині, відповідно до закону про біржі, операції на них знаходяться під наглядом державних комісарів, призначених земельними урядами і спеціальними органами, які здійснюють зовнішній контроль за торговими операціями. Самою біржею контролюється виконання вимог, установлених законом і статутом біржі. Будь-які порушення і спірні питання розглядаються спеціальними арбітражними органами, що не заважає маклерам, у рамках існуючих правил, здійснювати спекуляції, бо багато чинників, які обумовлюють торгові операції, зберігають значний ступінь невизначеності.

Таким чином, біржі стали організаційною формою вирішення однієї з найбільш складних проблем ринкової економіки - пошуку комерційного партнера (виробника і продавця) та організації мінкових відносин між ними. Досвід створення функціонування бірж у країнах з перехідною економікою, зокрема в Україні, показав, що їх швидке виникнення на початку 90-х років, а потім таке ж швидке зникнення стало свідченням того, що не були визначені інституційні норми і правила їх функціонування. В інституційному вакуумі біржі перетворилися на комерційні посередницькі структури, вони самі торгували всіма видами товарів. Але досить швидко

виробники і споживачі стали самостійно, без посередництва бірж, устанавлювати господарські відносини.

З розвитком ринку зароджуються найважливіші організаційні форми і способи взаємодії господарських суб'єктів. Вони обумовлені змінами не тільки рівня технологічного усупільнення, але й економічною доцільністю. Виникнення певної організаційної форми підприємства (наприклад об'єднання декількох підприємств в одне - велике) доцільне лише тоді, коли можна отримати економію трансакційних витрат. Якщо ж інтеграцію розвивати без попередньої роботи за визначенням цих видів витрат, то може відбутися не економія, а збільшення трансакційних витрат. Механізми управління і контролю, які працюють в одних організаційних структурах, не обов'язково повинні давати економію в інших. Специфіка інституційних форм на рівні підприємства (особливо великого) полягає в тому, що внутрішнє управління і контроль базуються саме на початках, протилежних ринку. Фірма, на відміну від її підрозділів, випробовує постійну дію конкурентного середовища, внаслідок чого в неї набагато сильніші, ніж у підрозділів, стимули до інновацій. Упровадження в структуру великих підприємств елементів децентралізації і госпрозрахунку підрозділів можливе лише у визначених межах. "Не можна вважати, - пише О. Вільямсон, - що розрахунок на додатковий прибуток на ринку є те ж саме, що і розрахунок на додатковий прибуток усередині підприємства"<sup>58</sup>.

Переконливим підтвердженням цієї тези є, наприклад, суперечка, що почалася всередині німецької акціонерної компанії "Даймлер-бенц", в якій виробляються автомобілі, літаки, електроніка та ін. У зв'язку зі зміною в 1995р. ринкової кон'юнктури, під впливом зниження курсу долара, одні підрозділи вимушені були перерозподіляти свої доходи на користь інших, що звичайно не могло влаштувати тих, хто вимушений був поділитися своїм прибутком. Механізми корпоративного управління і контролю є

---

<sup>58</sup> Див.: *Williamson O. Die Okonomischen Institutionen der Kapitalismus. 1990. s. 178.*

найважливішими інституційними формами в розвинених ринкових господарствах. Вони відпрацьовувалися протягом багатьох десятиліть і модифікувалися в різних моделях ринку, але все - таки основні принципи, закладені ще в процесі виникнення великих громадських корпорацій, залишаються в основному тими ж самими.

Так, є помітні відмінності між американськими та європейськими методами управління корпораціями. В американській моделі управління корпораціями знаходиться під контролем ради директорів, які, у свою чергу, контролюються акціонерами через використання високої ліквідності акцій. Купівля-продаж акцій свідчить про підтримку або незгоду акціонерів діями ради директорів.

У європейській моделі управління корпораціями, яка є компромісом між німецьким та англійським варіантом, і на яку орієнтуються країни - члени ЄС, значну роль відіграють великі інституційні інвестори (банки, фонди і т. д.) і представники найманих робітників (неакціонерів) у раді директорів. Причому ця участь здійснюється на паритетних з власниками початках. У європейській моделі враховуються інтереси меншин в акціонерному товаристві. Наприклад, власники 5 % акцій можуть вимагати скликання зборів.

Але все ж таки, незалежно від способів управління великими корпораціями, всі вони ґрунтуються на демократичних ринкових інститутах.

Досвід побудови системи управління великих корпорацій доцільно використовувати в процесі формування норм і правил формування акціонерних товариств у перехідній економіці. Можна припустити, що концентрація влади в руках вищих керівників, за зразком американської моделі, навряд чи підходить для українських АТ, оскільки в умовах нерозвиненого ринку капіталів і цінних паперів і одночасно низької ефективності дій органів управління підприємствами вона перешкоджатиме формуванню ринкових інститутів на мікрорівні.

## *Інституціональні основи розвитку конкурентних відносин в Україні.*

Головне завдання в напрямі інституційних досліджень полягає в розробці теоретичних підходів щодо вироблення практичних пропозицій, направлених на формування інституціональних основ конкуренції в Україні. Емпіричною основою для розробки цих пропозицій є аналіз світового досвіду країн з високорозвиненою та перехідною економікою і адаптація його до специфічних умов України. Методологічною основою дослідницького проекту є техніка прикладного неоінституційного аналізу.

Особливістю інституціонального та неоінституційного аналізу на відміну від традиційного неокласичного підходу є підвищена увага саме до внутрішньої структури первинних інститутів ринкової економіки. Прикладом такого підходу є фундаментальна робота відомого американського економіста О.Вільямсона "Економічні інститути капіталізму". Однак при цьому досі залишається відносно слабо дослідженим питання про те, як впливають зрушення у внутрішній структурі корпорацій та інших первинних економічних інститутів на розвиток відносин конкуренції. Цю "нішу" й припускається заповнити в ході реалізації даного дослідницького проекту, що орієнтований на практичні рекомендації щодо розвитку інституційної архітектури національного господарства. Таким чином, проект передбачає застосування нового наукового підходу для вирішення практичних задач.

При визначенні найважливіших напрямків дослідження слід виходити з того, що історичні зрушення в розвитку конкурентних відносин визначаються змінами їх інституціональних основ, що полягають у самій структурі корпорацій та інших первинних економічних інститутів ринкової економіки. Тому саме внутрішня структура економічних інститутів має ключове значення для пояснення еволюції конкурентних відносин. На початку ХХ сторіччя внутрішня структура корпорацій визначалася

переважанням горизонтальної інтеграції, тобто об'єднанням підприємств здебільшого однієї галузі. Саме така горизонтальна структура первинних економічних інститутів визначала пригнічення внутрішньогалузевої конкуренції і підрив усього конкурентного механізму функціонування ринкової економіки, який є характерним для першої третини ХХ сторіччя і виразився найбільш явно у "Великій депресії". Разом з тим у 30-ті роки стали найбільш інтенсивно розгортатися процеси вертикальної інтеграції. Корпорації та інші первинні економічні інститути стали включати до свого складу підприємства різних галузей, являти собою послідовні технологічні ступені переробки вхідної сировини, починаючи з її видобутку та закінчуючи випуском кінцевої продукції. Така зміна внутрішньої структури первинних економічних інститутів визначила й зміни у відносинах конкуренції: монополістична ситуація на більшості промислових ринків змінилася олігополією. Відсутність цінової конкуренції стала компенсуватися конкуренцією якості.

Ще більш кардинальні зрушення в самих інституціональних основах відносин конкуренції відбулися в другій половині ХХ сторіччя у зв'язку із процесом диверсифікації виробництва. Саме диверсифікація, тобто об'єднання підприємств різних галузей, технологічно не зв'язаних між собою, визначає сьогодні внутрішню структуру крупних корпорацій та фінансово-промислових груп у країнах з розвинутою ринковою економікою. Така гнучка структура відповідає вимогам сучасного науково-технічного прогресу, оскільки вона дозволяє оперативного переміщувати ресурси в нові, наукоємні, динамічні галузі та виробництва.

Ця трансформація внутрішньої структури первинних економічних інститутів, які утворюють інституціональні основи відносин конкуренції, викликала й відповідні зміни вторинних, формально-правових інститутів. Це відбилося у зміні передусім антимонопольного законодавства, наприклад, у США. На початку 80-х років у самий розпал "рейганоміки", яка орієнтувалася на стимулювання ринкової конкуренції, тут були практично

скасовані обмеження на міжгалузеві, тобто вертикальні та конгломератні (пов'язані з диверсифікацією) поєднання компаній. Це було пов'язано з тим, що вертикальна інтеграція й, особливо, диверсифікація виробництва, не тільки не перешкоджали підсиленню конкуренції, але й сприяли їй. Саме ці зрушення у внутрішній структурі провідних економічних інститутів багато в чому сприяли тому оживленню ринкової конкуренції, що в останні десятиріччя охопило глобальну економіку.

Українська економіка також виявилася втягнутою в цей глобальний процес підсилення ринкової конкуренції. Між тим внутрішня структура її первинних економічних інститутів не відповідає тим вимогам, які цей процес пред'являє. Від радянської економіки Україна успадкувала монополістичну організацію виробництва з переважанням горизонтальної інтеграції. У цьому сенсі інституціональна структура виробництва в радянській економіці відповідала рівню початку ХХ сторіччя. Але й ринкові перетворення 90-х років не призвели до утворення достатньо ефективною структури первинних економічних інститутів. Між тим світовий досвід навчає, що саме гнучка внутрішня структура корпорацій не тільки не перешкоджає конкуренції, але й поряд з малим бізнесом утворює первинні інституціональні основи сучасних конкурентних відносин.

Процес формування таких інститутів, як показує вітчизняний досвід 90-х років, не можна пускати на самоплив. Тут потрібна чітка, вивірена, науково обгрунтована державна політика. Даний проект саме й розрахований на розробку наукової бази для проведення такої інституціональної політики. Сутність цієї політики полягає в тому, щоб не чекати, коли підприємства, банки та інші первинні економічні інститути знайдуть оптимальні варіанти комбінування, а активно допомагати їм та підштовхувати до процесів інтеграції й диверсифікації, виходячи із загальнонаціональних завдань формування конкурентоспроможних економічних інститутів і з використанням для цього відповідного економічного інструментарію, який є аналогічним тому, що застосовувався, наприклад, в Південній Кореї.

Зрозуміло, така інституціональна політика припускає попередній науковий пошук, ретельний відбір й обґрунтування оптимальних схем диверсифікації та інтеграції, в максимально сприятливих для розвитку конкурентних відносин та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки. Проблема полягає в тому, щоб не просто трансплантувати на національний ґрунт світовий досвід інтеграції і диверсифікації корпорацій та інших первинних економічних інститутів, але й максимально врахувати при цьому специфіку національної економіки України. Проявом цієї національної специфіки є, зокрема, схильність вітчизняних акціонерів підприємств до "проїдання" своїх доходів на угоду трудовим колективам, що володіють спільно значними пакетами акцій. Таке внутрішньокорпоративне "розпорошення" акцій означає відсутність ефективного власника. Воно створює сприятливу основу для відокремлення реальної влади в корпораціях та інших первинних економічних інститутах від власності, "розпорошеної" між багатьма акціонерами. Така структура власності знижує конкурентоспроможність підприємств також у зв'язку з тим, що працівники підприємств не завжди зацікавлені в оновленні техніки, технології, організації виробництва та асортименту продукції, що випускається. З урахуванням цієї специфіки, властивої багатьом українським підприємствам, необхідна наукова розробка, спрямована на пошук інституціональних основ підвищення конкурентоспроможності вітчизняних акціонерних товариств та інших первинних економічних інститутів.

Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми може стати включення підприємств у структуру більш потужних економічних інститутів, що володіють достатніми пакетами акцій для того, щоб виступити у ролі ефективних власників і нейтралізувати негативні тенденції, породжені "розпорошенням" акцій. Тому даний науковий проект передбачає розробку таких схем розміщення акцій, які є оптимальними з точки зору загальнонаціональних інтересів, тобто з точки зору передусім формування конкурентоспроможних економічних інститутів.

При розробці схем такого розміщення акцій повинна бути врахована й така специфічна інституціональна особливість національної економіки, як наявність величезних сум простроченої кредиторської та відповідно - дебіторської заборгованості підприємств. Ці відносини боргу в принципі можна трансформувати в інший вид зобов'язань - у відносини часткової участі шляхом здійснення додаткової емісії на суму кредиторської заборгованості та покриття цієї суми випущеними акціями. Проте ці заходи треба проводити не стихійно, а за заздалегідь розробленими і науково обгрунтованими схемами, що дозволяють використовувати таку трансформацію заборгованості як інструмент ефективною інтеграції і диверсифікації.

Крім того, при розробці даних схем важливо враховувати таку особливість української економіки, як надзвичайно високу частку доходів від експорту металу та інших проміжних продуктів у національному доході України. Ця важлива особливість обмежує можливість побудови в рамках національної економіки звершених вертикальних ланцюжків, починаючи, наприклад з видобутку вугілля та руди і закінчуючи випуском кінцевої продукції. Однак при цьому треба враховувати й ту обставину, що вертикальна інтеграція вже не є "останнім словом" глобальної еволюції сучасних економічних інститутів, структура яких сьогодні визначається передусім процесами диверсифікації виробництва. Тому при побудові схем формування інтегрованих економічних інститутів в Україні диверсифікації виробництва повинно приділятися не менше уваги, ніж вертикальній інтеграції.

Це дозволило оптимізувати конкурентні відносини в економіці України та підвищити на цій основі її конкурентоспроможність.

### ***РОЛЬ ДЕРЖАВНИХ ІНСТИТУТІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.***

Як вказувалось вище в сучасній економіці держава займає особливе місце. Її роль постійно зростає. Держава перетворюється в сучасних умовах в

саму пружну і сильну корпорацію, в інститут який стає домінуючим національній економіці. Вона встановлює правила гри «для інших суб'єктів господарювання», грає основну роль в створенні і підтримці ряду бар'єрів між сегментами економічного простору, в підтримці тих чи інших господарських секторів. Держава може також брати на себе завдання вирівнювання норм прибутку і протистояння пануванню монополій. Як суб'єкт господарювання держава має можливість забезпечити собі на ряді ринків домінуюче положення. Коли європейські країни встановлюють високі лишні бар'єри на ввезення сільськогосподарських продуктів або доплачують експортерам, щоб подавити своїх конкурентів і завоювати нові ринки, вони діють як тіньові монополісти. Тобто як такі монополісти, що вступили у зговір (коаліцію) зі своїми партнерами – вітчизняними виробниками, які конкурують із монополістами інших країн.

Неоліберальна теорія виходить із того, що приватні фірми, корпорації знаходяться в певній незалежності від держави. В певній мірі це пояснюється тим, що сучасні фінансово-промислові групи, які стали транснаціональними організаціями мають таку економічну силу, яка може порівнюватись лише із силою держави. Але особливість держави не в тому, що вона може протистояти крупним корпораціям, в тім, що це той інститут який повинен представляти інтереси населення, а також відображати цілі розвитку суспільства як єдиного суспільного організму.

Порівняно з іншими економічними суб'єктами держава має додаткові засоби економічного впливу. В той же час вона є обтяжена додатковими обмеженнями порівняно із іншими суб'єктами економічних відносин. Держава є тим інститутом, який може протистояти фінансовим і економічним гігантам, котрі, особливо коли вони транснаціональними, стають фактично непідконтрольними національним державам, і які не зобов'язані піклуватись про добробут тої чи іншої країни, про її майбутнє, розв'язувати її соціальні проблеми. Там, де держава не була достатньо міцною, щоб бути противагою економічній міцності і політичному тиску

транснаціональних корпорацій, діяльність останніх призводила до тяжких соціальних наслідків.

Ті країни, які у минулому столітті виходили із тяжких криз або зуміли добитись успіхів в модернізації своєї економіки, досягли цього за рахунок потужного регулюючого і організаційного впливу держави. Як показує історичний досвід ідеологія лібералізації зовнішньої торгівлі і внутрішньої економіки почала поширюватись в європейських країнах і в Японії лише з 70-х років минулого століття. До цього регулююча роль держави була дуже значною. В сімдесяті роки ХХ століття почалась велика дискусія між економістами щодо соціальної відповідальності бізнесу.<sup>59</sup>

Для всіх є очевидною взаємна залежність суспільства і крупних корпорацій. Останні можуть ефективно функціонувати в розвинутих країнах тільки в тому випадку, якщо їм вдається переконати суспільство у відповідальності своєї поведінки. В той же час жорстка конкуренція обумовлює їх прагнення до збільшення прибутку, підтримки необхідних обсягів виробництва і темпів зростання. Тому такі дискусії не дали конструктивних побажань. Представники неоліберальної теорії виходили з того, що у вільній економіці соціальна відповідальність бізнесу полягає у збільшенні своїх прибутків.

І все ж більшість економістів не поділяють неоліберальну доктрину і визнають необхідність участі Уряду в «соціальних інвестиціях», в створенні ринку для товарів соціального значення.

Забезпечення економічної стабільності в розвинутих країнах можливе лише за допомогою держави, яка повинна контролювати крупні корпорації, які створюють олігопольні або монопольні структури в основних промислових галузях. Якщо крупні транснаціональні та національні компанії і фінансові групи борються за економічний та політичний контроль із державами, то малим фірмам (а в країнах, що розвиваються – і середнім) необхідна підтримка держави для власного виживання. На сьогодні

---

<sup>59</sup> Шамуалов Ф.И. Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 1999 с. 76-87

визначено практично всіма, якщо не в офіційних доктринах держав, то на практиці, необхідність принципово різного відношення до крупних і малих підприємств з боку держави. Конкуренція діє лише в тій мірі в якій це допускають суб'єкти більш високого рівня.

Величезні можливості крупних корпорацій і фінансово-промислових груп дозволяють при необхідності долати міжгалузеві та міждержавні бар'єри, проникати в нові високодоходні сфери діяльності або створити нові підприємства в країнах з низькими витратами виробництва. Їх виробниче та фінансове положення не визначається лише сегментом ринку, галузі, країни, до яких вони належать. Зовсім інша ситуація в малих і середніх фірмах. На більш низьких рівнях монополістичної ієрархії фірми як правило, не мають такої мобільності. Їх доходність в значній мірі визначається характеристиками тієї галузі, або країни, тобто того сегменту ринку, до якого фірма належить, характеристикою своїх виробничих фондів і т.д. Рівень кваліфікації менеджерів і активність власників грають другорядну роль. Тому пояснення тяжкого економічного стану, наприклад, українського підприємства, яке не має можливості вийти на зовнішні ринки, неконкурентною здатністю його власників, або менеджерів є безпідставними. Якщо можливо тут говорити про неконкурентоздатність, то скоріше всього це може відноситись до певної галузі, або всієї держави.

В період функціонування капіталізму вільної конкуренції, за життя К. Маркса, було можливо пояснювати розрив між багатими та бідними існуванням у представників багатого класу капіталу, якого не існувало у найманих працівників.

На сьогодні основні лінії розвитку проходять між крупними транснаціональними компаніями з одного боку і мілкими та середніми фірмами – з іншого, а також між країнами економічного центру і периферією.

Важливим наслідком посилення монопольних структур стає неможливість ринкових, конкурентних сил забезпечити повернення системи до стану рівноваги і стабільності.

Властивість конкурентної системи поверталась до рівноважного стану ґрунтується на передумові, що перевищення ціни товару над граничними витратами на його виробництво веде до збільшення виробництва, зниження ціни і зростанню граничних витрат. Це буде відбуватись до тих пір поки ціна не стане рівною граничним витратам, тобто, поки не відбудеться вирівнювання норм прибутку.

В умовах монопольного ринку перевищення ціни над витратами не веде до зростання виробництва. Надприбуток просто вилучається із сфери виробництва і направляється на укріплення бар'єрів, що забезпечують монопольне положення корпорації, або на стимулювання попиту і надприбутку без зростання виробництва. Вирівнювання норми прибутку не відбувається, вона навіть може зростати у транснаціональних корпорацій.

Можна навести найбільш типовий приклад дестабілізації конкурентного ринку який показують спекулятивні технології на фінансовому ринку, які не пов'язані з реальним виробництвом. Якщо вдається лише засобами інформації забезпечити приріст інвестицій для купівлі акцій, це не веде до зростання виробництва товарної маси к зниженню дохідності додаткових вкладень. Доходи можуть бути пов'язані із зростанням дивідендів. Іншими словами, вирівнювання норм прибутку не відбувається. Зростають фінансові піраміди, багато із яких є „мільними бульками”, збільшуючи вірогідність виникнення кризових явищ банкрутств багатьох фірм.

Великі розбіжності між різними секторами економіки в нормах прибутку породжують соціальні конфлікти і перешкоди для економічного розвитку. Депресивні галузі економіки і цілі країни нерідко попадають в так званий „інституційний круговорот”, який можна охарактеризувати як „хибне коло”: бідність – неефективність. Це „хибне коло” демонструє те, що низька рентабельність депресивних галузей чи секторів економіки призводить до браку інвестицій, не хватки кваліфікованих управлінських кадрів, що в свою чергу знижує ефективність функціонування фірм та їх рентабельність.

В такі ситуації можуть попадати галузі, продукція яких необхідна населенню і економіці в цілому. Найбільш наочний приклад – сільське господарство нашої країни.

Самі по собі ринкові сили не можуть подолати ці кола, які стримують розвиток галузі. Це завдання повинна виконувати держава. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність державного регулювання ринку. Держава, через свої установи відповідає за підтримку необхідних фінансових і цінових пропорцій між секторами економіки, за створення умов діяльності малих і середніх фірм. В свою чергу роль конкурентного ринку полягає в тому, що через його механізм відбувається відбір найбільш ефективних фірм, які діють в межах одного сектора економіки і стимулювання підвищення їх ефективності.

Таким чином, держава, як суб'єкт економічних відносин несе відповідальність за комплектний економічний розвиток, міжгалузеві, міжрегіональні пропорції і має можливості масштабного перерозподілу ресурсів.

Регулювання макропропорцій стає на сьогодні однією із головних завдань державних інституцій. Особливо ця проблема актуалізується в періоди економічних криз. При дослідженні економічних криз часто не акцентується увага на ціновій, фінансовій, ресурсній диспропорціональності, що накопичується в результаті стихійного ринкового розвитку, як головної причини кризи. Слід пригадати загальновідомий приклад, коли в період Великої депресії видавались закони, які впливали вперш за все на міжгалузеві диспропорції так, одним із перших законів, котрі були проведенні через конгрес США президентом Ф. Рузвельтом, був Закон про регулювання сільського господарства. Державним установам ставилось обов'язок підтримувати сільськогосподарські ціни на рівні паритету з промисловими. Це було не лише піклування про фермерів, основною ідеєю цього закону було виправлення міжгалузевої диспропорції, внаслідок якої значна частина аграрного населення не могла створювати попит на

промислові товари. Загальновідомо, яким чином державні інституції організували суспільні роботи для скорочення безробіття і розвитку інфраструктури. Високі темпи зростання, які демонстрували багато країн в другій половині минулого століття і це початку нинішнього відбулись завдяки індикативному плануванню між галузевих пропорцій. Зростання ролі держави наочно демонструється збільшенням долі державних витрат в ВВП розвинутих країн. В середньому державні витрати в країнах Заходу зросли з 1960 по 1996 с 27 до 48 % ВВП. В країнах – членах ЕС доля державних витрат досягала максимуму в 1993 році – 53 % ВВП. В 2003 році вона скоротилась до 48 %.<sup>60</sup>

Не дивлячись на те, що неоліберальна доктрина була домінуючою в Західній Європі і США досягнутий рівень державного впливу на економіку за останні десятиріччя суттєво. Витрати на соціальне забезпечення в країнах Заходу зберігаються приблизно на рівні 21 % ВВП, а витрати на освіту – 5-8 %.

На сьогодні державні інститути витримують подвійний тиск. По-перше, тиск „зверху” – з боку національних і міжнародних інститутів таких як МВФ, Світовий банк, СОТ і т. д. і по друге, тиск „знизу” – під впливом ліберальної ідеології розмиваються духовні опори держави, частина його функцій переходить на регіональний рівень<sup>61</sup>. Глобалізація економіки безпосередньо виливає на державні фінанси. Податкові пільги, що направленні на залучення прямих іноземних інвестицій, призводять до зниження середніх ставок оподаткування. При цьому знижується в основному податкові ставки для більш мобільних факторів виробництва. Державні інституції не здатні забезпечити збір податків. В епоху глобалізації найбільш мобільними є доходи корпорацій. В результаті посилюється залежність держави від непрямих податків і податків на відносно менш мобільні фактори, такі як трудові ресурси із низькими і середніми доходами.

---

<sup>60</sup> *Рогов С.М. Функции современного государства: Вызовы для России. М.: Институт США и Канады РАН. 2005с.52*

<sup>61</sup> *Там же с. 124*

Зростає нерівність доходів не тільки в периферійних, але й розвинених країнах, що підриває соціальну базу держави.

В той же час зростання ролі держави обумовлене тим, роль знань в сучасній економіці різко зростає, головним фактором виробництва стають знання, новітні технології. Сучасні дослідження ролі держави в економіці показують зростання державних витрат в розвинених країнах на освіту та інші соціальні послуги.

В сучасних умовах важливим фактором підвищення ефективності економіки є посилення ролі держави в напрямку співробітництва з крупними представниками ринкових відносин. Така форма співробітництва називається «концепцією корпоративізму». Сутність її полягає в тому, щоб виявити, пізнати інституційно оформити інтереси різних професійних і суспільних груп. Одним із головних моментів в «концепції корпоративізму» є рішення проблем, які були б прийнятні для всіх учасників соціально-економічних відносин.

В Україні спроби використовували досвід соціального партнерства почали в 90 – роках у формі заключення генеральних тарифних угод між урядом, представниками профспілок і союзом роботодавців. Однак до сих пір такі угоди носять формальний і головне юридично необов'язковий характер. Можна припустити, що головною перешкодою для розвитку спеціального партнерства служить різка поляризація соціально-економічного положення різних прошарків суспільства, а також відсутності інституціональних передумов таких як корпоративних рішень.

### **2.3. Еволюція відносин власності та акціонерного капіталу**

Формування нової системи відносин власності, як однієї з конституюючих умов переходу до нової соціально-економічної системи, здійснюється впродовж усього трансформаційного періоду. Той сценарій перетворень відносин власності, який був вибраний на початку 90-х р.р.,

продовжує реалізовуватися, формуючи специфічну структуру власності, взяту від сучасних моделей у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Як відомо, приватна власність, будучи основою ринкової економіки, визначає динаміку виробництва, інвестиційну активність, оновлення випуску продукції як на рівні окремого бізнесу, так і на рівні всієї економіки.

З позицій зміни права власності перетворення державних радянських підприємств, які жили за законами планово-розподільної системи, у недержавні відбувся впродовж короткого історичного періоду.

Сьогодні на частку недержавної (приватної або змішаної) власності припадає 3/4 усіх підприємств та організацій.

Особливості перетворень правових відносин власності в Україні характеризувалися, по-перше, глибоким спадом промислового виробництва. Обсяги виробництва у 2009 р. склали приблизно 60% від рівня 1990 р. По-друге, ці перетворення проходили в умовах нормативної бази, яка повинна була регулювати ці відносини. Іноді процеси приватизації випереджали процеси створення необхідних правових механізмів та інститутів, що призводило до специфічних форм оволодіння власністю у формах скуповування за безцінь приватизаційних сертифікатів, «розмивання» частки дрібних акціонерів, замовлених банкрутств та штучного злиття й таке інше.

По-третє, процеси приватизації не залежно від форм їх існування звелися до перерозподілу активів підприємств, які створені в радянській економіці.

На першому етапі приватизації у промисловому секторі склалася структура власності, яка відрізнялася не тільки від країн з розвинутою ринковою економікою, але і від центральноєвропейських.

Особливості структури власності, що склалася, в Україні характеризувалася по-перше, збереженням значної частки пакетів акцій у власності держави; по-друге, висока розпорошеність капіталу в руках дрібних власників акцій – фізичних осіб, основна частина яких зосередилася в руках працівників підприємств – в основному керівного їх складу; по-третє,

переважання акціонерної форми власності у формі відкритих товариств. Структура власності, що склалася наприкінці 90-х років, була наслідком апріорно виробленої доктрини, тобто політичного вибору, а не еволюційного розвитку самої власності.

На першому етапі масової приватизації головним завданням був розгляд зміни форми власності. Що до визначення ефективного власника, то передбачалося, що на черговому етапі приватизації повинні з'явитися зовнішні інвестори (як свої та із-за кордону), які через фондові ринки купують акції перспективних промислових підприємств. Відбудеться обмін власності на інвестиційний капітал. Проте такий сценарій подій був реалізований для незначної кількості підприємств. Але низька вартість промислових активів, а отже, низька ціна, стали причиною того, що більш типовим був інший сценарій: підприємства почали купуватися за низькими цінами завдяки контролю за їх поточною діяльністю.

Процеси перерозподілу власності вже залежали від економічної привабливості підприємств і можливості отримання швидких доходів від поточного господарського обороту.

Після фінансової кризи 1998 р., коли у результаті різкої девальвації гривні відбулося масштабне скорочення імпорту і одночасне підвищення конкурентоспроможності національних підприємств, зростання їхньої прибутковості, привабливість багатьох із них значно зросла.

У галузях-експортерах накопичення експортної виручки забезпечило спрямування частини коштів на придбання активів промислових підприємств сучасних галузей.

Стимулювання конкурентних відносин спричинило розподіл підприємств на ефективні, які мають певний інтерес серед інвесторів, і на підприємства, які повинні збанкрутувати.

Відбулася також концентрація капіталу в руках власників контрольного пакету акцій шляхом зниження у власності частки працівників підприємств. Роль фінансових організацій у процесі перерозподілу акцій не зросла.

Перерозподіл власності здійснювався шляхом переходу від дрібної і розпорошеної структури власності інсайдерів до більш концентрованої власності в руках менеджменту і зовнішніх акціонерів. Останніми виявилися підприємства, які використовували частку самих доходів для встановлення контролю над іншими, менш вдалими акціонерними товариствами. Такі тенденції щодо розвитку процесів зміни структури власності спостерігаються впродовж 90-х років. Вони зберігаються до теперішнього часу в промисловості України.

У той же час існує певна специфіка структури акціонерної власності в залежності від галузі. Наприклад, у тих галузях, де висока концентрація виробництва (чорна і кольорова металургія), а також експортна спрямованість, наявна велика частка зовнішніх приватних власників - юридичних осіб. У машинобудіванній галузі зберігається висока частка держави. Це можна пояснити державною власністю, що існує, на підприємствах оборонного комплексу, а також на підприємствах, які мають стратегічне значення. Щодо легкої і харчової промисловості, виробництво яких зорієнтовано на внутрішній ринок, то в них основна частка акцій зосереджена в руках фізичних осіб і нефінансових комерційних організацій. У легкій промисловості до 60 % акціонерів в статутному капіталі складають фізичні особи, а в харчовій промисловості приблизно 50 % акцій належить комерційним підприємствам.

Вивчення галузевих особливостей у структурі акціонерної власності показують, що чим більше підприємство, тим нижче частка акцій працівників і керівників, а вищою є частка зовнішніх акціонерів - юридичних осіб.

Досвід використання на практиці механізму управління акціями, які знаходяться у державній власності, показав, що довірливе управління не набуло певного помітного поширення. Причиною цього, як здається, є правова невизначеність у плані перспектив щодо приватизації тієї частки акцій, яка належить державі. Вирішенням цієї проблеми могли б стати

опціони з придбання акцій. Умови операційних операцій могли б визначатися за результатами довірливого управління акціями держави. Усе це істотно підвищило б зацікавленість менеджерів акціонерних компаній у розвитку бізнесу, формуванні ефективного власника.

Отже, період трансформації, відносин власності сформував її інсайдерську структуру, яка складається з власності, що зосереджена переважно в руках менеджерів і зовнішніх власників - комерційних підприємств. Така структура власності далека від сучасних її моделей у країнах із розвинутою ринковою економікою. Вона не стимулює акціонерні підприємства до виходу на фондовий ринок з метою залучення нових активів до їх власності. Оскільки головним у процесі акціонування в розвиненій ринковій економіці є виникнення нових активів у власності, то принципово важливим для нашої економіки є питання про перехід змін у структурі власності від перерозподілу вже створеної власності до її збільшення. Але здійснити такий процес шляхом залучення індивідуальних інвесторів через купівлю акцій на фондовому ринку не є можливим у найближчий час.

Найбільш прийнятним варіантом щодо збільшення власності в перспективі України можуть бути надбання промислових корпорацій, що одержують експортну виручку, і власність, яка підтримується великими банками, тих власників, які отримали її у процесі приватизації, але не мають коштів для подальшого розвитку.

### ***АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ - ОСНОВНИЙ РЕГУЛЯТОР ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ***

Приватна власність є родовою характеристикою ринкової системи господарювання як із боку правової форми, так і її економічного змісту. Але самій приватній власності відповідно до розвитку ринкової економіки властиві різноманітні форми прояву. Провідною формою як попереднього, так і сучасного розвитку приватної власності є акціонерна власність.

Акціонерне товариство й акціонерний капітал, які функціонують на її основі, є змістовними характеристиками цієї власності.

Як відомо, акціонерні товариства існували і до капіталізму, засновані на пайовій участі партнерів, які забезпечували торговельні зв'язки з країнами Сходу. Проте вони були формами існування допотопного капіталу (лихварського і купецького), а не продуктом розвитку самого капіталізму.

Становлення акціонерного капіталу було зумовлено насамперед гострою потребою об'єднати індивідуальний капітал для спільного бізнесу, який має загальнонаціональне значення. Відомо, що виникнення акціонерних товариств було викликано необхідністю акумулювати індивідуальні капітали для будівництва залізниць. «Світ дотепер залишався б без залізниць, якби доводилося чекати, поки накопичення не доведе деякі окремі капітали до таких розмірів, що вони могли б упоратися із спорудою залізниці. Навпаки, централізація за допомогою акціонерних суспільств здійснила це в одну мить».<sup>62</sup>

Завдяки будівництву залізниць став формуватися єдиний ринковий простір на європейському та американському континентах.

У другій половині XIX століття почали виникати фондові біржі, що стало свідченням зміцнення позицій акціонерного капіталу і створення фондового ринку.

Акціонерний капітал дозволив створити основні опорні конструкції різних галузей економіки і забезпечити потенціал їх подальшого розвитку. Він став відповідною соціально-економічною формою системи великого машинного виробництва і визначив організаційно-господарські форми розвитку підприємництва.

Наприклад, у кінці 90-х років минулого століття в США кількість акціонерних товариств у вигляді корпорацій становила 20 % від загальної кількості всіх підприємств. Підприємства, засновані на індивідуальній власності в промисловості, займали 73 % від їх загальної кількості. У той же

---

<sup>62</sup> Маркс К., Энгельс Ф. Соч. изд. 2-е, т. 23. с. 642

час акціонерні товариства в 1997 році становили 88 % від загального ділового обороту в країні, а частка підприємств індивідуальної форми власності займала лише 5 %<sup>63</sup>

Отже, акціонерний капітал є домінуючим в американській економіці. Він формує її структуру та основні напрями розвитку. Підприємства ж індивідуальної форми власності створюють сприятливе підприємницьке середовище для розвитку бізнесу в державі.

Сформована у другій половині ХХ століття на основі акціонерного капіталу корпоративна система, яка швидко розвивається в технічному плані і яка володіє величезними капіталами та складною організаційною структурою, стала об'єктом теоретичних досліджень й отримала назву «індустріальної системи»<sup>64</sup> Ядром індустріальної системи стали найбільші корпорації, наприклад, «Дженерал моторс», «Дженерал електрик», «АТТ», «ІБМ» та ін. Щодо розподілу корпорацій у галузевому розрізі, то на початку нового століття пріоритетними є корпорації оброблювальної промисловості - 5177,7 млрд.дол., потім ідуть корпорації, що функціонують у сфері оптової і роздрібної торгівлі - 4703,8 млрд.дол. Третє місце займають корпорації фінансової сфери - 2711,3 млрд.дол.<sup>65</sup>

При цьому за розмірами активів найкрупніші корпорації функціонують у сфері фінансів, страхування та нерухомості, далі в транспортній галузі та комунального господарства, і врешті в оброблювальній промисловості та добувних галузях.<sup>66</sup>

Отже, основою сучасної економіки західних країн є корпоративний капітал, який функціонує на ґрунті акціонерної власності. Великі розміри корпорацій, їх фінансова стійкість, а також постійна виплата дивідендів, на які спрямовується приблизно 2/3 прибутку після сплати податків, сприяли залученню вільних коштів населення. За певними оцінками, 45 %

---

<sup>63</sup> див.: *Statistical Abstract of the United States. Wash., 2000 p. 535*

<sup>64</sup> див.: *Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Пер. с англ. М., 1969. с. 45*

<sup>65</sup> див.: *Statistical Abstract of the United States. Wash., 2000 p. 540*

<sup>66</sup> см.: *там же, р. 558*

американців у 90-і роки були власниками акцій, тоді як у 50-і роки – лише 5 % населення.<sup>67</sup>

У той час зростання кількості акціонерів не знижує значущості інституційних інвесторів. Останні контролюють близько 51 % акціонерного капіталу.<sup>68</sup>

Бурхливий розвиток акціонерних товариств у США спричинив перегрупування сил на ринку фінансового капіталу. Якщо на початку століття основною формою фінансового капіталу був банківський, то на сьогодні лише 30 % американських фінансових потреб задовільняється банками, а 70 % – ринками небанківських капіталів.

У Європі це співвідношення зворотне, а в Японії банківське кредитування задовільняє дещо більшу частину фінансових потреб компаній.<sup>69</sup>

Оскільки значна частина суспільства залучена до акціонерної власності, то корпоративний бізнес знаходиться під публічним контролем і прагне до сприятливого іміджу серед населення та підтримання належної репутації своєї торгової марки.

Усе це сприяє зміцненню конкретних сил у суспільстві. Важливою ознакою сучасної великої акціонерної компанії є те, що завдяки розпорошеності акцій серед значної кількості акціонерів, як правило, жодної з них не може контролювати поведінка корпорації. Навіть у такій великій компанії як «Дженерал моторс» п'ять найкрупніших інституційних акціонерів володіють менше, ніж 6 % акцій корпорації<sup>70</sup>. Це стало причиною виникнення наступної особливості, суть якої полягає у відносній відокремленості керівників від більшості акціонерів. Керівники, які є вільними від прямого контролю власників, проводять політику, що часто не збігається з інтересами акціонерів. Це явище отримало віддзеркалення у так

---

<sup>67</sup> см.: Чибриков Г.П. *Финансовый капитал как экономическая категория и элемент современной экономики. В кн.: Современная экономическая теория: проблемы разработки и преподавания.*, М. ТЕИС. 2002 с.52

<sup>68</sup> Там же

<sup>69</sup> Там же

<sup>70</sup> див.: Housmon H. *The Ownership of Enterprise. Cambr., 1996 p. 57*

званій теорії «революції управлінців», яка показує поведінку управлінців, що часто не відповідає інтересам акціонерів.

В основі такої поведінки лежить відділення капіталу-власності від капіталу-функції, яке виникло на базі позикового капіталу, але одержало свій подальший розвиток після виникнення акціонерних товариств.

Відмежування власників від управління капіталом призвело до того, що менеджери великих корпорацій, які були найманими працівниками, серед пріоритетів своєї діяльності турботу про власне благополуччя ставили на перше місце. Це об'єктивне протиріччя, що виникло в наслідок роздвоєння капіталу-власності і капіталу-функції характерно сьогодні для американських корпорацій. Англійський журнал «Економіст» наголошує, що «розрив між власністю і владою може бути величезним».<sup>71</sup>

Визначивши це протиріччя, корпоративний бізнес шукає способи, як його вирішити. Одним із таких є винагорода за ефективну діяльність керівників у вигляді пакетів звичайних акцій або тісна залежність заробітної платні менеджерів від рівня рентабельності компаній.

І все ж таки зазначене вище протиріччя не може гальмувати розвиток корпорацій, які своїм основним завданням вбачають конкурентоспроможність фірми, оскільки втрата позицій на ринку врешті призводить до втрати посади менеджерів.

Професійна підготовка менеджерів стає запорукою успіху корпорації. Тому становлення і розвиток корпоративного бізнесу були початком поширення шкіл бізнесу. Власне в цих школах система навчання побудована на аналізуванні ситуацій, які виникають у певних сферах бізнесу, а навчальні дисципліни будуються на конкретних господарських ситуаціях.

Випускники таких шкіл повинні бути готовими до оперативного вирішення проблем, які постійно виникають на ринку.

Отже, корпорації на сьогодні є не тільки основою розвинених економік, але вони часто визначають зміст економічної і бізнес-освіти в цих країнах.

---

<sup>71</sup> *The Economist* 2000, April 19. p. 14

Виникнення і розвиток фондового ринку, як наслідок розвитку акціонерного капіталу, суттєво вплинули на співвідношення ринків товарів, капіталів, праці, нерухомості та інших ринків. Якщо до існування акціонерного капіталу домінантними ринками були ринки товарів, праці і капіталів, то з розвитком акціонерних товариств у багатьох галузях економіки головними індикаторами економічного благополуччя корпорацій стали курси їхніх акцій на фондових ринках. Біржі перетворилися на нервові вузли економіки, оскільки обіг акцій та інших цінних паперів на фондовому ринку став головним показником прибутковості, а відповідно, й перспектив розвитку окремих підприємств і галузей.

Яскравим свідченням пріоритетності фондового ринку над іншими видами ринків є економічні кризи. Коли акціонерний капітал був ще слабкий, а обіг акцій займав незначне місце у структурі ринків національних економік, то економічні кризи, що існували в XIX ст., виражалися в масовому перевиробництві товарів. На початку XX століття, як відомо, першим сигналом початку великої депресії 1929-1933 рр. стало обвалення курсів акцій у Нью-йоркській фондовій біржі восени 1929 року. Далі відбулося банкрутство кредитної системи, різке падіння попиту і цін, що призвело до накопичення товарних запасів і кризи збуту.

Після великої депресії контроль за коливаннями на фондовому ринку спостерігався не тільки з боку акціонерів, менеджерів корпорацій, але й з боку держави. Фондові біржі перетворилися не просто в центри особливої уваги бізнесу, а у своєрідні барометри, що відображають стан усєї економіки. Із його допомогою можна здійснювати контроль за «перенагріванням економіки».

Розвиток маркетингових досліджень та інформаційних технологій дозволяє уникнути перевиробництва товарів, тому економічні спади супроводжуються не перевиробництвом, а скороченням випуску товарів і падінням котирувань акцій компаній-товаровиробників.

Фондовий ринок перетворився також на гнучкий інструмент переливання капіталів як між галузями в середині країни, так і між компаніями різних країн. За ступенем залучення національного фондового ринку у світогосподарські процеси можна судити сьогодні про ступінь відкритості економіки. Наприклад, американським корпораціям належить 40 % світового фондового ринку при частці США у світовому ВВП 20 %<sup>72</sup>. У той же час у США в 2000 році іноземному капіталу належало 35 % ринку державних цінних паперів, 20 % - ринку корпоративних облігацій і 7% - ринку акцій.<sup>73</sup>

Фондовий ринок став причиною виникнення такого явища, як фіктивний капітал. Цьому сприяла купівля інвесторами акцій з метою одержання дивідендів від різниці в курсах акцій, а не для того, щоб управляти власністю як такою. Про це свідчить різниця між ринковою вартістю акцій і роллю корпорацій у реальному секторі економіки. Наприклад, компанія, «Майкрософт», яка працює на ринку інформаційних технологій, згідно з річним оборотом у 2007 році займала 44 місце, а за ринковою вартістю *своїх* акцій - 3 серед 500 найбільших компаній США. «Кока-кола» у тому ж році займає відповідно 83 і 15 місця<sup>74, 75</sup>.

Оскільки фондові біржі, оперуючи фіктивним капіталом, здатні «роздути» економіку, то це може стати причиною національних і світових фінансових потрясінь, що можна було спостерігати в США під час різкого падіння обсягів фондового ринку у 1997-1999 рр. і в 2000-2001 рр. Таке падіння зближує становище корпорації у реальному секторі з її місцем на фондовому ринку. Перед кризою «дот-комів» у 2000 році індекс S&P 500, що є індексом всього ринку досягнув 1552,87 пунктів, а потім протягом двох років «медвежого» ринку втратив около 50% своєї вартості. У жовтні 2002 року він спустився до 768,63. Індекс S&P 500 на відміну від Dow Jones

---

<sup>72</sup> Замирская Е. Эксперты: Доля развивающихся экономик в мировом ВВП будет расти.// Росбизнесконсалтинг. - 01.11.2008 <http://www.quote.ru>

<sup>73</sup> США – Канада: экономика, политика, культура. 2001 № 5 с. 17

<sup>74</sup> Fortune 1000// Fortune. – 2008. - <http://money.cnn.com/magazines/fortune/>

<sup>75</sup> FT US 500 2008// Financial times. – 2008. - <http://www.ft.com>

Industrial Average, ще довго не міг досягнути значення 2000 року. Тільки через сім років у липні 2007 року індекс S&P 500 заклався зі значенням більшим рекорду 2000 року.



*Рис. Динаміка індексу S&P 500 з 1971р. по 2008р<sup>76</sup>.*

Отже, акціонерний капітал через акціонерні товариства збільшив ринки, сприяв їх адаптації до нових умов розвитку - інформатизації, глобалізації, високих технологій і т.д. Акціонерний капітал став «локомотивом» перспективного ринкового розвитку, в ньому вирішувалися такі протиріччя, як індивідуальний вибір і колективний інтерес, які що стоять перед людиною, бізнесом і суспільством.

### ***Фінансовий капітал***

На базі акціонерного капіталу сформувалися не тільки надійна основа для економічного прогресу, але й адекватні форми капіталу, які відображають сучасні форми бізнесу.

Унаслідок розмежування капіталу-власності і капіталу-функції виник особливий різновид капіталістів, які почали отримувати доходи у формі відсотка як винагороду за власність на капітал. Аналізуючи цей процес виникнення акціонерних товариств, К. Маркс писав: «Перетворення капіталу, який дійсно функціонує в простого керуючого, що розпоряджається чужими капіталами, і власників капіталу на чистих власників, на чистих грошових

<sup>76</sup> S&P 500 1971-2008 //Bigcharts. – 2008. - [www.bigcharts.com](http://www.bigcharts.com)

капіталістів. Якщо навіть одержувані ними дивіденди включають відсоток і підприємницький дохід, тобто усе і є прибуток ... то і тоді весь той прибуток виходить тільки у формі відсотка, тобто винагорода просто за власність на капітал, яка таким чином абсолютно відділяється від функції в дійсному процесі відтворення».<sup>77</sup>

Цим було започатковано основи теорії фінансового капіталу, які знайшли подальший розвиток у праці Р. Гільфердинга «Фінансовий капітал». Він вважав, що фінансовий капітал - це грошовий капітал, який здійснює свій рух за формулою Д-Д.<sup>78</sup>

Як відомо, В.Ленин піддавав критиці таке визначення і вказував, що «фінансовий капітал є банківським капіталом, монополістично небагатьох найбільш великих банків, що злилися з капіталом монополістичних спілок промисловців...».<sup>79</sup>

Таким чином, виявляється, що фінансовий капітал є лише частиною грошового капіталу. Тобто, частину, яка належить великим банкам і корпораціям. Якщо продовжити логічний ланцюг міркувань, то виходить, що грошовий капітал великих банків і корпорацій уже не підходить до визначення фінансового капіталу. Прагнення показати фінансовий капітал як злиття промислових і банківських корпорацій було зумовлено, на нашу думку, бажанням продемонструвати примат виробництва над обігом. Така позиція залишається домінантною в нашій науковій та навчальній літературі й сьогодні.

Однак у грошовому капіталі, як і в прибутку, знаходять свою єдність капітал, виробництво й обіг. І промислові, і банківські корпорації постають як величезні концентрації грошового капіталу.

У самому фінансовому капіталі протягом сторіччя відбулися істотні зміни. Якщо на початку ХХ століття банки були основними представниками

---

<sup>77</sup> К. Маркс *Энгельс Ф. Соч. т. 25 ч. 1 с. 479*

<sup>78</sup> Р. Гильфердинг *Финансовый капитал. М: Издательство социально-экономической литературы 1959, с. 331*

<sup>79</sup> В.И. Ленин *пол. собр. соч., т. 27 с. 386*

фінансового капіталу, то наприкінці століття активи комерційних банків складають лише четверту частину від усіх активів фінансових компаній у США.

У сучасних умовах зв'язок між бізнесом і банками істотно змінився. Банки все більше стали займатися операціями з цінними паперами, оскільки від цих операцій вони одержують більш високі доходи, ніж від кредитування фірм. Випуск власних цінних паперів, а також торгівля цінними паперами у компанії небанківського сектора на фондовому ринку стає важливою складовою серед банківських операцій. Такі операції значно зменшують ризики порівняно з операціями із позиченими ресурсами.

Зростання питомої ваги операцій із цінними паперами у складі операцій комерційних банків призводить до зниження регулювальної ролі центральних банків у макроекономічній політиці.

З метою забезпечення стабільності цін та уникнення інфляції центральні банки повинні підвищувати процентні ставки, що, у свою чергу, призводить до падіння курсів акцій. Таке падіння викликає скорочення підприємницької діяльності в реальному секторі економіки. Тому центральні банки змушені знижувати процентні ставки, що може призвести до посилення інфляції.

Очевидно, панування фінансового капіталу проявляється в тому, що він стає основним регулятором економічних процесів у національній економіці. Але, оперуючи фінансовим капіталом у вигляді цінних паперів, фондові біржі можуть «роздувати» економіку, створюючи за допомогою фіктивного капіталу розрив між реальним сектором і тим, який був представлений у вигляді акцій. Отже, фінансовий капітал, що розвивається у розриві від реального сектору, може стати головним дестабілізуючим чинником, сприяючи поширенню кризових явищ на фінансовому ринку та в економіці в цілому. Підтвердженням цьому є світова фінансова криза, початок якої відзначається банкрутством одного з найпотужніших міжнародних інвестиційних банків Lehman Brothers у вересні 2008 року.

У дослідженні першопричин світової фінансової кризи багато вчених, професійних діячів та урядовців вказують на стрімке зростання фінансових ринків (насамперед, ринків цінних паперів) та їх виокремлення від матеріального виробництва та реальної економіки. За даними МВФ світовий ВВП за період з 1990 по 2002 роки збільшився приблизно на 42%, а за період з 2002 по 2008 роки – майже на 34%. При цьому світові обсяги фінансових активів інвестиційних інститутів у 2007 році перевищили світовий ВВП у 10 разів<sup>80</sup>. Невспівставність темпів зростання світового ВВП та фінансових активів інвестиційних інститутів пояснюється лібералізацією фінансових ринків, розвитком та впровадженням на ринках інформаційних технологій, прискоренням глобалізаційних та інтеграційних процесів тощо. Усі ці чинники призвели до зростання небанківського інституційного інвестування на фондових ринках та, з іншого боку, універсалізації фінансових послуг та підвищення ролі міжнародних банківських установ.

Отже, стрімке зростання фінансового капіталу виокремлено від реального сектору економіки несе нові ризики економічної нестабільності, спричинені нерівномірним розвитком фінансових ринків країн, високим рівнем інтегрованості національних ринків до світового фінансового простору. У зв'язку з цим постає питання щодо характеристик розвитку фондового ринку України за умов світової фінансової кризи.

### ***Фондовий ринок України.***

Під впливом світової фінансової кризи фондові ринки розвинених країн та країн, що розвиваються, продемонстрували стрімке падіння. Кризова ситуація не оминула український фондовий ринок, про що свідчить суттєве скорочення частки ринкової капіталізації акцій у ВВП з 78,4% у 2007 році до 15,9 % у 2009 році.

Найбільший об'єм торгівлі цінними паперами організованого сегменту ринку доводиться на ВАТ ФБ «ПФТС», на ній проходять практично всі угоди

---

<sup>80</sup> World Economic and Financial Survey. Global Financial Stability Report: Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risk [Електронний ресурс]. – Washington DC: International Monetary Fund. – April 2009. – P. 177. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.

ринку акцій і облігацій. Аналіз показників фондової біржі ПФТС свідчать про бурхливий розвиток фондового ринку України до 2007 р. після чого сталося скорочення капіталізації і об'ємів торгівлі цінними паперами. Зміни долі капіталізації ринку акцій у ВВП України показаний на рис 1.

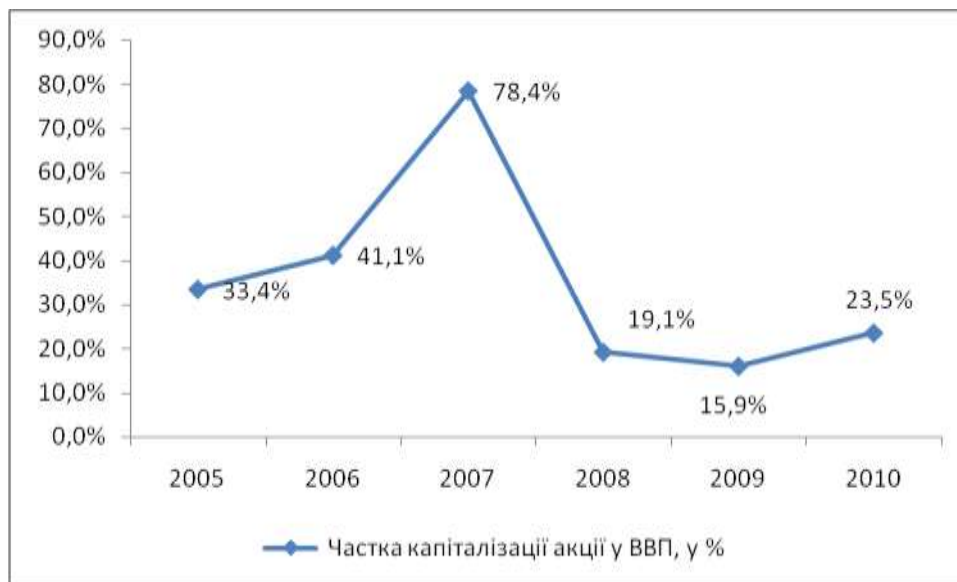


Рис. 1. Зміни долі капіталізації ринку акцій у ВВП

Головним кризовим чинником для українського ринку став його фрагментарність, спекулятивний характер та залежність від поведінки іноземних інвесторів. Доказом тому служать наступні аргументи.

Зростання капіталізації ринку акцій в Україні в 2006-07 роках має дуже просте пояснення. Основні обсяги інвестицій в українські акції припадають на іноземних інвесторів, чутливих до динаміки світових фондових ринків. За оцінками аналітиків, у цей період частка іноземних інвесторів на вітчизняному фондовому ринку як основних покупців цінних паперів склала приблизно 95%<sup>81</sup>.

У 2007 році український ринок акцій продовжує зростати небувалими темпами. Не дивлячись на надто непростий у цілому для політико-економічного розвитку нашої країни рік, а також біржові реформи, що розпочалися у листопаді, капіталізація ринку акцій у 2007 році порівняно з 2006 роком зросла у 2,5 рази.

<sup>81</sup>Кубліков В.К. Формування ринку цінних паперів в Україні: державне регулювання: [монографія]. / В.К. Кубліков. – Одеса: Астропринт, 2008. – 328с.

Основною причиною зростання фондового ринку в Україні у 2007 році був високий попит іноземних інвесторів на акції українських компаній. Вперше вітчизняний фондовий ринок іноземці відкрили для себе після відомих політичних подій наприкінці 2004 році. Друге "відкриття" фондового ринку Україні відбулося у 2007 році після того, коли декілька вітчизняних компаній провели IPO на зарубіжних майданчиках і коли близько 20 компаній здійснили приватні розміщення серед іноземних інвесторів. На зростанню популярності ринку великий вплив мали реструктуризація та високі фінансові результати вітчизняного бізнесу, наприклад, розміщення IPO на основному майданчику Лондонської фондової біржі металургійної компанії FerrexpoPlc. Капіталізація FerrexpoPlc в ході розміщення на Лондонській біржі у 2007 році склала 3,1 млрд. дол. США.

За короткий період становлення вітчизняний фондовий ринок характеризувався швидким нарощуванням масштабів. Так, відношення загальних обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП вже у 2007 році склало 104,7% та продовжило зростання у кризовий період, склавши 140,5% у 2010 році (рис.2). За підсумками 2007 року індекс акцій ПФТС зріс на 135,4% та став другим за темпами зростання в світі після китайського iChina CSI 300 index<sup>82</sup>. Водночас, аналізуючи динаміку річних темпів зростання індексу ПФТС у порівнянні із реальним ВВП країни, ми маємо зробити висновок про їх суттєвий розрив (рис.3).

Хоча, з одного боку, динаміка фондового ринку стимулювалася стабільним розвитком національної економіки, більшість операцій на ринку проводилося за рахунок іноземного спекулятивного капіталу. Отже, різке докризове зростання фондового ринку не відображало реальний стан виробництва та національної економіки.

---

<sup>82</sup>Індекс ПФТС в 2007 році став другим в світі за темпами зростання [Електронний ресурс] // НОВИНИ Української асоціації інвестиційного бізнесу 14.01.2008 р. . – Режим доступу: [http://www.uaib.com.ua/files/articles/364/44\\_4.doc](http://www.uaib.com.ua/files/articles/364/44_4.doc).

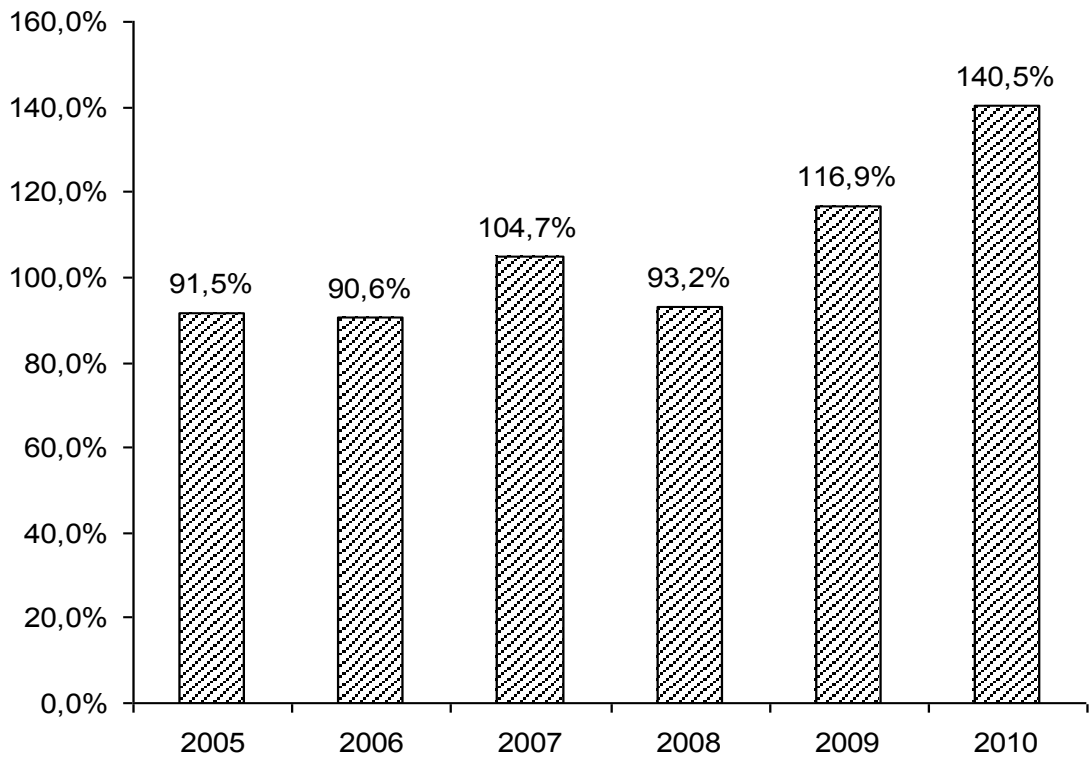


Рис. 2. Динаміка відношення обсягів торгів на фондовому ринку України до ВВП за період 2005-2010 років<sup>83</sup>

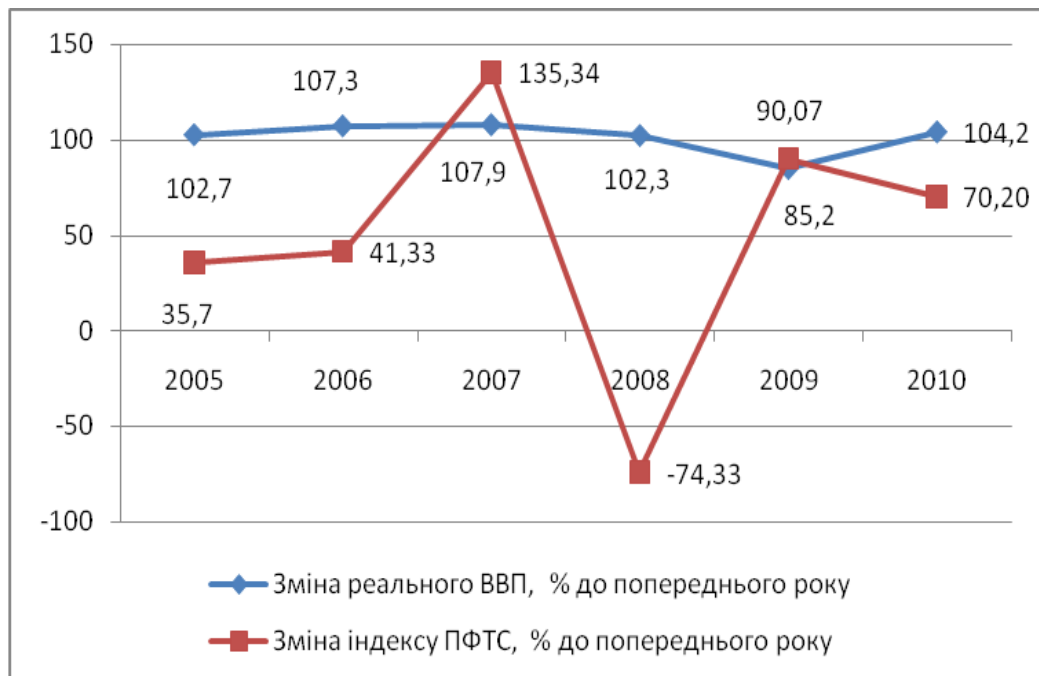


Рис.3 Динаміка річних темпів зростання ВВП та індексу ПФТС

<sup>3</sup> Складено автором за даними річних звітів ДКЦПФР та статистичних бюлетенів НБУ

На фондовому ринку України спостерігається певний парадокс. Капіталізація зростає не шляхом збільшення загальної кількості компаній, що вдаються до випуску акцій, а шляхом зростання курсової вартості акцій обмеженої кількості компаній.

Викликає певний подив ситуація, коли фондовий індекс зростає на 135,34% в рік, а ВВП при цьому - на 7,9%. Виходить, що в наших чеканнях майбутніх доходів закладені якісь завищені бачення про перспективи компаній. Ця ситуація може трактуватися двояко. З одного боку це може бути швидке досягнення справедливої ціни в разі історичної низької ціни певних компаній. З іншого боку це може бути характерний для ринків, що розвиваються, фінансовий «пузир».

Звичайно, еталонного значення кореляції між темпами зростання ВВП і динамікою фондових індексів, а також капіталізацією ринку фінансова наука доки не виробила. Але, як свідчить світова практика, значний розгін їх динаміки багатий надуванням «пузирів», які рано чи пізно лопаються.

За даними, представленими міжнародними агенціями<sup>84</sup> в країнах з розвиненими ринками капіталу протягом останніх сорока років середньорічні темпи зростання ВВП і фондових індексів приблизно збігалися. На 1% річного приросту ВВП фондовий ринок США відповідає в середньому 0,99% зростання індексу DowJones, ринок Великобританії - 1,04% згідного індексу FTSE. У Японії і Німеччині економіка зростає навіть швидше за фондові індекси: збільшенню німецького валового продукту на 1% відповідало 0,75% збільшень індексу. У період з 1995 по 2005 рік середнє співвідношення приросту індексу до зростання ВВП по сорока країнах склало 2,3.

Даний показник розвитку фондового ринку України за період 2004 - 2007 років склав 13,35. Значніша невідповідність динаміки двох показників виявилися лише в Аргентині - 62,1. Виходить, що середньому щорічному

---

<sup>84</sup> S&P Indices>EquityIndices - S&P GlobalIndices - US [Electronicresource] - Modeofaccess: WWW.URL:<http://www.spglobal.com/> - Titlefromthescreen.

вираженні на 1% приросту економіки український ПФТС - індекс відповідав зростанням в 13,35%. І це не може не тривожити.

2008 рік показав, що побоювання аналітиків фондового ринку та дослідників фінансових ринків перехідних економік виправдалися.

Український фондовий ринок зберігає високу галузеву концентрацію. На чотири найбільших галузей - енергетика, добувна промисловість, чорна металургія, і фінансовий сектор доводиться приблизно 78% національній капіталізації.

Наприклад, серед цінних паперів, які включено до I рівня лістингу, найбільшим попитом у IV кварталі 2007 року користувались:

- акції енергетичних компаній – обсяг торгів становив 48,65% від обсягу торгів цінними паперами, які включено до I рівня лістингу;
- облігації комерційних банків – обсяг торгів становив 20,88% від обсягу торгів цінними паперами, які включено до I рівня лістингу.

Дане твердження можна підтвердити зміною кількості цінних паперів, які включені в лістингу першого рівня українського фондового ринку (табл.1)

Табл.1

Кількість цінних паперів, які включено до I рівню лістингу

	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість цінних паперів	20	18	15	18	146

При цьому слід зазначити, що в 2010 році з 146 цінних паперів, які були включені до першого рівня лістингу, 86% були облігаціями українських підприємств.

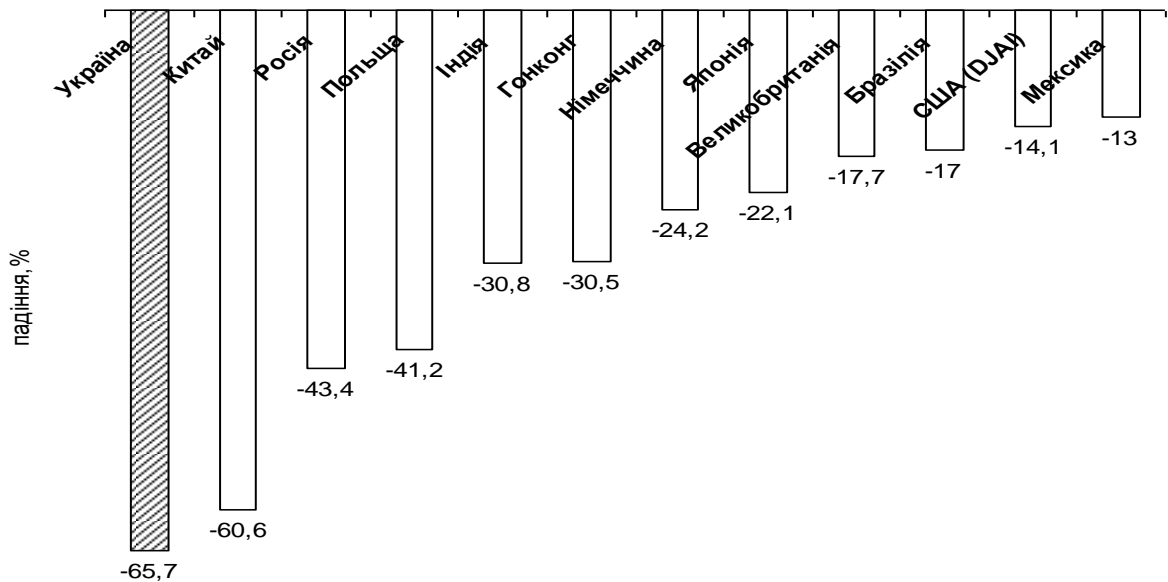


Рис.4. Падіння фондових індексів країн у жовтні 2008 року<sup>85</sup>

Наслідком спекулятивного зростання фондового ринку стало його катастрофічне падіння під час світової фінансової кризи (рис.4). Український фондовий ринок формується іноземним капіталом та залежить від динаміки світових фондових ринків (рис.5).

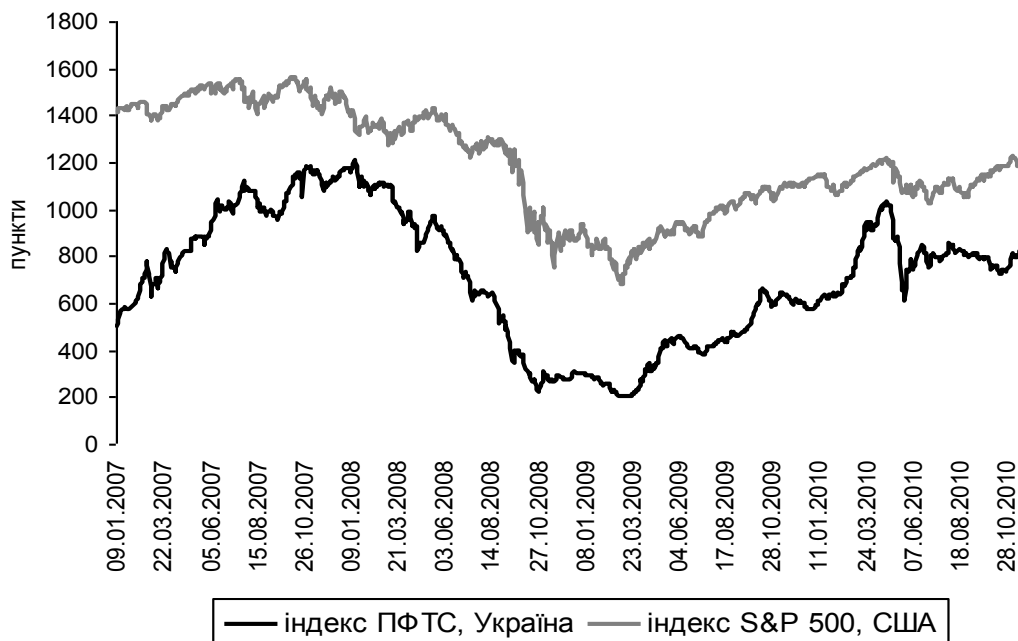


Рис.5. Динаміка фондових індексів ПФТС та S&P 500 за період 2007-2010 років<sup>86</sup>

<sup>85</sup>Складено за даними Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.

З огляду на такі характеристики треба мати на увазі, що, з одного боку, для забезпечення зростання реального сектору необхідне якнайшвидше відновлення привабливості фондового ринку для іноземних інвестицій (про деяке відновлення ринку свідчать темпи зростання індексу ПФТС у 2009-2010 роках). Та, з іншого боку, таке відновлення збільшує ризики, що пов'язані із припливом спекулятивного капіталу та зростанням волатильності світових ринків через проблеми відновлення економіки США та боргову кризу країн Єврозони.

Спекулятивний характер участі іноземного капіталу частково підтверджується даними рис. 6.



Рис. 6. Участь іноземного капіталу

Динаміка об'єму іноземних інвестицій за період 2005—2010 рр. свідчить про підвищення зацікавленості іноземних інвесторів національним ринком з 2006 р. Особливу привабливість для іноземних інвесторів придбав фінансовий сектор, внаслідок чого іноземний капітал прийшов в комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі.

Важливим чинником інтегрованості вітчизняного фондового ринку в світову фінансову систему є прихід стратегічних іноземних інвесторів на

<sup>86</sup>Складено за автором даними інформаційного порталу InvestfundS група Cbonds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investfunds.ua>.

найбільші фондові біржі країни: у 2010 р. контрольний пакет акцій найбільшого організатора торгів – ПФТС був проданий Московській міжбанківській валютній біржі (ММВБ), а в березні 2009 р. стартували торги на Українській біржі, 40% пакетом акцій якої володіє Російська торгівельна система (РТС). За підсумками даних операцій фондовий ринок України на 65% належить Росії.

Крім того, на кризове падіння вітчизняного фондового ринку впливає негативна динаміка світових сировинних та товарних ринків. Адже економіка України є залежною від розвитку металургійної, хімічної галузей промисловості та машинобудування, підприємства яких в більшості є експортно-орієнтованими та зазнають значних втрат і погіршення фінансового стану у кризовий період. Структура фондового індексу ПФТС переважно представлена саме такими підприємствами, тобто має характеризувати стан провідних галузей реального сектору економіки. Якщо проаналізувати фінансові показники «блакитних фішок» ПФТС, ці підприємства, як правило, не платять дивіденди та в деякі роки є збитковими. Тобто інвесторів, що вкладають кошти в акції українських підприємств, не цікавлять дивіденди та, навіть, прибутки емітентів. Це ще раз підтверджує спекулятивність біржових операцій та їх виокремлення від потреб реального сектору економіки

Треба зазначити, що непопулярність дивідендних доходів та орієнтація інвесторів на короткострокові прибутки від зростання курсової вартості акцій є характерною тенденцією не тільки для фондового ринку України, а й для світового ринку. За даними Standard&Poor's упродовж останніх двох десятиріч дивідендна дохідність найбільших компаній світу поступово зменшувалася: максимальне значення показника склало у 1991 році 3,72%, мінімальне значення становило у 2000 році на рівні 1,16%. Середнє значення дивідендної дохідності на протязі зазначеного періоду склало 2,12%<sup>87</sup>.

---

<sup>87</sup>S&P 500 DividendYield [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.multpl.com/s-p-500-dividend-yield/table>.

Отже, динамічне зростання фондового ринку України, що спостерігалось до початку світової кризи, не відображало реальний стан національної економіки. На сьогодні ринок залишається спекулятивним та волатильним, що залежить від динаміки світових ринків. Між тим ефективне функціонування фондового ринку є необхідною умовою залучення довгострокових інвестицій та відновлення реального сектору економіки. Фондовий ринок має сприяти стабілізації та зростанню економіки шляхом виконання суспільно важливих функцій, зокрема акумуляції та перерозподілу інвестицій між галузями та підприємствами, формування інформаційних індикаторів для інвесторів, підтримки ліквідності та перерозподілу ризиків та ін. Разом з тим, перспективи ефективного функціонування фондового ринку пов'язані із дією наступних дестабілізуючих чинників.

1. Низька капіталізація фондового ринку. Згідно із класифікацією Standard&Poor's фондові ринки країн, що розвиваються, поділяють на ринки, що розвиваються, та граничні ринки (frontiermarket). Ринок, що розвивається, знаходиться на перехідній стадії розвитку, що відзначається зростанням, підвищеним рівнем активності й ускладненням інфраструктури та відповідає хоча б одному із двох критеріїв: 1) функціонує у країні з низьким або середнім рівнем доходів відповідно до класифікації Світового банку; 2) його реальна капіталізація, в яку можна інвестувати, є незначною порівняно з поточним ВВП країни. До країн із ринками акцій, що розвиваються, віднесено, зокрема, Бразилію, Китай, Чехію, Угорщину, Польщу, Росію, Туреччину, Ізраїль. До граничних ринків належать такі, що є занадто малими й неліквідними, щоб включити їх до категорії ринків, що розвиваються. На початок 2010 року Standard&Poor's визначило ринок України як граничний серед інших 36 ринків таких країн, як Болгарія, Хорватія, Румунія, Словенія, Естонія, Латвія, Литва, Словаччина<sup>88</sup>. Низький рівень капіталізації пов'язано, в першу чергу, із нерозвиненістю організованого ринку, адже значна частина

---

<sup>88</sup>Школьник І.О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І.О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – №4. – С. 72.

операцій з цінними паперами відбувається поза його межами. Головною проблемою розвитку організованого ринку є практична відсутність цінних паперів емітентів, які б відповідали характеристикам високої інвестиційної якості. В свою чергу, власники провідних українських підприємств не зацікавлені у розміщенні акцій на вітчизняному ринку через слабкість внутрішніх інституційних інвесторів та обмеженість обсягів залучення ресурсів. Іншою причиною є небажання власників змінювати практику корпоративного управління та співпрацювати з міноритарними акціонерами через ризик втрати корпоративного контролю.

2. Відсутність потужних вітчизняних інвестиційних інститутів на фондовому ринку України. Серед фінансових посередників провідну позицію займають банківські установи. На початок 2010 року частка активів банків у загальному обсязі активів фінансового сектору України становила 94,2%<sup>89</sup>. Разом з тим, банки не є активними гравцями на ринку цінних паперів. Станом на 1 січня 2010 року частка вкладень у цінні папери в активах банків склала усього 3,9%<sup>90</sup>. Отже, вітчизняний фондовий ринок залишається орієнтованим на залучення ресурсів іноземних інвесторів.

3. Недосконалість інфраструктури фондового ринку. Незважаючи на певні надбання у цьому напрямку, потребують вирішення питання щодо створення єдиного депозитарію корпоративних цінних паперів, удосконалення обліку прав власності на цінні папери, розвитку системи обігу цінних паперів та дериватів, спрощення процедури проведення розрахунків за угодами з цінними паперами за участю нерезидентів.

4. Невідповідність практики корпоративного управління українських емітентів міжнародним стандартам. На сьогодні інвестори, окрім фінансових показників, значну увагу приділяють оцінці корпоративного управління

---

<sup>89</sup> Міщенко В.І. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2010. - № 10. – С. 4

<sup>90</sup> Річний звіт Національного банку України 2009 [Електронний ресурс]. – НБУ, 2009. – С.78. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66438>.

компаній, насамперед ринків, що розвиваються<sup>91</sup>. Саме ці ринки характеризуються низьким рівнем правового захисту міноритарних інвесторів. Тому інвестори схильні оцінювати внутрішню корпоративну практику компаній в якості компенсації слабкості національних правових систем та державних інститутів. Отже, підвищення інвестиційної привабливості ринку, зміна його спекулятивного характеру на інвестиційний потребують якісних змін корпоративного управління вітчизняних акціонерних товариств.

Таким чином, динаміка показників фондового ринку України до та під час кризи, їх незіставність із показниками зростання виробництва економіки свідчать про спекулятивний характер ринку. Вітчизняний фондовий ринок є волатильним та залежним від нестабільної кон'юнктури світових фондових ринків. Іноземний спекулятивний капітал майже не реалізується для підприємств реального сектору, оскільки вкладається в цінні папери на короткострокові терміни. Низька капіталізація та волатильність фондового ринку зумовлюють неможливість залучення інвестицій у реальний сектор економіки. Незважаючи на такі негативні характеристики, саме забезпечення капіталізації фондового ринку з одночасною його переорієнтацією із спекулятивного на інвестиційний має стати пріоритетним завданням державної економічної політики з метою стабілізації та зростання національної економіки.

---

<sup>91</sup>Цена корпоративного управління [Електронний ресурс] / [Пол Кумз, Марк Уотсон, Карлос Кампос и др.] // Вестник McKinsey. – 2003. – № 1 (3). – С. 21-31. – Режим доступу: <http://www.mckinsey.com/russianquarterly/topics/index.aspx?tid=21&nord=2&ns=0>

## 2.4. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Становлення нової системи економічних відносин в Україні приводить до формування нового механізму господарювання, який здійснюється інститутами ринкової інфраструктури. Лише ефективне виконання своїх функцій інститутами ринкової інфраструктури створює реальні передумови для переходу до сталого економічного зростання. Сфера діяльності цих інститутів полягає перш за все в забезпеченні інвестиціями динамічного функціонування реального сектора національної економіки.

У перехідній економіці вони знаходяться у стадії формування. Банківська система, фондовий ринок, недержавні пенсійні фонди і страхові компанії і т.п. Ще не можуть у повній мірі забезпечити достатніми ресурсами оновлення та подальшого розвитку реального сектора економіки.

Слід указати на взаємообумовленість функціонування реального сектора з інститутами ринкової інфраструктури.

По мірі того, як капітал оволодіває реальними секторами економіки, з одного боку, зростає потреба останнього в інфраструктурних підрозділах, з іншого — з'являється певне середовище для їх формування. Поступово складається система взаємодії фінансового і реального секторів економіки, де провідна роль належить останньому, оскільки в ньому створюються грошові потоки, які обслуговуються відповідними інститутами. Тут виникають певні вільні кошти, що перетворюються в заощадження, які в свою чергу трансформуються в інвестиції за допомогою комерційних банків і небанківських фінансових інститутів.

Від того, наскільки ефективний процес перетворення заощаджень в інвестиції, залежить економічне зростання.

Інвестиційна діяльність є однією з головних функцій власників засобів виробництва. Але такі власники в перехідній економіці лише формуються, а тому займатись довгостроковою інвестиційною стратегією нікому.

Невизначеність відносин власності в реальному секторі стає однією з причин існування несприятливого інвестиційного клімату.

Подальший розвиток банківської системи в Україні пов'язаний із необхідністю нарощування капіталів самих банків.

У перехідній економіці формується небанківський фінансовий ринок, який може стати одним із головних джерел поповнення економіки довгостроковими інвестиційними ресурсами.

Водночас слід мати на увазі, що інститути ринкової інфраструктури не можуть обганяти у своєму розвитку ринкову економіку як таку.

### ***Визначення соціально-економічної стратегії розвитку - як передумова формування ринкової інфраструктури***

Проблеми економічного зростання, його факторів і умов стали в центр уваги суспільства і професійних дискусій економістів. Ці питання інтенсивно обговорюються і в урядових колах. І це цілком зрозуміло: якщо в країні відбувається зростання економіки, тоді без особливих труднощів можливо вирішити головні соціальні і політичні проблеми.

Важливо те, що економічне зростання стало своєрідним імперативом, який диктується конкретно-історичною ситуацією, в якій знаходиться Україна. Яким чином досягається економічне зростання? Які його фактори й умови? У цілому це добре відомо. Головне - вірно зрозуміти і вирішити, як досягнути його в конкретній країні і в певний проміжок часу.

У наш час одні країни забезпечують зростання економіки в основному за рахунок нововведень (США, Західна Європа), інші - за рахунок продажу ресурсів (Саудівська Аравія, Венесуела, Росія), треті - за рахунок засвоєння нововведень, створених за кордоном, а четверті - за рахунок комбінації наведених факторів.

Розробка інноваційної стратегії розвитку економіки нашої держави можлива лише на основі визначення сучасних національних проблем, з урахуванням тих обмежень, які не дають можливості для динамічного

економічного розвитку. Короткострокові цілі не повинні носити самодостатній характер, вони повинні бути етапом у вирішенні завдань довготермінового розвитку. При розробці довгострокової економічної стратегії необхідне врахування досвіду, накопиченого за період трансформації вітчизняної та зарубіжної економіки, подальше його переосмислення.

Переважає більшість українських вчених і політиків виходить із того, що в довгостроковій перспективі саме високотехнологічний комплекс (а не сировинні галузі) стане головним фактом економічного зростання. Лише він може визначити прорив України до високих технологій, забезпечити подолання технологічного та економічного відставання від найбільш розвинених країн світу.

У цьому, на наш погляд, і повинна полягати національна ідея (мета), яка здатна об'єднати суспільство, його еліту та різні соціальні групи населення.

Якщо замислитись над передумовами її реалізації, то слід окреслити контури стратегії розвитку високотехнологічного комплексу як основного чинника економічного зростання. Така стратегія повинна включати в собі два етапи:

- перший — модернізація вітчизняного машинобудування, характерною рисою якого є високий попит на імпортне устаткування;
- другий - формування на базі нового машинобудування економіки, що ґрунтується на знаннях, тобто так званої „нової економіки" й адекватного їй трудового та інтелектуального потенціалів.

Така стратегія розвитку потребує постійного та масштабного інвестиційного забезпечення. Тому об'єктом нової промислової політики держави повинен стати комплекс взаємопов'язаних секторів:

- промисловість;
- фінансово-кредитна сфера;
- обіг товарів;

- сектор споживання.

Водночас різні темпи розвитку промисловості та ринкової інфраструктури вимагають їх синхронізації. А це означає, що система макроекономічного управління економікою не може будуватися лише на галузевих ознаках.

Вона повинна охоплювати як суто промисловість, так і фінансово-кредитну сферу, обіг товарів і сектор споживання.

Мова повинна йти про певний пакет соціально-управлінських проектів, які б сприяли адаптації вітчизняного господарського комплексу та інфраструктури до вимог глобального ринку. Це, перш за все, створення національної інноваційної системи внутрішньої корпоративної звітності і т.д.

Необхідна якісно нова система державного управління економікою. Існуюча система управління економікою вже втратила свою галузеву єдність. Значне число українських підприємств більше залежить від ситуації на глобальному ринку, ніж від дій Уряду. При таких обставинах стираються грані між суто промисловою, фінансово-кредитною і торгівельною політикою.

Необхідний також перехід до нового класу технологій управління бізнесом. Зрозуміло, що одночасно проводити зміни в технологічній, торгівельній і корпоративній політиці при завоюванні конкурентних позицій на глобальних ринках підприємствам буде вкрай складно.

Необхідний так званий „інтегратор“, який би вносив у рішення підприємств певну логіку та послідовність.

Поки на роль такого „інтегратора“ претендує новий тип корпоративного управління - „управління вартістю“, яке повинне змінити застаріле „управління фондами“.

Є всі підстави вважати, що багато українських підприємств повинні зробити свій вибір на користь нових корпоративних стратегій.

## *Промислова політика та ринкова інфраструктура*

Промислова політика є основним інструментом державного управління економікою. За її допомогою держава може вирішувати важливі соціально-економічні завдання забезпечення сталого економічного розвитку, національної безпеки, подолання диспропорцій у територіальному розвитку, розв'язання соціальних конфліктів.

Як показує світовий досвід, бувають різні варіанти промислової політики.

Період „жорстокої” промполітики здійснювався розвиненими країнами протягом усієї індустріальної фази економічного розвитку. Перехід до ліберального „м'якого” варіанту промислової політики обумовлений технологічними змінами у промисловості, а також змінами корпоративної організації підприємств.

Масштаб самих корпорацій та характер рішень, які вони приймають, призвів до того, що відпала потреба в державі як головній інституції з прийняття техніко-технологічних рішень.

В Україні не створена система крупних структур (корпорацій), які б могли замінити державу як суб'єкт прийняття масштабних рішень. Віддати ж національний промисловий розвиток у руки операторам глобальної економіки - транснаціональним корпораціям - не дозволяє уявлення про Україну як самостійний суб'єкт історії, що має своє призначення та забезпечує економічну незалежність.

Тому існує велика зацікавленість у тім, щоб вернути державним органам функцію виробника та провідника промислової політики.

Але й самі підприємства відносяться до базових чинників економічного зростання. Слід лише зробити принципові системи зрушення на самих підприємствах. Змінились не тільки їх внутрішня організація, а також відносини власності, зовнішні параметри їх діяльності.

Водночас, якщо подивитись на наші підприємства, які повинні здійснювати ефективну мобілізацію ресурсів для виробництва продукції, то

існують перш за все проблеми невизначеності відносин власності. Це розмиває межі самих підприємств.

Які б форми не приймала трансформація підприємств, вони повинні зберегти функцію інтегратора та мультиплікатора матеріальних і фінансових ресурсів, а також зусиль менеджерів і працівників зі створення нових видів товарів.

У цей же час на підприємствах домінують короткотермінові цілі над довготерміновими і як наслідок - недостатньо висока інноваційна активність. Це типова риса для підприємств перехідного періоду.

Підприємства нашоухуються на обмеження в нагромадженні ресурсів для подальших інвестицій як з боку держави, так і банківського капіталу.

### ***Основні напрямки грошово-кредитної політики***

Характер грошово-кредитної політики, як свідчить досвід останніх років, суттєво впливає на економіку України. Такі її складники, як валютний курс, динаміка інфляції, процентні ставки, стали основними орієнтирами при оцінці стану економіки та перспектив її розвитку.

Вони визначають динаміку ВВП, доходів і видатків населення, прибутку підприємств, держави, співвідношення попиту і пропозиції на інвестиції.

Це означає, що ринкові методи та їх основа - грошово-кредитні відносини - стали досить дійовим інструментом управління економікою. Грошово-кредитна політика має чітко виражену державну специфіку. Навіть незначні особливості національних економік, близьких за своїм розвитком країн Центральної і Східної Європи або СНД викликають необхідність адекватного відображення цих особливостей при формуванні національної грошово-кредитної політики. Коли в перехідній економіці досягнута макроекономічна стабілізація і виникла об'єктивна необхідність забезпечення швидкого економічного зростання, кредитна політика може розглядатися як основа всієї грошово-кредитної політики. Тобто в

економіці, яка почала динамічно зростати, визначення необхідних обсягів кредиту для господарського обороту, його цільовий характер стають важливим елементом грошово-кредитного регулювання.

Грошово-кредитна політика нашої держави спрямована перш за все на забезпечення стабільності гривні і на стійке зниження інфляції. І це вірно. Водночас вона ще не спрямована на інноваційне відтворення виробничого потенціалу. Грошово-кредитна політика швидше спрямована в основному на вирішення проблем обігу, а не виробництва. Вона не зорієнтована на матеріальні потоки. Хоча політика і називається грошово-кредитною, але вона в більшій мірі є політикою, яка направлена здебільшого на регулюванні грошового обігу, ніж на використанні кредиту як потужного інструменту в руках держави для вирішення складних фінансових проблем. В умовах забезпечення макроекономічної стабілізації в державі така політика була цілком вірною. Нині формується інша стратегія соціально-економічного розвитку держави, щоб забезпечити нову якість зростання.

Грошово-кредитна політика повинна бути пов'язана із промисловою і структурною політикою. Але такого взаємозв'язку не існує, тому що не визначені контури самої промислової і структурної політики.

Потребує переосмислення сама емісійна політика. На сьогодні переважна більшість (до 95 %) грошової маси надходить в обіг через механізм купівлі валют у експортерів. Основними продавцями валюти є підприємства металургійного, паливно-енергетичного комплексу, хімічної промисловості та інших сировинних галузей.

Ці підприємства отримавши певну суму грошей від проданої валюти, створюють попит на продукцію тих галузей, які безпосередньо забезпечують їх устаткуванням та сировиною.

Додаткова маса грошей починає рухатись по тих технологічних ланцюгах, які не проходять безпосередньо через високотехнологічний комплекс. Підприємства сировинних галузей перетворюються на своєрідні

"емісійні центри", оскільки від них починають поступати грошові імпульси економічного зростання.

Така емісійна політика зовсім не зорієнтована на інноваційний характер розвитку економіки.

Мистецтво емісійної політики повинне полягати в тому, щоб забезпечити підтримку інноваційних галузей, не породжуючи інфляційні процеси. Це може бути досягнуто, на наш погляд, за допомогою інвестиційних кредитів.

Кредит як суттєве джерело інвестицій у будь-якій економіці не завжди може бути інфляційним. Наприклад, кредит не породжує інфляцію в межах кредитних грошей, тобто грошей, що стимулюються банками на базі розміщення в них депозитів і резервів.

Слабкі інфляційні наслідки має короткостроковий кредит до тих пір, поки він обслуговує оборот матеріальних активів і залишається в каналах обігу. Динамічний розвиток кредитних відносин на основі поєднання комерційного кредитування і центрального регулювання кредитної політики НБУ буде сприяти появі додаткових фінансових ресурсів.

### ***Розвиток банківського сектору***

У „Стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 роки" передбачалось, що на першому етапі цього періоду (2004-2005 роки) середньорічні темпи зростання становитимуть 6,8%, на другому (2006-2009 роки) - 7,1%, та третьому (2010-2015 роки) - 6,5%.

Це надзвичайно важливі і водночас відповідальні для нашої країни прогнозні оцінки. Щоб їх реалізувати, слід мати на увазі існування певних закономірностей, які підтверджені світовою і вітчизняною практикою: кожен відсоток приросту ВВП потребує декількох процентів приросту інвестицій. Тому забезпечення інвестиціями реального сектору економіки ставить проблеми розвитку базових інститутів ринку. Загальна стабільність системи ринкових інститутів є необхідною передумовою економічного зростання.

Так добре відомий критичний дефіцит інвестиційних ресурсів частково обумовлений незрілістю банківської системи, яка неспроможна забезпечити довгострокові проекти кредитами. Про відставання в розвитку вітчизняної банківської системи свідчить той факт, що в Україні відношення активів банківської системи до ВВП не перевищує 30%, тоді як у більшості провідних країн світу воно знаходиться у діапазоні 200-300%.

Основним джерелом зростання ресурсної бази банківської системи України є кошти населення. Зростання депозитів населення в українських банках за 2003-2004 роки склало 196 % (14,4 млрд. грн. на 01.01.03 р. і 29,1 млрд. грн. на 01.01.04 р.). Водночас, зростання коштів підприємств та організацій на рахунок банківських установ було менш динамічним - 164 % (17,14 млрд. грн. на 01.01.03 і 28,1 млрд. грн. на 01.01.04 р.).

Незважаючи на зростання ресурсної бази банківської системи, перш за все за рахунок коштів населення, суб'єктів господарювання, спостерігається відставання темпів зростання обсягів капіталу банківської системи від темпів зростання активів.

Так, загальні активи банківської системи зросли за 2001 - 2003 рр. у 2,6 рази (від 40 млрд. грн. до 105 млрд. грн.), а банківський капітал виріс у 2 рази (від 16,5 млрд. грн. до 33 млрд. грн.).

Недостатні темпи капіталізації банків створюють додаткові ризики грошово-кредитної політики.

Якщо й далі капітал банків буде зростати повільніше активів, то відбудеться різке погіршення рівня достатності капіталу банківської системи (за умов, що збережуться існуючі темпи зростання грошової пропозиції).

Це зробить неможливим фінансове забезпечення переходу до інноваційно-інвестиційного зростання національної економіки.

Отже, проблема капіталізації банківської системи носить стратегічний характер. Ця проблема ще більше загострюється у зв'язку з перспективою допуску іноземних банків на ринок банківських послуг України. Необхідно

розробити цілу систему заходів щодо підвищення капіталізації банківської системи.

Кредитна політика НБУ і комерційних банків повинна бути зорієнтована на кредитну підтримку конкурентоспроможних і життєво необхідних для суспільства виробництв.

Конкретними інструментами такої політики могли б бути:

- розвиток селективного кредитування;
- сприятливий режим рефінансування банків, що кредитують реальний сектор економіки;
- розміщення кредитування банків під портфель векселів підприємств - товаровиробників конкурентоспроможної продукції;
- застосування санкцій до банків за нецільове використання кредитів, отриманих у порядку рефінансування.

Вибір того чи іншого типу інститутів розвитку - це окрема проблема, яка потребує спеціального розгляду.

Але активізація діяльності Банку реконструкції і розвитку, без сумніву, може стати важливим інструментом в інвестиційній політиці держави протягом ближчих 10-15 років.

Масштабне інвестування таких галузей, як електроенергетика, транспорт, житлово-комунальне господарство, дозволить уповільнити інфляційні процеси хоча б тому, що якщо вони будуть отримувати довгострокові інвестиційні кредити (на термін 10-15 років), то не прийдеться різко підвищувати тарифи на їхні послуги, а це відчувається в наш час.

### **РОЗДІЛ 3. СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.**

#### **1. Трансформаційний цикл**

Процес становлення капіталізму в пострадянських країнах супроводжується трансформаційним спадом. Протягом 1990-х років українська економіка перебувала в стані зтяжненого економічного спаду, що досяг найвищої точки в 1990 році – 54%. Масштаби спаду широко коментувалися в економічній літературі. Трансформаційному спаду передувала стагнація радянської економіки у 1980-і роки, на подолання якої і була направлена свого часу концепція прискорення розвитку, розроблена в роки перебудови групою радянських учених на чолі з академіком А. Аганбегляном. Проте потенціал розвитку радянської економіки був тоді повністю вичерпаний, що й спричинило крах, розпочатої в роки перебудови спроби її реанімації, що закінчилася розпадом самої радянської господарської системи.

Глибина і тривалість трансформаційного спаду в країнах, що переходили до капіталізму, виявилися різними. Україна за глибиною та руйнівною силою економічного спаду опинилася серед лідерів. Різна глибина і тривалість трансформаційного спаду має певні підстави. Насамперед цей спад був зумовлений розпадом країни і руйнуванням єдиного народногосподарського комплексу, сформованого за багато десятиліть радянської економіки. Унаслідок цього необхідною була значна робота з формування практично заново макроекономічної структури на основі спонтанно виниклих всередині та міждержавних взаємин на підставі ринкових критеріїв.

Різний ступінь глибини і тривалості економічного спаду переважно зумовлені як значною тривалістю радянського періоду, так і внаслідок цього найбільшою глибиною накопичених соціально-економічних протиріч, які знайшли своє відображення в деформації макроекономічної структури. Крім того, ринкові відносини формуються в країнах, де населенню притаманні

найменші адаптаційні здібності до цих відносин через особливості менталітету, який сформувався за роки радянського господарювання.

При дослідженні трансформаційного спаду вчені, як правило, акцентують увагу на макроекономічних факторах та процесах. Безумовно, циклічність суспільного виробництва є макроекономічним явищем, але в основі мікропроцесів завжди лежать явища, що протікають на макрорівні.

**У підсумку економічний спад зумовлений тим, що велика кількість окремих підприємств скорочує випуск, так само як і підйом безпосередньо пов'язаний із зростанням випуску на окремих підприємствах.** Необхідно з'ясувати, через які причини окремі підприємства скорочують випуск на початку приходу до ринку і починають збільшувати випуск на певних етапах переходу. Іншими словами, для того, щоб зрозуміти механізм трансформаційного циклу, необхідно проаналізувати процеси, які відбуваються на мікрорівні. Дослідження трансформаційного спаду проводив Я. Корнан<sup>92</sup>. Як передумову дослідження автор використав відому гіпотезу.

Командна економіка характеризується ресурсними обмеженнями та відсутністю мобільного запасу ресурсів на підприємствах. Виробництво на підприємстві у командній економіці не залежить від оптових цін, а визначається розмірами директивного планового завдання, які будуються на основі ресурсних обмежень.

Ринкова економіка базується на ефективних обмеженнях попиту і характеризується наявністю мобільного запасу ресурсів на підприємствах.

Радикальна ринкова реформа передбачає скасування директивного планування та лібералізацію цін. Підприємство, яке раніше виконувало план, отримує можливість самостійно визначати розміри випуску, реагуючи на зміни ринкової ціни. Якщо ціна підвищується, підприємство зацікавлене у збільшенні випуску порівняно з дореформеним рівнем, але відсутність мобільного запасу ресурсів не дозволяє йому зробити це.

---

<sup>92</sup> см.: Корнан Я. Трансформационный спад. Вопросы экономики. 1994, №3

Отже, для перехідної економіки характерна різка асиметрія короткострокової цінової еластичності товарної пропозиції підприємств. При відносно низьких цінах пропозиція має позитивну цінову еластичність. При відносно високих цінах товарна пропозиція абсолютно нееластична за ціною.

Ринкові ціни, які складаються після лібералізації ціноутворення, як правило, не відповідають критичному рівню ціни, який спонукає зберігати дореформені обсяги випуску. Зазвичай, ринкові ціни бувають або вище, або нижче критичного рівня. У тих галузях, де складаються відносно низькі ціни, підприємства не збільшують випуск через відсутність мобільного запасу ресурсів на підприємствах. Отже, скорочення випуску в одних галузях не компенсується його зростанням в інших, що й приводить економіку у фазу трансформаційного спаду. Лібералізація цін і пов'язаний з нею інфляційний шок супроводжується різкою зміною цінових пропорцій. Відносні ціни на одні товари і послуги зростають, на інші – знижуються. Зростання відносних цін на одні товари на перших етапах переходу до ринку не супроводжується збільшеннями випуску через збереження жорстких ресурсних обмежень. Тим часом зниження цін веде до скорочення випуску підприємств порівняно з дореформеним рівнем, і чим сильніше зниження цін, тим значніше скорочення випуску. Відомо з теорії мікроекономіки, що сума відносних змін цін, зважених за часткам відповідних товарів у загальній сумі витрат покупців, завжди дорівнює одиниці. Це означає, що чим вищі стають відносні ціни в одних галузях, тим сильніше вони знижуються в інших галузях. Тому, чим сильніша диференціація відносних цін при переході до ринку, тим більшими за інших рівних умов будуть масштаби економічного спаду.

Диференціація відносних цін на товари та послуги зумовлена багатьма чинниками. До них належать розбіжності у ступені дореформеного дефіциту на різні види товарів і послуг. У країні, де відношення попиту і пропозиції товарів і послуг напередодні радикальних перетворень були розбалансовані

більше, диференціація відносних цін була сильніша і, як наслідок, більш глибоким виявився трансформаційний спад.

Процес переходу від ефективних ресурсних обмежень до ефективного обмеження попиту в галузях з високими цінами характеризує механізм трансформаційного підйому. У міру поступового пом'якшення ресурсних обмежень підприємства починають збільшувати виробництво. Результатом є зростання виробництва у відповідних галузях, яке на макрорівні проявляється у збільшенні ВВП і може бути визначене як економічний підйом.

Тимчасові межі переходу до фази трансформаційного підйому, тривалість цієї фази і самі темпи економічного підйому залежать від того, наскільки швидко протікає процес перерозподілу ресурсів з галузей із низькими цінами в галузі з високими цінами.

На перехідному етапі діють численні чинники, які перешкоджають процесам міжгалузевого перерозподілу предметів праці, трудових та інвестиційних ресурсів, і, тим самим, об'єктивно затягують вихід із кризи і перехід до трансформаційного підйому. Звідси випливає, що найважливішим завданням економічної політики держави при переході до ринку є усунення або зниження бар'єрів на шляху міжгалузевого перерозподілу ресурсів. Форми і методи вирішення цього завдання різноманітні. Необхідним, зокрема, є проведення ефективної політики зайнятості, жорсткий контроль над діяльністю вітчизняних монополій, які здійснюють транспортування матеріальних ресурсів. Принципово важливе значення має досягнення фінансової стабільності економіки. По-перше, висока інфляція, підвищуючи інвестиційні ризики, перешкоджає інвестиційній активності в галузях з високими цінами. В умовах фінансової нестабільності інвестиційні ресурси йдуть за кордон безпосередньо і опосередковано, у формі використання іноземної валюти як засобу заощадження. По-друге, м'які кредитні та бюджетні обмеження підприємств перешкоджають вивільненню ресурсів з галузей із низькими цінами. Тому непослідовне проведення політики

фінансової стабілізації зтягує протікання трансформаційного циклу, відсуваючи перехід до другої фази.

## **2. Структурні диспропорції, обумовлені сировинним експортом.**

Однією з особливостей економічного розвитку нашої країни, з часу набуття нею незалежності, став процес глобалізації світової економіки та посилення її спеціалізації у системі міжнародного поділу праці.

Наша країна, за світовими мірками, має значний природно-сировинний потенціал, зокрема запаси залізних руд і сприятливі умови виробництва зернових культур, то в системі міжнародного поділу праці ми виступаємо, передусім, як експортер сировини та імпортер нафти і газу.

Високий ступінь залежності будь-якої держави від експорту сировинних товарів та імпорту енергоресурсів призводить до виникнення низки проблем.

По-перше, значна частка в структурі експорту сировинних товарів може вести до зниження фінансової стійкості держави. Значна роль компаній сировинних галузей у формуванні доходів держави подвійно впливає на економіку. З одного боку, високі доходи компаній сировинного сектора породжують повноцінні мультиплікативні ефекти. Так, зростання виробництва в компаніях сировинних галузей при одночасному зростанні доходів сприяє зростанню інвестиційної активності, у тому числі і в суміжних галузях. Високі доходи сировинних галузей дозволяють акумулювати значні кошти у державному бюджеті та здійснювати підтримку платоспроможного попиту населення, що є з умов економічного зростання країни.

З іншого боку, висока залежність надходжень коштів до державного бюджету від кон'юнктури зовнішніх ринків є далеко не єдиною і, можливо,

не найсерйознішою проблемою, пов'язаною з сировинною орієнтацією економіки. Крім зниження фінансової стійкості держави, одним з наслідків зростання експорту сировини є зміна структурних пропорцій.

Таким чином, друга проблема полягає в тому, що сприятлива цінова кон'юнктура на сировинні товари призводить до деформації структурних пропорцій.

Теоретичним обґрунтуванням цього явища стала так звана «теорема Рибчинського». У 1955 р. англійський економіст польського походження Т.М. Рибчинський, досліджуючи вплив економічного зростання на зовнішню торгівлю, звернув увагу на те, що швидкий розвиток одних галузей промисловості нерідко гнітюче впливає на розвиток інших галузей.

У літературі найбільш часто розглядається один окремих випадок з інших випадків «теореми Рибчинського» - так звана «голландська хвороба». Цим терміном характеризується ситуація, коли відбувається суттєва зміна доходів країни через зсуви в ціні природних ресурсів, якими вона наділена. Термін «голландська хвороба» виник у зв'язку з ситуацією, що склалася після відкриття в 60-х роках ХХ ст. великих запасів природного газу в Північному морі, поблизу голландського узбережжя. Розробка газових родовищ і різке зростання експорту цього виду енергоносіїв супроводжувалось в Голландії падінням виробництва інших експортних товарів промисловості. Таким чином, зростання газодобувної галузі призводило до застою і занепаду в інших секторах економіки.

Механізм розвитку «голландської хвороби» був наступним. Розробка нових родовищ і зростання експорту природного газу відбувалися при незмінності обсягу інших факторів виробництва. Відволікання робочої сили і капіталу з інших галузей промисловості призводило до занепаду і падіння доходів зайнятих в цих галузях працівників.

Як правило виникав і ще один наслідок різко збільшеної пропозиції продукції видобувних галузей - зміна обмінного курсу національної валюти. В умовах сприятливої економічної кон'юнктури різке зростання експорту

сировинних ресурсів веде до великих надходжень іноземної валюти і, при інших рівних умовах, до зростання її обмінного курсу. Це, в свою чергу, викликає зниження ефективності експорту інших видів товарів, особливо промислових.

Продукція обробної промисловості, що вироблена всередині країни, стає, внаслідок зростання курсу національної валюти та здешевлення імпоротної продукції, менш конкурентоспроможною і на внутрішньому ринку. Споживачі поступово переключаються на придбання імпорту. З проявом «голландської хвороби» свого часу зіткнулися багато країн Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Колумбія, Мексика, Венесуела), а також Великобританія, Росія та інші зростанням світових цін на метал, хімічні добрива та зерно, риси «голландської хвороби» спостерігаються і в Україні. Для сучасної української економіки характерні серйозні структурні диспропорції. У структурі експорту України в останні два десятиліття превалювали товари сировинної групи. Більше 90% валютної виручки держава отримувала за рахунок експорту сировини. У структурі експорту продукція металургійного комплексу становила 45%. Ще 23% припадало на продукцію хімічного комплексу. Частка машинобудування в експорті склала 4%.

Тенденція до зниження темпів зростання в галузях обробної промисловості виникла аж ніяк не в роки незалежності. У другій половині 70-х рр., в період підвищення цін на нафту, і в 90-і рр. ХХ ст. в момент відкриття кордонів і стрімкого зростання імпорту, також спостерігалось зниження ємності зростання в галузях обробної промисловості.

На тлі зниження питомої ваги в загальних обсягах промислового виробництва частки високотехнологічних галузей і галузей, що працюють на внутрішній споживчий ринок, збільшилася частка сировинного сектора.

Сировинне домінування в експорті позначилося в період кризи 2008-2009 років. У цей період відбулося падіння експорту металургійної продукції на 60%, а хімічної – 80%, що привело до падіння ВВП на 15%.

Зниження питомої ваги галузей обробної промисловості протягом тривалого часу є досить небезпечним явищем, оскільки призводить до трансформації структурних пропорцій в економіці.

На даний момент саме зміни у галузевій структурі економіки, пов'язані з домінуванням у структурі промислового виробництва галузей сировинного сектора, можна віднести до однієї з найбільш гострих і фундаментальних макроекономічних проблем, які обумовлюють високий ступінь залежності економіки країни від зовнішніх умов і уразливість в разі змін кон'юнктури на ринках сировини.

Посилення сировинної спрямованості експорту завжди приводить до виникнення такого явища, як різка і необхідна диференціація доходів громадян, зайнятих у галузях сировинного експорту і тих, що працюють на внутрішній ринок.

Теоретичне обґрунтування цього явища було дано американськими вченими Полом Самуельсоном і Рональдом Джонсом в 70-і рр. XX ст<sup>93</sup>.

Загальний висновок, який випливає з моделі Самуельсона - Джонса такий: частина населення країни від участі в системі міжнародної торгівлі виграє, а частина програє. Виграє зазвичай той, хто зайнятий в експортних галузях. Програє той, хто зайнятий у галузях, продукція яких починає інтенсивно вводитися в країну після відкриття кордонів.

У нашій країні склалися значні відмінності в рівні доходів громадян і в рівні доходів населення, яке спостерігалось впродовж всього періоду 90-х і на початку 2000-х рр.. Більш швидкий розвиток фінансового сектора, сфери послуг і сировинного комплексу в порівнянні з іншими галузями економіки і відбилося на розмірах нарахування заробітної плати. Одночасно стагнація, що спостерігалася в 90-і рр.. в машинобудуванні, легкій промисловості, сільському господарстві, привела до скорочення розмірів оплати праці в цих галузях.

---

<sup>93</sup> Samuelson P. Ohliu Right//Swedish Journal of Economics.137. p. 365-384. Jones R. A Three-Factor Model in Theory, Trade and History //Trade, Balance of Payments and Growth. Amsterdam, 1971. p. 3-21

Диференціація в рівні доходів громадян найтіснішим чином пов'язана і з територіальним розвитком.

Очевидно, що регіони країни, в яких зосереджені підприємства, які здійснюють видобуток і переробку сировини, або компанії, пов'язані з реалізацією продуктів переробки сировини, з фінансової точки зору можуть розвиватися більш успішно, ніж інші регіони.

Одночасно ті регіони, де базовими протягом тривалого часу були виробництво машин, обладнання або вироби текстильного і швейного виробництва, і, відповідно, відрізняються невисоким рівнем середньої заробітної плати та наявних грошових доходів населення, опинилися у більш складному становищі. Невисокі грошові доходи скорочують і примітивізують споживчий попит, обмежують можливості для розвитку сфери послуг та інших видів економічної діяльності, розрахованих на обслуговування населення. Виникає свого роду негативний мультиплікативний ефект. Низькі доходи породжують невисокий рівень інвестицій у багатьох видів виробничої діяльності.

Однією з проблем, пов'язаних з прискореним розвитком сировинного сектору, є виникнення так званих *зовнішніх ефектів*. Під зовнішніми (екстернальними) ефектами розуміються витрати, які не мають вартісної оцінки і виникають у третіх осіб, які безпосередньо не залучені у процес виробництва товару. Зовнішні ефекти, по суті, являють собою побічні результати будь-якої діяльності, які стосуються не безпосередніх її учасників, а інших громадян. Ці ефекти не враховуються в ринковій ціні, але дуже суттєво впливають на добробут багатьох груп громадян.

Вважається, що екстернальні ефекти є одним з класичних випадків «провалів ринку» - тих сфер, де ринковий механізм виявляється не ефективним і де в тій чи іншій мірі потрібне втручання держави. Розвиток сировинного сектора крім загострення економічних проблем призводить до виникнення такого негативного ефекту, як зниження якості суспільно значущих товарів і послуг, у тому числі освіти.

«Характерна риса багатих ресурсами країн - недостатня увага до розвитку освіти. Причини цього неочевидні, але багато дослідників пов'язують цю проблему зі своєрідністю структури попиту на робочу силу, висунутого сировинними компаніями»<sup>94</sup>.

Невисока оцінка кваліфікованої праці і людського капіталу як такого продукує нові негативні зовнішні ефекти. Як правило, високий рівень освіти в суспільстві підтягує за собою і загальний рівень культури і, відповідно, впливає на якість життя. Одночасно, зневажливе ставлення до кваліфікованої праці, низький освітній рівень мають своїми наслідками зниження якості життя, дискомфортність середовища проживання.

Надалі низька кваліфікація робочої сили може стати перешкодою для досягнення високих темпів економічного зростання і структурних змін в економіці. З огляду на тривалість часового періоду, необхідного для забезпечення високоякісної освіти, відставання, що виникло в даній сфері, подолати досить складно.

Одним з негативних наслідків сировинної спрямованості економіки є також часткова втрата економічного суверенітету країни. Значну роль відіграють при цьому світогосподарські процеси і особливості конкурентних відносин у міжнародному масштабі. Зокрема, суттєво впливають на економічний стан країни іноземні компанії, які проникають на внутрішній ринок. У разі слабкості національних виробників, що є типовим для ринкових економік на стадії становлення, найбільш дохідні галузі потрапляють до рук іноземних компаній. Діяльність таких компаній, як правило, ґрунтується на рішеннях, які приймаються за межами країн, у яких вони знайшли нові сфери застосування, тобто в материнських компаніях. Дочірні фірми транснаціональних компаній впливають на зайнятість, споживчий ринок, бюджетні надходження країн свого функціонування, тобто наскрізно впливають на всю економіку держави.

---

<sup>94</sup> Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. М., 2006. С. 95

Варто зазначити, що й сама модель ринкової конкуренції, що складається в сировинному секторі, не вигідна країнам, які торгують сировиною.

Річ у тому, що конкурентоспроможність країн, що продають сировину, складається дещо інакше, ніж країн - експортерів готової продукції. При ввезенні в країну імпорту покупці вибирають ту продукцію, яка їм найпотрібніша, а в межах визначеної продукції – ту, яка за будь-яких рівних умов виявляється найбільш дешевою. Унаслідок реалізації такої моделі поведінки конкурентні переваги країн-експортерів сировинних товарів визначаються двома основними параметрами: витратами виробництва і споживчими властивостями.

Оскільки якість таких товарів в силу однорідності продукції приблизно однакова, головним чинником конкурентоспроможності *стає ціна*, що відображає витрати. У такому випадку визначальним фактором при виборі з однорідних сировинних товарів є ціна. Основною формою боротьби між експортерами на ринках сировини виявляється цінова конкуренція – найбільш не вигідна і недешева для постачальників сировинної продукції форма конкурентної боротьби. У разі відсутності на ринку монопольних угод або високого ступеня концентрації виробництва саме цінова конкуренція стає типовою формою конкурентної боротьби на сировинних ринках.

Разом з цим на ринках готових виробів, і особливо у високотехнологічних галузях, конкуренція набуває іншого виду. На ринках готових виробів основою конкурентоспроможності є не стільки ціна, скільки *споживчі властивості товару*. Тенденція до вдосконалення якості готових виробів породжує у покупців очікування подальшого поліпшення споживчих властивостей кожного такого виробу. Тому при виборі готових виробів покупці орієнтуються на кращі за якістю зразки.

Конкуренція такого виду більш вигідна для експортерів, оскільки дозволяє уникнути руйнівної цінової конкуренції і зміститися в зону нецінової, тобто конкуренції за якість товарів.

Нецінова конкуренція постійно підштовхує до впровадження інновацій, підвищення якості робочої сили в країнах. Це дійсно динамічна конкуренція, оскільки лідери міняються стрімко, багато чого залежить від можливості впровадження інновацій, ступеня сприятливості ділового клімату в країні.

Тому експортери сировинних ресурсів стають уразливими перед лицем глобальної економічної кризи. Сучасна фінансово-економічна криза наочно довела цю тенденцію. У періоди підйому світової економіки країни - експортери сировини швидко розвиваються, розширюється попит на сировинні ресурси. Унаслідок зростання такого підвищеного попиту збільшуються ціни на сировинні товари, країни - експортери отримують доходи у вигляді природної ренти.

У періоди економічних спадів відбувається зниження обсягів промислового виробництва і скорочення попиту на сировинні товари, а також падіння цін. Оскільки основний попит на сировинні матеріали значною мірою формують нові індустріальні країни, темпи зростання яких вважаються менш стійкими порівняно з країнами - лідерами, ринок сировинних товарів виявляється більш мінливим, ніж ринки інших товарів. Нестабільності цін на сировину чимало сприяє і біржовий принцип торгівлі деякими сировинними матеріалами. Врешті-решт економічний розвиток країн - експортерів сировинних ресурсів виявляється не тільки залежним від розвитку країн - лідерів, а й менш стабільним порівняно з державами, що мають диверсифіковану економіку.

### **3. Принципи політики модернізації економіки**

Країни-експортери сировини, які відчують вплив кон'юнктури сировинних ринків на економічний розвиток, зіштовхуються з необхідністю проведення структурної політики, спрямованої на підтримку розвитку обробних виробництв і зниження залежності від зовнішніх ринків. Гострота

проблем, які постають перед економікою, очевидна і підкреслюється багатьма експертами.

Країни, що орієнтуються на сировинний експорт, будуть жити під постійними загрозами раптового безробіття, кризи платіжного балансу через зміни у зовнішніх силах, що перебувають за межами її впливу.

Варто ще раз зазначити, що необхідність здійснення цілеспрямованої структурної політики стосовно нашої країни підкреслювалася ще в радянський період. Так, один із основоположників досліджень структурних пропорцій в радянській економіці Ю. В. Яременко писав: «Головними цілями структурної політики і стратегії економічного розвитку СРСР в найближчій і довгостроковій перспективі є прискорення науково-технічного прогресу, створення матеріальних передумов чинного господарського механізму, мобілізація резервів соціальної активності населення, органічного включення нашої країни в систему світогосподарських зв'язків. Центральне завдання перспективної структурної політики – надати істотного прискорення зрушенням у структурі виробництва, орієнтованим на ліквідацію глибокої технологічної нерівності нашої економіки»<sup>95</sup>. Як бачимо з наведеної цитати, йдеться про необхідність поступового відходу від сировинної спрямованості і про розвиток виробництв з високою доданою вартістю.

Необхідність проведення саме державної політики, спрямованої на ліквідацію структурних диспропорцій, була зумовлена тією обставиною, що автоматично діючих механізмів, здатних компенсувати структурні диспропорції, як правило, не виникає. Так, у 80-х рр. ХХ ст. «тиск ресурсних обмежень, не поєднаний із зусиллями щодо якісної перебудови ресурсоспоживних галузей, виявився недостатньою умовою для формування нового стійкого режиму ресурсозбереження в технічно відсталих галузях економіки»<sup>96</sup>.

---

<sup>95</sup> Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ М. 1999, с. 7

<sup>96</sup> Яременко Ю.В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ М., 1999, с. 9-10

Крім того, якщо в економіці країни виникають несприятливі структурні зміни, скажімо, формується відстала, низькотехнологічна структура економіки, то, врешті, це несприятливо впливає на всю систему управління в країні, оскільки структура економіки визначає структуру управління.

Розглядаючи можливі варіанти проведення економічної політики, спрямованої на ліквідацію структурних диспропорцій і зміну моделі економічного зростання, доцільно проаналізувати існуючі концептуальні підходи до визначення принципів економічної політики, спрямованої на узгодження структурних диспропорцій.

При аналізі загальних підходів до реалізації макропромислової політики необхідно зазначити, що в межах окремих напрямів, зокрема кейнсіанського, неокласичного та інституційного, склалися різні погляди щодо ролі держави у здійсненні економічних реформ і в проведенні макроекономічної і, в тому числі, структурної та промислової політики. Ще в ХІХ ст. основні принципи проведення промислової політики сформулював німецький економіст Фрідріх Ліст. Він, без сумніву, вважається основоположником вчення про розвиток національної економіки, а також ідеологом вироблення промислової політики. Ф. Ліст вважав, що нерозвиненість промисловості небезпечна і згубна для національної економіки, оскільки відсутність розвинутої промисловості веде «до національної слабкості: матеріальної, розумової та політичної»<sup>97</sup>.

Вихід із ситуації технологічної відсталості країни вчений вбачав у підтримці та розвитку промисловості, кооперації промисловців, митному протекціонізмі промисловості, що зароджується, але поки ще слабкої, національної промисловості.

Подібний погляд зустрічається і в сучасних дослідженнях. У нарисі М. Портера «Конкурентні переваги країн» стверджується: «Національне процвітання не успадковується – воно створюється. Національне процвітання не виростає просто з природних ресурсів, наявної робочої сили, відсоткових

---

<sup>97</sup> Ліст Ф. Национальная система политической экономии. М., 2005. с. 38

ставок або купівельної сили національної валюти, як це наполегливо стверджується в класичній економіці. Конкурентоспроможність нації залежить від здатності її промисловості запроваджувати нововведення і модернізуватися»<sup>98</sup>.

Не дивлячись на величезний часовий розрив і приналежність до різних економічних шкіл, цих двох авторів, безсумнівно, об'єднує переконання, що конкурентні переваги і місце країни у світовій економіці можуть створюватися.

У першій половині ХХ століття особливий підхід до реалізації економічної політики держави сформувався в межах однієї з провідних економічних шкіл, що мала загалом величезний вплив на формування принципів макроекономічної політики держави, – кейнсіанства.

У 50-60-і рр. на базі кейнсіанства активно розроблялися питання забезпечення стабільного економічного зростання, а стосовно країн, що розвиваються, – конкуренції «великого поштовху». Йшлося про необхідність здійснення прискореної індустріалізації економік країн, що розвиваються. Роль генератора змін в економічному розвитку прогресивної структури виробництва належала державі. Акцент було зроблено на необхідності збільшення норми заощаджень і зростання інвестицій у пріоритетних напрямках розвитку суспільства.

Інший погляд на загальні принципи реалізації економічної та структурної політики склалася в межах провідної економічної школи – неокласичної. Питання про роль держави в економіці та можливості промислової політики вирішувалося в контексті збереження максимальної ринкової свободи. Неокласики завжди вважали ринок ідеальним регулятором всіх економічних пропорцій і дотримувалися погляду про недоцільність втручання держави в ринкову економіку, оскільки вона функціонує на основі природних законів розвитку. Неокласики у своїх концепціях, зазвичай,

---

<sup>98</sup> Портер М. Конкурентные преимущества стран//Портер М. Конкуренция. М., 2003 с. 162

акцентують увагу на проблемах раціональності використання наявних ресурсів і провідної ролі підприємців в організації виробництва.

Саме підходи неокласичної школи промислової політики найбільшою мірою акцентують увагу на проблемі конкурентоспроможності національної економіки та створення умов для впровадження інновацій за рахунок приватної ініціативи. Сучасна неокласична концепція бере до уваги формування сучасної моделі економіки, так званої «нової економіки», для якої типовим є не тільки стрімкий розвиток і збільшення частки в промисловому виробництві високотехнічних галузей, але й прискорення всіх економічних процесів.

Характерна риса «нової економіки» полягає у тому, що темпи вдосконалення якості товарів і послуг підвищуються швидше, ніж у минулому.

Стосовно України та інших країн пострадянського простору неокласичний, ліберальний підхід підкреслює значимість чинника забезпечення однорідності економічного простору. Важливою є можливість вільного переміщення людей і виробничих ресурсів по всій території країни, можливість знайти роботу в тому регіоні, де працівник є найбільш професійно потрібним, незалежно від основного місця проживання. Створюючи такі умови, можна скористатися так званим «ефектом масштабу», домогтися додаткового приросту суспільного продукту.

Врешті, своєрідний погляд на роль держави в здійсненні промислової політики склався в межах інституціональної школи, яка створила ідеологічну базу для здійснення політики дирижизма.

На думку представників цієї школи, діяльність держави може мати: 1) додатковий характер, замінюючи приватну ініціативу там, де остання доводить свою слабкість (наприклад, у розвитку інфраструктури), 2) допоміжний характер, коли держава надає приватній ініціативі імпульс, поштовх, заохочуючи за допомогою субсидій, премій тощо; 3) протекційний

(опікунський) характер, коли держава може здійснювати контроль, зокрема для того, щоб перешкодити експлуатації споживачів і робітників<sup>99</sup>.

На базі ідей інституціональної школи була створена й успішно впроваджена до Франції, скандинавських країн модель індикативного планування, яка передбачала селективне планування, створення «полюсів зростання» і підтримки галузей – моторів. Сама концепція «полюсів зростання» включала в себе три основні елементи. Основним генератором зростання була провідна галузь, яка володіла потужним потенціалом зростання і високою здатністю до нововведень. Інакше кажучи, галузь з великим мультиплікаційним ефектом. Розвиток «галузі-мотору» стимулювало розвиток поєднаних галузей, пов'язаних з провідною галуззю системою відносин «витрати-випуск». Ці відносини слугували засобом передачі ефекту провідної галузі на все народне господарство. Врешті, третім елементом була просторова агломерація виробництва, яка забезпечила підприємствам отримання «зовнішньої економії». Завдяки таким елементам виникла серія взаємопов'язаних ефектів, які за сприятливих умов здатні позитивно змінити економічний простір країни<sup>100</sup>.

У п'ятдесяті роки ХХ ст. представники інституціональної школи розробили окремі рекомендації і для країн, що розвиваються. Вони актуальні й сьогодні для нашої країни. Насамперед акцент було зроблено на бажанні модернізувати національну економічну систему шляхом розширення виробництва на внутрішній ринок і забезпечення якомога більшої самозабезпеченості за рахунок інтеграційних процесів національної економіки, форсованого розвитку національної промисловості.

У межах інституціональної концепції склалася й одна з найбільш цікавих сучасних ідей забезпечення економічного розвитку та модернізації

---

<sup>99</sup> Див.: Гузняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономии на примере Франции. М., 1999 с.13.

<sup>100</sup> Див.: Гузняк В.Я. Институциональная парадигма в политической экономии на примере Франции. М., 1999 с. 64.

Див.: Мюрдаль Г. Мировая экономика: проблемы и перспективы. М., 1958. С. 45,50,409,410.

економіки – концепція «людського капіталу». Її автор Теодор Шульц за праці з економіки країн, що розвиваються у 1979 р. був нагороджений Нобелівською премією. Книга Т. Шульца «Інвестиції в людський капітал: роль освіти і наукових досліджень» (1971 р.) стала початком численних праць, присвячених проблемам розвитку людського капіталу. Саме людський капітал і підвищення цінності людської праці відіграють ключову роль у модернізації економіки. Отже, можна зробити висновок, що в межах різних економічних шкіл сформувалися різні, часом діаметрально протилежні, позиції щодо участі держави у регулюванні структурних пропорцій в економіці, її впливу на темпи і якість зростання.

При виборі моделей економічного розвитку чималу роль відіграють ступінь розвитку національної економіки та виробнича спеціалізація тієї чи іншої держави. Країни, що мають розвинену обробну промисловість і потужний фінансовий сектор, зацікавлені в реалізації неокласичних, ліберальних сценаріїв, які передбачають розвиток ринкових механізмів.

У той же час держави, що мають структурні диспропорції, об'єктивно зацікавлені в реалізації сценаріїв, орієнтованих на концентрацію ресурсів для вирішення ключових завдань і зміни виниклих несприятливих тенденцій у своєму розвитку.

Країни, що володіють значною часткою сировинних галузей у національному виробництві та експортують сировину, найбільше виявляються зацікавлені в пошуку альтернативних варіантів розвитку, що дозволяють диверсифікувати національну економіку, уберегти себе від коливань економічної кон'юнктури і знизити вплив на свою економіку рішень, прийнятих за межами країни.

Як показує досвід успішної диверсифікації економіки тих держав, які в 70-80 роки ХХ ст. заради подолання сировинної спрямованості стали на шлях протекціонізму, на перший план була поставлена імпортозахисна стратегія. Стратегія цих держав, що більшість яких змогли надалі увійти до групи нових індустріальних країн, передбачала значну вагу державного сектора в

економіці і суттєве втручання держави у внутрішньо - і зовнішньоекономічні процеси.

Ця стратегія базувалася на двох постулатах. Перший – можлива неминучість у довгостроковому плані зниження світових цін на базові ресурси порівняно з цінами на готові вироби (так звана гіпотеза Пребіша-Зінгера) і, отже, необхідність створення в країнах, що розвиваються, обробної промисловості. Другий постулат – необхідність на певний час опіки з боку держави для обробної промисловості, що зароджується, до настання періоду її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Як правило, на перших порах реалізації стратегії імпортозаміщення країни прагнули розвивати випуск тих товарів, при виробництві яких використовувалися наявні надлишкові чинники виробництва, не пов'язані з використанням сировинного потенціалу. Ця стратегія характеризувалася жорстким тарифним та нетарифним захистом молодих галузей. Згодом накопичення в трудомістких галузях капіталу дозволяли переходити до наступної стадії імпортозаміщення – створення капіталомістких виробництв, що випускають товари тривалого користування і напівфабрикати. Врешті, при досягненні певного рівня економічного розвитку виробництво найбільш складних інвестиційних товарів.

Саме на цьому етапі розвитку багато держав зіштовхувалися з труднощами, зумовленими вузькістю внутрішнього ринку, який не дозволяв використовувати ефект зростання масштабів виробництва, що істотно здорожувало вироблену продукцію порівняно з імпортними аналогами. Крім того, на цій стадії проблема полягала у дорожнечі імпортних матеріалів і комплектуючих. У результаті нові галузі промисловості нерідко ставали нерентабельними, потрапляли в стадію стагнації і лягали тягарем на державний бюджет. У таких умовах темпи економічного розвитку, зазвичай, знижувалися.

Водночас деякі держави змогли знайти вихід з цієї ситуації. Нова стратегія будувалася на підтримці експорту готової продукції з високою

часткою доданої вартості. Одночасно у міру зміцнення на ринку національних виробників відбувалися відмова від державної підтримки, скорочення державної присутності в економіці, лібералізація торгової та фінансової політики. За рахунок цього здійснювалася мінімізація витрат національних компаній і підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Сама експортоорієнтована стратегія поділялась на дві стадії. На першій стадії в експорті переважали трудомісткі вироби; на другій, акцент робили на експорті капіталомістких виробів.

На різних стадіях трансформувалася і роль держави. Якщо на ранніх етапах розвитку були типові протекціоністська політика і концентрація ресурсів у руках держави, то на другій стадії, при збільшенні частки складної продукції, велику популярність отримували ліберальні ідеї, що передбачали скорочення ролі держави, відмову від протекціонізму та забезпечення умов конкуренції для вітчизняного виробництва.

Вважається, що нові індустріальні країни Південно-Східної Азії зуміли втілити у своєму розвитку стратегію імпортозамінного та експортоорієнтованого зростання і менш ніж за п'ятдесятирічний період подолати сировинну спрямованість свого економічного розвитку.

#### **4. Промислова політика та механізм її реалізації.**

Усі країни, які зуміли трансформувати економіку, реалізовували активну промислову політику. Для здійснення структурної трансформації

економіки та зміщення залежності національної господарської системи від експорту сировини та імпорту енергоносіїв промислову політику доведеться здійснювати і в нашій країні.

Під промисловою політикою розуміється сукупність заходів державно-правового регулювання діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язаних із регулюванням придбання чинників виробництва, організацією виробництва, розподілом і реалізацією товарів і послуг на різних фазах життя господарюючого суб'єкта та життєвого циклу його продукції.

До традиційних методів промислової політики належать:

- політика протекціонізму, спрямована на захист вітчизняних виробників від конкуренції з боку іноземних виробників на території власної країни;
- стимулювання експорту;
- підтримка ключових галузей (точок зростання), а також підприємств і регіонів, визнаних державою найбільш перспективними, за допомогою субсидій та пільгових кредитів;
- використання державного замовлення для розширення виробництва суспільно значущих товарів і послуг;
- виробництво продукції державними підприємствами;
- часткове регулювання цін і тарифів;
- державне фінансування наукових досліджень і інші методи.

Дотепер склалися декілька основних підходів до реалізації промислової політики, орієнтованої на забезпечення структурних трансформацій економіки. Крім того, в реалізації промислової політики існують граничні закономірності, зумовлені не тільки внутрішнім розвитком країни, а й тенденціями розвитку світового господарства. Виявляється що, можливості застосування деяких найбільш бажаних в умовах нашої країни підходів до реалізації промислової політики обмежені тенденцією до глобалізації світового господарства та особливостями сучасного технологічного етапу розвитку.

У підходах і механізмах реалізації промислової політикою досить чітко простежуються два основні етапи. Перший з них – епоха «жорсткої промислової політики», з ХІХ ст. до 70-х рр. ХХ ст. Центральним елементом такої політики виступали інженерні рішення, ініційовані державою і мали загальнонаціональне значення.

Промислова політика часто розглядалася як всеосяжна економічна політика, головним елементом якої виступало централізоване управління промисловістю. Вона включала бюджетну підтримку підприємств через систему держзамовлень, держінвестицій, субсидування і податкові пільги, передбачала торговий протекціонізм і встановлення митних бар'єрів, субсидування експорту, квотування, тарифне регулювання, селекцію нових успішних підприємств, галузей і т. п.

За останні три десятиліття стала очевидною зміна пріоритетів та механізмів реалізації промислової політики. Більше того, сам термін *industrial policy* (промислова політика) став замінюватися в літературі терміном *industrial competitiveness policy* (промислова конкурентна політика). Сучасну промислову політику нерідко називають «м'якою», оскільки держава стала меншою мірою втручатися в процедури прийняття господарських рішень, що стосуються регулювання структури та обсягів виробництва. По суті, настав новий, другий етап в реалізації промислової політики. У нових умовах держава почала випадати з ланцюжка: проектування - фінансування - виробництво - збут<sup>101</sup>. Акцент в промисловій політиці переноситься на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах відкритого ринку. Отже, для сучасної промислової політики стало типовим використання інституційних і непрямих фінансових механізмів регулювання. Акцент зміщується на реалізацію заходів підтримки наукомісткої сфери, зокрема системи підготовки кадрів, на впровадження сучасних заходів

---

<sup>101</sup> Див: Княгинин В.Н. Щедровицкий П.Г. промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. М 2005 с. 13

потенційного захисту, створення умов для спрощення процесів поширення і впровадження інновацій.

Зміну пріоритетів у реалізації промислової політики обумовлено низкою чинників. По-перше, технологічними зрушеннями, що полягають не тільки в збільшенні частки високотехнологічної і складної продукції, а й у різкому розширенні номенклатури товарів, переході від ринку продавця до ринку покупця, який передбачає більш повне врахування у виробництві запитів конкретних споживачів. У зв'язку з цим загострилася проблема забезпечення гнучкості виробництва. По-друге, впливом глобалізації, однією з істотних рис, якої є глобалізація виробничих ресурсів. «Ресурси, які раніше збиралися державою для промислової політики, інтернаціоналізувались»<sup>102</sup>. У масштабах світової економіки стали мобільними робоча сила, технології, сировинні ресурси. Сформувався глобальний енергетичний ринок. У таких умовах все складніше впливати на процеси перерозподілу чинників виробництва при реалізації промислової політики.

Оскільки глобалізація призводить до уніфікації, свого роду об'єднання стандартів, норм, механізмів регулювання, при яких поступово зникає диференціація територіально зафіксованих національних кордонів, а також національних відмінностей, то все більша кількість рішень, що стосуються розвитку реального сектора виробництва всередині країни, починає регулюватися міжнародними нормами права.

В умовах превалювання міжнародних норм права над національними нормами реалізація класичної промислової політики і втручання держави в регулювання умов господарювання на національних ринках є більш складними.

---

<sup>102</sup> Див: Княгинин В.Н. Щедровицкий П.Г. промышленная политика России: кто оплатит издержки глобализации. М 2005 с. 8

## РОЗДІЛ 4.

# ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЇЇ ПРОТИРІЧЧЯ

### 4.1. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЯКОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

#### *Особливості посткризових етапів розвитку*

Економічний розвиток України за останні сім років (200-2007) характеризується позитивною економічною динамікою. За ці роки середній темп приросту ВВП склав 7,5 % і був вище ніж у світовій економіці. При чому мова йде не лише про зростання об'ємних показників, що відзначається статистичними даними, але й про реальне зростання споживання в країні. Зараз за обсягами споживання населення України досягло 1990 року, але змінилася його структура. По наповненню воно носить виключно ринковий характер. Тобто є реальний споживчий вибір, якого не було на початку 90-х років.

За темпами і факторами економічного зростання цей період був у значній мірі неоднорідним.

Перший етап - 2000-2004 р.р. характеризувався високою динамікою економічного зростання (6-12 % в рік). Це зростання було обумовлено цілим комплексом взаємопов'язаних факторів в українській економіці. До таких факторів слід віднести:

- вільні виробничі потужності, які можна було задіяти для випуску товарів;
- надлишок робочої сили на підприємствах;
- наявність на економічному ринку імпортних товарів низької та середньої якості, які можна було замінити вітчизняними товарами;
- додаткові доходи підприємств, які були отримані в процесі онетизації господарського обігу.

Зростання випуску продукції на вільних виробничих потужностях свідчило про те, що вітчизняні підприємства в цей час змогли адаптуватись до ринкових умов. Значна частина вітчизняних підприємств, які були зорієнтовані на внутрішній ринок мала високі адаптивні можливості. Вони адаптувались по-різному. При цьому використовувались такі традиційні способи адаптації як: економія витрат за рахунок зменшення споживання енергії, сировини і матеріалів, зниження оплати праці, спроби здійснення виходу на нові ринки, поширення інформації за допомогою реклами, створення нових видів продукції що враховують потреби споживачів, впровадження нових технологій і т.п. Але традиційних методів адаптації підприємств до нових ринкових умов було недостатньо. В кризових умовах вітчизняні підприємства стали використовувати так звані нетрадиційні для збалансованої ринкової економіки методи адаптації.

Класичними прикладами нетрадиційних методів адаптації були: бартер, взаємозаліки, ухилення від сплати податків, виплата зарплати в „конвертах". До подібних методів можна віднести отримання певних привілеїв через лобіювання в органах влади необхідних рішень щодо підприємств певної галузі.

Ці нетрадиційні методи адаптації були обумовлені наслідками тієї неадекватної макроекономічної політики, яка була реалізована у державі. Незважаючи на поширення традиційних і нетрадиційних для ринкової економіки методів адаптації, які забезпечили виживання підприємств у країні, в реальному секторі було здійснено головне - була збережена матеріальна структура підприємств, а також трудові ресурси, які склали необхідну базу для подальшого економічного зростання. І коли макроекономічна і макрофінансова політика стали більш адекватними, підприємства зразу підтримали національну економіку шляхом випуску необхідної продукції. Така більш адекватна по відношенню до підприємств макроекономічна політика дала можливість підприємствам активно використовувати класичні методи ринкової адаптації.

Мається на увазі впровадження нових технологій у виробництві, випуск нових продуктів і підвищення їх якості, освоєння нових ринків і т.д. Що стосується нетрадиційних методів адаптації, то вони дещо змінились. Наші підприємства різко скоротили використання бартеру і взаємозаліків у зв'язку із значною монетизацією економіки. В той же час вони стали використовувати в більшій мірі так звані схеми „оптимізації оподаткування" і т.п.

Другий етап - 2005-2007 р.р. - характеризувався уповільненням зростання ВВП, майже у два рази. Таке уповільнення обумовлене: вичерпанням резервів „відновлюваного зростання", на яких базувався підйом першого етапу; завищеним реальним обміном курсу гривні, за яким ціновий захист внутрішнього ринку вже не компенсує недостатню конкурентоздатність національних товаровиробників.

Низька конкурентоспроможність національних товарів стримує розширення внутрішнього попиту. Розрахунки показують, що для збереження економічної динаміки на рівні 7-8 % в рік приріст внутрішнього кінцевого попиту повинен складати не менш 10-12 % в рік, а його внесок в приріст ВВП - 50-60 %.

Однак, сектор промисловості, зорієнтований на товарне покриття внутрішнього попиту, в цілому недостатньо конкурентоспроможний для збільшення пропозиції відповідно до зростання попиту. По мірі укріплення гривні дане протиріччя проявляється в прискореному зростанні імпорту і, відповідно, уповільненні економічного зростання.

Експортно-сировинний сектор зорієнтований на світові ціни, які визначаються доходами споживачів продукції цього сектора. Підприємства цього сектора економіки формують певні анклави, які складаються із успішних і фінансово стійких підприємств. їх успішний економічний стан слабо розповсюджується за межі цих анклавів. Наприклад, продукція металургійних підприємств, яка успішно продається за кордоном не знаходить стійкого попиту всередині країни.

Справа в тому, що в Україні зараз дуже мало підприємств, котрим необхідний високоякісний метал. Попит на високоякісну металеву продукцію нерегулярний і неритмічний. З іншого боку необхідно знати, наскільки вітчизняні виробники здатні забезпечити наших металургів необхідною продукцією. Нажаль, таких підприємств, які здатні забезпечити металургів устаткуванням самого високого рівня дуже мало. В результаті чого експортно-орієнтовані підприємства купують якісний промисловий імпорт, тому що хочуть залишитись конкурентоспроможними на світових ринках. Цей сектор економіки не створює мультиплікаційний попит на внутрішньому ринку. Експортно-орієнтовані підприємства створюють свої банки, свої системи розрахунків. Вони також у значній мірі замкнені на закордонній фінансовій установі та не мають особливих потреб у послугах наших фінансових і банківських установ. Це сталось раніше, ще тоді, коли в умовах трансформаційної кризи наша фінансово-банківська система була дуже слабка і ненадійна.

Таким чином, експортно-сировинні підприємства не зорієнтовані на внутрішній попит. Якщо включити поставки вугілля, руди, енергії і т.п, то вони практично не взаємодіють із іншими секторами економіки.

Концентрація доходів у експортно-орієнтованому секторі визначила відповідні пропорції у розподілі капіталу та інвестицій. В умовах, коли приблизно 70% інвестицій в основний капітал промисловості здійснюється за рахунок власних коштів, розподілення доходів між секторами економіки визначає і пропорції капіталовкладень. Переважна більшість інвестицій (60 %) промисловості в 2002-2006 рр. припадала на експортно-сировинний сектор і лише 20 % - на обробні внутрішньоорієнтовані галузі. Якщо у підприємств-експортерів спостерігається надлишок капіталу по відношенню до можливостей його ефективного використання, (про що свідчить використання лише половини доходів для власних інвестицій), то у підприємств орієнтованих на внутрішній ринок спостерігається одночасно нестача капіталу і низька інвестиційна привабливість. Не відтворюється

навіть працюючий капітал. Норма вводу нових потужностей в секторі стала за період 2001-2004 р. 3 % в рік.

Як показують прогнозні розрахунки, світова кон'юнктура експортно-сировинних галузей може забезпечити в середньостроковій перспективі 2010-2012 рр. темпи економічного зростання майже 3 % в рік. Навіть при збереженні відносно сприятливої кон'юнктури буде спостерігатись затухання економічного зростання. Воно буде складати 3-4 % в рік.

### ***Визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку***

В українській економіці можна виділити три сектори, які визначають особливості її розвитку.

Перший сектор охоплює, в основному, енергосировинні галузі, які залишились у спадок від радянської економіки. Остання через підвищену ресурсоемкість переробних галузей вимагала існування потужних сировинних секторів. Про таку економіку говорили, що вона має обтяжливу структуру. Для української господарчої системи такий сировинний сектор, що залишився у спадок, став працювати головним чином на експорт, оскільки внутрішній попит на його продукцію був обмежений. Він став головним постачальником валюти в країну і зорієнтований на світові ціни. У ньому існують переважно низькоефективні підприємства, які стають збитковими при зниженні світових цін. При існуючому устаткуванні та персоналі на цих підприємствах із підвищенням ступенів обробки ще швидше зростають витрати, тому для низькоефективних підприємств найбільш вигідним є продаж сировини. Але в цілому тут, незважаючи на відсталість технології та організації, висока

дохідність обумовлена низькими цінами ресурсів, що купуються на внутрішньому ринку, і низькою, відносно конкурентів, оплатою праці, але більш високою, ніж в інших секторах економіки.

У цьому секторі концентрується основна маса нагромаджень та інвестиційних ресурсів.

Через слабкість фінансових ринків і низьку віддачу в інших галузях ці ресурси в переважній частині вкладались у власний розвиток або використовувались непродуктивно (наприклад, утримання футбольних клубів, які витрачають величезні валютні кошти на купівлю іноземних гравців і тренерів).

Другий сектор економіки зорієнтований на внутрішній ринок. Він включає галузі обробної промисловості, будівництва, сільського господарства, торгівлі та інші сфери, які продають продукцію на внутрішньому ринку за відносно низькими цінами і зорієнтовані на низькі доходи підприємств і населення. Продукція таких галузей є конкурентоздатною тільки при низькому рівні доходів. При підвищенні доходів підприємств і населення внутрішній попит переключається на імпорتنу продукцію, яка є більш якісною.

Тому, коли йдеться про підвищення конкурентоздатності продукції національного виробництва, то перш за все, мова йде про галузі другого сектора. Водночас цей сектор економіки менш привабливий для інвесторів, ніж перший. Підвищення конкурентоздатності вимагає більше витрат і більше часу на їх відшкодування. Немає також впевненості в тому, що продукція, в яку вкладені кошти для підвищення її якості, зможе завоювати ринки. Інакше кажучи, існують високі ризики для інвесторів.

Окрім того, цей сектор не має значних інвестиційних ресурсів. Зростання доходів підприємств і населення, зайнятого в цьому секторі, не призводить до такого ж зростання обсягів виробництва, оскільки це зростання збільшує попит на імпорتنу продукцію.

Тому представники цього сектора виступають за підвищення протекціоністських бар'єрів і зниження курсу національної валюти.

У цьому секторі задіяна переважна частина робочої сили і виробничого апарату, він не має надійних інвестиційних джерел для підвищення конкурентоспроможності, тому саме ця проблема може розглядатися як пріоритетна в промисловості та грошово-кредитній політиці нашої держави.

Третій сектор у нашій економіці охоплює ті сфери діяльності, які функціонують за рахунок занижених цін, що регулюються державою. До нього відносяться ті галузі, які продають свою продукцію на внутрішній ринок за цінами значно нижчими тих, що існують на зовнішніх ринках. До цього сектора відносяться підприємства теплоенергетичної галузі, залізничні перевезення, житлово-комунальні господарства, так звана соціальна сфера і т. д. У значній мірі цей сектор, який працює на внутрішній ринок і споживачем якого є населення, що отримує низькі доходи, не може працювати за ринковими правилами. Цей сектор, як пережиток старої планової системи господарювання не має ніяких джерел для свого власного розвитку. Він зберігається до цього часу внаслідок побоювання виникнення соціальної напруги, яка може бути спровокована підвищенням цін до економічно обґрунтованого рівня. Перехід на ринкові відносини у цьому секторі призведе до зростання цін та зниження і без того низьких доходів населення. Вже зараз можна спостерігати як підвищення цін на енергоносії призводить до зростання соціальної напруги у суспільстві.

Саме низькі ціни на енергоносії та тарифи на житлово-комунальні послуги дають можливість платити низьку заробітну плату бюджетникам і низькі пенсії пенсіонерам.

Таким чином, можна констатувати, що в українській економіці мають місце великі структурні деформації, що обумовлені нерозвинутою інституційною структурою і адміністративним регулюванням цін. І тому пріоритетом соціально-економічного розвитку повинне стати усунення перекосів у структурі економіки в цілому і в окремих секторах.

Країна не може мати стійкого економічного зростання з такими деформаціями. Неринковий сектор створює нерівні умови конкуренції. Він спонукає втручання держави в економіку і гальмує економічне зростання. Скорочення неринкового сектора у промисловості також передбачає усунення із галузей підприємств, що мають від'ємну додану вартість і від'ємне чисте нагромадження. Частка таких підприємств, за нашими

прогнозами може зрости після підвищення цін на енергоносії від 37% до 50%.

Вирішення проблем модернізації окремих секторів економіки, на нашу думку, більш важливе завдання для національної економіки, ніж підвищення темпів зростання.

Наразі загальноприйнятою є думка про те, що бізнесу не вистачає коштів, щоб підвищити інвестиції та здійснити модернізацію підприємств. Усе це правильно. Але бізнесу не вистачає також стимулів для здійснення модернізації. Наші підприємства ще не відчувають впливу конкурентного середовища. Всі розмови про необхідність підвищення конкурентоздатності на державному рівні не передаються через певні інституційні механізми на мікрорівень. Тобто наші підприємства не відповідають на зовнішні виклики прагненням до модернізації. А реакція на виклик по А. Тойнбі є головним фактором розвитку як господарської структури, так і самої людини.

Таким чином, розвиток економіки України за роки її незалежності ще більше закріпив ті деформації, що дістались у спадок від радянських часів. Ці деформації не тільки посилювались, але й закріплювались через відтворюючі механізми. Тому необхідний інший - не інерційний, як було до цього часу, сценарій соціально-економічного розвитку, а інвестиційний, який був би направлений на структурну модернізацію, шляхом впровадження інновацій.

Структурна модернізація і підвищення конкурентоздатності знаходяться у певному конфлікті з високими темпами зростання, оскільки для таких змін необхідні ресурси, що в свою чергу може знизити зростання.

Підвищення конкурентоздатності - це дійсно національна проблема, оскільки вона вимагає серйозних змін в інститутах, цінностях, культурі великої кількості людей. Для країни, яка не має досвіду в постійній боротьбі за підвищення конкурентоздатності, це дуже складне питання. Перш за все необхідно визначити, на які ринки ми можемо проникнути, де наші конкурентні переваги? Якщо навіть дати відповідь на ці питання, то виникають нові. Які ризики можуть виникнути? Як їх прорахувати? Де взяти

висококваліфікований менеджмент, щоб управляти ними? Лише перелічені питання дають можливість зрозуміти, що ми мало чим із цього набору володіємо.

Таким чином, досягнення більш високої конкурентоздатності для нас дуже складна мета. Але, якщо ми тут будемо мати успіхи, то це буде означати вихід на більш високий рівень соціально-економічного розвитку країни.

Забезпечення високих темпів зростання (5-6 %) протягом певного проміжку часу є більш простим завданням ніж структурна модернізація. Але треба розуміти, які фактори для цього можуть бути використані, з якими обмеженнями можна зіткнутись. По-перше, на залучення додаткових трудових ресурсів розраховувати неможливо. По-друге, збільшення інвестиційного капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел можливе лише при рівні доходності вище середнього. По-третє, в сучасній економіці головний фактор, що забезпечує високі темпи зростання, це - нововведення. Але цей фактор також вимагає структурної модернізації.

#### **4.2. ГРОШОВО КРЕДИТНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Кардинальні зміни в закономірностях світового соціально-економічного розвитку вимагають адекватних теоретичних узагальнень і прогнозів з боку економічної науки, тому розміщення цих загальносвітових тенденцій є необхідною передумовою при визначенні пріоритетів соціально-економічного розвитку України. Вибір пріоритетів державної політики, перш за все в промисловому секторі, повинен врахувати як глобальні, так і загальнонаціональні тенденції економічного розвитку.

Така політика суттєво відрізняється від промислової політики окремих у тому числі крупних господарських суб'єктів, які зорієнтованих на максимізацію прибутку. Вона не зводиться до формування певного набору проектів, навіть високоефективних з точки зору їх розробників. Завдання економічної політики повинно носити „системоутворюючий” характер.

Саме така політика повинна забезпечити, по-перше, баланс між різними секторами економіки, які розвиваються неоднаковими темпами, по-друге, сформувані передумови для динамічного розвитку господарської системи в цілому. Тільки при проведенні державної економічної політики можлива реалізація довгострокових масштабних програм, що потребують інвестицій, віддача від яких може наступити лише в перспективі.

Проблема грошово-кредитної політики в реалізації певної соціально-економічної стратегії обумовлена тим, що з одного боку це визначення джерел розширеного відтворення, забезпечення такого економічного розвитку, а з іншого – обсяги самих інвестицій залежать від макроекономічних показників.

В економічній теорії грошово-кредитна політика визначається як діяльність держави, що направлена на рішення макроекономічних завдань за допомогою грошово-кредитних інструментів.

### ***Грошово-кредитна політика в умовах структурної модернізації***

Характер грошово-кредитної політики, як свідчить досвід останніх років, суттєво впливає на економіку держави. Такі її складові як валютний курс, динаміка інфляції, процентні ставки стали основними орієнтирами при оцінці стану економіки і перспектив її розвитку.

Вони визначають динаміку ВВП, доходів і видатків населення, підприємств, співвідношення сукупного попиту і пропозиції, динаміку інвестицій і значною мірою – сальдо платіжного балансу.

Це означає, що грошово-кредитні інструменти стали дійовим важелем впливу на економічну динаміку.

Разом з тим, вітчизняний досвід останніх років, а також зарубіжна практика показують необхідність досягнення більш точної відповідності методів формування і проведення грошово-кредитної політики, встановлення параметрів цієї політики вимогам динаміці розвитку на даному етапі.

Саме ця відповідність забезпечує дієвість грошово-кредитної політики, ефективність її впливу на реальний сектор економіки.

Загальні шаблони організації грошово-кредитних відносин сьогодні неприйнятні. Необхідна конкретизація завдань як на рівні макроекономічної політики, так і на рівні підприємств.

Як показує досвід організації грошово-кредитної політики в країнах із розвиненою економікою, для її визначення залучається широке коло показників, пов'язаних як із рухом грошових потоків, так і з змінами натуральних параметрів економіки.

Встановлення певних залежностей, наприклад, між грошовою масою і зростанням ВВП, чи інфляцією і економічною динамікою є достатньо складним процесом, що вимагає застосування складних економіко-математичних моделей.

Варто мати на увазі ще одну особливість грошово-кредитної політики, в якій, як і в будь-якій економічній програмі, прийняття рішень, через те, що визначити наслідки прийнятих рішень можливо через декілька років.

Наприклад, аналіз впливу грошової маси на реальний випуск у країнах з перехідною економікою не дозволяє виявити характер і напрямки впливу грошової маси на обсяги реального випуску через те, що існує короткий проміжок часу (менше 10 років).

Як показує досвід країн з перехідною економікою, вплив на реальний сектор може бути найбільшим чином через такий важель грошово-кредитної політики, як таргетування інфляції.

Режим інфляційного таргетування необхідно здійснювати через посилення координації політики НБУ і Уряду. Перш за все це відноситься до регулювання цін і тарифів на послуги природних монополій (електроенергетика, залізничні перевезення, газ), субсидування цін на соціальні послуги (ЖКС, транспорт, медичні послуги), податкової політики (акцизну), митної політики (імпортні тарифи).

Як показали дослідження країн Центральної Європи зростання ліквідності домашніх господарств викликає зниження (а не зростання) випуску продукції оскільки вони переходять до споживання імпортової продукції.

У той же час, можна сказати, що грошово-кредитна політика має чітко виражену національну особливість в певній країні. Навіть незначні неспівпадіння економік близьких за своїм розвитком країн (наприклад, Центральної і Східної Європи чи СНД) викликає необхідність адекватного відображення цих особливостей при формуванні національної грошово-кредитної політики.

Але існують загальні підходи до управління, наприклад, інфляційними процесами. Так для визначення “ядра” інфляційного процесу використовують такі параметри:

- зростання цін, що обумовлене економічною активністю;
- екзогенна (зовнішня) інфляція, що передається через ціни на експортні та імпортові товари і послуги;
- інфляційні ефекти податкової та бюджетної політики;
- прямий вплив ставки рефінансування на темпи інфляції.

Незалежність НБУ дає йому право самостійно визначати свою грошово-кредитну політику.

Але поняття єдиної грошово-кредитної політики держави більш загальне. Вона повинна включати заходи з боку Уряду щодо проведення скоординованих дій у сфері грошово-кредитних відносин. Одна з її головних задач це сприяння росту економіки. Економіка гостро потребує кредитної підтримки для свого розвитку.

Тому розширення кредитування за рахунок рефінансування комерційних банків, які займаються програмами структурної модернізації пропорційно збільшено їх кредитних володінь в реальний сектор економіки є одним із інструментів грошово-кредитної політики який можливо задіяти в сучасних умовах.

Стимулювання ролі банків у проведенні структурних змін можливе таким шляхом виділення в бюджеті коштів на компенсацію різниці процентних ставок по залучених банківських кредитах на фінансування інноваційних програм.

### *Політика валютного курсу*

У наукових та урядових колах можна почути рецепти економічного зростання за рахунок зниження курсу національної валюти і створення для вітчизняної економіки на певний час порівняних конкурентних переваг. Для такого підходу є серйозні підстави.

По-перше, такий вплив підтверджений вітчизняною практикою. В кінці 90-х років після закінчення курсу національної валюти вітчизняні товаровиробники змогли здійснити масштабне заміщення імпорту на внутрішніх ринках, забезпечивши тим самим так зване “відновлююче економічне зростання”.

По-друге, можна спостерігати, що провідні країни світу, наприклад США, підтримують економічне зростання за рахунок зниження курсу національної валюти. Європейський союз також прагне не збільшувати курс євро з метою забезпечення економічної динаміки.

Може виникнути питання: якщо такі гіганти ринкової економіки схиляються до таких заходів, то чому нам не використати зниження курсу гривні для стимулювання економічного зростання?

Але для такого стимулюючого фактора як валютний курс необхідно задіяти ряд заходів, які піднімають попит на долар і понизити водночас його пропозицію.

Основними факторами, які здатні вплинути на попит пропозицію на валютному ринку є: по-перше, скорочення імпортних обмежень (тарифів, квот). Це посилить конкуренцію на внутрішньому ринку і буде сприяти зростанню курсу долара. Але якщо імпорт буде охоплювати все більші

обсяги пропозиції почнеться зниження виробництва національних товарів і доходів підприємств і населення.

Відбувається падіння темпів економічного зростання.

Таким чином, скорочення експортних обмежень збільшує експорт і пропозицію іноземної валюти, що сприяє пониженню її реального курсу. Таке зростання сприяє підвищенню внутрішніх цін і пригніченню розвитку неекспортних галузей. Але якщо доходи від експорту можуть розподілюватись за різними галузями економіки, то можливо перекривати негативний ефект від збільшення пропозиції іноземної валюти.

Залучення іноземного капіталу підвищує пропозицію доларів і призводить до зниження його реального курсу. Якщо додаткова валюта повністю тратиться на закупівлю іноземного обладнання і технологій, то цей попит поглинає додаткову пропозицію і курс залишається стабільним. Але коли хоча б частина валюти витрачається на внутрішньому ринку, конвертуючись в гривню, попит на неї зростає, а курс долара знижується. При цьому темп зростання збільшується.

Таким чином, реальне зростання долара і підтримка слабкої гривни, як фактор економічного зростання, значною мірою залежить від конкретних обставин, що склались в економіці. Ті обставини, що існували на при-кінці 90-х років не можуть повторюватись через те що, “відновлюване економічне зростання” себе вичерпало. Необхідний перехід до якісно нового інноваційного зростання.

При формування грошово-кредитної політики необхідно врахувати те, що вибір її сценарію в значній мірі залежить від ступеню розвитку трансмісійного механізму (тобто механізму передачі рішень в області грошово-кредитної політики в реальну економіку).

Необхідно відмітити високу ступінь залежності економічної ситуації в Україні від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Це обумовлює значну невизначеність перспектив динаміки макроекономічних параметрів і вимагає від НБУ прийняття значного числа економічних індикаторів.

Дослідження показують, що суттєва роль у формуванні рівня інфляції в Україні сьогодні належить структурним факторам ціноутворення. НБУ може впливати на рівень інфляції в короткостроковий період за допомогою інструментів грошово-кредитного регулювання тільки шляхом врахування змін цін і тарифів на платні послуги населенню природних монополій.

В умовах підвищення тарифів послуги природних монополій вирівнювання цінових пропорцій навряд чи дозволить різко знизити інфляції.

Нові економічні умови, що склалися, вимагають певної корективної цілі грошової політики і активізацію заходів, що направлені на підтримку розвитку реального сектора економіки.

В той же час ефективність трансмісійного механізму обмежена, незважаючи на позитивну динаміку основних макроекономічних параметрів. Для цього є об'єктивні причини.

Вибрана НБУ стратегія збереження і нарощування валютних резервів призводить до суттєвого розширення грошової бази. В той же час цей процес не супроводжується адекватним забезпеченням потреб галузей реальної економіки в грошах.

З одного боку, діють фактори, які обмежують розширення грошової маси і перерозподіл вільних коштів через кредитну діяльність банків.

До них, перш за все, слід віднести збереження високих ризиків, які породжуються самими учасниками фінансового ринку і реального сектора економіки (низький рівень менеджменту, недовіра учасників ринку, незахищеність прав кредиторів).

З другого боку, мають місце фактори, що обмежують доступ до кредитних ресурсів.

Все це обумовлює нестійкість величини грошового мультиплікатора і швидкості обігу грошей, що в свою чергу суттєво ускладнює використання

традиційних капіталів трансмісійного механізму (кредити і процентні ставки).

Крім того, значний внесок в формування поточної інфляції вносять структурні фактори, в т.ч. ціни, які встановлюють монополії. Це знижує ступінь безпосередньої залежності росту цін від обсягів національної валюти, що знаходиться в обігу.

Принципи так званої цільової інфляції, який визначений НБУ і покладений в основу формування грошово-кредитної політики, витримуватись в повній мірі не може.

Для цього є об'єктивні причини, в тому числі пов'язані із певною слабкістю і вузькістю багатьох сегментів фінансового ринку, недостатніми інституційними можливостями у сфері прийняття економічних рішень.

Рішення в області грошово-кредитного регулювання приймаються на основі динаміки декількох показників. Серед них найбільш важливий – грошова маса. Окрім неї це контроль за валютними резервами, внутрішніми активами, станом платіжного балансу показниками, що характеризують динаміку курсу гривні і т.д.

Специфіка грошової сфери останніх двох років полягає в тому, що проблема абсорбції і зв'язування вільної ліквідності потребує більшої уваги із боку НБУ порівняно із розширенням обсягів рефінансування.

В якості основного інструменту зв'язування вільних коштів кредитних організацій НБУ використовує депозитні операції і регулює процентні ставки.

Операції на відкритому ринку (з облігаціями уряду, НБУ) дозволять розширити інструменти грошово-кредитної політики як для зв'язування, так і для поновлення ліквідності.

Головним елементом впливу на реальну економіку залишається банківський сектор. Тому основні принципи і параметри його розвитку мають проведення грошової політики і її впливу через трансмісійні механізми на реальний сектор економіки.

Тому повинна бути визначена стратегія подальшого розвитку банківського сектору. Основним критерієм до реформування повинен стати не розмір кредитної організації, а їх можливість управляти ризиком і вміння запобігати кризам.

Українська банківська система повинна приблизитись до стандартів і принципів роботи банківського капіталу ЄС.

Проблема прозорості грошово-кредитної політики має ще один аспект – це участь держави в державних банках: ощадному і Експортно-імпортному. Ця тема хвилює міжнародні організації, які вважають, що така участь знижує прозорість цих структур.

Розробка грошово-кредитної політики повинна розроблятися раніше державного бюджету. Перерозподіл грошової маси через бюджет може стосуватись тієї грошової маси, яка буде в періоді, що планується. Порядку, який зберігається: спочатку народногосподарський план потім бюджет, а потім грошово-кредитний план – це пережиток минулого.

Відсутність дієвої системи рефінансування банків і високих відрахувань в фонд обов'язкових резервів перешкоджає розширенню кредитування економіки за рахунок рефінансування операцій комерційних банків.

Зниження відрахувань в фонд обов'язкових резервів дозволить отримати банкам додатковий прибуток і прискорить процес власної капіталізації.

При розгляді питань грошово-кредитної політики необхідно врахувати її теоретичні основи. Серед них вихідним є питання щодо її мети, яка залежить від економіки і тісно пов'язана із сутністю і роллю банків в економіці.

Банки, як грошово-кредитний інститут регулює грошовий обіг. Їх роль як інституту обігу полягає в раціоналізації грошового обігу. Виконуючи ці функції, вони не тільки впливають на стійкість грошової одиниці, але і на ефективність виробництва і обігу суспільного продукту.

Банківська система є частиною економічної системи, тому її ціль завжди повинна мати соціально-економічний аспект. Поряд із завданням боротьби з інфляцією, що надзвичайно важливо для економіки, є також сприяння економічному зростанню зайнятості.

Звідси важливе таке примінення грошової пропозиції, яка б була направлена на розвиток виробництва, забезпечити зайнятості, а потім на стабілізацію цін. Ця відтворювальна складова діяльності банківської системи слаба відчувається в реальній економіці.

Уточнення змісту грошово-кредитної політики необхідно починати із цінових орієнтирів стратегії соціально-економічного розвитку.

Кредитна політика в економіці перехідного періоду повинна розглядатись як основа всієї грошово-кредитної політики. Як раз в такій економіці особливо гостро не вистачає капіталів.

На відміну від розвинутих країн, де відбувається відносно стабільний розвиток і тому природній акцент на M2, M3 і процент, в умовах перехідної економіки визначення обсягів кредиту, що передається в господарський обіг, його цільовий характер, стає важливим елементом грошово-кредитного регулювання.

Кредит, як джерело інновацій не завжди може бути інфляційним. Він не породжує інфляцію в межах кредитних грошей, тобто грошей, що емітуються банками на базі розміщення у них депозитів і резервів.

Слабкі інфляційні наслідки має кредит, що обслуговує матеріальні активи і не перетікає в канали обігу.

Розвиток кредитних відносин на основі поєднання кредитування банками реального сектору і регулювання кредитної політики може організувати так грошовий обіг, щоб не збільшити інфляцію і надати економіці додаткові ресурси.

### 4.3. ПРОТИРІЧЧЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ - ПРИЧИНА КРИЗОВИХ ЯВИЩ

#### *Передумови виникнення кризових явищ*

Не зважаючи на те, що ліберальні економісти протягом останніх п'яти років (2003-2008 р.) увесь час говорили про стійкий економічний розвиток, ряд фактів, які нарощувалися в глобальній економіці, свідчив про наближення світової економічної кризи. По-перше, зростання виробництва в «нових промислових країнах» повинно було обслуговувати споживання багатьох країн Європи та США. Але із перенесенням багатьох виробництв із «старих промислових країн» в них постійно скорочувалася зайнятість, перестала зростати реальна заробітна плата. Робочі місця із відносно високою заробітною платою в країнах Заходу поступово замінювалися низькооплачуваними в країнах периферії, де нема таких міцних профспілок, соціального й трудового законодавства, як у країнах «промислового центру». Якщо в другій половині минулого століття політика зайнятості, що проводилася країнами Заходу, забезпечувала стійке зростання внутрішнього попиту й стабільний життєвий рівень, то для сучасної західної економіки характерна тенденція до нестабільності доходів. Так, якщо в середньому робітник в «старих промислових країнах» витрачав на початку 1990-х років приблизно 30% своїх доходів на життя, то в 2005 році ця доля зросла до 50-60% відсотків. У зв'язку із скороченням реального сектора виробництва втратили свою потужність і профспілки, оскільки звузилася їх соціальна база внаслідок перенесення цілих галузей до країн периферії.

Найбільш привабливими регіонами для перенесення промислового виробництва стали країни Східної Європи та Сходу, особливо Китай. Таке перенесення виробництва забезпечувало значне зменшення витрат на заробітну плату й захист навколишнього середовища для транснаціональних корпорацій. Високі темпи економічного зростання в «нових індустріальних країнах» відбувалися одночасно із перетворенням величезних мас населення

із селян на робітників промисловості. Пролетаризація сотень мільйонів селян збільшувала внутрішній попит переважно бідної частини населення країн «третього світу» на товари першої необхідності, передусім на продовольство.

У той же час, зменшення попиту в країнах ЄС і США не могло компенсуватися за рахунок зростання споживання середніх прошарків населення глобальної периферії. Зниження споживання в центрі старих країн Європи і США скорочувало обсяги виробництва і на периферії. Протягом останніх десяти років падіння доходів населення країн «першого світу» перекривалося зростом споживчого кредиту. Але на кінець першого десятиліття 2000-х років заборгованість населення насамперед США і Великої Британії досягла критичної межі. У США виникла іпотечна криза. Населення, не маючи достатніх коштів, затримувало або зупиняло виплати по банківських кредитах. Криза неплатежів по кредитах наклалася на ослаблення фінансів США через систематичний перерозподіл коштів на користь приватного сектора, стимулюючи його активність через зменшення податків та покриття воєнних витрат. Ресурс підтримки споживання за рахунок банківського кредитування був практично вичерпаний – населення стало нездатне виплачувати навіть мінімальний процент. Банківський сектор охопила криза. Інформація про зазнанні збитки банків і компаній призвела до перших обвалів на біржах і дестабілізації усіх фондових ринків планети. В умовах кризи, що зростала, корпорації не знаходили вирішення своїх проблем. Вони почали приховувати свої збитки, завищувати показники своєї діяльності. Торгівля акціями, які все дорожчали, приховувала труднощі, але рано чи пізно вони повинні були вирватися назовні.

Отже, перенесення виробництва із країн «старого центру» об'єктивно занижувало споживчі можливості населення цих країн. Але отримані в країнах периферії прибутки дозволяли кредитувати середні прошарки західного суспільства. Усе це обумовило виникнення протиріч і загострення ситуації між виробничими і споживчими ринками, а у підсумку призвело до

глобальної кризи, більш складної, ніж звичайні кризи перевиробництва, що виникають періодично.

### *Інфляція*

Несподіваним для світової фінансової системи стало прискорення інфляції, що виявилось насамперед у зростанні цін на пальне та продовольство. Як причину більшість політиків називають зростання цін на продукти харчування та енергоносії, тобто саму інфляцію. Таке пояснення є тавтологією. Зростання товарних цін – це не причина, а наслідок інфляції.

Причина інфляції полягає в порушенні балансу між товарною грошовою масою у глобальному світі. Грошова маса в світовій економіці суттєво зросла, маса промислової продукції залишилася без змін. Отже, грошових одиниць в економіці на умовну одиницю товарів стало більше. Прискорення інфляції відбулося унаслідок втрати грошима забезпеченості на фондовому ринку і на ринку нерухомості через зниження вартості акцій і житла. Сума грошей в економіці залишилася значною, але відповідна їй сума цін товарів зменшилася. Через це купівельна спроможність населення скоротилася за рахунок знецінення його доходів. Споживання почало скорочуватися, попит сконцентрувався на товарах першої необхідності. Незважаючи на дефіцит продовольства у світі, ціна на нього може зменшуватися. Тому надії тих країн, де сприятливі аграрні умови, у тому числі й України, можуть не виправдатися через порушення балансу між грошовою і товарною масою у глобальному господарстві.

Не стійким залишається світовий валютний ринок. Валюти по відношенню одна до одної також є товарами, які теж забезпечуються товарною масою. Їх положення в системі економічного обігу залежатиме від того, як на національних і міжнародних ринках вони будуть забезпечуватися товарами. Тому можна передбачити, що втеча капіталів із країн периферії до країн із твердою валютою, наприклад туди, де панує єдина європейська валюта – євро або навіть долар, незважаючи на втрату своїх позицій у світі,

буде прискорювати інфляцію в «третьому світі», підвищуючи забезпеченість резервних валют і переносячи її проблеми на національні валюти.

Отже, можна сказати, що закон рівності сум товарних цін масі грошей в світовій економіці діє нелінійно.

Аналіз тенденцій розвитку глобальної кризи дає підстави констатувати, що вона не пов'язана тільки із товарним перевиробництвом, як це буває у випадках дії типового економічного циклу, а є наслідком системних протиріч світової економіки. Тут уже неможливо вийти із стану кризи за рахунок реалізації накопиченої товарної маси, після чого економіка знову може зростати. У силу своєї природи, обумовленої протиріччями глобальної економіки, криза повинна вирішити проблеми світової господарської системи, вивести її на якісно новий етап розвитку, повернувши їй ефективність. Це рівносильно зміні неоліберальної моделі економічного розвитку на нову.

Самі ж моделі економічного розвитку були певною реакцією на розвиток світової економіки у межах довгих економічних хвиль за Н.Кондратьєвим. Після Великої депресії 1929-1933 років світова економіка пройшла декілька стадій розвитку, які можна охарактеризувати як періоди підвищувальних і знижувальних хвиль. Після закінчення другої світової війни, після кризи 1949 року почалася підвищувальна хвиля економічного розвитку, яка проіснувала до 1973 року. Цей період характеризувався подорожчанням робочої сили й коштів, а також активним технологічним оновленням виробництва. Післявоєнна європейська й американська промисловість переживали потребу в робочій силі, яка ввозилася з країн периферії. Робоча сила дорожчала, оскільки потреба у кваліфікованих кадрах зростала. Капітали ставали дорогими, стимулюючи зростання продуктивності праці. Зростає суспільна цінність знань. У західних суспільствах панував кейнсіанський підхід, реалізовувались на практиці принципи соціальної держави.

Підвищувальні хвилі змінюють знижувальні. Це відбувається тоді, коли екстенсивне використання ресурсів втрачає ефективність, а подальше її зростання може дати лише максимально раціональне використання наявних факторів виробництва. Зміна хвиль у глобальному господарстві проходить через важкі економічні кризи. Неможливість подальшого ефективного розвитку світового господарства знаходить свій прояв у перенакопиченні капіталу, оскільки для вигідного його використання не знаходиться місця. Це виявляється у вигляді економічних криз. Наприклад, ряд економічних криз, які проявили себе у 70-80-і роки свідчили про те, що в економіці відбулися якісні зміни і підвищувальна хвиля змінилось знижувальною.

В індустріально розвинутих країнах почалося масове перенесення промисловості в зону світової периферії. Політика технологічного переоснащення виробництва і підготовки висококваліфікованих працівників змінилася орієнтацією на перенесення виробництва до країн із дешевою робочою силою. Успіхи такої політики були забезпеченні швидким розвитком інформаційних технологій. Такий розвиток прискорив швидкість переміщення капіталів, виникли електронні гроші. Національні монополії розвинених країн перетворилися на транснаціональні корпорації. Унаслідок такої політики цілі регіони світу перетворилися із аграрних на індустріальні. Величезні маси людей протягом життя одного покоління залишили традиційні сільськогосподарські форми діяльності й стали промисловими працівниками. Простір для ринкових відносин розширився, робоча сила виявилася дешевше за промислові технології. У країнах «першого світу» почалася проводитися політика «скидання баласту»: приватизація, знищення витрат на утримання робочої сили, скорочення соціальних трансфертів, зменшення витрат на освіту, тобто відбувався процес поступового демонтажу завоювань, які характеризувалися поняттям «соціальна держава». Усі ці дії вписувалися в неоліберальну доктрину відкритої економіки, яка змінила ідеологію кейнсіанства на

початку 80-х років минулого століття. Але неоліберальна модель мала в своїй основі протиріччя, розвиток яких визначив той факт, що вона себе вичерпала.

Розвиток протиріч неоліберальної економічної моделі став поступово проявлятися у формі протиріччя між нарощуванням обсягів виробництва за рахунок розширення його меж і зменшення обсягів споживання в країнах-експортерах капіталу. Товари, які виготовлялися в країнах периферії, продавалися в розвинених західноєвропейських країнах і США. Але з виносом виробництва споживчі можливості населення зменшувалися, оскільки вони не могли компенсуватися розвитком галузей і отриманням доходів від «нової економіки»: сферою послуг і інформаційних технологій. Зростання споживчих ринків «нових індустріальних країн» не могло покрити дефіцит капіталу, що збільшився.

У період глобалізації капітали почали вільно переміщуватися з однієї зони планети в іншу, але робоча сила не мала такої мобільності, штучно обмежена національними рамками. Корпорації могли вибирати різні варіанти із великої кількості ринків праці. Така політика робила більш легким для корпорацій зменшення оплати праці для країн «старого світу», а також обмеження соціального трудового законодавства. Не зважаючи на жорсткі антиеміграційні закони, продовжувався процес вибросу мільйонів емігрантів нестабільних економік периферійних країн на ринки праці країн центру. Якщо в 60-і роки і на початку 70-х еміграція з країн периферії була пов'язана із попитом на робочу силу, що зростає, то в 90-і роки масове переселення перетворилося на інерційний процес, який був обумовлений соціально-економічною кризою в країнах «третього світу» і прагненням людей залучитися до «суспільства споживання».

Високі прибутки корпорацій, які отримані за рахунок залучення до виробництва дешевої робочої сили і відсутності законодавства щодо захисту навколишнього середовища (що також знижує витрати), забезпечили зростання пропозиції позичкового капіталу й здешевлення

капіталу банків. Це дозволило, починаючи з 2001 року, відкласти на певний час системну кризу за рахунок безпрецедентного розростання споживчих й іпотечних кредитів. Але, цього виявилось достатньо для підтримки економічного зростання в глобальній системі лише до кінця 2007 року. Нова світова криза почалася з падіння «кредитної піраміди» США, споживчого центру планети, на який припадає до 40% глобального споживання. Американці виявилися не в змозі купувати такий ж обсяг товарів на свої доходи, які почали знижуватися із впровадженням неоліберальної економічної моделі.

Аналогічні проблеми проявилися у Великій Британії та деяких країнах ЄС. Не зважаючи на те, що деякі країни Західної Європи не будували «кредитних пірамід», наприклад ФРН, де кредитна система є більш стійкою через використання принципово іншої банківської технології, тут теж зазначилися кризові явища. Головною статтею доходів цієї країни є експорт, який складає близько 60 % ВВП і залежить від купівельної спроможності покупців німецьких товарів (наприклад, автомобілів). Отже, глобальна економічна криза свідчить про зміну великих хвиль господарської динаміки. Світова економіка вже не може розвиватися за неоліберальною моделлю.

Визначивши умови виникнення й природу глобальної кризи, можна прогнозувати її розвиток залежно від спрогнозованих сценаріїв поведінки. Можливі, на нашу думку, два сценарії виходу з кризи. Перший (м'який) передбачає свідому перебудову світової економіки. Відповідно до такого сценарію необхідне свідоме втручання глобальних інститутів у політику здешевлення робочої сили, забезпечення зростання освітнього рівня працівників, розширення соціальних гарантій, включаючи медицину й освіту. У геополітичному плані необхідно було б зняти обмеження на переміщення робочої сили, ліквідувавши локальні ринки дешевої праці та компенсувати дефіцит фахівців в одних регіонах за рахунок надлишку в інших (Європа, США, Японія). Усі перелічені заходи могли б сприяти технологічному переозброєнню промисловості та її інтенсивному розвитку.

Але, оскільки такий сценарій протирічить інтересам корпорацій та означає відмову від наявної неоліберальної доктрини, то він є суто теоретичним і не може розглядатися. У площині реальної реалізації можливо, що окремі його елементи можуть бути втілені в практику. У підсумку, незважаючи на протидію світових еліт і транснаціональних корпорацій, світова економіка буде розвиватися в цьому напрямку.

Другий сценарій (спонтанний) ґрунтується на стихійному розвитку кризи, логіка якого передбачає, що інфляційні явища призведуть до падіння обсягів виробництва, скорочення обсягів торгівлі, крупного біржового падіння, обвалу національних ринків нерухомості й переходу інфляції у стагфляцію. Фінансова допомога держави не зможе їх підтримати на достатньому рівні тривалий час, а також не відновить споживчі ринки. Тільки протекціоністські заходи також не принесуть бажаних результатів, оскільки міжнародний розподіл праці в сучасному світі дуже великий. Економічний спад, який перейде у тривалу депресію, призведе до економних змін у світовому господарстві. Почнуть упроваджуватися нові виробничі технології монополіями з метою здешевлення продукції. Це в свою чергу підвищить попит на кваліфіковану робочу силу. Загостриться корпоративна конкуренція. Керівництво компаніями стане більш складним і буде вимагати від управлінців високоякісних технічних знань. Розвиток виробництва отримає пріоритет порівняно із торгівлею та фінансовими операціями.

Варто прогнозувати відродження протекціонізму як в багатих країнах, так і в периферійних країнах. Разом с тим, взаємозалежність економік настільки стала щільною, що вона й надалі буде посилюватися. Світова економіка стане ще більш монополізованою. Відбудеться багато корпоративних об'єднань.

Загостриться проблема нерационального використання трудових ресурсів планети. Втрата багатьох капіталів призведе до значного подорожчання кредитів, що також буде стимулювати швидке технічне

оновлення промисловості, отримання високих прибутків буде залежати безпосередньо від технологічного випередження конкурентів.

Спонтанні спроби керівництва окремих країн повернутися до кейнсіанської макроекономічної політики не дозволить зупинити негативні процеси в економіці.

Як показав досвід попередніх структурних криз, подібний розвиток подій породжує політичну нестабільність як в міждержавних стосунках, так і всередині окремих держав.

Вплив кризи глобальної економіки на економіку України відчули відразу її сегменти. Це можна пояснити тим, що українська економіка залишається слабо диверсифікованою і відтак вразливою до коливань кон'юнктури світових ринків.

Тісно пов'язана із світовим господарством як поставник сировини, Україна залишалася потенційно привабливою для залучення іноземного капіталу в розвиток мережі транзиту енергоносіїв, транспортної інфраструктури, транскордонного економічного співробітництва. Як показала глобальна економічна криза, потенціал підприємства експортно-сировинного розвитку, який базувався на інтенсивному нарощуванні хіміко-металургійного та сировинного експорту в умовах заниженого обмінного курсу гривні, на сьогодні фактично є вичерпаним.

Але найбільш серйозною проблемою, яка призвела до фінансової економічної кризи є фінансові дисбаланси, які характеризуються зростанням зовнішніх зобов'язань, що призвело до розбалансування національної фінансової системи. Характерною рисою зовнішнього боргу України було його рекордне зростання. Дефіцит платіжного балансу почав збільшуватися з 2005 року. Передусім він був обумовлений дефіцитом торговельного балансу, який в 2005 році складав 1,74 млрд. дол., у 2006 році він зріс до 5,2 млрд., у 2007 році – уже до 10,6 млрд., а в 2008 році очікуються 20 млрд., дол. Якщо у 2005 році цей дефіцит покривався ще позитивно – платіжним балансом, то в наступні роки стрімко наростав і в 2006 році він став

негативним у сумі 1,6 млрд. дол., у 2007 році досяг 5,9, а за перше півріччя 2008 р. – 6,8 млрд. дол.

Це відбулося унаслідок випереджального зростання імпорту (на 45%) по відношенню до зростання експорту (на 28,5 %) у 2005 – 2008 роках.

Компенсування дефіциту платіжного балансу здійснювалося притоком іноземного капіталу. У наслідок такого притоку, головним чином у формі кредитів, Україні вдалося збалансувати платіжний баланс. Балансування платіжного балансу не може продовжуватися довго, оскільки обмежується можливістю фінансового ринку й здатністю економіки використовувати іноземні інвестиції. Світова криза зробила неможливими нові залучення. Виявилось, що Україна на кінець 2008 року заборгувала іноземним кредиторам 100 млрд. дол., у тому числі 15 млрд. – борг держави і 85 млрд. – борги корпоративного сектора.

На комерційні банки припадає приблизно 40 млрд. дол., а на корпоративний сектор – 45 млрд. За останні два роки (2006-2007р.) зовнішній борг українських комерційних банків зріс у 5,6 рази і продовжував стрімко зростати. Через відсутність механізму довгострокового рефінансування українські підприємства і банки, що успішно працювали, прагнули кредитуватися за кордоном, ставивши економіку України у залежність від кон'юнктури зарубіжних фінансових ринків.

Основна частина кредитів, що залучалися українськими банками з-за кордону, спрямовувалися на споживче кредитування. У 2007 р. обсяг споживчих кредитів зріс на 98 %. У першому кварталі 2008 року – на 21 %. Велика частина кредитів спрямовувалася на фінансування імпортних товарів поточного користування. Наприклад, імпорт автомобілів у першому кварталі 2008 р. зріс у 1,8 рази, а імпорт продукції АПК – на 48,1 % порівняно із аналогічним періодом минулого року. Отже, виникло певне „хибне коло”: іноземні кредити, що зростають, спрямовуються на закупівлю імпорту, що й стало головною причиною дефіциту торгівельного балансу. Відбувається наростання розбалансування української економіки. Особливо тривожні

тенденції у банківській сфері, де темпи зростання кредитів у 2008 році склали 17 %, а депозитів – 9,4 % (за 5 місяців). Видані комерційними банками довгострокові кредити у 2008 р. – 343 млрд. грн. удвічі перевищували залучені ними довгострокові депозити (145 млрд. грн.).

Можливості української економіки компенсувати відтік іноземного капіталу практично відсутні. Головна стаття валютних доходів не зростає. Увесь приріст – 24,6 % за 2007 рік досягнутий за рахунок зростання світових цін, а не фізичного обсягу виробництва.

Отже, можливості України жити за рахунок зовнішніх запозичень вичерпані. І це було зрозуміло ще до початку розгортання економічної кризи.

На цьому загальному негативному фоні відтік іноземного капіталу виглядає як своєрідна реакція на подальше погіршення міжнародної інвестиційної позиції й її конкурентоздатності.

За попередніми оцінками збалансування валютно-фінансової системи України може бути досягнуто при двократній девальвації гривні<sup>103</sup>. Усе буде залежати від грошово-кредитної політики.

Як свідчить міжнародний досвід, такі фінансові кризи призводять до середньострокового падіння ВВП й інвестицій від 5 до 20 %, втрати не лише 15 % фінансових активів країни, а й до падіння реальних доходів на 15 – 40%.

Є підстави прогнозувати, що криза української економіки буде характеризуватися верхнім рівнем негативних наслідків і більш тривалим терміном порівняно із середньосвітовими показниками<sup>104</sup>.

Кризова ситуація буде характеризуватися суттєвим погіршенням зовнішніх умов функціонування української економіки внаслідок різкого підвищення цін на газ, падіння кредитного рейтингу України, перенасичення ринків збуту традиційних товарів.

Для подолання кризи необхідно розробити антикризову програму уряду.

---

<sup>103</sup> С. Глазьев. Об угрозе экономического коллапса в Украине. 2000. 26.09.2008

<sup>104</sup> Там же.

Вона має включати заходи щодо подолання кризи платіжного балансу, стабілізації банківської системи, формування нової бюджетної політики. Тільки мобілізація всіх владних структур щодо розробки та впровадження антикризової програми може запобігти поглибленню кризових явищ, які супроводжуються різким падінням рівня життя населення.

## **РОЗДІЛ 5. ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ.**

### **5.1. Реалізація неоліберальної теорії в українській економіці**

Уданий час, у результаті майже двадцятирічного періоду соціально-економічних реформ, наша країна опинилася перед черговим історичним вибором. Внаслідок незавершених і багато в чому невдало реалізованих реформ, посиленних глобальною економічною кризою, у суспільстві склалася вкрай нестабільна ситуація, у рамках якої численні серйозні суспільні суперечності не врегульовані та продовжують наростати, в тому числі і в латентній формі.

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

#### **Про реалізацію ліберальної ідеї в українській економіці.**

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

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

Вважалося, що лібералізація цін і свобода вибору економічної діяльності мали збалансувати ринки за рахунок встановлення рівноваги між попитом і

пропозицією. Але це лише перший крок. Наступний крок — приватизація, яка повинна була зорієнтувати дії підприємців на виробництво тих товарів, на які існував великий незадоволений попит, а отже - і на прибутковіше інвестування приватного капіталу. З часом це мало спричинити структурні зміни у промисловості та привести обсяги виробництва товарів у відповідність до ринкового попиту.

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

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

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

Нові стимули, породжені лібералізацією, не вивільнили конкурентні сили. Замість цього з'явилися зворотні тенденції: посилення монополізму і нерегульована відкритість економіки. Вхідження до світового ринкового господарства викрило непристосованість переважної частини вітчизняних підприємств до міжнародної конкуренції — ні організаційно, ні технологічно. Номенклатура і якість, а також цінові параметри не відповідали світовим

стандартам. В особливо скрутному становищі опинилися невеликі міста і сільські населені пункти, позбавлені колишньої економічної бази — місто утворюючих підприємств. Стався крах існуючої системи розселення, який є безпрецедентним у світовій історії. Конкурентоспроможність вітчизняної промисловості було знищено, а шанси на її реконструкцію виявилися примарними. Структура української економіки не відповідає потребам внутрішнього ринку. Вузким виявився не тільки споживчий, але й інвестиційний попит. Українці залишаються однією з найбільших націй у Європі.

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

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

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

Така модель, для якої є характерним панування декількох великих компаній, які контролюють ринок, ділять його між собою і встановлюють на ньому ціни,

мовою економічної теорії називається "капіталізм олігополій", а в нашій пост-радянській термінології - "олігархічний капіталізм"<sup>105</sup>.

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

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

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

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

Існуюча галузева структура національної економіки, з її перекосом у бік сировинних галузей і надмірною залежністю від кон'юнктури зовнішніх ринків, - це не тільки "надбання" радянського періоду, але й наслідок різкого скорочення попиту на метали і продукцію хімічної промисловості на внутрішньому ринку. Вітчизняний капітал за майже два десятиріччя свого існування небагато зробив для створення нових галузей. Можна назвати тільки мобільний телефонний зв'язок і великі роздрібні торговельні мережі. Та й ці нові сектори економіки створено, головним чином, за допомогою іноземного капіталу, який заінтере-

---

<sup>105</sup> Коментуючи підсумки розвитку української економіки, Світовий банк зазначав: "Недавнє економічне зростання в Україні базувалося на недиверсифікованому, сильному зростанні експорту в секторах економіки, контрольованих фінансово-промисловими групами, які оперують за допомогою неформальних відносин і спеціальних привілеїв" (Див.: Сошігу Акізіапсе 8ігаіЄ8У РюйїЄів Керогі гог икгаіпе. "Гле \M>гк1 Вапк Кероп" № 32250-ПА, 2005, Мау 19, р. 20).

сований у проходженні своїх товарів (телефонів і споживчого імпорту) на українському ринку.

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

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

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

### **Еволюція ліберальної ідеї**

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

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

Усілякі міркування про "деідеологізацію" всіх форм соціально-економічного життя є не що інше, як свідчення історичної вичерпаності тих цінностей, які існували у суспільстві. Такі процеси демонстрували зміну ідеологічних парадигм: відмову від догм і цінностей радянської ідеології та заміну її на нову ліберальну, хоча подавалося це як "деідеологізація" суспільного життя. Насправді ж ці процеси свідчили про історичну вичерпаність хибних форм суспільної свідомості. Такі форми суспільної свідомості було започатковано революційними подіями 1917 р., коли, відповідно до існуючої вітчизняної традиції, було запозичено не реальну більш розвинуту соціально-економічну систему, а наукову концепцію, побудовану всього лише на прогнозі відносно майбутнього розвинутих капіталістичних країн. Ця концепція стала теоретичною основою для вироблення ідеологічної доктрини про нове суспільство, іменоване "соціалізм". Експеримент, який вимагав колосальних зусиль і величезних людських жертв, зазнав невдачі, а сама ідеологічна концепція виявилася хибною, що було підтверджено усім ходом історичного розвитку.

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

Так трапилося, що за часом зміна соціально-економічного ладу і основних ідеологічних доктрин на пострадянському просторі збіглася з пануванням ліберальної ідеї. Крах комуністичної ідеї ще більше зміцнив у свідомості мільйонів людей уявлення про триумф лібералізму у світі. Відомий американський філософ Ф. Фукуяма розмірковував про "всесвітню ліберальну революцію", що охоплює дедалі нові країни і трансформує їх відповідно до "універсальної моделі розвитку", а також про відсутність ідеологічних

"життєздатних альтернатив". На думку Ф. Фукуяма, "перемогу здобула не стільки ліберальна практика, скільки ліберальна ідея"<sup>106</sup>.

Якщо говорити про соціально-філософську характеристику поняття "ліберальна ідея", то в цьому зв'язку постають, принаймні, два запитання: що таке ідея за своїм визначенням? чому глобальний капіталізм, з усіма своїми ознаками, повинен вважатися "перемогою лібералізму"?

Відповідаючи на перше запитання, слід згадати, що, за визначенням Гегеля, ідея - це "єдність ідеального і реального", "скінченного і нескінченного", "ствердження і заперечення", тобто "можливість, яка в собі самій має свою дійсність", тому вона є "процес"<sup>107</sup>. Якщо перебувати в рамках такого визначення і зробити спробу відповісти на друге запитання (чому ліберальна ідея найповніше розгорнула себе у тих формах глобального капіталізму, які існують донині?), то необхідно зазначити, що по суті сучасний лібералізм став ідеологією і практикою сучасного капіталізму. Інакше кажучи, сучасний капіталізм є предметним втіленням ліберальної ідеї та "кінцем історії", на думку Ф. Фукуяма. У сучасному капіталізмі, в його явищах і фактах, ліберальна ідея не тільки втілилася, не тільки розчинилася, але й вичерпала себе. Тим самим вона не здатна і не готова критикувати капіталістичну дійсність. Був час, коли лібералізм виступав рушійною силою революційних перетворень, які відбувались у системі капіталістичного господарства у XVIII—ХК ст. Йдеться про лібералізм, у центрі якого перебуває поняття "власність". Саме цим поняттям, за висловом Л. фон Мізеса, визначається суть лібералізму<sup>108</sup>.

В історичному контексті лібералізм виник у ході боротьби буржуазії із земельною аристократією, селянством, монархічною владою та охлократією. Вже тоді виникли ранні форми ліберальної ідеї (головним чином, пов'язані із "суверенністю особистості", "природними правами людини", "непохитністю права приватної власності"), які створювали моральні, правові та інші умови, що спри-

<sup>106</sup> Див.: Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. М., ООО "Издательство АСТ", 2010, с. 75.

<sup>107</sup> Див.: Гегель Г. В. Ф. Энциклопедия философских наук. Т. 1. М., "Мнсль", 1974, с. 402-404.

<sup>108</sup> Див.: Мизес Л. фон. Либерализм в классической традиции. М., "Начала - Пресе", 1995, с. 26.

яли становленню капіталізму. У свою чергу, розвиток капіталізму сприяв поширенню і зміцненню лібералізму.

Коли боротьба буржуазії зі старим режимом за вирівнювання своїх можливостей завершується її перемогою, тоді проти панування буржуазії необхідними є соціальні противаги. Якщо ж їх не буде, то, на думку А. Сміта, про "загальні ідеали" свободи та рівності можна забути. У "Дослідженні про природу і причини багатства народів" А. Сміт зазначає, що не треба довіряти торговцям і купцям, вони завжди обдурять суспільство; але можна створити таке взаємне балансування суперечливих інтересів, щоб їх сума працювала на потреби суспільства, а не егоїстичного класу<sup>5</sup>. Повз цю велику і суто ліберальну думку прихильники лібералізму і демократії прослизують. Необхідно визначити, у який спосіб соціальні групи, що виражають різні інтереси, можуть так одна одну контролювати, що жодна з них не зможе повністю реалізувати свій егоїстичний інтерес. У висновку до 11 розділу згаданого дослідження А. Сміт закликає суспільство до пильності у відношенні до класу купців і промисловців, завжди схильного "вводити суспільство в оману і навіть пригноблювати його"<sup>109</sup>.

Ось це і є, за А. Смітом, нормальна правова держава, нормальна ринкова економіка, яка працює на суспільство, а не на окремі корумповані олігархічні клани. Отже, вже А. Сміт порушує питання про обмеження морального принципу "1a158eg-Гаіге" і розглядає його всього лише як один з можливих типів економічного порядку.

Але у країні, де домінує сировинний сектор, рухатися до правової держави можливо тільки за умови, що діє логіка "взаємного стримування". Сировинний ресурс є легко контрольованим вузькою владною групою, яка фактично виявляється монополістом влади і контролю над фінансовими потоками. Тут набагато важче створити систему балансування. Це питання, знову жтаки, політично є дуже конкретним. Чи можемо ми в таких умовах, якими б сприятливими вони не були, створити ефективну систему контролю над олігопольними

---

<sup>109</sup> Див.: Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., "Зксмо", 2007, с. 282.

структурами? Потрібною є така система контролю, яка б заважала олігархічним кланам, які контролюють сировинний і енергетичний ресурси, повністю робити те, що вони хочуть.

Таким чином, лібералізм, який ототожнює себе з капіталізмом, ідеалізованим як система чистої вільної конкуренції, а не з реально існуючим, являє собою всього лише одну з двох течій лібералізму, яка в літературі називається "економічною", на відміну від другої — "моральної", або "етико-політичної"<sup>110</sup>.

Для "економічного лібералізму", в основі якого лежить "власність", найвищим щаблем розвитку є мейнстримівський лібералізм у сучасній неоліберальній формі. Індивідуалізм — це ідеал економічного лібералізму, протиставлений колективізму, або засіб протидії авторитаризмові, що пригнічує особистість. Друга течія лібералізму, у центрі якої перебуває мораль, своїм корінням сягає в епоху Просвіти. Стовпи Просвіти — такі, як Вольтер, А. Сміт, І. Кант та ін., — формулювали ідеї раціональної критики капіталізму з позицій моральних норм, вироблених цією епохою<sup>8</sup>. Наприклад, кантівський категоричний імператив проголошує: "Вчиняй так, щоб ти завжди ставився до людства і в своїй особі, і в особі всілякого іншого так само, як до мети, і ніколи не ставився б до нього тільки як до засобу"<sup>9</sup>. Визначальною рисою такого лібералізму є "раціональне обґрунтування моралі".

Продовжуючи моральну традицію Просвіти, Гегель розглядав мораль як нормативний орієнтир мислення, причому індивідуального<sup>111</sup>. Але моральні орієнтири і моральне мислення набувають політичного значення лише тоді, коли вони збігаються або є близькими у досить великій кількості людей". Реалізація моральних вимог лібералізму може бути покладена на політичну волю (як результуючу прагнень ряду реальних учасників політики), яку спрямовано до втілення таких цінностей. Вторгнення цієї волі у "закони та умови виробниц-

---

<sup>110</sup> Див.: Капустин Б. Что такое либерализм? "Свободная мысль" №9, 2004, с. 48.

'Див.: Капустин Б. Критика политической философии. Избранные эссе. М., Территория будущего", 2010, с. 350.

'Див.: Кант И. Основы метафизики нравственности. Сочинения в шести томах. Т. 4. Ч. I. М., "Мысль", 1965, с. 270.

<sup>111</sup> Див.: Гегель Г. В. Ф. Философия права. М., "Мысль", 1990, с. 115.

тва"<sup>112</sup>, з позицій ліберальних цінностей, є протиприродним. Дж. Ст. Мілль сформулював це у такий спосіб: "Закони і умови виробництва багатства мають характер істин, властивих природничим наукам. У них немає нічого, залежного від волі, нічого такого, що можна було б змінити"<sup>113</sup>. Але примітно, що цей автор вважає цю характеристику капіталізму справедливою саме для *виробництва*. Що ж до сфери *розподілу*, то він розцінював її як доступну для "змін" і відкрити "волі".

Ліберальна ідея "економічного" характеру, що містила у своїй основі "право власності", означає, що за власністю залишається право диктувати суспільству закони свого збереження і зростання, навіть якщо вони вступають у суперечність з основоположними принципами свободи, моралі та демократії. Відображаючи це "право власності", видатний теоретик неолібералізму Ф. фон Хайєк в одному з інтерв'ю сказав з приводу Піночета: "Диктатор може правити ліберально. Можливим є й те, щоб демократія правила повністю неліберально. Я особисто віддаю перевагу ліберальному диктатору перед неліберальним демократичним правлінням"<sup>114</sup>.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що сучасний "ліберальний мейнстрим" своїм походженням зобов'язаний одному з двох видів лібералізму, іменованому "економічний лібералізм". Для нього моральні імперативи, а також інститути громадянського суспільства слугують лише засобом збереження ідеалів лібералізму, а отже, існуючої неоліберальної моделі капіталізму. Для другого виду лібералізму, що ґрунтується на моральних нормах, вироблених історичною практикою, критичне ставлення до статус-кво капіталізму стає, висловлюючись базовим поняттям І. Канта, "категоричним імперативом". Моральна і соціальна відповідальність політиків та інтелектуалів повинна виходити з постановки питання про альтернативні моделі капіталізму. Саме політики та інтелектуали повинні виступити виразниками невдоволення різних соціальних груп населення існуючим станом справ. Це і буде елементом фор-

---

<sup>112</sup> Див.: Капустин Б. Критика политической философии, с. 350.

<sup>113</sup> Мілль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т. 1. М., "Прогресс", 1980, с. 337.

<sup>114</sup> Див.: Найдук Е. А. Півстагітатсі Есополіс Оійег. Сатґісіве, 1993, р. 145

мування громадянського суспільства, під яким слід розуміти не стільки існування певних суспільних організацій, скільки певні види практичних дій, до яких втягуються найрізноманітніші інститути і структури. Інакше кажучи, це такі види суспільної практики, коли населення перетворюється з обивателів на громадян. На відміну від обивателя, громадянин орієнтований на публічне життя, на "суспільне благо". Водночас він, як і обиватель, орієнтований на "приватне благо". І в цьому полягає одна з фундаментальних суперечностей громадянського суспільства. Розв'язання такої суперечності шляхом пошуку нової моделі капіталізму і є самооновлення суспільства, яке узгоджується з демократичним розвитком.

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

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

### **Демократія і лібералізм**

У соціально-економічній літературі обговорюється питання про слабкі сторони становлення демократії, а точніше - про можливий негативний вплив "передчасної" демократизації на економічне зростання<sup>115</sup>.

Результати проведених досліджень дозволяють дійти висновку, що в країнах з хорошою якістю інститутів (низькою корумпованістю, високим рівнем правопорядку і здоровим інвестиційним кліматом) демократизація благотворно впливає на інституційне будівництво і економічне зростання, а у країнах із

---

<sup>115</sup> Полтерович В. М., Попов В. В. Демократизация и экономический рост. "Общественные науки и современность" № 2, 2007, с. 13. "Див.: там же, с. 25.

слабкими інститутами - спричиняє їх подальше послаблення і підриває економічне зростання.

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

У країнах Латинської Америки демократичні інститути з'явилися раніше, ніж утвердився лібералізм. У цих державах виник такий масовий феномен, як "неліберальна демократія". У 90-ті роки до "неліберальних демократій" додалися більшість колишніх радянських республік, у тому числі й Україна.

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

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

Отже, дослідження показують, що демократизація є більш ефективною, якщо здійснюється одночасно із зміцненням правопорядку. Відповідь на запитання про те, якими мають бути швидкість і послідовність демократичних реформ, щоб не уповільнити економічне зростання, повинна стати одним з важливих напрямів наукових пошуків. Але вже тепер можна з усією певністю сказати, що соціально-економічні зміни, які відбулись в Україні у ході реформ, можна підвести під визначення "неліберальна демократія". У національній господарській системі "не працюють" механізми ефективної конкуренції, ринкової концентрації та нагромадження капіталу у найпродуктивніших фірм; відсутні стимули до ефективного використання виробничого потенціалу; немає "прозорих" і всіма дотримуваних правил економічної поведінки; тощо.

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

Усі ці ознаки національного капіталу свідчать про те, що він позбавлений інституційно-правової основи, яка становить головну вщмітну характеристику економік сучасних розвинутих країн. Але, як відомо, у природі пустоти не буває, що стосується і "соціальної природи". Інституційно-правовий вакуум заповнюється протилежними явищами - такими, як панування неформальних відносин в економіці; домінуюча роль адміністративної влади у господарських відносинах; дефіцит довіри; тощо. Це переконливо доводить у своїй праці В. М. Геєць ".

Таким чином, відсутність інституційно-правового каркасу і домінування адміністративних неформальних відносин при дефіциті довіри є сприятливою передумовою для функціонування олігопольної господарської структури та утруднюють формування єдиних конкурентних ринків у загальнонаціональному масштабі. Національна економіка розпалася на численні територіальні та галузеві сегменти із сильними елементами адміністративного контролю. Така

сегментація вітчизняного ринку супроводжується різким зниженням його ефективності та високим рівнем транзакційних витрат.

Аналіз вказаних обмежень, притаманних тому типу капіталізму, який утвердився в українській економіці, показав, що ігнорування інституційно-правової основи як умови формування ефективної моделі економіки було серйозним прорахунком у ході реформ. Як зазначалось, існуючу модель економіки України називають "олігархічна" через те, що в ній відбулася концентрація непропорційно великої частки фінансових і управлінських ресурсів у руках декількох бізнес-груп, які контролюють основну частину експорту та переробки сировинних ресурсів. За рахунок формування і підтримки цих бізнес-груп національна господарська система дістала власну соціальну опору.

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

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

З позицій неоліберальної доктрини, така постановка проблеми взагалі не є актуальною, оскільки, згідно з її основоположними принципами, сама по собі ринкова система усе розставить по своїх місцях. З цієї точки зору, спроби втрутитися у стихійні процеси природного ринкового відбору лише перешкоджатимуть розвиткові ефективних ринкових структур і переходу ресурсів до так званого "ефективного власника". Але, як показала майже двадцятирічна практика ринкових перетворень в Україні, саме при пануванні такої неоліберальної

ідеї склалася сьгоднішня господарська модель, яка практично привела нашу державу до межі розвитку як в економічному, так і в соціальному аспектах. У ході реалізації неоліберальної ідеї в українському суспільстві відбулася втрата людського, інтелектуального, виробничого і морального потенціалу. Країна підведена до тієї небезпечної межі, за якою починається розпад базових інститутів суспільства.

Проте при визначенні шляхів модернізації існуючої господарської системи необхідно виходити з конкретної ситуації, успадкованої від минулого. Саме ці конкретно-історичні обставини визначають межі можливого, а не апріорні теоретичні конструкції<sup>116</sup>.

Але навіть розв'язання невідкладних проблем не повинне затуляти довгострокове бачення тих завдань, розв'язання яких дозволить створити засади економіки динамічного розвитку, яка б спиралася на сильне громадянське суспільство і державу. Альтернативою цьому слугує подальша реалізація неоліберальної ідеї, матеріальним втіленням якої є застійна економічна система, доповнювана слабкою та корумпованою центральною і місцевою владою.

Отже, необхідно визначити основні контури тієї моделі, яку необхідно створити. До її головних характеристик можна віднести здатність до саморозвитку і якісного зростання; залучення до процесу розвитку і модернізації всіх верств суспільства і територій; використання та оновлення всіх ресурсів суспільства, і в першу чергу - людських. Щодо способів модернізації існуючої господарської системи, то йдеться, по-перше, про створення системи інститутів як державних, так і суспільних, які б, з одного боку, захищали законні інтереси всіх учасників

---

<sup>116</sup> Врахування конкретно-історичних особливостей розвитку окремих країн продемонстровано видатним представником німецької "історичної школи" Ф. Лістом. У своїй книзі "Національна система політичної економії" він пише, що велич нації, її економічний потенціал, воєнну міць визначає людський ресурс, а не фізичний капітал. Ця книга стала настільною для Бісмарка та ідеологічним фундаментом для грандіозного ривка Німеччини. Протекціонізм Ф. Ліста - це не синонім відгороджування від світового ринку (політичного, ідеологічного, економічного). Він готовий перетворювати Німеччину на країну, що конкурує глобально. Але робить він це, виходячи з визначення її потенціальних переваг, зазначаючи, що якщо сьогодні Англія має якісь порівняльні переваги, то ми не наздоганятимемо її в цьому. Ми зробимо наголос на іншому ресурсі, який вони недооцінили, недорозвинули. Ним має бути ресурс людини, включаючи національні традиції. Не будь-які традиції, а тільки ті, що працюють на розв'язання сьгоднішніх проблем при створенні національної моделі економіки. І головне завдання має полягати не в тому, щоб показати свою унікальність, а в тому, щоб зрозуміти: які з наших власних ресурсів зможуть спрацювати у глобальній грі, або, висловлюючись мовою Гегеля, "як перейти від особливого до загального".

економічних відносин, а з іншого — забезпечували ефективне використання наявного виробничого потенціалу, і по-друге, про прийняття осмисленої стратегії соціально-економічного розвитку (включаючи промислову політику) та розробку системи стимулів, необхідних для досягнення поставлених завдань. Вихід з кризи вимагає формування нової моделі економіки, і зокрема — нової моделі державного регулювання на нових морально-політичних засадах.

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

## **5.2. Теоретичні передумови формування нової економічної моделі**

Як зазначено вище, теоретичні витoki практичних дій із формування національної ринкової моделі лежать у догмах прийнятої нами неоліберальної (неокласичної) теорії, яка зайняла панівне положення в нашій науці та у викладанні. Не розібравшись по суті про придатність даної теорії до наших реалій, ми некритично прийняли її основні постулати і спробували реалізувати в нашій практиці замість трансформації економіки.

Успішної модернізації економіки в межах неоліберальної моделі не може бути. На основі цієї теоретичної моделі не варто очікувати ані зростання реального сектора економіки, ані зменшення рівня злочинності й корупції. Відбуватиметься подальше збагачення одних і зубожіння інших замість консенсусу в суспільстві, соціальні суперечності будуть загострюватися з непередбаченими наслідками.

Такий сценарій розвитку соціально-економічних процесів ніяк не може влаштувати значну частину населення нашої країни.

Нам потрібна альтернативна модель розвитку економіки, яка може бути розроблена на основі нової економічної теорії, що відповідає інтересам усієї країни, а не тільки тих, хто опинився у вигазі від перетворень на основі неоліберальної доктрини.

У зв'язку з цим постає питання: на яких теоретичних підставах може бути створена нова модель економічного розвитку нашої господарської системи?

Те, що ринкова економіка, яка виникла на руїнах радянської системи, не є панацеєю від відставання і зовсім не містить потенціал зростання та процвітання, підтверджено тепер не тільки досвідом інших, але і власним.

При переході до ринку господарська система не набула нового потенціалу – потенціалу розвитку, втративши колишній.

Навіть зараз, коли картина неблагополуччя нашої економіки стала очевидною, немає серйозного розбору теоретичних витоків прийнятої визначальною моделі економічного розвитку. Не лише серед практиків, але і серед наукової громадськості переважало уявлення, що відмова від планової та перехід до ринкової економіки додасть прискорення розвитку національної економіки.

Постає питання: чому виникло таке помилкове уявлення? Тому що не було розуміння того, що сам капіталістичний світ є *різномірним* і існують стратегії розвинених країн, які не зацікавлені створювати собі конкурентів.

Переважала думка про однорідність світу, яка була висловлена К. Марксом у передмові до першого тому «Капіталу», де він писав, що «країна більш розвинена промислово показує менш розвиненій країні лише картину її власного майбутнього».<sup>117</sup>

Але так було на початку розвитку капіталізму. Експансія капіталізму шляхом захоплення джерел сировини і ринків збуту товарів у ХХ столітті

---

<sup>117</sup> Маркс К., Энгельс Ф. соч.т.23 с.9.

створила нову картину світу. Чим більше діставалося ресурсів і ринків збуту одним країнам, тим менше залишалося іншим. Стало відбуватися гальмування індустріального розвитку країн, обділених джерелами сировини і ринками збуту. Темпи економічного розвитку країн капіталізму стали різко відрізнятися. Колишня однорідність змінилася глибокою різноманітністю. Остання стала результатом розвитку самого капіталізму як соціально-економічного утворення. Його власна природа, відповідно до якої капітал прагне одержати максимум прибутку, змінилася на інші соціально-економічні орієнтири, у яких стабільне економічне зростання та підтримка його темпів за рахунок регулярного інвестування, стає головною цільовою установкою.

У результаті капіталістичний світ розділюється на розвинені й відсталі країни. Так І. Валлерстайн називає розвинені країни «центром або ядром» світового капіталізму, а решту країн – його «периферією», «відсталість – це не «нерозвиненість», тобто не якась початкова докапіталістична або несучасна стадія буття, а наслідок історичного процесу світового розвитку, що веде до встановлення взаємозалежності між ядром і периферією. Звідси витікає, що подальше розширення і поглиблення розподілу праці у світовому масштабі призведе не до національного розвитку, як стверджували «девелопментисти» (прихильники теорії розвитку М.З.), а до поглиблення відсталості країн периферії».<sup>118</sup> Дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців показують, що розвинені країни створили таку систему торговельно-економічних і фінансових відносин, щоб тримати відсталі країни в повній залежності від себе і не пропускати їх уперед. Вільний ринок, де існує формальна рівність сторін, а фактичний результат завжди складається на користь розвинених країн, є найважливішою умовою збереження цього порядку. «Сили світового ринку, – пише також І. Валлерстайн, - забезпечують підтримку такої небажаної «рівноваги».<sup>119</sup>

---

<sup>118</sup> І. Валлерстайн Периферія/Экономическая теория.-М.! «Инфра-М», 2004, с.675

<sup>119</sup> І. Валлерстайн Периферія/Экономическая теория.-М.! «Инфра-М», 2004, с.673

Така оцінка сучасного світового господарського порядку дозволяє по-іншому подивитися на хід ринкових реформ. Виходить, що розвинена господарська модель не є функцією ринкової системи. Так, країни Латинської Америки завжди були капіталістичними, функціонували на ринкових засадах. Проте вони були і поки залишаються відсталими і належать до периферії світового капіталізму. У той же час Китай та інші країни Південно-Східної Азії широко використовують методи державного планування і регулювання в економіці, що не заважає їм мати найвищі темпи економічного зростання. Як стверджують дослідники економіки Китаю, важливу роль у ній відіграють п'ятирічні плани і різні довгострокові програми розвитку, саме вони не дозволяють упускати з виду перспективу. Один із провідних розробників китайської стратегії Ху Ань Чан підрахував, що із двадцяти економік світу, які найбільш швидко розвивалися з 1978 до 2008 р., у тринадцяти із них керувалися п'ятирічними планами, а із десятки найуспішніших економік п'ятирічки були у восьми.<sup>120</sup>

Усе зазначене вище дозволяє дійти висновку про необхідність заміни існуючої у нас моделі економіки альтернативною моделлю розвитку.

Для цього є певні теоретичні передумови. Зупинимося на теоретичних підходах альтернативної моделі економіки.

Вище було зазначено, що у ХХ ст. капіталізм зазнав істотних змін. Виникли різні рівні розвитку капіталізму. Після Великої Депресії регульований капіталізм, як альтернатива моделі капіталізму, відзначена формулою *laissez faire*. Саме капіталізм вільної конкуренції аналізували теоретики кінця ХVІІ ст. і всього ХІХ ст. (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Д. С. Мілль, Л. Вальрас, А. Маршалл та ін.), що сформували економічне мислення не тільки свого, але й подальших поколінь. На початку ХХ ст. виникла альтернативна модель регулювання економіки, яка ґрунтувалася на ідеях Д.М. Кейнса. Наприкінці 70-х років ХХ ст. виникла китайська модель

---

<sup>120</sup> См.: Бергер Я.М. Экономика Китая: о трудностях мнимых и реальных. Свободная мысль №9 2011 с.84

планово-ринкової економіки, що враховує марксистські та кейнсіанські ідеї, а також національну специфіку.

Отже, у ХХ ст., крім радянської адміністративно-командної моделі, існували різні моделі економіки, які мислителі минулого не могли аналізувати. На жаль, у науковій літературі на пострадянському просторі панівне положення займає лише одна неокласична модель, тоді як у західній економічній думці, зокрема представники кембриджського університету, розмежовують дві моделі капіталізму. Одну з них вони називають «ліберально-ринковою економікою» (Liberal Market Economy - LME), а іншу - «скоординованою (або організованою) ринковою економікою» (Coordinated or organized Market Economy - CME)<sup>121</sup>.

Відмінність між ними полягає в тому, що фірми оперують на конкурентних ринках у всіх сферах економічного життя з ціновими сигналами, попитом і пропозицією як головними індикаторами. Спостерігається значна доповнюваність інститутів і процесів регулювання. Подібні економічні системи мають високий рівень капіталізації ринку цінних паперів, низьку зайнятість, високі ставки оплати праці і значну нерівність доходів. Економіка характеризується злиттям і поглинаннями через фондовий ринок, слабкими профспілками і низькою захищеністю праці. Така модель ліберального ринку застосовується в англо-саксонських товариствах США, Великобританії, Канади, Австралії та Нової Зеландії.

В економіці другого типу (CME) діяльність фірм координується через неринкові зв'язки. Вони включають мережу моніторингу, засновані на обміні частковою інформацією, і відносинах співпраці, а не конкуренції між компаніями. Такій економіці притаманні високий рівень захисту зайнятості, невисока капіталізація ринку цінних паперів, відносно менша кількість робочих годин і відносно низький рівень нерівності доходів. Поглинання відносно рідкісні, і профспілки відстоюють інтереси працівників. Діяльність

---

<sup>121</sup> См.: David Coates Models of Capitalism in the New World Order. Political Studies 1999. Vol. XL VII p. 643-660

компаній координується вертикальними й горизонтальними асоціаціями фірм. Модель такого виду застосовується в Німеччині, Данії, Франції, Швеції, Японії та ін.

Кожна з названих моделей має власну цільову функцію і набір інструментів. Під ними розуміються інститути, інфраструктура, традиції і менталітет населення, що працюють на наявну мету. Оскільки існує нерозривна єдність мети і засобів її досягнення, то, як показує практика, інструменти господарського управління, що знаходяться в одних умовах, виявляються невідповідними для інших.

Так, цільовою функцією прийнятої нами неокласичної моделі ринку, як відомо, є максимізація прибутку. Уся інфраструктура капіталізму, інститути держави і суспільства, правові й етичні норми, засоби масової інформації, а також навчальні плани університетів пристосовані для досягнення цієї мети. До цієї сукупності належить, наприклад, підтримка так званої «природної норми безробіття» в розмірі 3-4% від загальної чисельності робочої сили. Без цього не буде конкуренції за робочі місця, а отже, неможливо підтримувати заробітну платню на рівні, який називається граничним продуктом праці.

Тепер порівняємо неокласичну, ліберальну модель з моделлю «скоординованої ринкової економіки». Візьмемо, наприклад, її японський різновид. Вона така специфічна, що може розглядатися як самостійна модель. Наприклад, сфера трудових відносин, де довічне наймання виключає конкуренцію на ринку праці, без чого західний капіталізм немислимий. Рівень заробітної платні в Японії визначається віком, стажем роботи в компанії, сімейним і соціальним статусом працівника. Нічого схожого на Заході немає.

У роки «Японського чуда» безробіття не досягала 2%, що означало її фактичну відсутність, а зростання заробітної платні настільки перевищувало інфляцію, що вона не відчувалася самими працівниками. Співпраця між бізнесом і державою носила інший характер, ніж у ліберальній моделі. Головне джерело зростання японської економіки полягало в тому, що

держава нею ефективно управляла. Ніхто це не називає адміністративним свавіллям. Навпаки, автори, що вивчають японську економіку, на цьому акцентують особливу увагу.

Вони відзначають, що «логічне обґрунтування японської моделі державного регулювання лежить в уявленні про те, що уряд, на відміну від окремих фірм, бачить економічні проблеми в широкій перспективі. Японська модель державного регулювання заснована на переконанні, що саме експорт – основа економічного зростання, що певні галузі економіки потрібно виділяти та підтримувати тому, що саме вони можуть забезпечити зростання економіки, експорту й рівня життя, що Японія повинна економити ресурси і тому уникати руйнівних і марнотратних наслідків конкуренції. І нарешті, що визначені галузі економіки потребують захисту, щоб вони могли вирости до таких масштабів, які дозволяють їм успішно конкурувати на міжнародних ринках».<sup>1</sup>

Отже, порівняльний аналіз двох моделей показує їх різкий контраст. Альтернативні планово-ринкові моделі відповідно до їх власної специфіки продемонстрували впродовж останніх 20 років приголомшливі успіхи. Так, обсяг ВВП за вказані роки в Китаї збільшився в 5,3 рази, у В'єтнамі - у 4, в Індії - у 3,2 рази.

Причини успіхів китайських реформ один із відомих економістів країни Шен Хун пояснює так: «Ці успішні реформи проводилися зовсім не відповідно до рекомендацій ортодоксальної економічної теорії. Можна навіть сказати, що саме ті реформи, які виявилися не дуже успішними, проводилися відповідно до проєктів, розроблених у межах ортодоксальної економічної теорії. Уже сам цей факт є викликом ортодоксальній економічній теорії».<sup>1</sup>

Як бачимо, китайськими економістами безумовно підкреслюється сумна роль ортодоксальної «неокласичної» економічної теорії в країнах, що

---

<sup>1</sup> Майкл Портер Хиротака Такеути Марико Сакакибара. Японская экономическая модель. Может ли Япония конкурировать? Перевод с английского. Альпина Бизнес Буке М., 2005 с.39-40

<sup>1</sup> Цитировано по Борох О. Н. Современная китайская экономическая мысль М. изд. «Восточная литература» РАН.1998 с. 248

виникли на пострадянському просторі. Якби запропонованих західними методологами Куном, Лакатошем та ін. критеріїв наукової спроможності та неспроможності дотримувалися на практиці, то треба б було визнати моделі Китаю і Південно-Східної Азії найпродуктивнішими та такими, що заслуговують особливої уваги з боку економічної думки. Успіхи одних моделей і провали інших треба розглядати як підтвердження наукової спроможності однієї і неспроможності іншої економічної парадигми. Інакше кажучи, досвід розвитку підтвердив (верифікував) теорію поєднання плану та ринку як найефективнішу систему господарювання.

У той же час досвід спростував (фальсифікував) основні постулати неокласичної ортодоксії.

Чим пояснити виникнення різних моделей економічного розвитку? Відповідь залежить від розуміння того, чи є природним або неприродним нинішнє положення нерівності в розподілі суспільного багатства, тобто ми знову повертаємося до тих етичних імперативів, про які йшлося вище. Якщо така нерівність природна й необхідна для прогресу, як стверджує неліберальна доктрина, то логічно дотримуватися принципів *laissez faire*. Якщо ж, навпаки, ми хочемо пом'якшити таку нерівність та рухатися до розширення прав громадян на працю і гідний заробіток, то цього можна добитися тільки в межах регульованого ринку, свідомої ув'язки вищої мети суспільства з його специфікою.

Як показує сумний досвід реформ, це питання для нашої країни стало особливо актуальним. Відмінність між багатими і бідними набагато більша, ніж у країнах традиційного капіталізму. Там різниця в доходах між 10 % найбагатших і 10 % найбідніших складає 6 разів, а у нас, за офіційними статистичними дослідженнями, - 17 разів, а насправді - більше. Це результат функціонування господарської моделі, що склалася в нашій країні. У зв'язку з цим виникає проблема історичного вибору: яким шляхом рухатися – шляхом посилення майнової нерівності та соціальної напруженості чи зниження цих соціально-економічних відмінностей, забезпечення консенсусу між різними

соціальними верствами суспільства. Якщо перше, то нічого міняти не треба. Треба лише слідувати принципу *laissez faire laissez passer*, тобто дотримуватися ідеології соціального дарвінізму. Це означає реалізацію принципу, що кожний у суспільстві вирішує сам за себе зі своїм індивідуалізмом і раціоналізмом, нікому не звертає уваги на інших. Сучасне західне суспільство вже не є таким. Але все одно воно вважається спадкоємцем цієї традиції, коли втілює в життя ідеї ортодоксальної неокласичної теорії у формі ліберальної ринкової моделі.

Якщо ж виходити з того, що нинішня модель розвитку непридатна за етичними і соціально економічними критеріями, то треба міняти модель розвитку. Ясно, що зміна моделі економічного розвитку, що склалася, не може проходити легко, без перешкод. Одного наукового доказу для її зміни недостатньо. Незважаючи на явну очевидність непридатності такої моделі для суспільства в цілому, вона є надзвичайно ефективною для тих, хто з її допомогою зумів отримати мільярдні та мільйонні багатства, виражені в твердій валюті. Тому для її захисту вони вдаватимуться до будь-яких засобів. Для подолання такого опору знадобиться широкий арсенал засобів і, насамперед, наукового обґрунтування альтернативної моделі.

Які основні контури цієї необхідної нам моделі?

Можна сказати, що в такій ситуації вкрай важлива теорія, яка висвітлила б шляхи і перспективи розвитку країни. Попередній теоретичний інструментарій для цього не підходить. Це відноситься як до марксистської теорії в її колишньому ортодоксальному вигляді, так і до неокласики, незважаючи на її домінування в світі. Ставлення до класичної теорії на Заході не таке однозначно позитивне, як у нас. Там вона піддається ґрунтовній критиці за невідповідність її теоретичних поглядів реальним процесам сучасної дійсності.

Ще на початку 80-х, коли вона була панівною теоретичною доктриною, що прийшла на зміну кейнсіанству, відмічались її фундаментальні недоліки. Так, відомий американський економіст, творець теорії корпоративної

економіки А. Ейхнер писав: «Економіка як дисципліна складається з теоретичного апарату, який не відповідає дійсності. Насправді, ця теорія не більше ніж розробка набору дедукцій, що пропонують комплект метафізичних, а, отже, ненаукових аксіом. Не дивно, що будь-яка, заснована на такій теорії, державна політика просто кличе біду.<sup>122</sup>»

Нагадаємо основні постулати неокласичної теорії. Вихідним пунктом неокласики є уявлення про властивість капіталістичного ринку до спонтанного саморегулювання, досягнення загальної рівноваги, так званої оптимальності за Парето, і спроможності учасників ринку розраховувати та передбачати результати своїх дій. Неокласична теорія після запозичення деяких елементів теорії Кейнса, змінивши їх первинне значення, одержала назву «неокласичний синтез». У той же час постійне прагнення до тотальної монополізації неокласичних постулатів додало цій теорії відому респектабельність і подібність точної науки. Це затребувало широкого використання безлічі штучних обмежень і припущень, що призвело до підміни економічного аналізу математичною віртуальністю.

Виникає загроза втрати зв'язку з предметом дослідження через надмірну абстракцію використовуваних моделей, схем і змінних.

Ось що з цього приводу сказав професор політичної економії університету Хуана Карлоса в Мадриді Х. Уерта де Сото: «Зазвичай, щоб приховати недолік рефлексії і логіки, вдаються до математичних формулах (вірний засіб переконати непосвячених у «науковості» гіпотези) і до насичення тексту статистичної та різними схемами ... Найголовніша небезпека пов'язана з тим, що значною мірою ці недоліки є природними результати домінування всередині наукового співтовариства вузько сцієнтистського і позитивістського уявлення про економічну теорію. Образ економічної науки, який зазвичай створюють підручники, - це образ дисципліни, розвиток якої йде тим же шляхом, що і розвиток природних і інженерних наук»<sup>123</sup>.

<sup>122</sup> Eiehuer A. Why is not yet a scene . London. Macmillan Press Ltd. 1983 p .215

<sup>123</sup> Х. Уэрта де Сото «Человеческая деятельность» Людвиг фон Мизеса, как учебник по экономической теории. Вопросы экономики. 2010 « 11 с. 63

Непомірна математизація неокласичних теоретичних конструкцій означала перехід до нереалістичного зображення економіки. Викритих в математику неокласична теорія набула видимість математичних доведених теорій. Поставлена під сумнів кейнсіанством ідея прагнення господарської системи до рівноваги та ефективного саморегулювання за допомогою математичних конструкцій, була відновлена в правах. В економічній думці Заходу міститься величезна література в якій містяться докази того, що саморегулюючого ринку давно не існує. Проте, ідея ринкового саморегулювання являє для неокласики головну ідеологічну цінність, без якої вона як теорія існувати не може.

Деяка математизація неокласичних теоретичних конструкцій означала перехід до нереалістичного зображення економіки. Викрита в математику неокласична теорія набула видимості математичних доведених теорій. Поставлена під сумнів кейнсіанством ідея прагнення господарської системи до рівноваги і ефективного саморегулювання за допомогою математичних конструкцій, була відновлена в правах. В економічній західній думці є багато теорій, які доводять, що саморегулюючого ринку давно не існує. Проте ідея ринкового саморегулювання є для неокласиків головною ідеологічною цінністю, без якої вона як теорія існувати не може.

Як показав нам власний досвід господарського реформування, некритично запозичена неоліберальна доктрина, що лежала в основі національної моделі господарювання, не тільки не забезпечила зростання ефективності суспільного виробництва, а призвела до його скорочення. Вона й зруйнувала всю колишню систему соціального забезпечення, погіршила життєвий рівень основної частини населення. Звідси стає необхідним звернення до альтернативної теорії, яка стверджує, що ефективне зростання суспільного виробництва і соціальна згода в суспільстві досягається не шляхом спонтанного, а регульованого розвитку.

Ця альтернативна теорія повинна враховувати сучасні тенденції економічного розвитку і дати відповідь на ряд викликів, які помітні в

масштабах світового і національного господарства. Для нас згодиться та модель економіки, яка забезпечує зростання економічної моделі країни. При цьому назва моделі не має значення.

При визначенні типу альтернативної моделі, необхідно виходити з того, що за минулі 20 років вітчизняний і зарубіжний досвід показав, що нинішня модель нездатна забезпечити модернізацію економіки. Приватний капітал не спроможний модернізувати економіку. По-перше, тому, що він у цьому не зацікавлений (про це вже йшлося раніше), бо перед ним відкриті можливості більш легкого отримання доходів. По-друге, тому, що нові власники не мають тих інноваційних й організаційних здібностей, які необхідні економіці.

Оскільки приватизація в тому вигляді, у якому вона була проведена, не створила ефективного власника, здатного модернізувати економіку, то необхідно створити умови, щоб на передові рубежі нашої економіки вийшли і зайняли основні управлінські ніші ефективні власники та управлінці.

У рамках теперішньої моделі економіки зробити це неможливо, оскільки вона виходить з нерозривної єдності прав власності та управління і пріоритетності перших над другими. Модель економіки, націлена на ефективне економічне зростання і соціальну згоду, виходить з іншої реальності: власність відокремлена від управління і її ефективне використання залежить не стільки від власника, скільки від управління. Ще на початку 30-х років в американській економіці відбувалося розпорошування акцій та ускладнення процесу управління. Почав формуватися особливий клас керівників (менеджерів), якому власники (акціонери) делегують свої повноваження поточного управління своїми компаніями. На цій підставі американський економіст А.Бернхайм створив теорію «управлінського капіталізму» (managerial capitalism), де вирішальною фігурою економіки виступає вже не власник, а менеджер. На думку автора,

виникла теорія і «революції управлінців»<sup>124</sup>. Така оцінка капіталізму критикувалася як зліва так і справа. Проте найважливішим є те, що вона відображає сучасну реальність і лежить в основі тієї моделі економіки, яка склалася в деяких країнах континентальної Європи (Німеччині, Франції, Скандинавських країнах і т.п.) і одержала назву «скоординованої (або організованої) ринкової економіки (Coordinated or organized Market Economy SME).»

Найбільш рельєфно вона знайшла своє втілення в німецькій моделі економіки, яка включає досвід корпоративного управління. Вона народилася як результат особливої реакції німецького бізнесу і народу на дві соціально-політичні катастрофи, пережиті у ХХ столітті. Вони навчили німецький правлячий клас дорожити довір'ям народу і вести бізнес з урахуванням з його інтересів. Не стільки правлячі кола, скільки національний бізнес і соціал-демократія стали творцем відносин співпраці між працею і капіталом, що одержало назву Sozialen Marktwirtschaft (соціально – ринкове господарство)<sup>125</sup>.

Складовою частиною цієї моделі є взятє за основу управління корпораціями «право сумісного ухвалення рішень» (Mitbestimmung), за яким власник не усувається від управління, а бере участь разом із представниками робочого колективу, держави та профспілок. Це знайшло своє втілення у двоярусній системі управління корпораціями. Перший ярус складає правління (Vorstand), тобто по- нашому – рада директорів. Він складається з професійних менеджерів, що здійснюють повсякденне техніко-економічне керівництво роботою очолюваних підрозділів фірми. Другим ярусом є наглядова рада (Aufsichtsrat). у компаніях, де дві тисячі і більше працівників, наглядова рада на половину складається з представників

---

<sup>124</sup> Понятіе «революция управляющих» широко обсуждалась в литературе в работах Р. Гордона, П. Друкера, Д. Белла с середины 40-х до конца 70-х См.: Словарь современной экономической теории М., ИНФРА – М. 1997 с. 304.

<sup>125</sup> Ем.: Х.Ф. Вюнше. Социальное рыночное хозяйство как политика ведения рыночного хозяйства. В к н: Цель – рыночное хозяйство : хозяйство и общество в процессе перехода от плана к рынку. М. ВлаДар. 1996, с. 23-43

трудового колективу, а в інших – з представників власників і зацікавлених сторін. Такими можуть бути, зокрема, держава, банки асоціації споживачів, постачальники і т.п.

У компаніях із меншою кількістю голосів колективу звичайно відводиться третина голосів. Рада директорів підлегла наглядовій пораді, яка контролює його роботу, розглядаючи справи фірми приблизно раз на квартал без втручання в його оперативне управління.

Завдяки системі сумісної відповідальності у власників складаються довірчі відносини, з одного боку, з менеджерами, а з іншого – з найманими працівниками. Як показує досвід, корпоративне управління в Німеччині досягло того, чого раніше не було: подоланий антагонізм між працею і капіталом.

Описана вище модель капіталізму різюче відрізняється від того, що ми бачили в національній економіці. Український власник будує свої відносини з колективом за старою феодальною традицією пана з кріпосними і ніякого партнерства з ним не припускає. Не довіряє він ані менеджерам, ані рядовим працівникам, за якими наглядає служба безпеки. усе це не відповідає відносинам, які склалися в цивілізованих моделях економіки.

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

Право власності повинне бути гарантовано, але в межах урахування інтересів суспільства і колективу. Інакше соціальної напруги, що перейде в конфлікти, не уникнути. Способи господарювання, включаючи джерела отримання доходів, повинні бути прозорими і підконтрольними як державі, так колективу працівників.

Оскільки національний власник добровільно не погодиться на такі цивілізовані форми співпраці, то для «примушення до цивілізованості» знадобиться примусова дія держави. Необхідно прийняти Закон про

корпоративне управління, де розписати всі сторони діяльності учасників бізнесу: власника, колективу і держави. Останнє повинне вийти з ролі нейтрального спостерігача процесів, що відбуваються в економіці.

Сказане вище дозволяє дійти висновку, що для виконання державою своєї функції регулюючого центру є необхідним її очищення від накопиченої за роки функціонування нинішньої моделі корупції і бюрократизму. Тільки за цієї умови воно разом із цивілізованим приватним бізнесом може бути рушійною силою соціально-економічного процесу.

Концепція керованого державою розвитку (State-led development), як показує міжнародний досвід, припускає узгодженість визначальних макроекономічних параметрів: *цін, зарплати інвестицій*. Якщо ціни безперервно зростають, як відбувається в нас, то зарплата втрачає стимулюючу роль, а інвестиції взагалі стають безглуздими, оскільки можна легко одержувати високі доходи за рахунок зростання цін без інвестицій в економіку. У такій ситуації «боротьба з інфляцією» також не може мати успіху. Для надійного заслону на шляху інфляції необхідні, по-перше, підгонка за допомогою ринкових методів структури виробництва і послуг під реальний попит населення за допомогою регулювання інвестицій; по-друге, такий контроль над цінами на основні затратоутворювальні товари і продукти масового попиту, щоб зарплата залишалася стабільною і не втрачала стимулюючої ролі.

У моделях, заснованих на принципах регульованого розвитку, теоретичною основою можуть стати альтернативні теорії, в основу яких покладено інституційну, оновлену від догм радянської доби марксистську і посткейнсіанську економічну теорію<sup>126</sup>.

Розглянемо більш докладно останню. Необхідно зазначити, що саму назву «посткейсінство» вважають невдалою, бо джерелами створення цієї теорії варто визначати неорікардіанську течію, представлену кембриджською

---

<sup>126</sup> Более подробно с альтернативными трактовками корректным проблем экономической теории, отличные от неоклассического толкования можно познакомиться в книге «Теория капитала и экономического роста». Под ред. С.С. Дзарасова Изд. Московского ун-та 2004

школою на чолі з Джоан Робінсоном, а також марксизм. Посткейнсіанці відкидають неокласику і протиставляють їй свій альтернативний підхід по широкому колу проблем, у тому числі по методології економічного аналізу, що, незважаючи на всі відмінності авторів, додає цій теорії певну цілісність. Вивчення спадщини Кейнса, зроблене його послідовниками, показало його неоднорідність. По макроекономічних питаннях Кейнс рішуче відійшов від неокласичних постулатів, дав їм інше трактування і виступив новатором економічної теорії. У цій частині його теорія логічно сумісна з традицією класичної політичної економії. Проте в іншій частині, де Кейнс говорить про мікроекономічні проблеми, зокрема про вартість і ціну, він жодного критичного ставлення до неокласичних понять не виявляє і, як видно, дотримується маржиналістського підходу. Звільнившись в одному від неокласичних постулатів, Кейнс в іншому залишився в їх владі, не помічав конфлікту між своїм новаторством і консерватизмом.<sup>127</sup>

Ця альтернативна неокласична течія спирається також на праці К.Маркса, М. Туган-Барановського і Р. Люксембург. Зважаючи на такий зв'язок цього вчення з послідовниками класичної традиції, деякі економісти (Ейхнер, Лавон) пропонують назвати даний напрям не посткейнсіанським, а пост-класичним<sup>128</sup>.

Альтернативна неокласиці економічна течія протиставляє свій економіко-філософський підхід, заснований на об'єктивному аналізі реальної ситуації. Його можна визначити як *методологію критичного реалізму*. З її допомогою посткейнсіанський напрям вирішує широке кол проблем, альтернативних ринковому фундаменталізму<sup>129</sup>.

У його арсеналі є доказ безпідставності вихідного положення неокласичної теорії щодо прагнення саморегульованого ринку до рівноваги та ефективності. Ще в 1926 р. Кейнс виступив з роботою «Кінець лесе фер»

---

<sup>127</sup> С.С. Дзарасов. Предисловие. В кн.: Теория капитала и экономического роста. Издательство Московского университета 2004 с. 39

<sup>128</sup> С.С. Дзарасов. Предисловие. В кн.: Теория капитала и экономического роста. Издательство Московского университета 2004 с. 41

<sup>129</sup> См.: Более подробно там же с. 350-355

(End Laisser Faire), де він показав, що системі капіталізму притаманні фундаментальні вади, і якщо не перейти до регульованої економіки, то кризи неминучі. Його попередження не було сприйнято, усе завершилося Великою депресією. У 1936 була опублікована «Загальна теорія», де обґрунтовувалася необхідність регулювання економіки. Після Другої світової війни запропоновані Кейнсом ідеї забезпечували високі темпи зростання економік капіталістичних країн протягом трьох десятиріч.

Проте в світі відбулися істотні зміни, які потребували нового теоретичного обґрунтування. Панівне положення зайняла неокласична теорія. Але сьогодні вона не може виконати свою евристичну функцію з цілого ряду причин. По-перше, в основі неокласичної теорії лежить уявлення про раціональну економічну людину (*homo economicus*), згідно з якою вона має виняткові здібності раціонального вибору і тим самим завжди максимізує функцію корисності. Домашні господарства максимізують корисність набутих благ, а фірми – прибуток. Подібна теорія припускає, що майбутнє завжди є передбачуваним.

Посткейсїанство стверджує протилежне. Майбутнє характеризується фундаментальною невизначеністю, тобто є непередбачуваним. Людина не має здатності до раціонального вибору і рішення свої приймає між невідомим майбутнім і безповоротним минулим, а тому вони можуть лише наблизитися до дійсності, але не бути повністю адекватними їй.

По-друге, ринкова економіка, за неокласиками, прагне рівноваги. Якщо зовнішні чинники не заважають економічними аспектами максимізувати свою функцію корисності, то економіка приходить у рівновагу. На цій підставі втручання в господарське життя вважається шкідливим.

Посткейсїанство, відкидаючи догму про раціональну поведінку людини, указує на те, що під впливом внутрішніх сил ринкова економіка рано чи пізно починає відхилятися від рівноваги, що у результаті призводить до криз, безробіття, інфляції та інших негативних моментів.

По-третє, неокласична теорія стверджує, що сучасна економіка орієнтується на ринкові сигнали, універсальним носієм яких є ціни. Визначаючись за співвідношенням попиту і пропозиції, вони постійно зіставляють потреби ринку з можливостями їх задоволення і, регулюючи величину прибутку в різних галузях, забезпечують найефективніший розподіл ресурсів в економіці.

Посткейнсіанство не заперечує існування ринкових сигналів і їхній вплив на підприємницьку діяльність, але вказує, що цей механізм діє лише в короткостроковому періоді.

Згідно з кейнсіанством ціни в довгостроковому періоді визначаються технологічними чинниками і розподілом чистого продукту (новоствореної вартості) між працею і капіталом, а також між різними бізнес - групами. У сучасній економіці лише менша частка цін складається в результаті конкуренції. В основному вони встановлюються провідними корпораціями за формулою: витрати виробництва плюс надбавка, яка створює прибуток корпорації.

Сучасні фірми зацікавлені в стійких цінах, а тому, коли змінюється попит, то змінюється не ціна, як припускають неокласики, а обсяг товарної пропозиції, стверджує посткейнсіанська (посткласична) теорія.

По-четверте, неокласика виходить з теорії чинників виробництва, згідно з якою кожному з них дістається справедлива винагорода. Заробітна плата розглядається як справедлива винагорода праці на рівні створеного нею граничного продукту. Конкуренція за робочі місця приводить зарплату у відповідність до внеску робітника в створення продукту. На цій підставі неокласики вважають, що безробіття, по-перше, носить добровільний характер, бо не працюють лише ті, хто вимагають більше свого трудового внеску; по-друге, є позитивною властивістю саморегульованого ринку, оскільки дозволяє тримати заробітну плату на рівні граничного продукту праці.

Посткейнсіанство виступає проти неокласичного трактування заробітної платні, яка надає право підприємцям підтримувати заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму. Помірне зростання заробітної плати є умовою зростання сукупного попиту як стимулу зростання економіки і пом'якшення соціальної напруги. Витрати підприємця на підвищення зарплати є одночасно доходами найманих робітників. Цей взаємозв'язок породжує мультиплікатор економічного зростання.

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

По-шосте, неокласична теорія виходить з того, що основним мотивом, який спонукає підприємців до інвестицій, є рівень відсоткової ставки. Чим вона є нижчою, тим вище очікувана прибутковість від інвестицій. Але господарська практика не підтверджує цю залежність. Це наочно виявляється в нинішніх умовах, коли після кризи відсоткові ставки за кредитами досягли свого історичного мінімуму (0,25 % у США і 0,15 % у Японії), не спостерігається підвищення попиту з боку виробників на інвестиції.

У кейнсіанців інвестиції залежать від розмірів надбавки (прибутку) над витратами, а сам розмір цього прибутку як джерела інвестицій пов'язаний зі стійким економічним зростанням. Прихильниками цієї теорії визнається необхідність державного впливу на інвестиційний процес.

Проведений порівняльний аналіз неокласичної і посткейнсіанської теорії дозволить розглянути теоретичні передумови для вироблення нової моделі економічного розвитку в нашій країні. Світова наукова модель має багатий арсенал теоретичних розробок, які могли б стати умовою реформування національної моделі економічного розвитку.

## **РОЗДІЛ 6. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА**

### **6.1 ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ**

Криза, що вибухнула, охопила всі сфери суспільного життя в державах, які виникли на руїнах СРСР, з особливою гостротою поставила питання про закономірності, насамперед, економічного розвитку. Це пояснюється не тільки тим, що саме економічний розвиток, у підсумку, визначає всі інші форми життя (політику, право, ідеологію), а й тим, що цей «підсумок» став безпосередньою реальністю і при тому в такому гнітючому стані, що починає переростати в гострі політичні конфлікти. У цих умовах стають надзвичайно актуальними проблеми економічної теорії. Як не дивно з першого погляду, але саме в такі кризові періоди стає зрозумілим, що істини, отримані чисто емпіричним шляхом, виявляються не тільки обмеженими, а й просто непридатними для практичних цілей.

Очевидно, що тільки на шляхах теоретичного переосмислення економічних проблем можна знайти правильні рішення. І чим швидше це зрозуміють представники вищих ешелонів управління, тим меншими будуть ті соціальні витрати, які взагалі неминучі при виході з кризи.

Особливо злободенним наразі виявився той розділ економічної теорії, у якому досліджуються закономірності відтворення і особливо відтворення суспільного продукту.

Визначивши загальний простір економічних досліджень, необхідно по можливості точно і виразно конкретизувати завдання, яке при цьому виникає. Мова повинна йти про конкретний предмет економічного аналізу. Справа в тому, що відтворення є великим й багатоплановим. Окремі його аспекти можуть досліджуватися різними економічними дисциплінами: статистикою, галузевою економікою, фінансами, грошовим обігом, кредитом і т.п. Кожна з цих наукових дисциплін досліджує проблеми відтворення в тому саме

ракурсі, який обумовлений змістом її предмета. Само собою зрозуміло, що певний ракурс має також і економічна теорія.

На жаль, в реальній практиці наукового дослідження межі підходів до проблеми відтворення, як правило, порушуються.

У результаті відбувається, по суті, підміна предмета аналізу. Наслідком такої підміни є різке зниження ефективності досліджень, результати яких не мають практичної цінності. Візьмемо, наприклад, проблему відтворення сукупного суспільного продукту, яка, як відомо, в системі економічної теорії, має однозначно окреслений предмет. Таким предметом є закономірності відшкодування за вартістю і в натуральній формі тих ресурсів, які були спожиті у процесі створення річного суспільного продукту.

Як відомо, єдиним джерелом цього відшкодування якраз і є цей річний продукт суспільства. Вирішення цього завдання передбачає наявність певних теоретичних передумов. Таким є певний спосіб розподілу всього суспільного виробництва, виходячи з натуральної форми виробленого продукту, залежно від того, чи задовольняє він продуктивні чи особисті потреби, що існують у суспільстві. Тому розподіл виробництва та відповідно продукту на два підрозділи є найбільш загальним, а тому і найбільш універсальним розподілом, якщо виходити з натурально-речової форми результатів діяльності. Такий розподіл відповідає певному стану виробництва і дає можливість вирішити завдання щодо закономірностей відшкодування умов виробництва суспільного продукту за їх натуральною формою.

Іншою важливою передумовою такого аналізу є положення про те, що за своїм вартісним складом як весь суспільний продукт, так і продукт двох підрозділів розпадається на вартість спожитих засобів виробництва і новостворену вартість, яка, у свою чергу, включає вартість необхідного і додаткового продукту. Це – вихідні, найбільш фундаментальні, основоположні передумови аналізу відтворення суспільного капіталу, поза якими цей аналіз просто не можливий.

Положення про два підрозділи суспільного відтворення, які характеризують натурально-речову форму продукту, аж ніяк не є плодом вільного вимислу. Воно лише констатує той загальновідомий факт, що в процесі суспільного відтворення як його необхідні чинники виступають засоби виробництва, які споживаються, а тому потребують відшкодування в природі, і люди, які, щоб працювати, повинні задовольняти певні потреби, зумовлені необхідністю відшкодування здатності до праці. Саме цього загальновідомого факту, якраз і зафіксованого в розподілі суспільного виробництва на два підрозділи, було абсолютно достатньо для вирішення тих завдань, які поставив перед собою автор цього розподілу.

Однак деякі сучасні дослідники вважають, що необхідно відмовитися від двох підрозділів суспільного виробництва як основного розподілу останнього (суспільного виробництва) відповідно до натурально-речової форми його результатів, оскільки вони не враховують деяких нових потреб і відповідно нових видів натуральних форм продуктів, за допомогою яких ці потреби задовольняються. Тому вони вважають за можливе виділити нові підрозділи для вирішення завдань, що виникають при дослідженні проблем відтворення суспільного продукту в даний час. Так **В. Лановий** вважає більш обґрунтованим розподіл суспільного виробництва на чотири підрозділи, стверджуючи, що, окрім традиційних, необхідно виділяти підрозділ, результатом діяльності якого є військове виробництво, і підрозділ, продукт якого існує у формі послуг<sup>130</sup>. Інший дослідник цієї проблеми **А. Заруба** висловлює невдоволення таким скромним розширенням номенклатури суспільного виробництва. Він вважає необхідним виділити шість підрозділів тільки в сфері виробництва і, крім того, виділяє три сектори, які тільки споживають продукт<sup>131</sup>.

Відзначаючи такого роду ініціативи зі збільшення кількості підрозділів суспільного виробництва, варто насамперед зауважити, що в період життя

---

<sup>130</sup> Лановой В.г. Рынок и воспроизводство К., Наукова думка. 1991 с. 7

<sup>131</sup> Заруба А. Совершенствование воспроизводственных связей и преодоление денежно-товарной несбалансированности в экономике Украины. Экономика Украины № 5. 1993 с. 32-33

автора двох підрозділів існувало і виробництво озброєння, і виробництво послуг, і тим більше такі види діяльності, як транспорт та зв'язок. Існували також потреби інвестиційного характеру і багато інших, наявність яких служить зараз підставою для виділення нових підрозділів суспільного виробництва. Але це лише одна сторона справи. Більш важливе значення має та обставина, що прагнення виділити все нові підрозділи суспільного виробництва засноване на ігноруванні самого змісту такого виділення.

Справа в тому, що певна сукупність видів діяльності і відповідний їй матеріально-речовий результат можуть взагалі претендувати на те, щоб стати підрозділом суспільного виробництва лише за строго визначених умов.

По-перше, види діяльності, що розглядаються, повинні охоплювати процес виробництва. По-друге, результати даного виду діяльності повинні відшкодовувати своєю власною натуральною формою умови виробництва в межах даного підрозділу або у формі засобів виробництва, або у формі предметів особистого споживання, тобто слугувати матеріальним умовою відтворення даного підрозділу. І нарешті, по-третє, в тому випадку, якщо результати виробництва в межах даного підрозділу не повною мірою відшкодовують в натурі умови виробництва, вони повинні мати здатність обмінюватися на такі натуральні форми, які необхідні даному підрозділу і відтворюють умови його власного функціонування.

Якщо відсутня хоча б одна з умов, достатніх для виділення будь-якої сфери виробничої діяльності в особливий підрозділ, таке виділення є неможливим. Саме ці критерії було покладено в основу розподілу суспільного виробництва, а отже, і продукту на два підрозділи.

Справді, які є підстави, щоб виділити виробництво засобів оборони в особливий підрозділ суспільного виробництва? Адже продукт військового виробництва (або оборонної промисловості) не в змозі забезпечити відшкодування умов свого власного виробництва не тільки за допомогою перетворення частини цього продукту в умови свого власного відтворення, але й через його обмін на такі продукти, які необхідні для його виробництва.

Це стосується не тільки безпосередніх засобів ведення бойових дій, як-от: танків, літаків, артилерійських систем і т.п., але й тих продуктів, які безпосередньо споживаються особовим складом армії та працівниками оборонної промисловості.

Продукт військового виробництва є відрахуванням із сукупного суспільного продукту, створеного в суспільному виробництві в масштабах двох підрозділів. Безпосереднім джерелом, за рахунок якого здійснюється військове виробництво, служить додатковий продукт, створений у I та II підрозділах.

Отже, виробництво продукції оборонного призначення не має жодної з ознак, які могли б слугувати підставою для виділення виробництва в особливий підрозділ.

Це, однак, анітрохи не бентежить окремих авторів, які не тільки конструюють особливі підрозділи суспільного виробництва, результатом якого є продукція оборонного призначення, але також намагаються створити рівняння збалансованості суспільного виробництва з урахуванням цієї продукції, визнаючи в той же час, як це не дивно, що продукт цього підрозділу "... не обмінюється на продукцію двох перших підрозділів, а безпосередньо покривається витратами суспільної праці в них"<sup>132</sup>.

Прагнення довести обмеженість і непридатність для сучасних умов учення про два підрозділи суспільного виробництва призводить деяких авторів до необґрунтованого збільшення кількості підрозділів, конструювання складних рівнянь збалансованості, які демонструють розвиток теорії відтворення відповідно до сучасних умов.

Вважаємо, що будь-яка гра в конструювання нових підрозділів, щодо визначення умов збалансованості і тому подібна практика заснована на прикрому нерозумінні змісту теорії відтворення, є одним із основних елементів якої є вчення про два підрозділи.

---

<sup>132</sup> Лановой В.Т. Рынок и воспроизводство с.7

Ця теорія, як відомо, є органічною складовою наукового аналізу розвиненого господарства, яке досліджено поза часових і просторових координат. Це природно, адже вона має значення абстрактної теорії, тобто такої, що вивчає і формулює умови реалізації сукупного товарного капіталу, виходячи з передумови існування чистого товарного господарства, яке характеризується тільки двома соціально визначеними суб'єктами, що втілюють найману працю і капітал, і отже, відволікається від перехідних форм, до яких належить, зокрема, дрібнотоварне виробництво, або товарне господарство в його простій формі. Крім такого абстрагування передбачаються й інші абстрактні передумови аналізу, як-от: відсутність зовнішньої торгівлі, збіг товарних цін з їхньою вартістю, стійкість цін та ін.

Зазначене абстрагування є конкретним випадком теоретичної ідеалізації, яка широко застосовується в науці як засіб створення умов протікання процесу в чистому вигляді, тобто умов, за допомогою яких створюється теоретична картина об'єкта дослідження, головним компонентом якої є розкриття його сутності. Усе, що не має прямого відношення до цієї сутності, безпосередньо не враховується на даному етапі аналізу. Результати, отримані на цьому етапі наукового аналізу не можуть розглядатися як такі, які можна безпосередньо накладати на емпіричну дійсність. Їх практичне значення полягає в тому, що вони виконують функцію методу аналізу стосовно інших, більш конкретних етапів емпіричної дійсності. Дослідження цих етапів передбачає залучення в об'єкт все нових і нових емпіричних даних.

Між тим, багато економістів розглядає результати, отримані на найбільш абстрактному етапі аналізу не як метод для подальшого вивчення об'єкта, шляхом залучення в поле наукового дослідження все нових і нових явищ економічної діяльності, а як робочі інструменти, безпосередньо додані до цієї реальності як готові рецепти практичних дій.

У нашому випадку все це означає, що теорія двох підрозділів саме належить до сутнісної характеристики відтворення сукупного суспільного

капіталу, тобто вона слугує методом, на основі якого можна здійснювати подальше дослідження з метою застосування його результатів для пізнання і зміни більш конкретних пластів економічної реальності. Ось чому спроба збільшити кількість підрозділів для того, щоб отримати можливість безпосередньо пізнати практику господарювання та вдосконалити методи його аналізу, називається зміщенням рівнів абстракції, зміщенням, від якого навряд чи можна очікувати позитивних результатів.

Зі сказаного аж ніяк не випливає, що ми повинні ставитися до теорії двох підрозділів, як до чогось зовсім не доторканного. Якщо виникають такі сфери сукупної економічної діяльності, які за своїм характером і значенням у відтворювальному процесі відповідають функціям, які виконує теорія двох підрозділів, у цьому випадку не тільки доцільно, а й необхідно ставити і вирішувати питання про розширення кількості підрозділів.

Із часу створення наукової теорії відтворення, в її структурі – концепції двох підрозділів, у суспільному виробництві відбулися кардинальні зрушення. Виникла, сформувалася і стала безпосередньо практично значущою специфічна сфера діяльності, яка поступово набуває достоїнство головної продуктивної сили суспільства. Такою сферою стала наукова діяльність. Перетворення її в головну продуктивну силу утворює початок нової епохи в процесі еволюції суспільного виробництва. Враховуючи цю обставину, а також те, що продукт цієї діяльності має необхідні ознаки продуктів, які є результатами виробництва в першому і другому підрозділі, можна вважати за необхідне виділення наукової діяльності та її результатів як особливого підрозділу суспільного виробництва.

Цей підрозділ повною мірою відповідає всім вищезазначеним критеріям. По-перше, це специфічна сфера виробництва, продуктом якої є знання, на основі якого докорінно перетворюються традиційні методи виробництва, управління, технології, інформації і т.п. По-друге, певна частина результатів цієї діяльності може бути використана і

використовується як джерело відшкодування ресурсів, спожитих цією сферою. І нарешті, по-третє, значна частина результатів цієї діяльності відшкодовує свої власні передумови за допомогою обміну з результатами виробництва інших підрозділів.

Характерно, що переважна кількість реформаторів у теорії відтворення, яка конструює нові підрозділи, не змогла проаналізувати цю сферу діяльності. Що ж до таких сфер, як послуги, інвестиційна діяльність тощо, то вони за своїм значенням і роллю не можуть зрівнятися з наукою. Не кажучи вже про те, що вони не мають тих необхідних ознак, які дозволяють їм бути особливими підрозділами суспільного виробництва, хоча, зрозуміло, результати діяльності в цих сферах можуть і повинні бути предметом вивчення на конкретних етапах аналізу економічної дійсності.

Отже, виділення науки та її продукту в особливий підрозділ суспільного виробництва обумовлене не тільки тим, що на певному етапі суспільного розвитку виникає потреба в розвитку цієї сфери діяльності, а й що реалізація цієї потреби, на відміну, наприклад, від сфери послуг, утворює найбільш фундаментальну та загальну основу подальшого функціонування і, тим більше, розвитку всіх інших сфер економічної діяльності і, в тому числі, традиційних підрозділів суспільного виробництва.

Після того, як суспільне виробництво стало розвиватися на базі машинної техніки, свідоме систематичне застосування і реалізація наукових знань перетворилося на об'єктивний закон розвитку суспільного виробництва. Враховуючи цю обставину, можна з достатньою підставою стверджувати, що розвиток наукових знань та їх застосування у практичній діяльності стало основою розвитку суспільного виробництва, а потреба в їх розвитку перетворилася на домінанту суспільного прогресу. Саме тому необхідно виділяти виробництво наукових знань як особливу і притому надзвичайно важливу галузь виробничої діяльності суспільства. Не треба спеціально доводити, що значення цієї сфери виробничої діяльності буде неухильно зростати.

Із вищевикладеного варто зробити висновок: спроби збільшити кількість підрозділів тільки на тій підставі, що якийсь вид виробництва і відповідні потреби в його продукції істотно розширилися, не обґрунтовані. Не кажучи вже про те, що практична значущість збільшення такого роду підрозділів вельми сумнівна.

Зрозуміло, зовсім не варто ігнорувати можливості вчення про підрозділи суспільного виробництва, яке створює необхідну умову теорії відтворення суспільного капіталу в цілому. Поза розподілом суспільного виробництва на виробництво товарів продуктивного і споживчого призначення проблема реалізації, ця центральна проблема відтворення сукупного товарного капіталу, не тільки не може бути вирішена, але й правильно сформульована.

Насправді, в сучасній економічній літературі як альтернативний еквівалент цієї проблеми пропонується розглядати суспільне відтворення як кругообіг ресурсів, продуктів і доходів<sup>133</sup>. При цьому в орбіту аналізу кругообігу цих чинників безпосередньо включається і грошовий обіг. Так на ринку ресурсів і готової продукції грошові потоки опосередковують рух ресурсів і готових продуктів, забезпечуючи тим самим кругообіг умов і результатів виробництва в суспільному масштабі. Таке уявлення про реалізацію навряд чи може бути повноцінною альтернативою її реального змісту.

По-перше, тут відсутня навіть згадка про натурально-речову форму елементів сукупного товарного капіталу, а це веде до того, що терміни «ресурси», «продукти», «доходи» стають не визначеними з економічної точки зору. Адже продукт може бути в той же час і ресурсом. Хіба продукт, який існує у вигляді залізної руди, не є воодночас ресурсом для збагачувальної фабрики, а кокс, який є продуктом коксохімічного виробництва, не є одночасно ресурсом металургійного виробництва?

---

<sup>133</sup> Н. Грегори Манків Макроекономіка. Київ. Основи 200 с. 48-55

По-друге, невизначеним виявляється відмінність між продуктом і доходом. Адже в результаті уречевлення знову доданої праці у сфері виробництва частина продукту цієї сфери, у якій предметно представлено цю працю, виступає для неї ж як дохід, і, нарешті, стає дійсно доходом, обмінюючись на предмети особистого споживання.

Крім зазначеного, варто вказати на ще один суттєвий недолік: зображення процесу відтворення як кругообігу ресурсів, продуктів і доходів. Він полягає в тому, що в зображенні процесу реалізації як його найважливіший компонент включається купівля-продаж. Таке включення є прямим наслідком ігнорування розподілу виробництва на виробництво засобів виробництва і предметів споживання.

Для повсякденного уявлення про рух продукту таке зведення проблеми реалізації до купівлі-продажу продуктів і ресурсів видається цілком виправданим. І тоді проблема реалізації вичерпується збалансованістю грошей і товарів. Основна увага при цьому спрямовується на пошуки методів забезпечення товарно-грошової збалансованості. Однак це завдання аж ніяк не утворює основного змісту проблеми реалізації.

У процесі реалізації сукупного товарного капіталу грошове забезпечення цього процесу є вторинним продуктом, результатом руху натурально-речових і вартісних елементів товарного капіталу. Первинним тут виступає певна форма руху компонентів натурально-речового складу продукту, яка забезпечує відшкодування за вартістю і в натурі спожитих на виробництво продукту ресурсів, що існують в натуральній формі засобів виробництва і предметів споживання. Звичайно, цей процес опосередковується грошовим обігом. Однак останнє виступає як результат цього процесу, як опосередкований період, зумовлений рухом натурально-вартісних елементів. Тому проблема кількості грошей виступає не як вихідний пункт, а як результат, що визначається потребами процесу реалізації.

Отже, уявлення, що нібито можливо збалансувати елементи відтворення та їх відшкодування за вартістю і в натурі за допомогою певної політики, що проводиться в галузі грошового обігу, належить до солодких ілюзій монетаризму та явно переоцінює значення грошового обігу в процесі здійснення макропропорцій відтворювального процесу.

Зі сказаного, зрозуміло, анітрохи не впливає ігнорування значення проблематики грошового обігу, як активного, хоч і вторинного елемента, обумовленого рухом структурних елементів самого продукту. Диспропорції в суспільстві, оскільки йдеться про виробничі диспропорції, є первинним чинником відносно диспропорцій між товарною масою та її грошовим обігом.

Економічні кризи, однією з найбільш чітко виражених форм яких виступає незбалансованість між товарами і грошима, насправді мають першоосною різке порушення пропорційності в структурних елементах продукту, зокрема появу двостороннього надлишкового продукту, який не може бути реалізований при сформованих вартісних відносинах.

Звідси кругообіг ресурсів, продуктів і доходів, як він зображується в сучасній економічній літературі, аж ніяк не є еквівалентною альтернативою проблеми реалізації як проблеми відшкодування, яку необхідно розглядати спочатку поза грошового обігу.

Між тим, деякі вітчизняні економісти, досліджуючи умови реалізації суспільного продукту і, зокрема умови диспропорційності, що виникають у відтворювальному процесі, не в змозі витримати чистоту абстракцій, тобто спочатку виявити диспропорційність у співвідношенні матеріально-речових та вартісних форм сукупного суспільного продукту і на цій основі показати, як виникає надлишок або дефіцит платіжних засобів, що ускладнюють зазначені диспропорції, і спочатку вводять в аналіз чинника грошового обігу, кредиту, фінансів. Здається, що нібито реальна картина диспропорційності однаковою мірою формується і протиріччями, що складаються при

невідповідності натуральних і вартісних структур, і суперечностями, зумовленими грошовими чинниками.

У цьому випадку замість з'ясування проблеми вона затемнюється, оскільки стає неясним: чому виникають суперечності у системі грошових відносин. Але ж вони насправді мають першоосновою протиріччя, що виникають у русі матеріально-речових та вартісних структур продукту. Варто також наголосити, що ця сторона проблеми теорії відтворення найбільш слабо розроблена як у вітчизняній, так і західній літературі.

Найбільш очевидною ілюстрацією цього є спроби пояснити, наприклад, причини перевищення попиту над пропозицією, яке, зазвичай, пояснюють, тим, що обсяг купівельних засобів, які мають споживачі, перевищують обсяг товарного покриття. Однак насправді і надлишок купівельних засобів і нестача товарного покриття, врешті-решт, мають своїм корінням невідповідність натурально-речових і вартісних структур продукту. Диспропорція грошового попиту і товарної пропозиції виступає лише як форма прояву цього протиріччя, який входить до структури самого продукту.

У літературі зазвичай ототожнюється грошова маса, що знаходиться в обігу, з вартісним вираженням продукту, а товарні запаси – з його речовим змістом. Характерно, що і в сучасних умовах жорсткої економічної кризи багато економістів розглядає подолання інфляційних процесів мало не як головний чинник нормалізації відтворення суспільного продукту. Між тим, насправді, ця залежність характеризується абсолютно протилежним змістом.

Це, зрозуміло, не означає ані евристичного, ані безпосередньо практичного ігнорування досліджень у сфері кругообігу ресурсів, продуктів, доходів. Але при цьому необхідно зовсім чітко уявляти, що може дати таке дослідження, якими є межі його застосування.

Оцінюючи значення тієї чи іншої проблеми, що підлягає дослідженню, завжди необхідно вирішувати питання про її місце відносно інших проблем, що змістовно характеризують відтворення суспільного капіталу. Інакше кажучи, завжди можна вирішити питання, що можемо очікувати.

Варто зазначити, що багато наших вітчизняних економістів занадто довіряють результатам наукових досліджень, які відображено в західній та вітчизняній економічній літературі з питань теорій відтворення. У всякому разі обмеження досліджень проблем відтворення в суспільному масштабі лише проблематикою, окресленої рухом ресурсів, продуктів і доходів, може бути ефективним лише в межах форм прояву закономірностей відтворення суспільного продукту, що є недостатнім, оскільки мова йде про сутнісні процеси.

Отже, все вищезазначене має не лише пізнавальне, а й безпосередньо практичне значення. Особливо для економіки України, що знаходиться наразі в залізних обіймах кризи, яка охопила не тільки галузь виробництва, а й сферу обігу, кризи валютних відносин, величезного державного боргу.

У цих умовах проблема відтворення суспільного продукту і, зокрема, проблема реалізації, що розуміється як відшкодування елементами продукту за вартістю і в натурі, набуває першорядного значення. Вона може і повинна розглядатися як умова правильного розуміння характеру, причин та способів подолання форм прояву кризи, похідних від закономірностей відтворення суспільного продукту.

Зі сказаного випливає, що з усього комплексу економічних проблем відтворення однією з центральних постає проблема відтворення сукупного суспільного продукту або сукупного товарного капіталу, зокрема, проблема його обсягу та структури, перетворення його структурних компонентів і закономірностей їхнього руху, яка наразі набула глобального значення.

## **6.2 Проблеми вимірювання результатів національного виробництва**

Проблема вимірювання результатів економічної діяльності в масштабі всього суспільства виникла давно. Однак, в межах цього століття вона набула особливо актуального значення. Це слід пояснити, принаймні, двома обставинами. По-перше, в результаті процесу усупільнення виробництва, вона за своїм характером досягло загальнопланетарного рівня. По-друге, в

межах національних утворень держава стала безпосереднім агентом відтворювального процесу.

Необхідною елементом, що забезпечує ефективність діяльності цього нового агента виробничого процесу, є наявність інформації про основних макроекономічних параметрах, що характеризують не стільки стан виробництва усередині даної країни, а й у масштабі всього світового господарства. Саме цим можна пояснити те особливу увагу, яка приділяється проблемам макроекономічного аналізу в спеціальній економічній літературі нашого століття. Особлива роль у цій інформації належить таким глобальним показниками, які характеризують результати національного виробництва як ланки світового господарства.

Видатне місце серед цих показників належить продукту національного виробництва. Справа в тому, що цей показник відноситься до таких макроекономічних величин, на основі яких можливо отримати всі інші параметри виробництва в масштабі всього суспільства-галузевої структуру народного господарства, рівень продуктивності суспільної праці, обсяги споживаних матеріальних і трудових ресурсів, внутрішньогалузеві і міжгалузеві зв'язки і багато інші. Сама ідея єдиного вимірника результатів національного виробництва є надзвичайно важливою і плідною, оскільки тільки за наявності такого вимірника можливо здійснити порівнянність результатів національного виробництва різних країн. Саме тому необхідно втілювати впровадження показника валового національного продукту (ВНП) в систему національного рахівництва. Слід підкреслити також і та обставина, що з боку своєї структури він включає такі елементи, які є загальними для економіки будь-якої країни, - а саме, додану вартість і амортизацію основного капіталу.

Відзначаючи плідність впровадження ВНП як глобального показника для вимірювання виробництва в різних країнах, варто звернути увагу на те, що цей показник має якість найбільш високого ступеня узагальнення, що природно випливає з самого його призначення, як критерію визначення

результатів безвідносно до особливостей того чи іншого регіону та , тим більше, конкретної країни. У зв'язку з цим виникає питання: якою мірою ця гранична ступінь узагальнення є практично істинною, маючи на увазі величезні розмаїття, якими характеризується виробництво в різних ланках світового господарства? Адже вже на початковому етапі впровадження цього показника виникло прагнення відобразити специфіку національних економік на перших порах стосовно до умов розвинених країн, які найбільш підготовлені для сприйняття граничних рівнів узагальнення. Внаслідок цього виникли різні національні моделі показника ВВП.

Це свідчить про необхідність, в тих чи інших межах, залежно від специфічного збігу обставин конкретизувати не тільки методи застосування цього показника, але і його структуру. Одна справа розвинені країни, де сфера власне матеріального виробництва перестає мати абсолютно пріоритетне значення в порівнянні з іншими видами людської діяльності, так що в орбіту аналізу національного виробництва виявляється можливим включити діяльність юристів, лікарів, педагогів, музикантів, перукарів та ін. Інша справа - регіони і країни, де насичення потреб необхідними продуктами і, перш за все продовольчими, залишається проблемою номер один, В цих країнах природно такі види діяльності ніяк не можуть бути реально прирівняні за своїм значенням до праці хлібороба, шахтаря, металурга і машинобудівника, і т.д. Зрозуміло, звідси не випливає висновок про ігнорування видів діяльності в сфері послуг як це було в минулому. Але все ж діяльність в сфері матеріального виробництва в цих країнах залишається все ще пріоритетною.

Останнім часом в економічній літературі країн СНД явно під впливом західної наукової та навчальної літератури стали пе-ресматриватися деякі, і при тому найбільш фундаментальні теорії відтворення суспільного продукту. Звичайно, ряд положень цієї теорії дійсно потребує розвитку стосовно до умов сучасного етапу, а деякі з них взагалі необхідно переглянути. Здійснюючи такого роду модернізацію теорій відтворення слід все ж дбати

про те, щоб вона зберегла свій власний предмет і впливають із змісту цього предмета свої специфічні відмітні особливості. Між тим, знайомство і літературою з даної проблеми показує, що багато сучасних автори, які пишуть статті і книги на цю тему, намагаються переглянути основні положення цієї теорії, відмова від яких ставить під сумнів сам зміст теорії відтворення суспільного капіталу.

Відомо, що одним з фундаментальних вихідних положень теорії відтворення суспільного капіталу є положення про те, що предметом її вивчення є виробнича діяльність товариства.

---

Джилберт М., Крєвис И. и др. Международное сравнение национального продукта и уровня цен. М., Статистика, 1962.-С.86. Иванов Ю. Перспективы перехода на систему национальных счетов в странах СНГ. Вопросы экономики №5. 1993.-С. 22-23.

Що стосується всієї області невиробничої діяльності, до складу якої входить живопис, скульптура, музика, художня література, релігійна діяльність і багато інших видів людської діяльності, в яких зовнішня природа не є предметом безпосереднього впливу людської праці і де, отже, відсутні такі поняття як засобу праці, знаряддя виробництва, сама праця, спрямований на видозміну речовини природи, продукт, який може задовольняти продуктивні і особисті потреби і який виступає в якості постійного спонукального фактора продуктивного процесу, а тому відрізняється тим, що він постійно виробляється і відтворюється у виробничому процесі суспільства, то ця сфера людської діяльності не може розглядатися в якості безпосереднього об'єкта теорії відтворення. Проте ці, що стали вже аксіоматичним положення теорії кваліфікуються деякими сучасними модерністами як безнадійно застарілі догми, від яких слід відмовитися і чим швидше, тим краще. Вважається, що така відмова від цих положень виступає мало не як констатуючий елемент нової парадигми економічної науки, яка нарешті

повинна подолати ту одвічну несправедливість, згідно з якою, люди займаються мистецтвом і літературою, навчанням підростаючого покоління, медичним обслуговуванням ставилися до невиробничої діяльності і тим самим нібито виявлялися людьми другого сорту. Цей популістський аргумент виявився настільки сильно діючим, що це й справді зважилися реалізувати за допомогою рівняння всіх видів діяльності та її результатів. Прагнення здійснити таке рівняння всіх видів діяльності та її

результатів далеко виходить за рамки власне економічної науки і тим більше специфічної її галузі, якою шле теорія відтворення.

В якості головного аргументу цієї тези наводяться міркування про те, що будь-яка діяльність виправдана своїм корисним результатом. Але хто може заперечувати проти того, що результат діяльності працівників мистецтва і літератури, юристів, педагогів і медичних працівників не створює корисного ефекту. Це настільки очевидно, що проти цього не можна привести будь-які розумні аргументи. Адже всі ці види діяльності є суспільно корисними і кращим доказом того є те, що ці види діяльності оплачуються або державою або окремими споживачами і тим самим визнається суспільно корисний характер цих робіт. Отже, основним критерієм, на основі якого відбувається злиття різних видів діяльності в єдине ціле, а тому відмова від поділу її на продуктивну і непродуктивну є теза про корисний характер усіх видів діяльності, продукція яких виступає як товар, який оплачується споживачем.

Однак незважаючи на вбивчу переконливість такого роду аргументів тут є істотні вади. По-перше, продовжуючи перелік корисних видів діяльності довелося б віднести до продуктивних і діяльність виробників наркотиків, произ-водіїв і розповсюджувачів порнографії, повій, найманих вбивць і т.п., оскільки їх послуги також, виявляється, мають грошову оцінку і при тому, як правило, досить високу. По-друге, і це в даному випадку головне, вирівнювання всіх видів діяльності має своєю основою положення про те, що всі види людських потреб володіють одним і тим же достоїнством,

в тому сенсі, що всі вони людські потреби. Але в тому то й суть справи, що положення про рівність людських потреб є хибним, а тому й висновки випливають з цієї послідовності також є помилковими. Людина є насамперед продукт природи і має відтворювати себе раніше всього в цій якості, зрозуміло при цьому, що він не просто продукт природи, а людської природи. Але для того, щоб відтворюватися в цій якості, він має відтворювати своє власне тіло. Для цього ні повинен харчуватися, одягатися, мати житло, мати умови фізичного відтворення, за допомогою народження подібних собі. Це найперші, основоположні, найбільш фундаментальні потреби, без задоволення яких ні про які інші потреби не може йти мова. А тому діяльність, спрямована на створення продуктів, що сприяють задоволенню цих потреб є основоположною, вихідною. Тільки після задоволення цих видів діяльності можуть виникнути потреби, похідні до яких, до речі сказати, відносяться потреби культурні, естетичні, одним словом, потреби духовного порядку. Поки збереженні існуюча тілесна організація людини, до тих пір створення безпосередніх умов життя залишиться основою всіх інших видів діяльності людини.

Можуть сказати - це ми вже проходили, все це старо і все це відомо зі шкільної лави, а багатьом це відомо і без неї. Однак такого роду заперечення взагалі не повинно прийматися до уваги. Не все, що старо гідно забуття. Ще більш старим є визнання того, що всі люди народжуються і вмирають. І крім того, положення про те, що виробництво умов життя є основою людського суспільства утвердилося в науці не так вже давно. Всього-на-всього якихось кілька більше півтора століття тому. Тим часом, людство запудрювати всякого роду казками про божественне створення світу, діяльністю великих особистостей і тону подібними вигадками. Ми схильні кваліфікувати тезу про рівність всіх видів людської діяльності на тій підставі, що всі вони створюють корисний ефект, як прагнення відмовитися від матеріалістичного розуміння людського життя і заміні такого розуміння версіями застарілими від часу, які своїм корінням сягає в глибину століть і засновані не на науці, а

на вірі. Лише в строго певних, спеціально обумовлених межах можна ставити питання про рівність видів людської діяльності, а відповідно і нівеліровку соціальних кордонів продукту цієї діяльності. Але навіть при є. тому проблема відтворення тілесної організації людини, а тому й теза, що виробництво умов життя утворює фундаментальну основу людської діяльності, залишиться справедливим. Таким чином, якщо знехтувати наведеними аргументами і всупереч їм все ж розглядати в теорії відтворення сукупного суспільного продукту всі види діяльності як рівнозначні, то результатом такого роду дій була б втрата самого предмета аналізу теорії відтворення сукупного суспільного продукту. Оскільки не можна було б визначити ті закони, які є загальними для принципово різних рівнів людської діяльності і обумовлених відмінностями продукту цієї діяльності. У цьому випадку крім банальних загальних місць, що і праця хлібороба і праця перукаря суспільно корисні тому, що споживачі їх продуктів оплачують результати їх праці, або, що праця композитора чи скульптора рівнозначний праці шахтаря на тій же підставі, що результати їх діяльності корисні, нічого іншого немає. Але вся справа в тому, що закони, які управляють виробництвом і відтворенням життєвих благ і закони, які керують розвитком мистецтва, літератури та інших видів діяльності-це вчинила різні в деяких істотних пунктах навіть протилежні закони. Наприклад, досягнення в області духовного виробництва і, зокрема, літератури еліністической епохи, які і до нашого часу зберігають значення неперевершених зразків, жодним чином не можуть бути пояснені рівнем розвитку матеріального виробництва цієї епохи, розвиток якої базувалося на рабську працю. Ось чому і сучасні спроби зрівняти при визначенні вартісного обсягу національного продукту та інших макроекономічних показників всі види корисної діяльності нам видаються, м'яко кажучи, недостатньо обгрунтованими, а тому настільки ж мало обгрунтованими виглядають закиди в догматизмі, у прагненні розрізнити виробничі і невиробничі сфери діяльності. В даний час це особливо актуально, якщо врахувати ту специфічну ситуацію, яка склалася в економіці

Україні, коли в силу загальновідомих обставин безпосередня виробнича діяльність виявилася взагалі соціально не престижною, тоді як всякого роду посередницька діяльність у сфері обігу, яка часто-густо виявляється тотожною елементарної спекуляції виявилася надзвичайно престижною. Розглянуті нами спроби зрівняти в теорії відтворення всі види діяльності виглядають просто блюзнірськими і звичайно ніякого відношення до закономірностей аналізу суспільного відтворення в сучасних умовах не мають. Продукт економічної діяльності нації є насамперед результат матеріального виробництва. Його конституюючим компонентом є процес праці, тобто процес взаємодії між людиною і природою, точніше між суспільством і природою. Цей критерій результату національного виробництва, зрозуміло, не є абсолютним. Всі рухливого і все змінюється в цьому світі.

В даний час не без підстав стверджується, що оскільки, принаймні, в розвинених регіонах планети відбувається перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії цивілізації, економічна діяльність істотно розширює свої межі за рахунок таких її видів, які здійснюються без безпосереднього впливу суспільства на природу та її сили. Результати такого роду діяльності також повинні бути включені в якості компонентів продукту національного виробництва. Особливо важливим результатом виступає в даний час продукт наукової діяльності, оскільки наука все більшою мірою перетворюється в безпосередню продуктивну силу. Якщо мати на увазі рівень наукоємності сучасного суспільного виробництва в розвинених країнах, то він досягає більше третини всіх витрат праці. Навряд чи можна сом-Нева в тому, що і надалі коефіцієнт наукоємності буде швидко рости. Важливим напрямом розширення сфери економічної діяльності є виробництво і обмін інформацією, результати якого безсумнівно також повинні включатися в продукт національного виробництва. Новим напрямком, і притому досить перспективним, є космічна діяльність людини, яка поступово перетворюється в один з видів економічної діяльності. Все це

повинно враховуватися в процесі вдосконалення відображення кількісних обсягів національного продукту. Це ставить перед концепцією національних рахунків все новіші і важкі питання, пов'язані з методами класифікації галузей діяльності і способами обліку її результатів. Було однак, на нашу думку, помилковим твердження про те, що людство в цілому покинуло межі сфери обміну речовин між суспільством та природою, а тому має включати будь-які види діяльності до складу економічної діяльності, який доставляє корисний ефект, який підлягає обліку засобами національного рахівництва.

Між тим, така точка зору висловлюється не тільки в літературі, а й отримала практичне вираження в методах обліку національного продукту. Цю тенденцію слід вважати неспроможною. І не тільки тому, що безпосередній процес взаємодії між людиною і природою, видозміна речовини природи і пристосування його до людських потреб не тільки в сучасному, але і можливо в найближчому майбутньому буде складати міцний фундамент всіх без винятку видів людської діяльності. Можна замінити природні конструкційні матеріали, результатами хімічного виробництва, можна створити замість традиційних методів обробки предметів праці сучасні технології, засновані на застосуванні хімії, біології та інших сучасних розділів природознавства. Однак якщо виходити на матеріальних умов, що утворюють основу біологічної життєдіяльності людини, то виробництва харчових продуктів за допомогою організації сільськогосподарського виробництва серйозної альтернативи поки що немає. А це означає, що ще дуже довго виробництво продуктів харчування традиційними методами залишиться основою всіх видів діяльності.

Зі сказаного випливає, що безпосередній процес праці як процес взаємодії між суспільством і природою збереже своє значення як основи всієї економічної діяльності. І в цьому сенсі можна говорити про розходженнях, що зберігаються між безпосередньо виробничої та невиробничої сферами діяльності. У світлі сказаного навряд чи можна погодитися з тезами

авторами, які вважають догматичними подання про розходження між виробничою та невиробничою сферами.

Було б правильніше, на нашу думку, особливо, якщо мати на увазі роль науки в сучасному виробництві і ті зміни, які вона вносить до нього як про розширення змісту виробничої діяльності, включення в результати цієї діяльності нових складових елементів.

Все зазначене вище про роль природного фактора аж ніяк не ісчерпиває цієї проблеми. Значення цього чинника, як показує вже досягнута щабель індустріального суспільства гігантськи зростає, оскільки зростає значення екологічних проблем, проблем відтворення людини як природної істоти і, чим вище рівень індустріального розвитку, тим грандіозніше ці проблеми. Недарма кажуть: "Нам нічого чекати милості від природи після того» що ми з нею зробили ".

У зв'язку з цим слід підкреслити, що вирішення екологічних проблем у міру рішення проблем людської цивілізації буде зростати в тому сенсі, що людству доведеться витратити все більшу частину, якщо не відносно., То у всякому разі абсолютну, результатів у своїй діяльності на підтримку умов свого життєзабезпечення . Тому можна вважати, що екологічні процеси будуть надавати все більший вплив на економічну діяльність і її результати. Тим самим збереження середовища проживання людини стає видом матеріального виробництва, яке все більшою мірою буде розширювати свої межі. Людина є продуктом природи і продуктом історії, але для того, щоб бути продуктом історії він повинен зберегти свою якість продукту природи.

Оскільки мова йде про обчислення показника ВВП в Україну і, притому в умовах сучасного стану її економіки, відмічені обставини навряд чи можливо ігнорувати. В усякому разі не підлягає сумніву, що економіка нашої держави досягне рівня, який дозволить зрівняти значення трудової діяльності сфер послуг і виробника, наприклад, сільськогосподарських продуктів, ще не скоро.

Це, зрозуміло, зовсім не означає, що Україні не повинна здійснювати перехід на міжнародну систему національного рахун-товодства. Але в той же час не слід ігнорувати традиційні критерії та показники визначення обсягу та структури основних макроекономічних параметрів національного виробництва, які, до речі сказати, ще далекі від досконалості.

Зі сказаного випливає, що неприпустимо ігнорувати конкретний рівень розвитку економіки країни, її об'єктивної підготовленості до певних методів статистичного обліку. Держава, в якому ще до недавнього часу були широко поширені натуральні форми економічних зв'язків, і лише в даний час відбувається перехід, притому з великою напругою, до ринкових форм господарювання, значно меншою мірою підготовлено до практичного застосування в загальнодержавному масштабі нових форм обліку порівняно з іншими країнами Заходу, де ринкові відносини формувалися і розвинулися протягом кількох століть і де на основі постійно здійснювалася нівелювання економічних відмінностей виробничої сфери діяльності та сфери послуг. Необхідно мати на увазі ту обставину, що методи обліку економічного розвитку - це не тільки проблема статистики, а насамперед економіко-теоретична проблема, яку необхідно ставити і вирішувати не абстрактно, а з урахуванням досягнутого рівня економічного розвитку тієї чи іншої країни. Перехід статистичного обліку Україні на міжнародні стандарти має дати реальну користь національній економіці, а не тільки задовольняти вимоги світових економічних організацій. Тому впровадження системи національного рахівництва має бути одним із напрямків у вдосконаленні статистичного обліку.

Суттєвою особливістю ВВП як центрального показника в системі оціночних результатів національного виробництва є абстрагування від натурально-речової форми як спожитих ресурсів, так і структури самого продукту. У розвинутому ринковому господарстві, коли налагоджені міжгалузеві та внутрішньогалузеві зв'язку, як всередині національних економік, так і поза їх межами, певною мірою, правомірно абстрагування від

натуральної форми ресурсів, оскільки в цих умовах важливо мати купівельні засоби. Іншими словами, на перший план висувається проблема наявності платіжних засобів, якщо останні наявні, відповідна натуральна форма продукту знайдеться. Але в економіці України, де наявність багатьох ресурсів саме в натуральній формі стає життєво важливою проблемою, тим більше за відсутності валютних резервів, проблема натуральної форми продукту набуває надзвичайно важливого значення. Таке ж значення набуває і натуральна форма результатів виробництва, поза обліком якої мабуть, неможливо отримати об'єктивну характеристику підсумків національного виробництва. Ось чому важко погодитися з думкою деяких авторів, які заперечують необхідність членування результатів виробництва з урахуванням їх натурально-речової форми, тобто заперечують необхідність розподілу продукту в розрізі двох підрозділів. Кажуть, що в ринковій економіці пріоритетного значення набуває вартісна структура продукту, тоді як у плановій економіці, - натуральна. Слід зауважити, що ця теза є вихідним постулатом методології національного рахівництва. Однак доречно нагадати, що розподіл суспільного виробництва і, відповідно, сукупного продукту на два підрозділи було здійснено, як раз, в результаті аналізу ринкової економіки. Це членування стало подальшим розвитком положення про вартісну структуру продукту, який являє собою сукупність витрат спожитих засобів виробництва і знову прикладеної праці. Таким чином, натуральна структура продукту є лише опредмеченою виразом його вартісної структури. Продукт національного виробництва, саме в ринковій економіці, характеризується двома об'єктивними і нерозривно зв'язаними один з одним визначеннями натуральної та вартісної структурами. Тому ігнорувати в системі національних рахунків натуральну форму продукту національного виробництва, значить вихолостити її реальний зміст саме як систему не індивідуального, а національного рахівництва.

Поки праця залишається фактором суспільного багатства, а про це свідчить самий факт існування ринкового господарства, до тих пір продукт

національного-виробництва буде представляти собою нерозривну єдність вартісної і натуральної структур.

При аналізі проблеми національного рахівництва не можна обійти мовчанням проблему відмінностей процесу відтворення в межах всього суспільного господарства і в масштабі окремих господарських ланок. Прийнято вважати, що об'єктом національного рахівництва, найбільш узагальнюючим показником якого виступає ВВП, є економічний оборот. Під економічним оборотом розуміється рух в масштабах всього суспільства товарів та послуг, опосередковане рух грошей. Якщо, проте, обмежити зміст національного рахівництва таким чином трактуються економічним оборотом, то зникає різниця між об'єктом національного рахівництва і об'єктом бухгалтерського обліку, який здійснюється в межах ланок окремих підприємств. Адже і в цьому останньому випадку здійснюється рух товарів і послуг, опосередкована зверненням грошей. Але тоді зникає принципову відмінність критеріїв аналізу макроекономічних процесів, що характеризують виробництво та обіг у масштабі всього суспільного виробництва і мікроекономічних характеристик змісту виробництва і обігу в межах окремих підприємств. Якщо трактувати таким чином зміст економічного обороту, то він, по-суті, повністю ідентичний обороту матеріально-речових елементів, опосередкованих грошовим обігом, який характеризує індивідуальне виробництво, здійснюване в межах окремих відокремлених господарських ланок. Такий оборот дійсно має місце. Але в даному випадку він характеризує зміст індивідуального відтворення. Водночас в економічній дійсності і, відповідно, в економічній науці поряд з цим оборотом виділяється і така форма обороту, яка характеризує процес суспільного відтворення, що становить предмет особливого розділу економічної теорії макроекономіки, на відміну від мікроекономіки. Якщо тільки ідентифікувати ці форми економічного обороту, то в цьому випадку зникає сам предмет аналізу закономірностей суспільного відтворення, а значить і предмет національного рахівництва. Це, останнє, є тотожне як за

формою, так і по суті бухгалтерії окремого підприємства. У цьому випадку Система національного рахівництва і бухгалтерія окремого підприємства фактично якісно нічим не відрізняються. Це виглядає так, ніби суспільство представлено як одне величезне підприємство, між окремими ланками якого здійснюються не економічні, а суто технологічні зв'язки. Це груба помилка. Якщо залишатися на цих позиціях, то національне рахівництво перестане бути предметом особливої галузі знань, і жодних нових проблем порівняно з обліком на окремому підприємстві не висуває.

Треба враховувати, що, хоч товарний продукт усього суспільства є інтегральним цілим продуктів окремих підприємств, які входять до цього суспільства, а тому і структура трудових затрат, що зумовлена виробництвом продукту на окремому підприємстві, є такою ж, як і всього сукупного товарного капіталу національного виробництва, але та форма, у якій існують і проявляються складові частини товарного продукту окремих підприємств і сукупного суспільного продукту істотно відрізняються. Ці відмінності ніяк не можуть ігноруватися в теорії та практиці національного рахівництва, якщо це останнє є способом відображення закономірностей руху всього суспільного виробництва, на відміну від виробництва на окремому підприємстві. Національне рахівництво є новим, більш високим рівнем характеристики закономірностей суспільного виробництва, який не зводиться за своїм значенням до рівня окремого підприємства. Це не просто новий масштаб характеристики одних і тих же величин, а якісно новий рівень самих цих величин, їх загальнонаціональний, а не локально відокремлений рівень. Проте насправді існує дві форми економічного обороту, які характеризуються зовсім різними значеннями економічних категорій, що відображають ці процеси, незважаючи на термінологічний збіг цих категорій. Яка ж реальна відмінність між економічним оборотом на окремому підприємстві та в масштабі всього суспільства? У межах обороту фондів і продуктів окремих підприємств питання про натурально-речову формі його результатів узагалі не має будь-якого істотного значення. Для окремого

підприємства все рівно – виробляє воно вугілля, електроенергію або бісквітне тістечко. Проблема обороту фондів окремого підприємства вважається остаточно вирішеною, якщо тільки його продукт перетворюється в грошову форму. Це перетворення і характеризує зміст процесу реалізації продукту окремого підприємства.

Зовсім іншим змістом характеризується процес реалізації, коли йдеться про продукт усього суспільного виробництва, тобто про сукупний суспільний продукт. В останньому випадку проблема реалізації продукту аж ніяк не зводиться до перетворення його в грошову форму. Стосовно всього суспільного виробництва і його продукту, реалізація означає відшкодування спожитих суспільним виробництвом фондів, причому не тільки за вартістю, але що особливо важливо, за натурально-речовою формою. Тому, як уже зазначалося, єдність натурально-речової та вартісної структур продукту є однією з найбільш важливих, якщо не найважливішою, умовою відтворення в масштабах національного господарства. Отже, тим новим елементом, який необхідно спеціально враховувати при змістовній характеристиці обороту, як об'єкта макроекономічного аналізу, як раз є облік натурально-речових форм виробленої продукції, тобто врахування того, які потреби: виробничі чи особисті здатний задовольнити той чи інший продукт. При цьому йдеться про задоволення потреб у відтворювальному аспекті. Річ не тільки в тому, що будь-який товар або товарна група придатні для виробничого споживання, а й у тому, які товари будуть вироблені у процесі споживання цих засобів виробництва, оскільки останні можуть бути використані і для виробництва засобів виробництва і виробництва предметів споживання. Саме цей аспект набуває вирішального значення, тому що йдеться про макроекономічні закономірності руху товарів і послуг. На жаль, в концепції національного рахівництва зазначений факт, по-суті, не береться до уваги.

### **СПОСОБИ ОБЧИСЛЕННЯ ОБСЯГУ РІЧНОГО ПРОДУКТУ. ПРОБЛЕМА ПОВТОРНОГО ОБЧИСЛЕННЯ І ЙОГО ЕЛІМІНУВАННЯ**

Хоч об'єктом національного рахівництва виступає продукт, який є результатом річного процесу, необхідно мати на увазі, що в цьому випадку рік розглядається не тільки як величина вимірювання результатів і не просто як інтервал часу, відокремлений від усього часового процесу, у якому здійснюється національне виробництво, а як певна сходинка в ланцюгу постійно плинного часу, що підготовлена попередніми річними процесами виробництва і яка готує умови для подальших процесів. Інакше кажучи, ми повинні розглядати сукупний річний продукт суспільства як категорію суспільного відтворення. Але це можна здійснити лише на основі врахування єдності його вартісної і натуральної структури, оскільки тільки тоді він є носієм відтворювального потенціалу. Якщо тільки не відшкодувати всі спожиті ресурси за вартістю і в натуральному вигляді, наступний річний цикл виробництва виявиться неможливим, саме цей пункт є межею, яка відокремлює проблематику відтворення індивідуального і суспільного капіталу.

Продукт національного виробництва і продукт окремого підприємства відрізняються один від одного і в тому відношенні, що, в першому випадку, йдеться про річний продукт суспільства, - внаслідок річного виробництва, між тим, як у іншому випадку, тобто стосовно продукту окремого підприємства, чинник часу взагалі не має значення. Водночас облік річного періоду виробництва стосовно аналізу сукупного суспільного продукту (ССП) має не формальне, а глибоко змістовне значення. Воно визначається тим, що тільки в розрізі річного масштабу часу можливо, по-перше, правильно підійти до обчислення річного продукту і, по-друге, визначити функції різних складових частин його структури.

Тільки в розрізі річного періоду виробництва можливо правильно врахувати ту частину річного продукту, що створюється в галузях аграрного сектора економіки. Потрібно враховувати, що для більшості країн виробництво харчових продуктів поки що залишається первинною, а тому й вирішальною галуззю використання національної праці.

Той факт, що показник ССП суспільства як ВСП, розрахований заводським методом, за термінологією СНР валовий випуск визнаний непридатним для характеристики вартісного обсягу продукту виробництва, якраз і пояснюється тим, що його прихильники враховують чинник часу виключно формально, оскільки вони ігнорують відмінність між вартістю предметів праці, що існували до початку річного періоду виробництва, та вартістю предметів праці, які є носіями знову використаної праці протягом даного року. Як буде показано нижче, цей факт відіграє вирішальну роль у розумінні змісту повторного рахунку у визначенні способів обчислення вартісного обсягу річного продукту. Отже, облік річного періоду виробництва при обчисленні національного продукту набуває не тільки змістовного, а й методологічного значення. Правда, система національного рахівництва теж оперує терміном річного продукту. Тим не менше, чинник часу тут, тобто в цій системі, носить переважно формальний характер. Це виявляється, зокрема, при визначенні показника річного продукту, роль якого, як відомо, виконує валовий національний продукт, при обчисленні вартісного обсягу якого предмети праці, створені в поточному році, взагалі не враховуються. Критерій часу застосовується тут надто прямолінійно. Досить значна частина предметів праці, вироблена протягом року і спожита річним виробництвом, оголошується величиною фіктивною, що не має будь-якого впливу на розміри перенесеної в річний продукт вартості. У концепції валового національного продукту виключення вартості спожитих у річному виробництві предметів праці, які є носіями минулої, втіленої в них праці, трактує цю частину споживаних ресурсів як проміжний продукт. Вартість останнього, відповідно до позиції прихильників ВВП, не може враховуватися у складі річного продукту, оскільки в іншому випадку, повторний рахунок, який виникає при такому врахуванні, значно спотворить реальний вартісний обсяг річного продукту. Унаслідок такої практики обсяг минулої праці, представлений в продукті, по-суті обмежується лише розмірами річної амортизації основного капіталу. У цьому випадку обсяг і особливо структура

річного продукту надто перебільшеного вигляду, оскільки розмір перенесеної в продукт вартості обмежуються лише масштабами річної амортизації. Складається враження, що переважна частина праці нації витрачається на виробництво предметів особистого споживання. Такий спосіб формування обсягу та структури річного продукту не в змозі пояснити, як нація створює річний дохід, не споживаючи при цьому матеріалів, сировини, палива та інших речових елементів оборотного капіталу, що становлять з боку їх вартості продукти минулої праці.

Виникає досить дивна ситуація. Предметом аналізу національного рахівництва, як відомо, є економічний оборот товарів і послуг, опосередкований грошовим обігом, однак жодного сліду у процесі річного виробництва значна частина елементів оборотного капіталу під час річного виробництва не залишає, оскільки все обмежується амортизацією і доданою вартістю. Одне з двох: або предмети праці не здійснюють економічного обороту, а отже, не належать до виробництва товарів і послуг, або навпаки, неврахований річним продуктом вартості, є економічно фіктивним.

Той факт, що при обліку цих ресурсів може виникнути повторний рахунок їх вартості, не доводить цілковитого виключення з обліку цієї частини ресурсів. Завдання полягає в тому, щоб елімінувати такий рахунок. Нам можуть сказати, що економічний оборот значної частини споживаних річним виробництвом елементів оборотного капіталу здійснюється в складі доданої вартості. Однак зазначені обставини не вирішують проблеми споживання елементів оборотного капіталу в цілому. Певна частина речових носіїв оборотного капіталу справді здійснює свій рух і виконує свої функції в річному виробництві у складі доданої вартості. Але ця частина оборотного капіталу, споживана річним виробництвом, може слугувати і справді використовується лише для виробництва предметів особистого споживання, або ж використовуватися частково як інвестиційний фонд, тобто фонд розширеного відтворення для виробництва засобів виробництва.

Стосовно тієї частини оборотного капіталу, яка використовується для виробництва засобів виробництва, що слугують надалі для виробництва знову таки засобів виробництва, то ця частина ресурсів ніяк не може здійснювати свій рух у складі доданої вартості. Але водночас цій частині оборотного капіталу належить досить значна питома вага в загальному обсязі спожитого протягом року оборотного капіталу. Саме ця частина як раз виключається як зі складу споживаних ресурсів, так і зі складу вартості готового продукту.

Можуть сказати, що подібно до того, як елімінується повторно обліковувана частина вартості при виробництві предметів особистого споживання, у такий же спосіб необхідно елімінувати повторний рахунок і при виробництві засобів виробництва, призначених в подальшому для повторення процесу виробництва засобів виробництва. Але в тому то й справа, що в тому підвідділі виробництва засобів виробництва, про який йдеться, повторний рахунок відсутній.

Таке твердження може викликати здивування. Для того, щоб зняти це здивування, нам необхідно спеціально зупинитися на з'ясуванні змісту повторного рахунку, оскільки йдеться про річний процес виробництва в масштабі суспільства.

Необхідно насамперед підкреслити, що те, що справді створюється річною працею суспільства, зводиться до доданої вартості. Але зрозуміло, не можна створювати доданої вартості, не споживаючи при цьому певного обсягу речових умов виробництва, що є з боку своєї вартості результатами праці попередніх років. Одне невіддільне від іншого. Те й інше відбувається одночасно: і створення доданої вартості, і споживання продукту минулих років. Результат цього процесу тому виступає, з одного боку, як певний обсяг доданої вартості, а з іншого, - створюється така частина річного продукту, яка дорівнює вартості спожитих ресурсів минулих років. Ці частини річного продукту мають суворо визначене функціональне призначення, яке вони зберігають принаймні протягом даного річного періоду відтворення.

Феномен повторного рахунку виникає як раз унаслідок змішування цих функцій, які виконують різні частини річного продукту. Отже, повторний рахунок – це не просто статистична аберація, а результат об'єктивного руху ресурсів і насамперед предметів праці у процесі їх обігу протягом року.

Збереження вартості споживаних речових умов виробництва, створених у минулі роки, і створення доданої вартості – це дві сторони одного і того ж процесу, що суміщаються в часі.

З іншого боку, у річному процесі виробництва відбувається послідовний рух ресурсів по виробничій вертикалі, починаючи від видобувних галузей і закінчуючи виробництвом предметів, придатних для безпосереднього споживання. Унаслідок такого одночасно-послідовного процесу відбувається змішування функцій різних частин річного продукту, яке виражається в тому, що додана вартість на одному щаблі технологічної вертикалі виступає як елемент матеріальних витрат вартості продукту в наступній сходинці технологічного процесу, тобто у двох різних економічних функціях. Ця подвійність, відображена у відповідних способах обліку, утворює зміст повторного рахунку.

Отже, економічний сенс повторного рахунку полягає зовсім не в повторності рахунку одних і тих же елементів річного продукту, а в тому, що ці елементи враховуються не як реальна, а як фіктивна величина. Якщо, скажімо, додана вартість, яка існує у формі листового прокату, враховується як елемент матеріальних витрат у виробництві станин металорізального верстата, то в цьому випадку вона враховується повторно, тому що ця частина вартості прокату не може виконувати функції матеріальних витрат у складі продукту першого підрозділу. Справжня економічна роль цієї частини річного продукту полягає в тому, що вона своєю натуральною формою повинна відшкодувати спожиті засоби виробництва у другому підрозділі. Ця роль зумовлена її вартісним походженням.

Саме тому, що вона є доданою вартістю, а при передбаченні незмінних масштабів відтворення ця остання, як відомо, виконує функцію доходу,

призначеного для безпосереднього особистого споживання, вона й повинна набути у підсумку такої натуральної форми, у якій вона може слугувати засобом виробництва (предметом праці) лише у виробництві предметів особистого споживання. Якщо ж враховується і як елемент матеріальних витрат у першому підрозділі, їй фактично приписується функція, яку вона не виконує і не може виконувати. Отже, головним об'єктом повторного рахунку виступає вартість предметів праці, що перебуває в обігу. У них представлена додана вартість цього підрозділу. Зрозуміло, що частина вартості продукту, що розглядається, першого підрозділу, в якому представлена його додана вартість не просто передається другому підрозділу, а обмінюється на частину продукту цього підрозділу, у якій представлена вартість спожитих цим підрозділом засобів виробництва згідно з балансовими зв'язками, здійснюваними на основі рівності  $I (v + m) = II c$ . Наприклад, ткацький верстат обмінюється на певну кількість вовняних костюмів.

Якщо придивитися до цього обміну, то неважко встановити, що вовняні костюми, враховані як продукт конфекційної промисловості, потім враховуються на боці першого підрозділу як один із матеріальних елементів відшкодування вартості робочої сили. А з іншого боку, - ткацький верстат, як продукт машинобудівної галузі, потім враховується у складі матеріальних витрат (в обсязі його зносу) у виробництві костюмів. Чи немає тут повторного рахунку? На це питання слід відповісти однозначно негативно.

По-перше, у даному випадку обмінюються кінцеві продукти, які як продукти закінчили свій рух у вигляді продуктів, які виготовляються виробництвом.

По-друге, і це головне, кожен із цих продуктів виконує абсолютно реальну функцію і, як наслідок, їх обсяг є взаємним відшкодуванням за вартістю і в натуральному вигляді фондів відтворення. Але звернемося до того підвідділу першого підрозділу, продукти якого споживаються самим цим підрозділом, а тому не виходять за його межі (виробництво засобів виробництва для засобів виробництва). Споживані тут засоби виробництва і

насамперед предмети праці, є результатом минулої праці. Вони вступають у процес виробництва даного року як власне носії праці минулого року або минулих років. Значна їх частина виконує роль предметів праці, які споживаються для виготовлення знарядь праці, призначених для функціонування в першому підрозділі.

Ця частина предметів праці, так само як і розглянута нами вище, проходить послідовні щаблі технологічної вертикалі, поки не знайде форму кінцевого продукту першого підрозділу. Наприклад, вугілля, що коксується, вступає у коксохімічний процес. Продукт цього процесу – кокс, споживається у виробництві металу. Цей останній у подальшому використовується для виготовлення знарядь праці, що відшкодовують спожиті першим підрозділом елементи основного капіталу.

Виникає питання: чи немає тут повторного рахунку у вартості предметів праці, які обслуговують виробництво засобів виробництва для засобів виробництва? Іншими словами, чи охоплює повторний рахунок рух елементів постійного капіталу першого підрозділу? На це питання також слід відповісти однозначно негативно. Оборот постійного капіталу першого підрозділу не обумовлює повторний рахунок елементів, які беруть участь у цьому обороті. Річ у тому, що об'єктом руху тут є минула праця, яка виконує в річному процесі виробництва тільки відтворювальну функцію. Він слугує умовою застосування живої праці і є джерелом відшкодування споживаних елементів минулої праці, яке здійснюється за схемою обміну постійного капіталу на постійний капітал. Специфіка цього процесу визначається тим, що таке відшкодування передбачає рух елементів річного продукту за технологічною вертикаллю не тільки знизу вгору, (від видобувних, обробних процесів до кінцевих продуктів), але і зверху вниз (від кінцевих продуктів до виробництва вихідної сировини). Тільки завдяки цим одночасним, але взаємно протилежним процесам здійснюється створення тієї частини річного продукту, яка представляє вартість спожитої минулої праці. Повторного

рахунку тут не виникає саме через відшкодування елементів минулого праці. Хоча повторення в рахунку цих елементів присутнє і тут.

Наприклад, вугілля, що зараховується як продукт вуглевидобування, враховується потім при виробництві металу як його матеріальні витрати, а металеві кріплення, зараховані як продукт металургійного виробництва, потім враховуються як елемент матеріальних витрат при виробництві вугілля. Однак повторного рахунка, що розуміється в економічному сенсі, тут не виникає.

Отже, можна зробити висновок, який має кардинальне значення для обґрунтування методів визначення вартісного обсягу річного продукту. Цей висновок можна сформулювати так: проміжний продукт, як за своїм обсягом, так і структурою, не є тотожним розміром повторного рахунку. А це означає, що при визначенні вартісного обсягу річного продукту не дозволено виключати з його складу весь проміжний продукт. У тому-то й річ, що суть проблеми визначення обсягу річного продукту як раз і полягає в тому, щоб розмежувати ту його частину, яка враховується повторно, а тому не може бути врахована в складі річного продукту і ту, яка не є об'єктом повторного рахунку, а тому виступає як реальний елемент річного продукту суспільства. Вирішити це завдання, значить знайти ключ до визначення методу обліку річного продукту, який адекватно відображає його реальну величину. Щоб конкретизувати зазначені вище теоретичні міркування, необхідно, на нашу думку, розглянути механізми визначення вартісного обсягу продукту національного виробництва у формі валового продукту, обчисленого заводським методом і у формі кінцевого продукту, оскільки валовий національний продукт за методом обліку його вартісного обсягу майже не відрізняється від кінцевого продукту.

### **6.3 РІЧНИЙ ПРОДУКТ У ФОРМАХ ВАЛОВОГО, КІНЦЕВОГО І ПРОДУКТУ ДВОХ ПІДРОЗДІЛІВ**

У валовому продукті, обчисленому заводським методом, відображаються підсумки діяльності всіх підприємств матеріального виробництва: від підприємств, які видобувають вихідну сировину, до тих, які випускають готову продукцію. Показник валового продукту виражає результати виробництва в масштабі всього суспільства протягом року. Він фіксує рух ресурсів по всіх ланках технологічних ланцюгів з виготовлення різних кінцевих продуктів. Його визначення здійснюється шляхом підсумовування валової продукції окремих підприємств. Неважко помітити, що валовий продукт суспільства відрізняється від валового продукту підприємства лише масштабом, жодних нових визначень річний продукт суспільства при цьому не одержує. Підсумовування вартостей продукції окремих підприємств, що надійшла в економічний оборот з усіх ланок суспільного поділу праці, неминуче призводить до викривлення обсягу фонду відшкодування, оскільки значна частина знову створеної вартості виявляється облікованою повторно. Отже, показник валового продукту спотворює дійсний обсяг перенесеної вартості, оскільки містить багаторазовий повторний рахунок таких елементів структури продукту і підрозділу, які до минулої праці жодного відношення не мають.

Отже, виходить, що протягом одного і того ж часового періоду значна частина знову створеної вартості суспільного продукту повинна виконувати дві абсолютно різні економічні функції у процесі відтворення – перенесеної та знову створеної. Як вже було показано вище, частина вартості продукту, у якій представлена перенесена вартість, повинна втілитися в натуральній формі засобів виробництва і відшкодувати ту їх частину, яка була витрачена в річному процесі, інша ж частина продукту, у якій представлена нова вартість, повинна бути втілена у предметах споживання і виконати відповідну їхній натуральній формі економічну функцію. На базі показника валового продукту не можна отримати правильного уявлення ні про галузеву структуру суспільного продукту, ні про динаміку його фізичного обсягу і

продуктивність суспільної праці в цілому, ні про структуру і динаміку матеріалоемності та фондоємності тощо.

Не треба доводити, що показник валової продукції не може стати фундаментом науково обґрунтованої системи ціноутворення, оскільки він викривляє обсяг перенесеної у продукт вартості. Чи означає, що показник валового продукту (обчислений за заводським методом) взагалі непридатний і не може бути використаний у практиці національного рахівництва? Такий висновок був би звичайно помилковим. Цей показник відображає оборот матеріальних ресурсів у процесі створення суспільного продукту на окремих підприємствах, які є спеціалізованими ланками суспільного розподілу праці. У ньому фіксуються зв'язки підприємств всередині галузей і між ними, відображається процес взаємного обміну діяльністю між спеціалізованими ланками суспільного виробництва. Тому не можна взагалі відкинути показник валового продукту, як вважають окремі економісти, і замінити його іншим, оскільки жоден інший не відображає оборот матеріальних ресурсів у різних спеціалізованих ланках суспільного розподілу праці. Проте не можна забувати, що на базі валового продукту не може бути вирішена проблема збалансованості елементів матеріально-речової структури суспільного виробництва.

Звідси випливає висновок, що сфера застосування показника валового продукту, як і його похідних (товарної і реалізованої продукції), досить обмежена.

Наявність у валовому продукті повторного рахунку, який викривляє реальні параметри суспільного виробництва, стала підставою для пошуку нової форми річного продукту національного виробництва, яка б відображала кінцеві результати без повторного рахунку. Таким, на думку багатьох, є кінцевий продукт. Що ж таке кінцевий продукт? За своєю натурально-речовою структурою він складається з готових засобів праці, які в подальшому відтворювальному процесі можуть бути елементами основного капіталу та створених за рік предметів особистого споживання, які

безпосередньо придатні для особистого споживання. Крім того, кінцевий продукт включає плюсове сальдо запасів предметів праці на початок року та імпорт.

Визначаючи таким чином речовий склад кінцевого продукту, його прихильники виключають, як наслідок, із нього весь проміжний продукт, тобто результат виробництва видобувних та обробних галузей. Матеріально-речовий склад кінцевого продукту визначає і його трудову структуру, яка включає насамперед працю, уречевлену в накопичених на початку року та спожитих у річному виробництві засобів виробництва. В кінцевому продукті ця частина його трудової структури представлена амортизацією і працею, в існуючих раніше запасах предметів праці та спожитих протягом року. Інший елемент трудової структури кінцевого продукту – чистий продукт, створений протягом року знову прикладеною живою працею. Таким чином, у кінцевому продукті не враховується праця, яка втілена у всій масі предметів праці, вироблених і спожитих протягом даного року. Більше того, вона взагалі трактується як фіктивна величина.

Економісти, які обґрунтовують виключення з речового і вартісного складів річного продукту предметів праці, вироблених і спожитих протягом поточного року, відображають стан справ так, ніби все суспільне виробництво – це єдине гігантське підприємство, яке виробляє кінцевий продукт у формі засобів праці та предметів особистого вжитку і тривалість виробничого циклу якого дорівнює року. Усі паливні, енергетичні, сировинні, обробляючі первинну сировину і виготовляючі напівфабрикати галузі промисловості та сільське господарство розглядаються у цьому випадку як внутрішні цехи цього підприємства, основна функція яких вичерпується виготовленням і передачею предметів праці цехам, що створюють кінцеву продукцію у вигляді готових засобів праці та предметів особистого споживання. Саме ці продукти і є підсумковим результатом річного процесу виробництва.

Ця ілюстрація, яку, то в більш узагальненому, то в більш конкретизованому варіанті прихильники концепції кінцевого продукту наводять як найбільш образний доказ необґрунтованості включення всієї маси предметів праці даного року до складу річного суспільного продукту, сама по собі є, звичайно, наочною.

Однак для обґрунтування необхідності та правомірності особливої форми річного продукту цього явно недостатньо. Недостатньо насамперед тому, що в цьому випадку відтворення сукупного продукту ототожнюється з технологічним процесом, що відбувався на окремому підприємстві, у межах якого створення готового продукту здійснюється в послідовності, яка диктується технологією виготовлення даного продукту. При цьому кожна окрема виробнича стадія виступає як окрема ланка у ланцюгу технологічних операцій, яка абсолютно автономна у відношенні до наступних ланок того ж процесу. Вона не залежить від них, виступає умовою функціонування, але не навпаки. Результати здійснення подальших фаз виробничого процесу вже не є надалі умовою повторення даного етапу технологічного процесу. Однак процес виробництва суспільного продукту – не технологічний, а економічний. Останній відрізняється від першого тим, що в ньому кожен окремий пункт руху продукту залежить не тільки від попередніх ступенів руху, але і від подальших його етапів. Він виступає і як пункт відправлення, і як пункт повернення, причому всі відтворювальні ланки суспільного виробничого процесу знаходяться у взаємозв'язку, і все суспільне виробництво тільки в тому випадку зможе функціонувати безперервно, якщо ці взаємні і притому всебічні виробничі зв'язки будуть постійно відновлюватись.

У цьому сенсі кожен проміжний результат одночасно виступає і як кінцевий, а кінцевий результат одночасно є, якщо розглядати процес у його безперервному потоці і відновленні, і як проміжний. Йдеться в цьому випадку про елементи проміжного продукту, який прихильниками концепцій кінцевого продукту трактують як величину фіктивну у складі річного

суспільного продукту. Наприклад, виробництво коксу, який, як відомо, є одним із паливних компонентів при виробництві чавуну і сталі та який, обслуживши один єдиний виробничий процес на металургійному підприємстві, повністю споживається, тобто зникає. Тому здається, що всі подальші виробничі процеси жодним чином з виробництвом коксу не пов'язані. Але насправді це виглядає по-іншому. Адже для виробництва коксу необхідні вугілля, електроенергія, специфічні засоби праці тощо. Щоб забезпечити безперервність виробництва на коксовому підприємстві, йому необхідно відновлювати спожиті елементи виробництва. Це відновлення здійснюється на основі продуктів не тільки попередніх стадій виробництва коксу, а й наступних. Для того, щоб кожного разу повторити споживання коксу в металургійному процесі, необхідно повторювати споживання елементів виробництва коксу у відповідному процесі, продуктом якого є кокс, і це стосується не тільки до предметів, але і засобів праці. Отже, якщо споживання предметів праці виступає умовою виробництва засобів праці, то споживання засобів праці виступає передумовою виробництва предметів праці. Це, звичайно, зовсім не виражає можливості ототожнення умов виробництва в його продукті і навпаки. Але стосовно предметів праці даного року залишається справедливим, що вони одночасно виступають і як умова виробництва, і як його продукт.

Отже, в межах річного процесу виробництва постійно здійснюється обмін одних споживчих вартостей на інші, і передусім в межах 1 підрозділу. У процесі цього обміну відбувається взаємне відшкодування спожитих елементів предметів праці екземплярами такого ж роду.

Тому, якщо підходити до проблеми речового складу річного продукту суспільства не з технологічної, а з економічної точки зору, то жодних підстав виключати предмети праці, вироблені і спожиті в поточному річному процесі виробництва засобів виробництва нема.

Таким чином, проблема проміжного продукту у складі матеріально речової структури річного продукту аж ніяк не зникає через те, що цей

продукт оголошується величиною фіктивною. Якщо розглядати річний процес відтворення як економічний, а не технологічний, то можна без перебільшення стверджувати, що саме у зв'язку з виробництвом і споживанням проміжного продукту складається вся система відтворювальних зв'язків з метою створення засобів праці та предметів особистого споживання.

Отже, кінцевий продукт, характеризуючи підсумки відтворювального процесу в розрізі річного виробництва, показує його готовий результат. Усе багатство зв'язків різних блоків суспільного виробництва, як воно здійснюється в річному процесі, залишається практично за межами теоретичного розгляду. Показник кінцевого продукту висловлює зв'язок різних річних процесів виробництва, оскільки він характеризує те, що кожен даний рік передає наступному. Однак для вирішення проблеми збалансованості елементів матеріально-речової і трудової структур суспільного продукту необхідно знати не просто цей готовий результат, а й механізм, за допомогою якого він досягається. Щоб успішно вирішити поставлене завдання, необхідно мати на увазі, що у процесі формування трудової структури засобів виробництва і предметів споживання встановлюються певні виробничі зв'язки насамперед по лінії виробничого споживання засобів виробництва. Але якщо зв'язки між знову створеною вартістю першого підрозділу і фондом відшкодування другого підрозділу ще до певної міри знаходять своє відображення в показнику кінцевого продукту, то виробниче споживання всередині першого підрозділу, по суті, жодного відображення не отримує. Взагалі прихильники концепції кінцевого продукту заперечують економічний характер даної проблеми. Вона, на їхню думку, охоплює тільки процес відшкодування вартості торішніх запасів засобів і предметів праці. При цьому не враховується, що категорії "кінцевий продукт", "проміжний продукт" не характеризують певну трудову структуру чи механізм її утворення.

Отже, одним із найбільш необґрунтованих аспектів концепції кінцевого продукту є спрощення механізму утворення фонду відшкодування в межах першого підрозділу.

Протилежне, як ми вже відзначали, спостерігається в показнику валового продукту. Тут внаслідок повторного рахунку значення фонду відшкодування виявляються перебільшеними. А це, у свою чергу, веде до викривлення всіх інших показників відтворення річного суспільного продукту. Отже, фонд відшкодування першого підрозділу не виражаються як в показнику кінцевого, так і валового продукту. Зазначена проблема знаходить своє наукове вирішення лише при дослідженні процесу відтворення суспільного продукту у формі двох підрозділів.

Які ж вихідні передумови цього дослідження? При розгляді процесу відтворення суспільного продукту в розрізі двох підрозділів необхідно виходити з того, що минула і знову приєднана жива праця, а тому перенесена і новостворена частини вартісної структур, відрізняються (і тільки можуть відрізнитися) за часовою, а не просторовою ознакою. Це означає, що минулою є праця, витрачена на виробництво засобів виробництва, які споживаються у виробничому процесі поточного періоду, але створені в попередньому періоді. Часові масштаби цих періодів не мають в певних межах принципового значення, якщо не зважати на те, що при невеликих часових інтервалах конкретний зміст різних форм суспільного продукту, по суті, зближується.

Інша передумова дослідження механізму утворення різних структур продукту двох підрозділів полягає в припущенні, що на початок року суспільне виробництво не має такого запасу накопичених засобів виробництва, якого достатньо для всього річного процесу виробництва. Це стосується насамперед в основному запасів предметів праці. Зазначена обставина зумовлює внутрішньорічний оборот предметів праці, зокрема в першому підрозділі. Згідно зі сформованим уявленням проміжний продукт з боку своєї споживної вартості є результатом конкретної праці поточного

року, а з боку свого вартісного походження – результатом знову прикладеної праці. Саме тому він не може бути носієм минулої праці у вартісній структурі I підрозділу. Проте таке уявлення неточне. Якщо виходити з реальних передумов відтворення сукупного продукту суспільства, то реальний обсяг накопичених на початку року запасів предметів праці переважно галузей матеріального виробництва недостатній для забезпечення процесу виробництва протягом всього року. Уже це зумовлює неминучість внутрішньорічного обороту елементів минулого року. Оскільки він відбувається тільки в межах I підрозділу, тому це безпосередньо стосується процесу формування обсягу перенесеної частини вартості структури цього підрозділу, а тому й обсягу трудових витрат усього річного продукту. З урахуванням зазначеної обставини перенесена в продукт I підрозділу частина його вартості ніяк не може бути обмежена вартістю, представленою запасом предметів праці на початок року, і річною амортизацією засобів праці. Саме ця обставина ігнорується прибічниками концепції кінцевого продукту, які вступають у протиріччя, стверджуючи, що, з одного боку, минула праця представлена запасом засобів виробництва на початок року, а з іншого боку, заперечуючи значення проміжного продукту, який більшою мірою виступає носієм цієї минулої праці. Якщо обмежити минулу працю в I підрозділі лише запасом засобів виробництва на початок року та виключити внутрішньорічний оборот цього запасу, то необхідно показати, яким чином відбувається функціонування суспільного виробництва в I підрозділі, після того, як спожито цей запас. Або доведеться допустити неймовірне: суспільство витрачає знову приєднану працю, не споживаючи при цьому минулої.

Отже, споживання елементів минулої праці в річному виробництві повинно відбуватися і справді відбувається постійно і безперервно. Шляхом обміну однієї частини постійного капіталу на інші частини. Цей капітал сам себе відшкодовує, залишаючись рівним самому собі. Обмін постійного капіталу на постійний капітал відбувається тільки в I підрозділі і

характеризує основний зміст механізму формування перенесеної частини трудової структури цього підрозділу. Цей обмін, як уже зазначалося, здійснюється двома способами. У ряді галузей спожита минула праця відшкодовується продуктом даної галузі (сільське господарство, виробництво електроенергії, машин тощо). У тому ж випадку, якщо спожиті засоби виробництва не можуть бути відшкодовані в натуральному вираженні власним продуктом, відбувається обмін результатів виробництва даної галузі на продукти інших галузей.

Характеристика процесу відшкодування постійного капіталу I підрозділу ускладнюється у зв'язку з рухом предметів праці, вироблених і спожитих як продукти поточного процесу праці. Однак не можна змішувати споживчу вартість цих предметів праці з їх вартісним походженням тому, що з боку своєї споживчої вартості розглядувані предмети праці є продуктами тільки цього року. Зовсім по-іншому виглядає характер представленої в них вартості. Якби вони представляли продукт знову приєднаної праці, то відповідно до концепції валового продукту вони були б віднесені і до перенесеної частини вартісної структури продукту II підрозділу і до новоствореної частини вартісної структури продукту I підрозділу. Саме так виглядає проблема у висвітленні прихильників концепції валового продукту. Навпаки, прихильники концепції кінцевого продукту віднесли б їх до чистого продукту I підрозділу, який, існуючи в натуральній формі засобів виробництва, відшкодовує в натуральному вираженні спожиті у II підрозділі засоби виробництва. У цьому випадку жодного відношення до перенесеної частини вартісної структури I підрозділу вони не мають. І це правильно, але лише в тоді, коли вони за своїм вартісним походженням представляли б чистий продукт I підрозділу. А якщо вони виступають і носіями минулої праці, оскільки останній у вигляді запасу минулих років був спожитий на їх створення, і в той же час носіями знову приєднаної праці, то яка об'єктивна форма руху в цьому випадку? У даному випадку та частина предметів праці, сумарна вартість якої дорівнює праці, втіленій у використаній на

виробництво продукту I підрозділу запасі предметів праці, що наявний на початок року, відшкодувала б ці спожиті предмети праці. Це і був би обмін праці, втіленої в засобах виробництва, на свій еквівалент.

Стосовно іншої частини предметів праці, яку можна представити зі сторони витраченої на них праці як втілення тільки знову приєднаної праці, то вона повинна відшкодувати у своїй натуральній формі спожиті засоби виробництва II підрозділу, які виступають у формі предметів власного споживання. При цьому друга частина засобів виробництва не може ввійти до складу матеріальних витрат I підрозділу. Такий спосіб руху предметів праці, які є продуктом конкретної праці даного року, зумовлений тим, що накопичені запаси предметів праці на початок року як споживчі вартості використовуються в одному виробничому циклі, але втілена у них праця при цьому не зникає, а переноситься на предмети праці – продукти даного виробничого циклу. Водночас, якщо дотримуватися логіки концепції кінцевого продукту, то предмети праці з накопиченого запасу використовуються не тільки як споживчі вартості, але і як носії минулої праці. Тому перенесена частина вартості I підрозділу вичерпується працею, представленою в запасі на початок року. Насправді праця, представлена в запасі, не зникає, а постійно переноситься і зберігається у предметах праці наступного виробничого циклу. Тому величина перенесеної частини вартості готових засобів праці, вироблених, наприклад, протягом року, не може бути обмежена лише працею, втіленою в запасі функціонуючих засобів праці. Вартість, втілена в речових чинниках, і насамперед предметах праці, наявних на початок року, повинна розглядатися як вихідна величина при визначенні реального обсягу матеріальних витрат річного продукту I підрозділу. Її реальний обсяг може бути визначений лише з урахуванням багаторазового переміщення втіленої в запасах праці, тобто з урахуванням оборотів цієї частини вартості продукту I підрозділу.

Звичайно, разом з оборотом елементів минулого року відбуваються обороти і новоствореної частини вартісної структури, втіленої в цих же

предметах праці. Зазначена обставина може розглядатися як підстава для того, щоб і цю частину можна було включити до складу перенесеної частини вартісної структури, тим більше, що всі ці предмети як споживчі вартості цілком споживаються в I підрозділі, особливо в тих його підвідділах, які безпосередньо не пов'язані із II підрозділом по лінії предметів праці. Але саме тому, що предмети праці, які розглядаються з боку втіленої в них вартості жодного відношення до перенесеної частини вартості I підрозділу не мають, вони не можуть фігурувати там у складі фонду відшкодування.

Зазначене положення має принципове значення і його ігнорування створює одне з найбільш вразливих місць концепції валового продукту.

При простому відтворенні, а воно, як відомо, складає основу будь-якого відтворювального процесу суспільства, обсяг новоствореної вартості I підрозділу є реальним розміром попиту, який пред'являє I підрозділ на предмети особистого споживання. Другий підрозділ має спожити певну кількість засобів і предметів праці, надати їм форму предметів особистого споживання і передати в розпорядження I підрозділу. Єдиним джерелом речових умов виробництва для II підрозділу як раз і є новостворена вартість I підрозділу. Ця умова суспільного відтворення загальновідома. Але також загальновідомим є положення про те, що новостворена вартість, яка існує в матеріальній формі засобів виробництв, жодним чином не може стати елементом матеріальних витрат підрозділу, що виробляє засоби виробництва. Засоби виробництва, у яких втілена знову приєднана праця I підрозділу, будучи врахованими в складі матеріальних витрат цього підрозділу, представляють реальну, а не фіктивну величину, яка, використовуючись у теорії народногосподарського обліку, виявляється перешкодою на шляху вдосконалення його методології.

Урахування новоствореної вартості I підрозділу одночасно і на боці його матеріальних витрат є найбільш очевидним і найбільш невиправданим компонентом повторного рахунку, який спотворює практично всі параметри суспільного відтворення.

Говорячи про неприпустимість включення новоствореної вартості I підрозділу до складу його матеріальних витрат, необхідно враховувати, що це стосується будь-якого ступеня технологічної вертикалі I підрозділу. Як би не був віддалений виробничий процес від безпосередніх зв'язків з II підрозділом, новостворена вартість I підрозділу ніяк не може бути включена в матеріальні витрати цього підрозділу, наприклад, на наступній стадії переробки предметів праці. Якщо вугілля використано на виробництво електроенергії, а остання споживається або для освітлення вугільних шахт, або для приведення в рух знарядь праці, що застосовуються у вуглевидобуванні, то вони створюють елементи матеріальних витрат у виробництві як електроенергії, так і вугілля. Але новостворена вартість, представлена як у вугіллі, так і в електроенергії, ніяк не може увійти до складу матеріальних витрат ані вугілля, ані електроенергії. Не може тому, що в цьому випадку II підрозділ залишиться без відповідних засобів виробництва, необхідних для виробництва предметів споживання, без яких працівники I підрозділу, зайняті у виробництві вугілля та електроенергії, просто не можуть продовжувати процес виробництва.

Загальний висновок полягає в тому, що новостворена частина вартості I підрозділу не бере і не може брати участі у процесі формування його матеріальних витрат.

Таким чином, вихідними положеннями теорії формування фонду відшкодування в межах I підрозділу є такі: по-перше, визнання часу як критерію розмежування минулої та живої праці, перенесеної та новостворену частину у складі вартісної структури; по-друге, неприпустимість включення частини продукту, що дорівнює новоствореній вартості I підрозділу, до складу матеріальних витрат цього підрозділу. По-третє, **облік** оборотів минулої праці у складі I підрозділу, який необхідний для визначення реального обсягу перенесеної у продукт цього підрозділу вартості.

Щодо останньої обставини іноді заперечують, що оборот елементів минулої праці нібито не є чинником, що визначає розміри перенесеної

частини вартості у складі сукупного продукту I підрозділу. Проте з цим важко погодитися. Прискорення обороту предметів праці рівнозначно тому, що в одиницю часу їх споживається більше, а тому зберігається і велика вартість, яка переноситься у знову вироблений продукт. Наприклад, якщо протягом року вирощується два врожаї картоплі, то перенесена в річний продукт частина у цьому випадку більша, ніж при одному врожаї. У будь-якому випадку безсумнівно, що посівний фонд при цьому збільшується.

Отже, чим швидше обертається минула праця, тим відповідно більший обсяг, представлений у річному продукті. Це не має відношення до повторного рахунку, оскільки зростання числа оборотів пов'язане із збільшеним обсягу споживання елементів минулої праці. При цьому зростає і обсяг новоствореної вартості. Проте зростає вона тому, що відповідно збільшується кількість знову приєднаної праці. Стосовно перенесеної частини вартості, то її обсяг у продукті внаслідок обороту зростає тому, що її виробництво безпосередньо потребує більше своїх предметних чинників. Отже, вплив обороту об'єктів минулої праці на величину перенесеної вартості річного продукту суспільства не підлягає сумніву.

Ураховуючи обставини, які визначають обсяг матеріальних витрат у продукті I підрозділу, можна надати загальну формулу визначення їх розміру в такому вигляді:

$$IC = \sum_{i=1}^n KiPi + \sum_{i=1}^n KiAi = \sum_{i=1}^n Ki(Pi + Ai)$$

де

$P_1$  - предмети праці 1-го продукту на початок року;

$K_i$  - кількість оборотів при виробництві продукту;

$A_i$  - амортизація засобів праці в 1-ій галузі.

Наведена формула може бути використана для визначення обсягу матеріальних витрат шляхом підстановки конкретних даних, що характеризують обсяг амортизації, вартість предметів праці на початок року та кількість виробничих циклів протягом року. Саме такими фактичними

даними необхідно володіти для того, щоб визначати загальний обсяг матеріальних витрат у складі продукту І підрозділу.

Кількісно представлений у цьому випадку показник продукту двох підрозділів не слід, зрозуміло, фетишизувати. Втім, це стосується і до будь-якого іншого показника, тим більше що рівень його кількісного обґрунтування дуже орієнтовний. І водночас на його основі можна отримати нові значення багатьох інших показників суспільного відтворення і простежити закономірність їх динаміки.

Це особливо стосується виявлення закономірностей міжгалузевих зв'язків на основі міжгалузевого балансу виробництва і розподілу продукції в галузях матеріального виробництва. Зараз кількісне вираження міжгалузевих потоків спотворено тим, що при визначенні коефіцієнтів прямих і повних затрат до матеріальних затрат І підрозділу включений і чистий продукт. Можливість визначення реального обсягу матеріальних затрат у складі продукту І підрозділу створює умови для того, щоб очистити міжгалузеві потоки від спотворень, зумовлених повторним рахунком чистого продукту І підрозділу. Розрахунки коефіцієнтів прямих і повних витрат на новій нормативній основі, що об'єктивно відбиває розміри структурних елементів сукупного продукту, особливо важливі з погляду визначення тих кількісних залежностей, які так необхідні в умовах, коли досягнення кінцевого народногосподарського результату стає одним із визначальних критеріїв інтенсивного типу виробництва.

Обсяг сукупного продукту, очищений від повторного рахунку, є основою розрахунку та інших важливих показників, що характеризують значення співвідношень суспільного виробництва в розрізі двох підрозділів і визначенні його динаміки.

$$IC = \sum_{i=1}^n KiPi + \sum_{i=1}^n KiAi = \sum_{i=1}^n Ki(Pi + Ai)$$

## ПРОДУКТ – ПОТІК І ПРОДУКТ – РЕЗУЛЬТАТ

У системі національних рахунків найбільш агреговані величини (ВНП, ВВП, ВЧП, НД) виступають як результати національного виробництва. Однак ці останні є наслідком постійно триваючого і безперервного потоку ресурсів, які споживаються річним виробництвом у різних взаємопов'язаних між собою частинах відповідно до закономірностей технологічного процесу. Для того, щоб забезпечити достовірність продукту – результату, необхідно включити в аналіз розгляд потоків. У практиці ці два нерозривно пов'язані між собою параметри вивчаються, по-суті, відокремлено. Зокрема, категоріальні характеристики в концепції національного рахівництва часто розглядаються як щось самостійне і внутрішньо не пов'язане з тим потоком матеріальних ресурсів у внутрішньогалузевому і міжгалузевому розрізах, у процесі якого і формуються ці результати. Це призводить до того, що зазначені вище глобальні показники національних рахунків і, зокрема, такі, як ВНП і ВВП, виявляються недостатньо достовірними, оскільки вони не враховують процесу виробництва національного продукту саме як потоку. Найбільш яскравим вираженням цього є зведення ВНП до річної амортизації і доданої вартості при повному виключенні вартості спожитих предметів праці, зокрема в межах першої підгрупи першого підрозділу, що має вагому підставу для твердження про те, ніби національні рахунки є формою практичної реалізації горезвісної «догми Сміта»<sup>134</sup>.

Безсумнівним достоїнством моделювання суспільного відтворення за методом двох підрозділів є якраз можливість поєднати ці дві нерозривно пов'язані між собою сторони відтворювального процесу як потоку і результату і взаємні переходи однієї сторони в іншу. Ця модель власне і дає можливість зімкнути концепцію національних рахунків як специфічно

---

<sup>134</sup> Див.: Никитин С. Майбурд Е. Экономическая теория Маркса: наука или идеология, Мировая экономика и международные отношения. №3. 1993.-С. 16-19.

статистичного способу відображення процесу відтворення з методом міжгалузевого балансу.

Використання методу двох підрозділів у зазначеному аспекті, крім усього іншого, передбачає диференційований підхід до механізмів руху різних груп потоку. Ця диференціація передбачає передусім розмежування руху тієї частини оборотного капіталу, яка є справді постійним капіталом від тієї частини, що утворює зміст удаваного постійного капіталу.

Підкреслимо, що при визначенні кількісних значень ВВП ці частини не тільки не розмежовуються, а й взагалі випадають з розгляду як такі, що враховуються повторно. Розмежування у процесі суспільного відтворення потоків і результатів не є, зрозуміло, чимось абсолютно новим. Більше того, як в економічній теорії, присвяченій проблемам відтворення, так і в статистичній практиці існували спроби відобразити ці сторони відтворювального процесу у відповідних показниках сукупного суспільного продукту.

Ідеться у даному випадку про такі показники як Валовий суспільний продукт і кінцевий суспільний продукт. Якщо з допомогою першого прагнули відобразити процес відтворення продукту в його постійно діючому стані, тобто як потоки, то за допомогою показника кінцевого суспільного продукту відбивався результат річного виробництва, який суспільство передає черговому річному циклу відтворення і який повністю є завершеним у тому сенсі, що він вже не виступає об'єктом прикладання праці, що створює продукт.

Якщо підходити до вказаних показників річного продукту з цього погляду, то обидва вони в певних межах є практично істинними. Тим не менше ця їхня істинність значно обмежена через притаманні їм істотні недоліки.

Якщо мати на увазі показник валового суспільного продукту, то його органічним недоліком є присутність у його складі фіктивної величини, яка визначається розмірами повторного рахунку результатів знову приєднаної

праці. Будучи у структурі валового продукту досить значною величиною, цей показник значно спотворює справжні розміри сукупного річного продукту суспільства.

Надто недосконалим є й показник кінцевого суспільного продукту, якому органічно притаманний інший недолік – ігнорування оборотів запасу предметів праці, яка існує на початку року і виключення цієї величини зі складу річного продукту. Це призводить до суттєвого заниження обсягу річного суспільного продукту.

Зазначені недоліки безпосередньо проявляються при розрахунку багатьох важливих параметрів суспільного відтворення, таких як фондомісткість, матеріаломісткість, рівень суспільної продуктивності праці, коефіцієнтів прямих і повних витрат, галузевої структури виробництва тощо.

Проте науці відома така модель сукупного суспільного продукту, яка може розглядатися як синтез протилежностей валового та кінцевого продукту. Такою моделлю є відображення сукупного суспільного продукту у формі продукту двох підрозділів. Говорять, що в статистичній практиці ця модель отримала своє практичне застосування у вигляді балансу народного господарства. Однак нам здається, що це твердження недостатньо обґрунтовано.

Баланс народного господарства базується в основному, а може і виключно на показнику валового суспільного продукту. А тому йому притаманні зазначені вище недоліки. На відміну від цього показник двох підрозділів вільний від недоліків як валового, так і кінцевого суспільного продукту. Ідеться про зміст методу, реалізацією якого є модель двох підрозділів.

Крім усього іншого ця модель, на відміну від валового та кінцевого продукту, відбиває єдність потоку і результату. Це досягається завдяки тому, що розглядаються різні групи потоків відповідно до різних результатів. Така диференціація дає можливість виділяти механізми руху потоків і на основі цього відобразити внутрішній процес формування різних результатів,

абстрагуючись у такий спосіб від тих поверхневих зовнішніх викривлень, які притаманні як показнику валового, так і показнику кінцевого продукту. Якщо виходити з моделі двох підрозділів, то чітко можна розглянути три різні види потоку ресурсів відповідно до процесу формування трьох різних результатів.

### Висновок

Підбиваючи підсумки дослідження, відзначимо найбільш суттєві теоретичні й господарські аспекти національної економічної системи. Специфіка проведеного аналізу полягає в тому, що національна економічна система представлена як процес становлення капіталізму, що несе печатку свого походження. Автор виходив з того, що минуле визначає майбутнє. Це минуле стає вихідним пунктом теоретичного аналізу. Необхідність такого аналізу обумовлена не тільки тим, що дотепер не склалося єдиної думки щодо природи попередньої соціально-економічної системи, яка проіснувала

три чверті століття, але й необхідністю пізнання природи внутрішніх протиріч радянській економіці. Пізнання сутності даної господарської системи можливе за допомогою використання специфічного теоретичного методу. Він не є набором формальних прийомів і засобів пізнання, а виступає своєрідним відбиттям внутрішніх закономірностей розвитку предмета, визначається його особливостями. Це внутрішня сутність предмета виокремлює вибір пізнавальних засобів, якими варто керуватися в процесі теоретичного дослідження. Тому метод дослідження виступає в монографії як особливе «інобуття» предмета, оскільки він детермінований його об'єктивною логікою.

Як правило, відбиття сучасного стану нашої економіки постає перед повсякденною свідомістю у формі теорії «здорового глузду». Критика «здоровим глуздом», або емпірична критика, розкрила величезну кількість негативних явищ, притаманних минулій (попередній) системі, яка ігнорувала об'єктивні економічні закони, проілюструвавши це конкретними фактами. Вона визначила основні напрямки змін, співвіднесла ті або інші практичні дії з елементарними уявленнями про основи ринкового господарства.

У книзі показано, що розв'язання складних завдань реформ, які накопичилися за роки, на основі теорії «здорового глузду» неможливе, оскільки емпіричні методи пізнання соціальної дійсності і, більш-менш, правильні практичні дії на цій основі завжди відрізняються недовговічністю й нестабільністю, оскільки вони, у найкращому, виходять *із форм* прояву, а не з *сутності*, що є доступним лише теоретичному пізнанню. Зазначений факт аж ніяк не є рівнозначним ігноруванню емпіричного відбиття дійсності, що, у певних межах, зовсім необхідно й закономірно. Однак він не може дати глибоких і стійких знань про сутність економічних процесів. Наприклад, автор показав, що за допомогою емпіричних методів пізнання було неможливо відбити всю багаторівневу ієрархічну структури сучасної ринкової економіки і її особливої форми – національної господарської моделі. Отже, розходження теоретичного й емпіричного рівнів пізнання

зводиться не стільки до розходжень у рівні абстракції, скільки до визначення власної природи досліджуваного предмета незалежно від того, яку кількість фактів узагальнено наукою.

У монографії показано, що формування національної ринкової господарської моделі відбувається під впливом більш високих у своєму розвитку соціальних організмів. Тому дослідження цієї національної господарської системи повинне здійснюватися у двох взаємозалежних аспектах - загальноісторичному й конкретно-історичному, враховуючи все багатство суспільного життя.

Інакше кажучи, крім загальних закономірностей розвитку господарських систем, при дослідженні автор урахував конкретні специфічні закономірності – історичні особливості становлення національної економічної моделі.

Отже, співвідношення загального й одиничного дозволяє глибше пізнати сутність становлення національної економічної системи, тобто показати не тільки конкретно-історичну реалізацію системотворчих елементів у процесі становлення ринку, але і їх формування.

Крізь призму загального й особливого необхідно розглядати економічну структуру, що складається в систему.

Дослідження етапів розвитку національної-економічної системи показує, що саме капітал, як її «головна економічна сила», служить джерелом, причиною й рушійним початком перетворення економічних відносин і матеріальної структури суспільства, у тому числі розподілу й кооперації праці. Послідовно доведено, що на початку свого розвитку капітал змінює не матеріально-технічний базис суспільства, а лише форму його суспільної організації. Тому становлення нових економічних форм на початковому етапі може відбуватися на матеріальному базисі попередньої господарської системи.

У дослідженні показані якісні зміни в механізмі дії закону вартості в результаті підриву вільної конкуренції монополії. Можна зазначити, що

концепція конкурентної рівноваги в цілому зберегла своє значення як нормативна теорія, але не як теорія, що відображає реальність.

Ліберальна економічна наука дотепер базується на концепції вільної конкуренції. Монополізм для неї радше прикрий виняток, що спотворює загальне правило вільної конкуренції, яка вирівнює умови економічної діяльності. Автор показує, що монополізм, обмеження, що породжують монопольні доходи, значно більше впливають на фінансові результати, ніж легальна конкуренція. Обґрунтовано, що в міжгалузевому розрізі вирівнювання норм прибутку не відбувається. Галузеві показники норми прибутку характеризуються великими й стійкими розходженнями.

Ще більші розходження в середній нормі прибутку, порівняно з міжгалузевими, характеризують підприємства, що випускають той самий товар, але локалізовані в різних країнах. У бідних країнах існує величезний розрив у рентабельності секторів, орієнтованих на обслуговування внутрішнього ринку та на експорт.

У теперішній час усе більш актуальним для економічної теорії стають дослідження монопольних явищ у національних господарських моделях.

Дослідження особливостей змін господарської системи під впливом монополії дозволило визначити розходження в методах господарювання в країнах розвинутого ринку і таких, де він тільки формується. На відміну від розвинених країн, де структурні деформації мають внутрішньо- і міжгалузевий характер, а економічна структура має всі необхідні компоненти для синхронного розвитку, у країнах національного ринкового господарства, що формується, в економічній структурі відсутній ряд блоків, необхідних для нормального збалансованого відтворення. Причому кількість відсутніх блоків може перевищувати кількість наявних. Це обумовлено самим характером розвитку капіталізму в даних країнах, тобто залежних від розвинених держав.

Критична маса галузей, необхідна для збалансованого розвитку, не може визначатися ні списком галузей, ні номенклатурою виробів, ні

обсягами їхнього виробництва. На думку автора, вона визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи економічної структури функціонують і забезпечують процес розширеного відтворення, не маючи потребу в підживленні фінансовими ресурсами з боку держави. Така критична маса господарських елементів створює основу індустріальної структури певної країни. До неї входять не тільки галузі промисловості, але й виробничої інфраструктури, сфери послуг. Критерій при цьому один - здатність функціонувати без перманентного підживлення за рахунок централізованих фінансових ресурсів держави. Отже, економічні функції держави в країнах зі збалансованою господарською структурою та в країнах, у яких вона відсутня, суттєво різні. Якщо в перших ці функції проявляються у зведенні до мінімуму структурних деформацій у збалансованій економіці, то в інших - в усуненні недостатніх елементів і в забезпеченні відтворення життєво важливих блоків господарської системи.

Дослідження шляхів вирішення проблем переходу до розвиненої господарської моделі показало, що найбільшого успіху досягають ті з країн, що розвиваються, які спроможні створити найбільшу кількість відсутніх в економічній структурі господарських ланок в найкоротший період часу. Така здатність виявилася найвищою в тих країн, у яких існували, з одного боку, висока норма нагромадження, з іншого боку - найвищі темпи відтоку робочої сили з аграрного сектора в індустріальний.

Аналіз різних моделей ринку дозволив проникнути в глиб процесів економічного реформування в окремих країнах. При цьому важливо брати до уваги не тільки специфічні риси, породжені національними особливостями розвитку, скільки загальні, з яких складається модель ринкової системи, що успішно функціонує.

Важливим критерієм виділення різновидів ринкових моделей, як показує досвід, є ступінь вирішення соціальних проблем у суспільстві. Цей критерій не завжди виділяють, вважаючи, що ринковий механізм як система, яка розвивається самостійно, спроможний створити певні матеріальні умови

для вирішення соціальних питань. Однак практика ринкових реформ доводить, що успіх є там, де розв'язання цих питань було в центрі уваги економічних перетворень. Ступінь вирішеності соціальних проблем свідчить не тільки про якісну відмінність моделей ринку, але й про міру підтримки перетворень основними верствами населення. Реформи, проведені в різних країнах, підтвердили припущення, що успіх буде, насамперед, там, де було здійснено широке й адресне вирішення соціальних питань.

У дослідженні переконливо показано, що при формуванні національної господарської моделі виникла така суттєва перешкода, як структура виробництва, що формувалася неринковими методами та орієнтувалася на потреби внутрішнього національного виробництва, а не кінцевого споживання. Спроби перейти до ринкових методів господарювання без зміни сформованої структури призвели до різкого спаду виробництва, інвестицій у всіх галузях, загостренню ситуації на виробничому, споживчому ринках, формуванню структури зовнішньої торгівлі, близької до сформованої у країнах «третього світу», а також деградації виробничого потенціалу національної економіки.

Структурні зміни, як показує практика, поки не можуть здійснюватися за допомогою виключно ринкових заходів. Сьогодні ще не можна обійтися без державного втручання як при формуванні структури виробництва, так і при регулюванні ресурсних потоків. Це стосується також і самого механізму формування структури національного виробництва в Україні.

Спад виробництва, що відбувається в окремих сферах народного господарства також не може розглядатися як результат структурних реформ тому, що найважливішою ознакою таких реформ є динамічне підвищення продуктивності праці у суспільстві загалом. Приклади структурних змін у світі свідчать, що якщо в одних галузях виробництва, які згортаються, відбувається спад, то в інших, які здійснюють нарощення обсягів випуску за рахунок більш сучасної техніки й технології, ріст продуктивності праці

перекриває наявні зниження. Так було в усіх країнах, які здійснювали структурний перелом, зокрема і в радянській економіці в період індустріалізації. Ніде рівень продуктивності праці в народному господарстві у цілому не знижувався, а тільки зростав. Якби щось подібне відбувалося в економіці України, то це було б ознакою реальних структурних змін. На жаль, продуктивність праці в Україні має тенденцію до зниження.

Структурні перетворення української промисловості в умовах економічного спаду повинні, на нашу думку, сприяти не інфляційному зростанню виробництва, а це можливо лише шляхом вибіркового, диференційованого стимулювання зростання окремих видів виробництв. Такими, на нашу думку, є галузі, які випускають товари короткочасного користування (продовольство, одяг, медикаменти), що забезпечують мінімальні людські потреби, тобто звичайне відтворення робочої сили. Виробництво цих товарів повинно бути пріоритетним тому, що їхнє споживання пов'язане із забезпеченням граничного мінімуму потреб, необхідних сьогодні більшості населення. Виробництво ж товарів тривалого престижного користування має певні обмеження. По-перше, вони більшості населення недоступні ні сьогодні, ні в найближчій перспективі. По-друге, у зв'язку з лібералізацією цін заощадження людей виявилися по суті конфіскованими. Інфляційні очікування орієнтують населення на поточний споживчий попит, а не сприяють зростанню заощаджень. По-третє, виробництво більшості товарів тривалого користування пов'язане із тривалим виробничим циклом. В умовах швидкого знецінювання грошей тривалість останнього, як правило, занадто велика для беззбиткової роботи підприємств. Тому відбувається відтік праці й капіталу у сферу обігу, прибутковість якої стрімко зростає. Виробництво ж товарів короткочасного користування й насамперед продовольства, можливо налагодити набагато швидше, оскільки воно перебуває в більш простих міжгалузевих взаємозв'язках. На другому етапі структурних змін галузі виробництва споживчих товарів тривалого користування повинні стати об'єктом стимулювання інвестування. Оскільки капітальні вкладення в будь-якій економіці є першим осередній інфляції попиту, тому вони повинні бути розподілені в розрахунку на майбутній приріст зайнятості

в споживчому секторі. І тільки лише з урахуванням стану економіки в цілому пріоритети можуть бути розширені шляхом залучення інших галузей економіки. Накопичений досвід радикальних економічних перетворень у країнах Центральної й Східної Європи дає підстави не тільки для оцінки їх перших попередніх практичних підсумків, але також дозволяє виділити найбільш очевидні тенденції й закономірності ринкової економіки, що формується.

Наприклад, застосування такого монетаристського методу, як підвищення відсоткової ставки по кредитах, для обмеження сукупного грошового попиту у стійких ринкових господарствах, як правило, справді стримує інфляцію. У тих економіках, які формуються, де конкурентні відносини між підприємствами радше виняток, аніж правило, підвищена відсоткова ставка включається у виробничі витрати. У результаті процес підвищення цін набуває нового прискорення. Такий же ефект мали й такі антиінфляційні заходи, як збільшення норми мінімальних резервів, які комерційні банки зобов'язані зберігати в Центральному банку, а також лібералізація імпорту. Остання, як правило, здійснюється разом із девальвацією національної валюти, що знов-таки підганяє інфляцію через зростання цін на імпорт.

Отже, можна встановити таку закономірність: у ринкових суб'єктів господарювання, які формуються, заходи монетарного характеру істотно відрізняються від реакції підприємств, які функціонують у ринковому середовищі.

Причому ступінь неадекватності реакції підприємств на заходи непрямого макроекономічного впливу зростає тоді, коли більш повільно протікає процес кристалізації всіх необхідних складників елементів сучасного ринкового механізму.

Важливою тенденцією національної економіки є те, що конкурентна боротьба виникає не за зниження витрат виробництва, а за обсяг корпоративної влади як форми контролю за виробництвом і ринком, за одержанням дешевих кредитів і ресурсів. На відміну від ринкової економіки, де ціна, як правило, є точкою рівноваги між попитом та пропозицією, у ринковій

економіці, що формується, вона потрапляє під вплив не тільки продавця й покупця, але й під вплив корпоративної влади монопольних структур. Ціна стає рівнозначною декількох складників: економічного й вольового чинників. Насамперед це стосується цін на сировину, устаткування, робочу силу тощо. Досвід реформ свідчить, що коли в реформаторів немає чіткого уявлення про те, які ринкові інститути необхідні першочергово, а які ні, їхнє створення має дискретний, позасистемний характер. Ті з них, які з'явилися, починають деформуватися вже у процесі зародження й виявляються зовсім не такими, як спочатку передбачалося.

Аналіз процесу формування ринкових інститутів у національній економіці свідчить, що, по-перше, з початком системних перетворень змінюються всі інституціональні структури. Частина з них радикально реформується, інша - ліквідується, а виконувані ними економічні функції беруть на себе нові інститути. По-друге, період формування «зовнішніх» ринкових інститутів не відбувається поступово, у певній послідовності, а відразу, одночасно. Тому порушення інституціональної структури суспільства збільшує господарську невизначеність, підвищує ступінь ризику комерційних операцій, відповідно, збільшує їхні витрати й ціни. Часовий інтервал, протягом якого відбувається формування інститутів ринку, може бути початком перехідної економіки. По-третє, інституціональна невизначеність підвищує значення якості виконання своїх функцій законодавчою й виконавчою владою. Ціна помилок, які допускаються, значно вища на її «верхніх поверхах», ніж у нормальній ринковій економіці. У національній економіці зростає роль державних рішень, ступінь їхньої продуманості, відповідальності, здатність до моментального перегляду тих із них, які виявилися недостатньо ефективними. Виходом із стану інституціональної невизначеності є створення відсутніх інститутів ринку, забезпечення нормативними межами функціонування нових організаційних господарських форм, зміцнення функцій держави у сфері економічного регулювання. Низький рівень корпоратизації нашої економіки не дозволяє використовувати ті методи економічного впливу, які характерні для країн розвинутого ринку. Монетарні й фіскальні методи впливу на економіку є ефективними тоді, коли буде досягнуто певного рівня концентрації сфер

виробництва й обігу. Тому механічно переносити методи кредитної й фінансової політики на господарства країн, де лише відбувається становлення *ринку підприємств*, а не *корпорацій*, означає свідомо прирікати такі дії на невдачу.

При існуванні ринку великих корпорацій формується особливе їх відношення з державою та її господарськими структурами. Якщо на ринку переважають дрібні й середні виробники, які не можуть здійснювати широкомасштабного фінансування науково-дослідних робіт за рахунок своїх доходів, то пряма або непряма участь держави у промисловому виробництві стає об'єктивною необхідністю. За наявності ж у системі господарства великих об'єднань, які діють відповідно до законів ринку, потреба в державному секторі промисловості різко скорочується. Багато функцій, які виконували державні органи в господарському процесі, здійснюються великими корпораціями, що діють відповідно до законів ринку. Тому визначальним завданням інституціональних перетворень у процесі реформ є формування середньої ланки управління економікою. Саме на цьому середньому рівні розвинена ринкова система, на відміну від нашої, «замкнула» управління економікою у формі індикативного планування, не давши йому виходу як на верхні, (макроекономічні), так і на нижні (мікроекономічні) поверхи господарства. Великі промислові структури, об'єднуючи великий обсяг ресурсів і продукції, стали виступати як своєрідні «передавачі» сигналів макросистеми дрібній і середній господарській ланці. А суперництво між ними дає потужний імпульс конкуренції на рівні дрібного й середнього бізнесу.

Створення конкурентоспроможних виробництв вимагає формування вертикально, а часто й горизонтально інтегрованих структур із вільним переміщенням капіталів, технологій, кваліфікованих кадрів, здатних контролювати внутрішні ціни з метою конкурентоспроможності кінцевої продукції. Тільки такі структури здатні розвивати високотехнологічні виробництва й зберігати здатність до розширеного відтворення в несприятливих макроекономічних умовах.

Організаційною формою такого типу структур можуть стати фінансово-промислові групи. Вони зможуть включати до свого складу технологічно

пов'язані вертикальною кооперацією підприємства, науково-дослідні організації, спеціалізовані торговельні фірми, банки й інвестиційні фонди. Усі вони в сукупності зможуть забезпечити стабільність відтворення технологічних комплексів з виробництва складної продукції. Такі фінансово-промислові групи потенційно можуть мати підвищену конкурентоспроможність порівняно з іншими господарськими структурами на світовому ринку.

Формування основних елементів ринку на сучасній стадії розвитку економіки вимагає, на нашу думку, рішучого кроку в сторону побудови *системи* ринків, їхнього ускладнення, а не спрощення, як вважають деякі послідовники ліберального соціально-економічного устрою суспільства.

По-перше, розуміння ринку лише як досягнення макроструктурної рівності попиту та пропозиції товарів, стимулює інфляцію в умовах існування досить автономних інвестиційних і грошових оборотів та оборотів доходів. По-друге, товарні ринки не забезпечують стратегії високих технологій виробництва, без чого неможливо створити потужний економічний базис для поступального економічного розвитку.

Тому побудова системи ринків як єдиної системи оборотів продуктивного капіталу і споживчих доходів зможе підняти реформу на іншій, більш високий рівень складності. Кругообіг продуктивного капіталу і доходів охоплює грошові, фінансові й товарні потоки та забезпечує збалансованість ринкового простору при дотриманні певних умов. Ці функції зможе виконувати банківська система, реорганізована у своїх функціях під завдання управління кругообігом. Усі види капіталу повинні мати свої *вартісні форми*. Так, основні виробничі фонди для їхнього перетворення в основний капітал повинні отримати вартісну форму *акцій*. Банки, записавши акції підприємств до своїх активів, зможуть кредитувати інвестиційні програми для своїх вкладників. Власне однією з ринкових функцій діяльності банків є реалізація номінальних акцій з метою перетворення їх у реальні.

За допомогою таких ціннісних форм, як *товарні векселі* може бути вирішена проблема трансформації оборотних коштів підприємств в оборотний капітал.

У книзі розглянуто досвід використання неоліберальної ринкової моделі в практиці господарювання. Показано, що механічне перенесення в українські умови неоліберальних доктрин без урахування нашого досвіду

розвитку, особливо у сфері соціальних відносин, прирєкло економічні реформи на невдачу. Неокласична теорія виявилася непридатною для пізнання та реформування національної економіки. Автор доводить невідповідність основних її постулатів. На основі цього зроблено висновок про необхідність заміни неокласичної теорії такою, яка буде більше відповідати вимогам і умовам розвитку української економіки.

Удосконалювання обліку ВВП у національній економіці повинне здійснюватися не тільки шляхом уточнення й деталізації окремих положень, але й у напрямку розвитку самої концепції обліку. Насамперед це стосується реального обсягу матеріальних витрат, зумовлених виробництвом національного продукту. У сучасній практиці обчислення ВВП, обсяг матеріальних витрат визначається розмірами річної амортизації основного капіталу. Однак у процесі виробництва ВВП бере участь не тільки основний капітал. Зв'язки між різними агентами виробничого процесу здійснюються в основному за допомогою потоків оборотного капіталу, який існує матеріально у

формі предметів праці. Водночас їх вартість, якщо виходити із практики визначення обсягу ВВП, взагалі будь-якого відображення не має. Ігнорування значної частини оборотного капіталу, зазвичай, пояснюється тим, що його вартість у результаті повторного обліку утворить фіктивний компонент у складі вартості ВВП. Але повторно можуть ураховуватися й цілком реальні величини, що беруть участь у створенні ВВП. Саме тому сумнівним є твердження про те, що весь проміжний продукт, оскільки він облікований повторно, є величиною фіктивною. Якщо погодитися із цим затвердженням, то довелось б визнати, що вся додана вартість, яка переважно складається із предметів праці, використовується у виробництві споживчих товарів, є величиною фіктивною. Повторний облік, якщо розглядати його у власній визначеності, виникає лише у процесі створення засобів виробництва для засобів виробництва. Це першооснова повторного обліку. Щодо повторного обліку, який існує у другій формі обміну, у процесі руху коштів виробництва, то незважаючи на його значні масштаби, він має похідний характер. Суть повторного обліку полягає не в самій обліковій операції, а в об'єкті цієї операції. У цьому випадку таким об'єктом виступає додана вартість, що враховується і як елемент матеріальних витрат. Але саме тому, що це додана

вартість, вона не може виконувати функцію матеріальних витрат у виробництві засобів виробництва, використовуваних для створення засобів виробництва. Додана вартість, що існує в натуральній формі засобів виробництва повинна надходити у сферу виробництва предметів особистого споживання. Якщо ж додана вартість ураховується і як елемент матеріальних витрат у виробництві засобів виробництва, то в цьому випадку вона виступає як величина фіктивна, оскільки ця частина вартості засобів виробництва не може протягом річного процесу виробництва виконувати дві різні функції. Реальним компонентом ВВП вона може виступати лише у складі продукту споживчого призначення. Щоб показати в обсязі ВВП реальні розміри матеріальних витрат, необхідно, на нашу думку, крім амортизації враховувати вартість запасу предметів праці на початок року, помножену на число оборотів вартості запасу протягом року.