

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ  
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Монографія**

Запоріжжя  
2018

УДК 338.242.4:330.341  
ББК 65.9(4Укр.)  
Т 33

*Рекомендовано до друку вченою радою ДВНЗ «Національний гірничий університет», протокол № 3 від 26 лютого 2018 р. та вченою радою Запорізького національного технічного університету, протокол № 7 від 2 березня 2018 р.*

**Рецензенти:**

**Задоя А. О.**, д-р екон. наук, проф. завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та економічної теорії ВНЗ «Університет ім. Альфреда Нобеля»;

**Івашина О. Ф.**, д-р екон. наук, проф., директор навчально-наукового інституту «Фінансова академія» університету митної справи та фінансів;

**Завгородня О. О.**, д-р екон. наук, доц., професор кафедри політичної економії імені В. З. Юрченка Національної металургійної академії України.

**Автори:** Д. Д. Алексеєнко (розділ 2.5), С. О. Геращенко (розділ 3.4), В. С. Горбаньов (розділ 2.4), І. Ю. Гузенко (розділ 3.1), А. О. Єгоров (розділ 4.2), В. І. Колесников (розділ 4.4), Є. В. Кучеренко (розділ 2.2), В. І. Куценко (розділ 4.3), Н. І. Литвиненко (розділи 1.1, 1.2, 1.3), А. І. Мелещенко (розділ 4.1), Ю. І. Пилипенко (вступ, висновки, розділ 3.2, загальна редакція), Г. М. Пилипенко (розділ 2.4), В. Г. Прушківський (розділ 4.4), Е. В. Прушківська (розділи 4.3, 4.5, загальна редакція), О. В. Прушківська (розділ 2.1), І. Є. Реліна (розділ 2.3), В. В. Чернобаєв (розділ 3.3), К. Г. Черномаз (розділ 4.5).

**Теоретико-методологічні аспекти розвитку сучасної економічної системи України в умовах глобалізації:** монографія / за ред. Ю. І. Пилипенка, Е. В. Прушківської; М-во освіти і науки України. – Запоріжжя : Мегамікс., 2018. – 260 с.

**ISBN 978-617-7520-39-8**

У монографії досліджено теоретико-методологічні аспекти розвитку сучасної економічної системи України, зумовлені процесами глобалізації світового господарства. Показано особливості інституціонального середовища економічної системи України та обґрунтовано напрями його структурного реформування. Проаналізовано соціальні аспекти розвитку сучасного суспільства в умовах глобалізації, виокремлено тенденції формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою, показано закономірності встановлення ваємозв'язку виробництва і споживання в сучасних умовах та специфіку надання глобальних суспільних благ на міжнародному рівні. З'ясовано закономірності науково-технічного та інноваційного розвитку національної економіки, проаналізовано вплив ендогенних та екзогенних факторів на функціонування економічної системи України.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів економічних дисциплін, усіх тих, хто цікавиться сучасними поглядами на процеси економічного розвитку.

**УДК 338.242.4:330.341**  
**ББК 65.9 (4 Укр.)**

**ISBN 978-617-7520-39-8**

© ЗНТУ, 2018

## ЗМІСТ

Вступ.....	4
<b>Розділ I. Інституціональне середовище формування сучасної економічної системи України.....</b>	<b>6</b>
1.1. Сучасний стан інституціонального середовища економічної системи України.....	6
1.2. Особливості інституціонального середовища економічної системи України.....	32
1.3. Напрями формування ефективної структури інституціонального середовища економічної системи України.....	47
<b>Розділ II. Соціальні аспекти розвитку сучасного суспільства в умовах глобалізації.....</b>	<b>62</b>
2.1. Вплив глобалізації на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою.....	62
2.2. Взаємозв'язок виробництва і споживання у сучасному глобальному світі.....	69
2.3. Соціальна політика в глобалізованому світі.....	84
2.4. Глобальні суспільні блага як відображення міжнародного рівня виробництва неринкових благ.....	96
2.5. Особливості формування та розвитку соціального капіталу.....	104
<b>Розділ III. Закономірності науково-технічного та інноваційного розвитку в умовах посилення глобальної конкуренції.....</b>	<b>113</b>
3.1. Світовий досвід державного регулювання науково-технічного розвитку та його адаптація в умовах України.....	113
3.2. Циклічні закономірності розвитку світової економіки.....	131
3.3. Вплив фактору конкуренції в інноваційному процесі на економічне зростання.....	144
3.4. Прямі іноземні інвестиції в Україні: сучасні тенденції.....	153
<b>Розділ IV. Ендогенні та екзогенні фактори розвитку сучасної економічної системи України.....</b>	<b>169</b>
4.1. Вплив міжнародного руху капіталу в умовах світової фінансової кризи на закономірності розвитку економічної системи України.....	169
4.2. Наслідки світової фінансово-економічної кризи для економіки України.....	184
4.3. Методичні підходи до оцінки рівня диверсифікації економіки регіону в умовах глобалізації.....	195
4.4. Пріоритетні напрями державної регіональної політики розвитку сільських територій на основі європейського досвіду.....	207
4.5. Сучасні тенденції та фактори розвитку АПК України в інтеграційних умовах.....	221
Висновки.....	239
Використана література.....	241

## ВСТУП

Сучасний етап економічного розвитку світової економіки характеризується посиленням процесів глобалізації та відзначається тенденціями господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх структур і регулюючих механізмів. Ці тенденції не можуть не впливати на вектор розвитку вітчизняної економіки, а значить, мають враховуватися при розробці напрямів реформування економіки України та визначенні пріоритетів і механізмів її інтеграції у систему міжнародного поділу праці.

Нобхідно враховувати, що всі країни у тій чи іншій мірі втягується в соціально-економічні зрушення, які відбуваються у світі. Це зумовлюється тим, що еволюція окремих країн власне є відбиттям загальних закономірностей цивілізаційного розвитку світу і багато у чому залежить від зовнішніх процесів. Водночас, визнання закономірностей цивілізаційного розвитку зовсім не означає, що економічний потенціал кожної конкретної країни автоматично підкоряється тому ритмові, який задається світовою економікою. Глобальні економічні процеси задають певну еталонну траєкторію розвитку, тобто виступають у вигляді своєрідних «дороговказних ліній», вздовж яких можна очікувати еволюціонування (зі своїми національними особливостями) конкретних країн.

Тому при виборі моделі майбутнього розвитку не можна забувати про те, що в кожному конкретному випадку будуть існувати певні межі свободи цього вибору, які зумовлені, по-перше, загальносвітовими економічними закономірностями та, по-друге, специфічними рисами соціально-економічного розвитку певної держави. Іншими словами, визначення моделі майбутнього розвитку країни, з одного боку, детермінується відносно жорсткими економічними закономірностями еволюції людства та, з іншого – допускає певні відхилення від середньосвітових тенденцій з урахуванням особливостей економічного, ресурсного, культурного та іншого потенціалів національних економік. Більш того, поступово прийшло розуміння, що економічні успіхи країн визначаються не тільки наявними ресурсами, технологіями та іншими суто економічними факторами, але й залежать від культурної складової – цінностей, які поділяють люди, їх соціальних взаємозв'язків, а також норм, що регулюють відносини у різних сферах суспільної діяльності.

Теоретичне осмислення сучасних реалій економічного розвитку України під впливом процесів глобалізації допоможе свідомо визначати національні потреби, пріоритетні напрями та альтернативні траєкторії трансформації національної економіки України, а також сформувати адекватну цим реаліям та прогнозам економічну політику держави. Сьогодні вкрай важливим є визначення та розуміння як основних закономірностей, так

специфічних рис розвитку нашої країни в умовах посилення глобальної конкуренції. Стають необхідними та актуальними дослідження взаємозв'язків та взаємовпливу національної економічної системи з глобальним світовим господарством, важливим є аналіз не тільки якісного, але й кількісного характеру такого взаємозв'язку.

Тому завданнями дослідження є, по-перше, аналіз сутності та особливостей сучасного інституціонального середовища економічної системи України, а також обґрунтування напрямів формування ефективної її структури. По-друге, в монографії аналізуються соціальні аспекти розвитку сучасного суспільства в умовах глобалізації через з'ясування особливостей соціальної політики провідних країн світу, виокремлення тенденцій формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою, розуміння закономірностей встановлення взаємозв'язку виробництва і споживання в сучасних умовах та специфіки надання глобальних суспільних благ на міжнародному рівні.

В умовах суттєвого відставання України в процесах впровадження досягнень НТП у всі сфери суспільного життя важливим завданням економічної науки є з'ясування існуючих закономірностей науково-технічного та інноваційного розвитку глобальної економіки, можливостей підвищення рівня інноваційності вітчизняної економічної системи за рахунок міжнародного співробітництва, у тому числі через прямі іноземні інвестиції. Нарешті, з'ясування найбільш впливових ендогенних та екзогенних факторів соціально-економічного розвитку України, допоможе в розробці науково обґрунтованих підходів та механізмів вирішення існуючих проблем функціонування як окремих секторів вітчизняної економіки, так і національної економічної системи у цілому, дозволить окреслити напрями та форми економічної політики держави на сучасному етапі глобалізації світового господарства.

# РОЗДІЛ 1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

## 1.1 Сучасний стан інституціонального середовища економічної системи України.

Українське суспільство, розпочавши системні реформи трансформаційного типу на початку 90-х рр., прагнуло якнайшвидше досягти економічних та соціальних успіхів розвинутих країн і вийти на траєкторію сталого економічного зростання. Для реалізації даної мети вважалось достатнім імплементувати в економічний і політичний простір суспільства інститути передових країн та забезпечити їх ефективне функціонування. Відтак, основою трансформаційних перетворень стає формування нової моделі соціально-економічного устрою, яка, за аналогією із західним зразком, мала базуватися на принципах індивідуалізму та ринкової економіки.

Такий підхід вважався настільки самоочевидним, що не викликав жодних сумнівів з боку економістів і політиків. Вважалось достатнім звільнити ринок від адміністративних обмежень – і він почне спонтанно функціонувати, обираючи за рахунок механізмів саморегулювання як ефективні напрямки розвитку, так і створюючи дієві інститути. Уніфікація механізмів для розвитку економічних систем сприяла тому, що уряди багатьох пострадянських країн, в тому числі й Україна, обрали орієнтиром проведення своїх реформ так званий «Вашінгтонський консенсус» – зведення основних принципів економічної політики, що слугували рекомендаціями Конгресу США, експертів американського уряду, Світового Банку та Міжнародного валютного фонду для модернізації латиноамериканських країн. Згідно цих рекомендацій уряди мали впровадити:

- фіскальну дисципліну, що передбачала зведення до 2% від ВВП розмір бюджетного дефіциту;
- реструктуризацію державного бюджету: скорочення видатків на адміністрування, оборону, субсидії й дотації та спрямованість зекономлених коштів на розвиток охорони здоров'я, освіти та інфраструктуру;
- податкову реформу, яка передбачала розширення податкової бази і зменшення граничних податкових ставок;
- фінансову лібералізацію – перехід до відсоткових ставок, що встановлюються ринком;
- плаваючий валютний курс, сприятливий для експорту;
- лібералізацію зовнішньої торгівлі;
- відміну бар'єрів на переміщення прямих іноземних інвестицій;
- повну приватизація державних підприємств;
- звести державне регулювання економіки до мінімуму, виправданому тільки міркуваннями безпеки, збереження оточуючого середовища і нагляду за фінансовими установами;

– забезпечення прав приватної власності через реформу судової системи та скорочення витрат на необхідні процедури [1, с. 29-30].

Цей план реформування не враховував ніякої специфіки країн, які його використовували для проведення трансформаційних перетворень своїх економічних систем. Більше того, в ньому навіть не йшла мова про необхідність здійснення хоча б якихось спеціальних заходів по формуванню відповідного інституціонального середовища проведення реформ. Ставка була поставлена на вільний ринок і неоліберальну ідеологію. Втрачаючи своє тоталітарне минуле, багато східноєвропейських держав стали стрімко перетворюватися на ліберальні, створюючи в гранично стислі терміни основні атрибути національних моделей лібералізму. Демократія, свобода особистості та економічна свобода у всій широті її проявів – свобода підприємництва, свобода торгівлі, свобода переміщення та вибору занять – стають основними орієнтирами формування ринкової економіки.

Однак практика ліберальних реформ досить чітко показала, що зняття адміністративних перепон на шляху розвитку приватної ініціативи аж ніяк не призводить до автоматичного виникнення ефективної ринкової економіки, здатної забезпечити стабільне економічне зростання, багатство і процвітання нації. Для багатьох постсоціалістичних держав, які зробили в 90-і рр. ставку на системні перетворення суспільства, стало характерним різке загострення соціально-економічних і політичних суперечностей. Практично всі держави зіткнулися з падінням темпів економічного зростання, гіперінфляцією, колосальним безробіттям і зниженням соціальних індикаторів розвитку.

До того ж, у всіх країнах пострадянського простору зазначалося невдоволення низьким рівнем життя на тлі стрімкого зростання доходів олігархічних утворень, системної корупції у владних структурах і вкрай нестабільної політичної ситуації. Як підсумок – всякий раз виникали різного роду соціальні конфлікти, що загрожували перерости в громадянські війни і революції.

В табл. 1.1 наведено динаміку ВВП в ряді постсоціалістичних країн, де точкою відліку взято 1990 р. – рік, коли ліберальні реформи розпочалися у більшості країн Східної Європи та СРСР. Дані, що представлені в табл. 1.1, являють собою базисний індекс ВВП, при розрахунку якого нами було прийнято за базис обсяги його виробництва на кінець 1989 р, тобто рік, після якого реформи власне розпочалися.

Як слідує із табл. 1.1 практично всі країни після початку реформ опинились в глибокій економічній кризі і макроекономічний спад продовжувався протягом п'яти років. Лише у 1995 році в економіці досліджуваних країн відбувся перелом і розпочався стабілізаційний період з наступним зростанням макроекономічних показників для більшості країн з транзитивними економіками. Слід відмітити, що найбільш успішними країнами на шляху ліберальних реформ виявились Албанія, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія, яким через десять років вдалось більш-менш стабілізувати макроекономічні показники і в яких обсяги ВВП перевищили їх значення до кризового періоду.

Таблиця 1.1

## Динаміка індексу ВВП у постсоціалістичних країнах 1990-2012 рр.

Країна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Албанія	90,4	63,7	59,1	64,8	70,1	79,5	86,7	77,8	87,7	96,6	103,6	110,9
Вірменія	94,5	83,4	48,6	44,3	46,7	49,9	52,8	54,6	58,6	60,5	64,1	70,2
Азербайджан	88,3	87,7	67,9	52,2	41,9	37,0	37,4	39,6	43,6	46,8	52,0	57,1
Болгарія	90,9	83,2	77,2	76,0	77,4	79,6	80,9	80,0	82,8	78,1	82,8	86,0
Білорусь	98,1	96,9	87,6	81,0	71,5	64,1	65,8	73,4	79,5	82,2	87,0	91,1
Чеська Рес.	98,8	87,3	86,9	86,9	89,5	95,0	99,1	98,4	98,1	99,5	103,8	107,0
Естонія						66,6	70,5	78,8	84,2	83,9	92,1	97,7
Грузія	85,2	67,2	37,0	26,2	23,5	24,1	26,8	29,6	30,5	31,4	32,0	33,5
Хорватія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	67,3	71,3	76,0	77,4	76,7	79,6	82,3
Угорщина	0,0	85,0	82,4	81,9	84,3	85,6	85,6	88,5	92,2	95,2	99,3	103,0
Казахстан	99,0	88,1	83,4	75,8	66,2	60,8	61,1	62,1	60,9	62,6	68,7	78,0
Киргизька Рес.	105,7	97,4	83,9	70,9	56,7	53,6	57,4	63,1	64,4	66,8	70,4	74,1
Латвія	92,1	80,5	54,6	51,9	53,0	52,5	54,5	59,0	61,8	64,7	69,2	74,8
Молдова	97,6	82,0	58,1	57,4	39,7	39,1	37,1	37,7	35,2	34,0	34,8	36,9
Македонія	89,8	84,3	78,7	72,8	71,6	70,8	71,6	72,6	75,1	78,4	81,9	78,2
Монголія	96,8	88,4	80,2	77,7	79,3	84,4	86,3	89,6	92,6	95,5	96,6	99,4
Польща	88,4	82,2	84,3	87,4	92,0	98,4	104,6	112,0	117,6	122,9	128,1	129,7
Румунія	94,4	82,2	75,0	76,1	79,1	84,8	88,2	82,8	78,8	77,9	79,5	84,0
Російська Федерація	97,0	92,1	78,7	71,9	62,9	60,3	58,1	58,9	55,8	59,3	65,3	68,6
Словацька Рес.	0,0	0,0	77,9	79,4	84,3	89,2	95,3	101,0	105,1	104,9	106,1	109,7
Словенія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	89,3	92,4	97,2	100,4	105,7	110,0	113,3
Таджикистан	99,4	92,3	65,6	54,8	43,1	37,8	31,5	32,0	33,7	35,0	37,9	41,7
Туркменістан	135,4	129,1	109,8	111,5	92,2	85,5	91,3	80,9	86,6	100,9	106,4	111,0
Україна	93,7	85,8	77,5	66,4	51,2	45,0	40,5	39,2	38,5	38,4	40,7	44,4
Узбекистан	101,6	101,1	89,8	87,7	83,2	82,4	83,8	88,2	92,0	95,9	99,6	103,7



Продовження таблиці 1.1

Країна	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Албанія	114,1	120,6	127,7	134,8	141,5	149,9	161,1	166,6	172,7	177,1	180,0
Вірменія	79,5	90,6	100,1	114,0	129,0	146,7	156,9	134,7	137,6	144,1	154,5
Азербайджан	63,2	70,3	77,4	97,9	131,7	164,6	182,4	199,5	209,2	209,4	214,0
Болгарія	89,8	94,6	100,8	106,8	113,7	121,6	128,6	122,2	123,0	125,4	126,0
Білорусь	95,7	102,4	114,2	124,9	137,4	149,2	164,4	164,7	177,5	187,3	190,6
Чеська Рес.	108,7	112,7	118,2	125,8	134,5	141,9	145,8	138,7	141,9	144,7	143,5
Естонія	103,7	111,5	118,7	130,0	143,5	154,8	146,6	125,0	128,1	138,7	145,1
Грузія	35,3	39,2	41,5	45,5	49,8	55,9	57,2	55,1	58,5	62,7	66,6
Хорватія	86,6	91,4	95,2	99,1	103,9	109,2	111,5	103,2	101,5	101,2	99,0
Угорщина	107,6	111,7	117,0	122,0	126,8	127,5	128,6	120,2	121,1	123,3	121,5
Казахстан	85,7	93,6	102,6	112,6	124,6	135,7	140,2	141,9	152,2	163,6	171,8
Киргизька Рес.	74,1	79,3	84,9	84,8	87,4	94,9	102,8	105,8	105,3	111,6	111,5
Латвія	79,6	85,3	92,8	102,6	115,1	126,6	121,2	99,5	99,1	104,4	109,6
Молдова	39,8	42,4	45,5	48,9	51,3	52,8	56,9	53,5	57,3	61,2	60,8
Македонія	78,9	81,1	84,8	88,5	93,0	98,7	103,6	102,6	105,6	108,6	108,1
Монголія	104,1	111,4	123,3	132,2	143,5	158,2	172,3	170,1	180,9	212,6	239,0
Польща	131,5	136,2	143,2	148,3	157,5	168,8	175,5	180,1	186,7	195,6	199,1
Румунія	88,3	92,8	101,3	105,6	114,8	122,0	131,6	122,7	121,5	124,3	124,8
Російська Федерація	71,9	77,1	82,6	87,9	95,1	103,2	108,6	100,1	104,6	109,1	112,8
Словацька Республіка	114,8	121,0	127,4	135,7	146,9	162,6	171,5	162,4	170,2	174,8	177,6
Словенія	117,6	121,0	126,2	131,3	138,7	148,4	153,2	141,3	143,0	143,9	140,1
Таджикистан	46,2	51,3	56,6	60,4	64,6	69,7	75,2	78,0	83,1	89,2	95,9
Туркменістан	111,3	115,0	120,7	136,5	151,4	168,2	192,9	204,7	223,5	256,3	284,8
Україна	46,7	51,1	57,3	58,9	63,2	68,2	69,7	59,4	61,9	65,1	65,3
Узбекистан	107,9	112,4	121,1	129,5	139,0	152,2	165,9	179,3	194,6	210,7	228,0

Примітка. Таблиця складена за даними [2, 3, с. 230].

Для інших країн трансформаційні реформи за сценарієм Вашингтонського консенсусу виявилися провальними. Серед країн колишнього СРСР тільки в Білорусі, Туркменії та Узбекистані не відбулось такого різкого падіння макроекономічних показників, як це сталося в інших країнах пострадянського простору. Такий стан речей пояснюється тим, що в цих країнах реформи відбувались більш повільно і не в такому радикальному вигляді, як в інших.

Макроекономічні наслідки трансформаційних реформ відобразились також і на інституціональному середовищі економічної системи України, яке зазнавало масштабної деформації у відповідь на зрушення, що відбувалися у відносинах власності, продуктивних силах та механізмах координації. По суті, паралельно з ліберальними реформами відбувалося розширення спектру неформальних форм ведення господарської діяльності, виникало активне нехтування, а часто й порушення громадського порядку.

З метою встановлення якісних характеристик інституціонального середовища, яке сформувалося у ході трансформаційних перетворень українського суспільства, розглянемо тенденції розвитку показників, що віддзеркалюють досліджувані нами норми свободи, толерантності, довіри, рентоорієнтованої поведінки та легалізму. Ці показники представляємо разом з індикаторами, які характеризують рівень соціально-економічного розвитку України. Запропонована нижче таблиця 1.2 містить нормалізовані значення дев'ятох таких індексів, а саме: розвитку людського потенціалу, фізичної економічної та громадянської свобод, політичних прав, контролю корупції, ренти в бюджетній сфері, верховенства права, політичної стабільності й відсутності насилля.

Таблиця 1.2

Тенденції розвитку складових інституціонального середовища та економічної системи України за 1995-2012 рр.

Норми	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Індекс розвитку людського потенціалу	6,49	н/д	н/д	н/д	н/д	6,73	н/д	н/д	н/д	н/д
Індекс фізичної свободи	3,58	н/д	н/д	н/д	н/д	3,57	н/д	н/д	н/д	н/д
Індекс економічної свободи	4,31	4,12	4,46	4,03	4,58	5,15	5,16	5,15	5,3	5,45
Контроль корупції	н/д	3,64	н/д	3,42	н/д	3,57	н/д	3,66	3,96	3,90
Рента в бюджетній сфері	н/д	н/д	н/д	н/д	7,32	22,93	6,42	9,14	6,14	4,06
Верховенство права	н/д	3,82	н/д	3,49	н/д	3,44	н/д	3,94	3,98	4,14
Політична стабільність і відсутність насилля	н/д	5,02	н/д	5,05	н/д	4,59	н/д	4,81	4,79	4,63

Продовження таблиці 1.2

Норми	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Індекс розвитку людського потенціалу	7,18	7,25	7,32	7,36	7,28	7,33	7,37	7,4
Індекс фізичної свободи	3,80	4,00	4,02	4,02	4,13	н/д	н/д	н/д
Індекс економічної свободи	5,72	5,62	5,47	5,51	5,28	4,86	5,04	5,09
Контроль корупції	4,26	4,28	4,17	4,08	3,69	3,74	3,71	3,65
Рента в бюджетній сфері	10,45	5,14	4,37	3,91	26,90	5,75	н/д	н/д
Верховенство права	4,08	4,04	4,16	4,25	4,11	4,04	4,01	4,07
Політична стабільність і відсутність насилля	5,01	5,44	5,77	5,56	4,94	5,46	5,36	5,32

Примітки. 1. «н/д» – не має даних

2. Таблиця складена за даними [4-7]

Наведені у таблиці 1.2 основні індикатори характеризують стан інституціонального середовища України. Для формування більш повного уявлення про основні його характеристики та напрями впливу на розвиток, необхідно застосувати до складових інституціонального середовища компаративістський аналіз та прослідкувати їх динаміку відносно загально світових показників.

Для більш наочного порівняння представимо тенденції змін рівня цих показників у графічній формі (рис. 1.1–1.5).

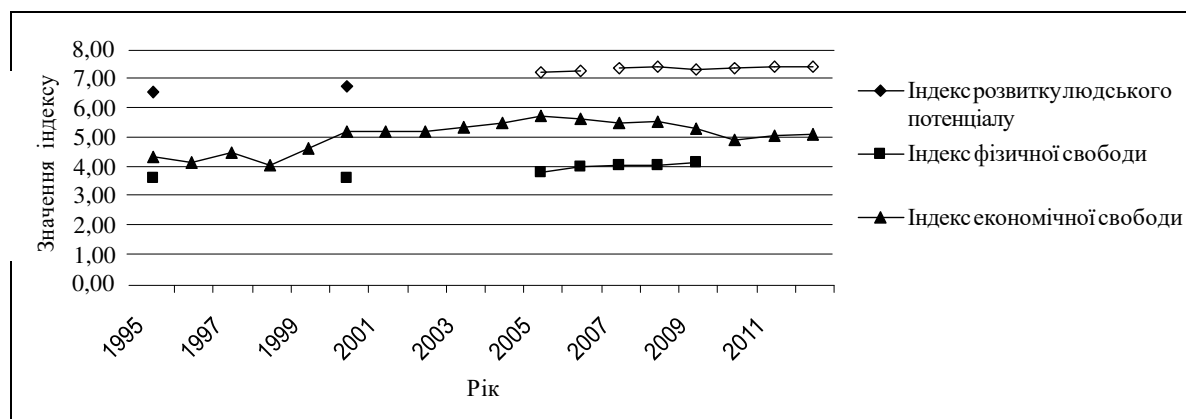


Рис. 1.1 – Динаміка показників добробуту та норми свобода для України

Як видно із рисунку 1.1 тенденції змін «Індексу розвитку людського потенціалу», «Індексу фізичної свободи» та «Індексу економічної свободи» для України свідчать про повільне зростання показника добробуту та фізичної свободи і зниження рівня економічної свободи.

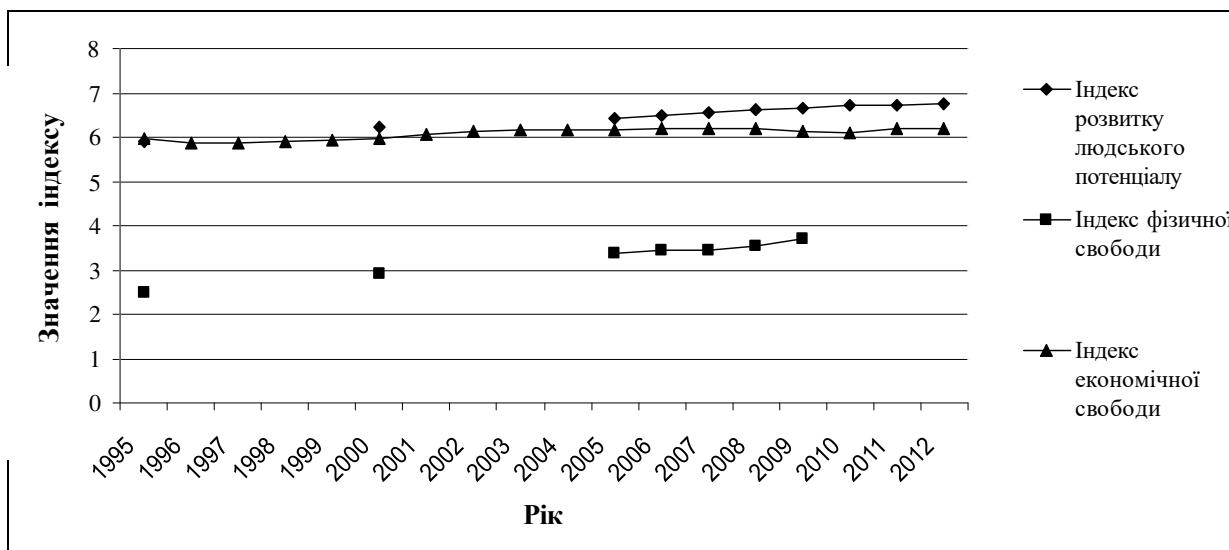


Рис. 1.2 – Динаміка середньосвітових величин показників добробуту та норми свобода

Як видно із рисунків 1.1 та 1.2, тенденції змін «Індексу розвитку людського потенціалу», «Індексу фізичної свободи» та «Індексу економічної свободи» в Україні співпадають із загально світовими показниками.

Якщо звернутися до динаміки показників норми «рентоорієнтована поведінка» (рис. 1.3 та рис. 1.4), то вони збігаються у своїх загальних тенденціях до зниження. При цьому для неї характерні значні розбіжності у коливаннях, особливо відносно індексу «Рента в бюджетній сфері».

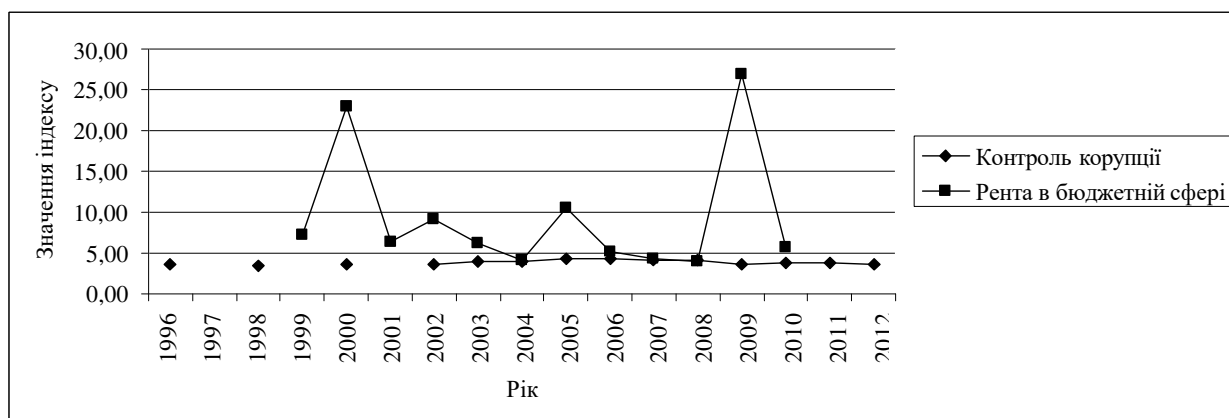


Рис. 1.3 – Динаміка показників норми «рентоорієнтована поведінка»

Слід зазначити, що різке зростання цього показника у 2000 році необхідно пов'язувати з переходом на нові національні стандарти бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти класифікації бюджетних статей. Інші значні періоди зростання пов'язані з виборчим процесом у нашій країні.

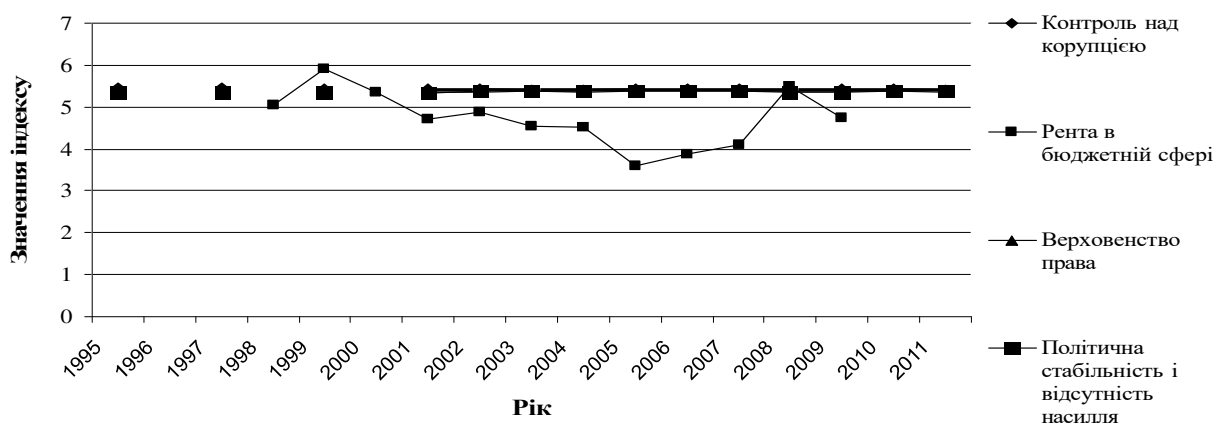


Рис. 1.4 – Динаміка середньосвітових величин показників норми «рентоорієнтована поведінка» та «норми правова поведінка»

Що стосується норми «правова поведінка», то в цілому зміни у досліджуваному періоді як для нашої країни, так і світу, співпадають між собою і характеризуються як незначні у порівнянні з показником 1996 року та його значенням у 2012 році (див. рис. 1.5 та 1.4). Звертає на себе увагу і той факт, що середньосвітові значення індексів «Верховенство права» та «Політична стабільність і відсутність насилля», а також їхні тенденції розвитку практично співпадають. Для України середні значення цих показників мають розбіжності у більш ніж один пункт. Так, у 1996 році розбіжність складає 2,8 пункту, а у 2012 році – 1,25.

Як слідує із рисунку 1.5, індекси «Верховенство права» та «Політична стабільність і відсутність насилля» в Україні мають значні коливання у досліджуваному періоді на противагу середньосвітовим тенденціям динаміки значень відповідних показників. Значні коливання індексу «Політична стабільність і відсутність насилля» тісно пов'язані із такими значними подіями у нашому суспільстві, як «Помаранчева революція» у 2004–2005р.р. та президентські вибори 2009–2010 рр., які співпали у часі з фінансово-економічною кризою. Ці події призвели до значної дестабілізації нашого суспільства і падіння рівня соціально-економічного розвитку.

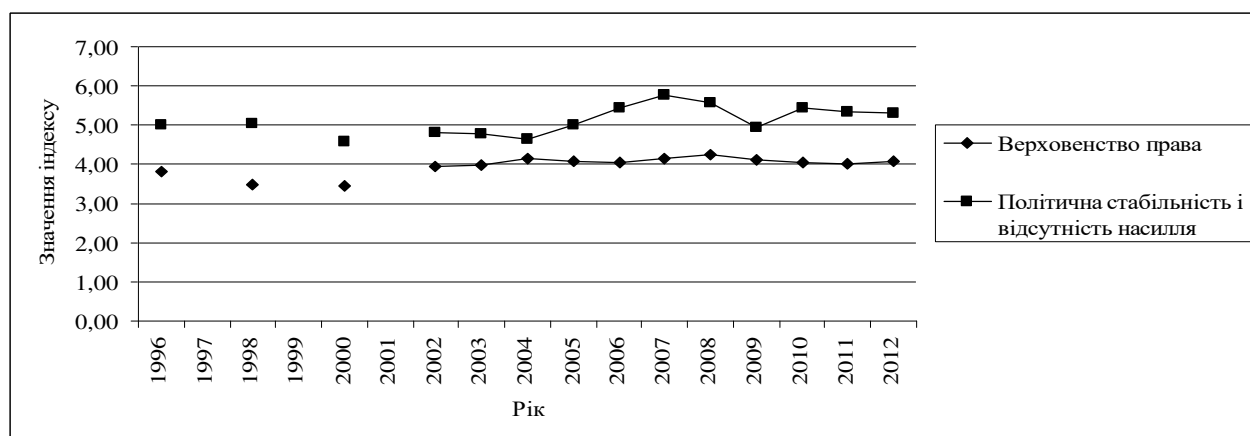


Рис. 1.5 – Динаміка показників «норми правова поведінка»

Проаналізувавши основні тенденції розвитку вітчизняного інституціонального середовища за індикаторами розвитку людського потенціалу, фізичної та економічної свобод, політичних прав, контролю корупції, ренти в бюджетній сфері, верховенства права, політичної стабільності й відсутності насилля, перейдемо до порівняльного аналізу їхніх значень із середніми показниками країн, які належать до групи з високим рівнем людського розвитку, в яку входить і Україна. Відповідну роботу здійснимо й по відношенню до показників розвитку окремих країн. Дані, які відображають існуючі тенденції, представляємо у вигляді таблиці 1.3, яка є доповненням до вже представленої вище таблиці 1.2.

Таблиця 1.3

Тенденції розвитку складових інституціонального середовища та економічної системи за окремими країнами 1995-2012 рр.

Показник	Країна	1995	2000	2005	2010	2012
Індекс розвитку людського потенціалу	Середнє значення		7,48	7,49	7,49	7,48
	Білорусь	6,52	н/д	7,3	7,85	7,93
	Грузія			7,13	7,35	7,45
	Литва	6,82	7,56	8,02	8,1	8,18
	Мексика	6,55	7,23	7,45	7,7	7,75
	Російська Федерація	6,54	7,13	7,53	7,82	7,88
	Румунія	6,72	7,09	7,56	7,83	7,88
	Туреччина	5,68	6,45	6,84	7,15	7,22
	Узбекистан			6,17	6,44	6,54
Індекс фізичної свободи	Середнє значення		6,35			
	Білорусь	5,52	3,79	4,15	4,43	н/д
	Грузія			3,55	3,78	н/д
	Литва	3,82	3,77	4,38	4,61	н/д
	Мексика	2,88	3,32	3,61	3,85	н/д
	Російська Федерація	3,16	3,26	3,57	4,10	н/д
	Румунія	3,25	3,15	3,57	4,08	н/д
	Туреччина	2,38	2,88	3,33	3,53	н/д
	Узбекистан	н/д	н/д	3,05	3,64	н/д
Індекс економічної свободи	Середнє значення		6,35	6,1	6,13	6,27
	Білорусь	4,60	4,19	4,54	5,00	5,05
	Грузія	4,66*	5,6	5,66	7,23	7,26
	Литва	5,06*	6,63	7,67	7,64	7,99
	Мексика	6,16	5,84	6,73	7,14	6,89
	Російська Федерація	5,46	5,28	5,22	5,08	5,32
	Румунія	4,62	5,36	5,26	6,92	6,99
	Туреччина	6,46	6,49	5,43	6,69	6,89
	Узбекистан	н/д	3,83	4,40	4,62	4,53
Контроль корупції	Середнє значення		5,71	5,66	5,31	5,28
	Білорусь	3,82	4,59	3,93	4,19	4,56
	Грузія	3,00	3,92	4,85	5,29	5,96
	Литва	5,39	5,84	5,90	5,99	6,06
	Мексика	4,70	5,07	5,00	4,83	4,76

Продовження таблиці 1.3

	Російська Федерація	3,66	3,85	4,09	3,59	3,67
	Румунія	5,10	4,64	5,04	5,11	5,01
	Туреччина	5,09	4,90	5,47	5,55	5,80
	Узбекистан	3,57	3,87	3,37	3,26	3,29
Рента в бюджетній сфері	Середнє значення		4,39	4,33	5,21	
	Білорусь	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	Грузія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	Литва	н/д	25,67	3,53	3,45	н/д
	Мексика	н/д	6,86	1,39	1,55	н/д
	Російська Федерація	н/д	2,15	24,0	5,66	н/д
	Румунія	н/д	8,28	4,42	3,74	н/д
	Туреччина	н/д	4,39	8,42	3,81	н/д
	Узбекистан	н/д				н/д
Верховенство права	Середнє значення		5,84	6,63	5,30	5,25
	Білорусь	4,19	3,67	3,35	3,63	3,84
	Грузія	2,89	3,49	4,19	5,12	5,45
	Литва	6,15	5,93	6,55	6,86	6,95
	Мексика	4,13	4,69	4,77	4,46	4,50
	Російська Федерація	3,93	3,47	3,87	4,12	4,02
	Румунія	5,47	5,16	5,19	5,56	5,54
	Туреччина	5,19	5,39	5,78	5,71	5,56
	Узбекистан	3,53	3,52	2,91	3,03	3,22
Політична стабільність і відсутність насилля	Середнє значення		5,90	5,99	5,42	5,34
	Білорусь	5,51	5,61	6,13	5,26	5,54
	Грузія	2,45	3,72	4,27	4,21	4,29
	Литва	6,19	6,03	6,85	6,70	6,85
	Мексика	3,76	5,08	4,71	4,17	4,29
	Російська Федерація	3,29	2,94	3,25	3,86	4,02
	Румунія	6,38	4,63	5,63	5,94	5,63
	Туреччина	3,21	3,98	4,43	3,84	3,35
	Узбекистан	4,23	2,92	1,95	4,19	4,56

Примітки. 1. «н/д» – не має даних.

2. \* – дані за 1996 рік

3. Таблиця складена за даними [4, 6, 8, 9]

Як слідує із таблиць 1.2 та 1.3, рівень показників стану інституціонального середовища України у порівнянні із середніми значеннями країн групи є меншим, що загалом характеризує функціонування інституціонального середовища як не досить ефективного. Також звертає на себе увагу й те, що серед країн колишнього СРСР Україна займає хоча й не останні позиції, однак, значно гірші за Литву та Грузію. Загалом з огляду на досліджувані показники країни колишнього СРСР посідають нижні позиції у рейтингах для групи країн з високим рівнем розвитку.

Серед представлених в таблиці індикаторів, які характеризують інституціональне середовище в Україні, нами проаналізовано індекс фізичної свободи, контроль корупції, ренти в бюджетній сфері, верховенство права та політичну стабільність і відсутність насилля.

Необхідно зазначити, що до базових норм інституціонального середовища економічної системи, які мають суттєвий вплив на розвиток необхідно віднести норми «толерантність» та «довіра». На жаль ми не можемо проаналізувати динаміку означених норм, оскільки у світовій статистиці не представлено відповідних показників з причини відсутності їх дослідження за вказаний проміжок часу. Для оцінки норми довіра та толерантність нами були використані дані світового дослідження цінностей «World Values Survey» за 1999 рік. Показники норми толерантність та довіра приведено у табл. 1.4 та 1.5

Згідно даних таблиці 1.4, рівень толерантності в Україні, оцінюваної за показниками «Критерій толерантності» та «Сфера Толерантності», у більшості випадків є нижчим за аналогічний показник групи країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу. Виключення складає лише Туреччина, показники якої виявилися ще меншими за українські. Таке становище, на наш погляд, можна пояснити тим, що ця країна не відноситься до Західної цивілізації і, відповідно, має свої ментальні особливості, що значно відрізняються від європейських і позначаються на характеристиках досліджуваних норм.

Таблиця 1.4

Індекс «Критерій толерантності» та індекс «Сфера Толерантності»  
за 1999 рік

Країна	Індекс соціальної активності	Індекс дивергентності	Індекс «Критерій толерантності»	Індекс «Сфера толерантності»
Албанія	0,90	2,72	2,44	3,19
Алжир	0,80	1,26	1,88	2,91
Аргентина	0,22	5,25	2,06	4,69
Австрія	0,39	6,57	2,69	4,69
Бангладеш	1,72	2,43	2,87	3,24
Білорусь	0,10	4,72	1,40	3,41
Бельгія	0,60	6,18	2,90	4,78
Болгарія	0,14	4,20	1,55	3,39
Канада	0,78	5,76	3,25	5,23
Чілі	0,40	4,49	2,34	4,39
Китай	0,47	2,70	2,08	3,24
Хорватія	0,24	4,01	1,88	3,36
Чеська республіка	0,34	6,51	2,48	4,06
Данія	0,47	7,71	2,98	5,77
Естонія	0,17	4,59	1,67	4,51
Фінляндія	0,54	5,98	2,88	4,67
Франція	0,20	6,30	2,01	5,10
Німеччина	0,17	6,15	1,99	5,03
Греція	0,66	6,48	3,11	4,22
Угорщина	0,15	3,50	1,47	2,78
Ісландія	0,47	8,12	3,07	4,65
Індія	0,69	4,66	2,63	3,43



Продовження таблиці 1.4

Ірландія	0,40	5,05	2,46	4,43
Італія	0,31	5,49	2,20	4,90
Японія	0,24	5,92	2,04	5,11
Корея, Рес.	0,57	4,30	2,60	3,07
Киргизька Республіка	0,29	2,96	1,82	3,61
Латвія	0,12	3,41	1,35	4,23
Литва	0,08	3,55	1,21	3,03
Люксембург	0,54	6,75	2,95	5,24
Македонія	0,54	3,01	2,10	3,91
Мальта	0,25	3,78	1,91	3,02
Мексика	0,42	4,67	2,53	3,90
Молдова	0,46	3,81	2,20	3,57
Мароко	0,10	2,70	1,18	1,90
Нідерланди	0,81	7,67	3,47	5,56
Нігерія				3,01
Перу	0,35	3,64	2,09	4,54
Філіпіни	0,72	4,40	2,79	3,21
Польща	0,12	3,90	1,45	3,41
Португалія	0,11	4,50	1,49	4,83
Пуерто-Ріко	0,51	4,52	2,66	4,38
Румунія	0,12	3,45	1,40	3,82
Російська Федерація	0,06	3,75	1,06	3,80
Сербія і Чорногорія	0,10	3,22	1,26	3,82
Сінгапур	0,25	4,11	1,94	3,84
Словацька Республіка	0,39	5,60	2,40	3,56
Словенія	0,35	5,98	2,47	4,42
Південно-Африканська Республіка	0,71	3,63	2,59	4,03
Іспанія	0,22	6,06	2,10	5,08
Швеція	0,87	8,08	3,73	6,26
Танзанія	2,17	2,02	2,94	3,88
Турція	0,05	3,24	0,94	2,61
Уганда	1,06	2,36	2,57	3,10
Україна	0,11	3,76	1,32	3,73
Великобританія	0,38	5,45	2,46	4,80
США	1,31	5,06	3,75	5,06
Венесуела	0,74	3,80	2,85	3,65
В'єтнам	1,24	2,70	2,93	3,73
Зімбабве	0,40	2,26	1,75	3,63

Примітка. Таблиця складена за даними [10, 11].

Звертає на себе увагу і низький рівень індексу «Соціальна активність», що характеризує участь громадян в суспільному житті та їх бажання створювати громадські організації (значення показника дорівнює 0,11). Такий стан пояснюється низьким рівнем життя більшої частини населення, яке, зосередившись на задоволенні первинних потреб, бореться за виживання, а не зміну суспільних інститутів. Результатом поєднання низьких

значень індексів «Соціальна активність» та «Міжособистісна довіра» (3,45 за даними таблиці 1.5) в нашій країні є створення сприятливих умов для розвитку кланової системи і, як наслідок, переважного розвитку персоніфікованої довіри.

Таблиця 1.5

Індекс «Міжособистісна довіра» та Індекс «Інституціональна довіра»  
за 1999 р.

Країна	Індекс Міжособистісна довіра	Недержавні інститути та організації	Політичні інститути	Міжнародні організації	Індекс Інституціона льної довіри
Албанія	3,19	5,03	5,34	7,71	5,92
Алжир	2,01	5,35	5,65	2,70	4,34
Аргентина	2,38	4,47	3,43	4,87	4,21
Австрія	4,05	4,84	5,50	4,59	4,96
Бангладеш	3,12	7,80	7,24	8,05	7,69
Білорусь	4,77	5,30	4,87	4,69	4,94
Бельгія	3,76	4,69	4,93	5,07	4,89
Болгарія	3,43	4,07	4,78	5,02	4,60
Канада	4,50	5,23	5,85	5,94	5,66
Чілі	3,05	5,78	5,09	5,74	5,53
Китай	5,91	6,08	7,12	4,87	5,95
Хорватія	2,66	4,74	5,13	5,32	5,06
Чеська республіка	3,15	4,13	4,22	5,10	4,46
Данія	6,99	5,29	6,07	5,24	5,52
Естонія	3,06	4,86	4,69	4,63	4,72
Фінляндія	6,22	5,35	6,17	4,63	5,35
Франція	3,00	4,69	5,34	5,27	5,09
Німеччина	4,13	4,81	5,39	5,20	5,13
Греція	3,14	4,07	4,36	2,98	3,75
Угорщина	2,97	4,38	4,97	5,64	4,97
Ісландія	4,70	5,39	5,97	5,54	5,63
Індія	4,69	6,26	5,94	5,71	5,96
Ірландія	4,22	5,40	5,94	5,99	5,77
Італія	3,94	5,19	5,25	6,11	5,50
Японія	4,88	4,51	5,00	5,89	5,10
Корея, Республіка	3,46	5,38	5,01	5,93	5,43
Киргизька Республіка	2,50	5,24	4,61	5,40	5,07
Латвія	2,54	5,23	4,83	4,60	4,88
Литва	3,24	5,38	4,29	4,79	4,80
Люксембург	3,34	5,19	5,90	5,98	5,68
Македонія	2,22	4,08	4,03	4,29	4,13
Мальта	2,86	5,74	5,80	5,56	5,70
Мексика	2,92	5,29	4,16	4,57	4,65
Молдова	2,32	5,45	4,93	6,43	5,57
Мароко	3,12	5,18	5,01	2,72	4,13

Продовження таблиці 1.5

Нідерланди	6,38	5,26	5,41	5,26	5,31
Нігерія	3,30	7,28	5,46	6,90	6,50
Перу	1,96	5,04	3,82	5,35	4,69
Філіпіни	1,76	6,63	6,44	6,57	6,55
Польща	2,70	5,56	5,32	5,52	5,47
Португалія	1,90	5,94	5,79	6,14	5,95
Пуерто-Ріко	3,04	5,95	5,20	6,78	5,94
Румунія	1,91	5,56	4,89	4,68	5,03
Російська Федерація	3,13	4,31	4,50	3,05	3,90
Сербія і Чорногорія	2,78	4,46	4,93	2,86	3,97
Сінгапур	2,52				
Словацька Республіка	2,41	5,55	5,26	4,93	5,24
Словенія	2,95	5,02	4,75	4,98	4,91
Південно- Африканська Республіка	2,06	6,77	6,01	6,23	6,33
Іспанія	4,47	4,71	5,22	4,85	4,92
Швеція	6,97	5,23	5,65	5,09	5,32
Танзанія	1,73	7,35	7,43	7,72	7,50
Турція	1,61	4,96	5,65	4,33	4,95
Уганда	1,69	6,94	6,81	6,70	6,82
Україна	3,45	4,84	4,75	4,78	4,79
Великобританія	3,68	4,29	5,82	5,16	5,05
США	4,22	5,49	6,09	5,76	5,77
Венесуела	2,43	5,65	4,87	5,20	5,23
В'єтнам	4,70	6,00	8,45	6,23	6,81
Зімбабве	2,07	6,86	6,01	5,53	6,11

Примітка. Таблиця складена за даними [10, 11].

Наступною розглянемо норму довіри, яка вимірюється двома показниками «Міжособистісна довіра» та «Інституціональна довіра».

Для встановлення особливостей функціонування норми «довіра» в нашому суспільстві ми провели емпіричні дослідження за рядом показників. На наш погляд вони досить добре характеризують не тільки особливості функціонування норми «довіра», але і інституціональне середовище.

Першим ми провели оцінку рівня довіри наших громадян до профспілок, політичних партій та громадських організацій. Означені організації відносяться до політичної системи нашого суспільства. Рівень довіри, вимірюється завдяки досить добре розробленим психологічним тестам та поставленим прямим питанням «Чи довіряєте Ви...?» з оціночної шкалою від «повністю довіряю» до «повністю недовіряю».

Розрахований рівень довіри в нашому суспільстві пересічного громадянина до обраних суспільних інститутів у 2009 році представлено на рис. 1.6.

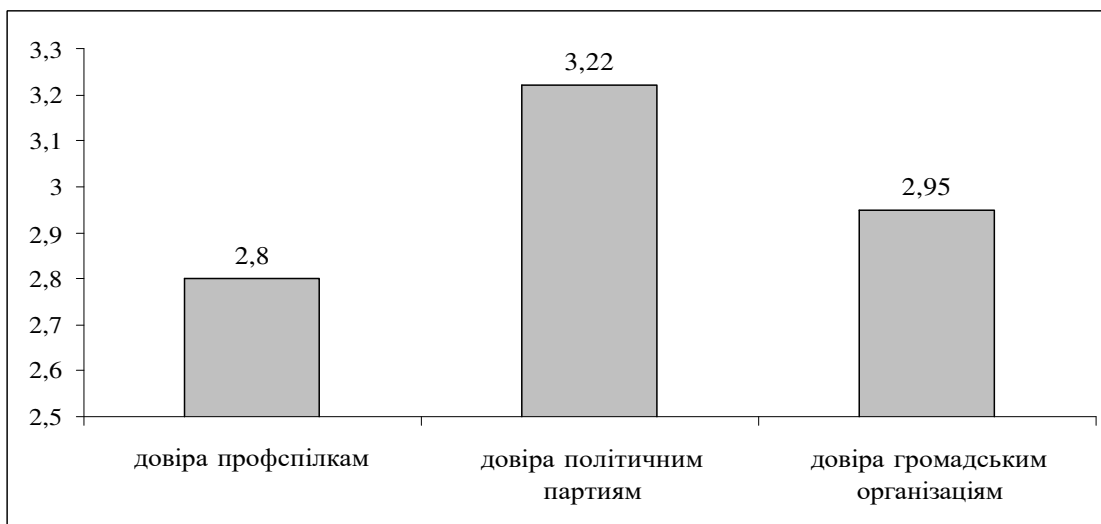


Рис. 1.6 – Середній рівень довіри громадян до окремих суспільних інститутів

Для оцінки довіри громадян обраним суспільним інститутам нами було вираховано індекси, які характеризують рівень довіри кожному окремо. Оціночна шкала відповідей має наступний вигляд: «повністю довіряю» – 1; «скоріше довіряю» – 2; «скоріше не довіряю» – 3; «повністю не довіряю» – 4. При розрахунку середніх значень відповідь «важко відповісти» не враховувалась.

Згідно рис. 1.6 середній рівень довіри дорівнює для: профспілок – 2,8; політичних партій – 3,22; громадських організацій – 2,95. Інтервал від 0 до 2 є відрізком позитивного значення для довіри, а інтервал від 2 до 4 для недовіри. Отже, наші громадяни не довіряють зазначеним організаціям і більш всього політичним партіям. В нашому суспільстві поширена норма недовіри особистості до оточуючого середовища.

На наш погляд, другим індикатором довіри може слугувати сукупність таких показників як рівень розвитку громадських організацій, кількість кредитних союзів та їх членів, обсяги довірчого управління, кооперативний рух, розвиток інвестиційних фондів та недержавних пенсійних, а також кількість, розміри і терміни депозитних вкладів громадян, розміри відтоку національного капіталу з країни та розміри іноземних інвестицій.

Нами зроблено спробу встановити неформальні норми довіри, які існують в нашому суспільстві з якими ми стикаємося у повсякденні. Перш за все звертає на себе увагу те, що всі приватні об'єкти незалежно де вони розташовані у місті, чи в селі в Україні мають паркани. До речі у європейських країнах не прийнято огорожувати приватні домівки. Традиція ставити огорожу навколо своєї оселі існує в нашому суспільстві декілька століть. З точки зору інституціональної теорії та психології така норма може означати недовіру до незнайомих (чужих) людей, прагнення захисту та безпеки для своєї родини та для себе. Формування цієї норми пов'язано з тим, що у певні часи Україна постійно потерпала від навали різних

войовничих племен та держав, а також була перехрестям досить жвавих торговельних шляхів, яким проходила значна кількість чужинців.

Наступний показник – це бажання громадян об'єднуватися у громадські організації, які покликані забезпечити умови реалізації потреб особистості від безпеки до самореалізації. Найбільша кількість таких об'єднань припадає на релігійні та громадські організації. Вони також демонструють доволі високі темпи зростання. Так у 2001 році нараховувалось 22518 релігійних об'єднань, а у 2009 році їх вже нараховувалось 32639. Найбільші темпи приросту демонструють громадські організації – 131% з 2001 р. по 2009 р. [12]. Як видно так званий «третій сектор» має значні темпи розвитку в нашій країні. Проте, якщо порівняти кількість добровільних об'єднань України з європейськими країнами картина буде не настільки райдужною. Так кількість громадських організацій на 10 тис. населення: в Угорщині складає 46; у Хорватії – 85; в Естонії – 201 та в Україна лише 0,66 [12].

Також слід зазначити, що розвиток і функціонування цих суб'єктів в Україні має специфіку. Нами наведено офіційні показники, то б то кількість зареєстрованих у відповідності до вимог законодавства організацій. Та лише менша частина з них працює активно й на постійній основі. Більшість інших існують лише формально. Деякі припинили свою діяльність, деякі її не розпочинали. Особливу групу складають організації, що активізуються лише в період передвиборчих кампаній і працюють у межах агітації відносно того чи іншого кандидата, виборчого блоку. Крім того, за даними соціологічних досліджень Центра Разумкова у 2009 році лише 12,6 % населення було залучено до активної громадської роботи [13].

Отже, з огляду на наведені дані можемо стверджувати, що в цілому більша частина населення не схильна до громадської співпраці з незнайомими людьми. Такий низький рівень активного населення свідчить про низький рівень довіри в Україні, який притаманний традиційним суспільствам.

Ще одним індикатором рівня довіри в нашому суспільстві може слугувати такий показник як розподіл акціонерного капіталу великих промислових підприємств. В табл. 1.6 представлено склад акціонерів 10 довільно обраних промислових підприємств різних галузей.

Таблиця 1.6

Кількість акціонерів у промислових підприємствах України

Назва підприємства	Розподіл акціонерного капіталу
ВАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»	74,09% – METINVEST B.V. (юридична особа нерезидент, Нідерланди); 21,6% – Metinvest International SA (юридична особа нерезидент, Швейцарія)
ВАТ Акціонерна компанія «Вінницяобленерго»	20,3% – Garenisia Enterprises Limited (юридична особа нерезидент, Кіпр); 75,0% – НАК «Енергетична компанія України» (юридична особа резидент, Україна)

Продовження табл. 1.6

ВАТ «Дніпроенерго»	41,44% – DTEK Holdings Limited (юридична особа нерезидент, Кіпр); 50,0% – НАК «Енергетична компанія України» (юридична особа резидент, Україна)
ПАТ «Лукойл-Одеський нафтопереробний завод»	99,57% – ЛУКОЙЛ Юроп Холдінгз Бі.Ві. (LUKOIL EUROPE HOLDINGS B.V.) (юридична особа нерезидент, Нідерланди)
ВАТ «Павлоградвугілля»	92,10% – ТОВ «Донбаська паливно-енергетична компанія» (юридична особа резидент, Україна)
ВАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	93,92% – Спільне українсько-білоруське підприємство «Укртехносинтез» (юридична особа резидент, Україна)
ВАТ «Стахановський завод феросплавів»	24,48% – КЕЛЛТОН ЕНТЕРПРАЙЗЕС ЛІМІТЕД (KELLTON ENTERPRISES LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр); 24,48% – МЕРКЛІСТОН ЛІМІТЕД (MERCLISTON LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр); 24,48% – ФІЛЕКС ІНВЕСТМЕНТС ЛІМІТЕД (PHILEX INVESTMENTS LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр); 24,48% – ФЕЛІСІО ЕНТЕРПРАЙЗЕС ЛІМІТЕД (FELICIO ENTERPRISES LIMITED) (юридична особа нерезидент, Кіпр)
ВАТ «Житомирський маслозавод»	34,33% – Фізична особа резидент; 52,59% – Фізична особа резидент
ВАТ «Червоний металіст»	24,33% – ЗАТ «Страхова компанія «Страховий капітал» (юридична особа резидент, Україна); 11,78% – ТОВ «Бізнес-Контроль» (юридична особа резидент, Україна); 13,57% – ТОВ «Прогрес Інвест» (юридична особа резидент, Україна); 48,53% – Фізична особа резидент

Примітка. Таблиця складена за даними [13].

Як видно із табл. 1.6 розподіл акціонерного капіталу відбувається серед обмеженої кількості осіб. Слід зазначити, що це є типовою картиною для нашого суспільства в цілому. Настільки обмежене коло власників дозволяє кожного знати особисто і особисто контролювати дії інших.

Отже, довіра обмежується вузьким колом знайомих і є персоніфікованою. Невелике коло акціонерів і небажання його розширювати значно обмежує можливості підприємства із залучення самого дешевого виду капіталу. Це в свою чергу зменшує можливості з розширення виробництва. Крім того, така структура може свідчити про недовіру до топ менеджерів з боку власників. Для кращого розуміння проблеми з розподілом акціонерного капіталу в Україні наведемо структуру акціонерів 10 великих підприємств провідних країн (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

## Кількість акціонерів у промислових підприємствах провідних країн

Назва підприємства, країна	Розподіл акціонерного капіталу
BASF, Німеччина	11% – Німецькі інституціональні інвестори (у тому числі великий акціонер 5,4% – BlackRock Inc.); 28% – дрібних приватних інвесторів (громадяни Німеччини); 11% – інституціональні інвестори Великобританії та Ірландії; 18% – інституціональні інвестори решти європейських країн; 18% – інституціональних інвесторів США та Канади; 4% – інвестори решти Світу; 10% – невизначених інвесторів.
ThyssenKrupp AG, Німеччина	25,33% – Alfred Krupp von Bohlen und Halbach Foundation (Фонд Альфреда Круппа); 54,77% – інституціональні інвестори; 10,0% – приватні інвестори; 9,9% – викуплені власні акції. 250000 – загальна кількість акціонерів.
Fiat, Італія	30,5% – Exor S.p.A., Італія; 5,2% – Capital Research & Management Company, Італія; 5,0% – FMR LLC, Італія; 25,4% – дрібні приватні інвестори, переважно Італія 3,0% – BlackRock Investment Management, Великобританія; 22,6% – інституціональні інвестори, Європа; 4,8% – інституціональні інвестори решти Світу
Sumitomo Heavy Industri, Японія	20,6% – Japan Trustee Services Bank, Ltd.; 11,0% – The Master Trust Bank of Japan, Ltd.; 18,91% – інституціональні інвестори; 23,41 – іноземні інвестори; 15,29% – приватні інвестори; 9,37 – інші корпорації; 1,43% – викуплені власні акції. 94529 – загальна кількість акціонерів.
Mitsubishi Corporation, Японія	42,01% – фінансові інститути (найбільший пакет – 5,66% Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co., Ltd.); 33,09% – іноземні компанії; 13,14% – приватні інвестори; 8,64% – інші компанії; 3,12% – материнська компанія. 255771 – загальна кількість акціонерів.
EI DuPont de Nemours & Co, США	63,60% – інституціональні інвестори (898 кількість, найбільший – 4,6% STATE STREET CORPORATION); 36,31% – дрібні приватні інвестори; 0,09% – інсайтери (5 осіб)
Boeing Co, США	70,50% – інституціональні інвестори (818 кількість, найбільший – 8,26% Capital World Investors); 16,13% – дрібні приватні інвестори; 13,37% – інсайтери (дрібні, найбільший пакет 0,13% McDonnell John F)

Renault, Франція	65,06% – приватні інвестори; 15,01% – держава, Франція; 15,0% – Nissan Finance Co. Ltd.; 3,34% – працівники; 1,59% – викуплені власні акції.
------------------	--

Таблиця складена за даними [13].

Дані табл. 1.7 свідчать про те, що в провідних країнах нормою є велика кількість акціонерів серед яких є інституціональні інвестори та приватні. Отже, в цих країнах діє деперсоніфікована довіра. Акціонери виявляють досить високий рівень довіри до топ менеджерів свого підприємства.

Розглянемо наступний показник прояву довіри, який закріплено у формальних нормах. З нашої точки зору у системі право, який закріплює формально норму довіри є досить цікавий феномен – інститут презумпції. У юридичній термінології «презумпція» – означає припущення про визнання юридичного факту (обставини) достовірним, поки не буде доведено протилежне. Слід відзначити, що в законодавстві відсутня чітка позиція відносно ролі і місця правових презумпцій в регулюванні суспільних відносин. Та все ж таки з точки зору інституціонального аналізу, інститут презумпції закріплює певний рівень довіри на законодавчому рівні. Інститут презумпції присутній у всіх галузях законодавства, але в більшості у латентній формі, то б то неявній.

Найбільш відомою є презумпція невинності обвинуваченого, яка навіть закріплена в ст. 62 Конституції України. Презумпція невинності є проявом формально закріпленої норми довіри до особи, яка гарантує збереження прав і свобод поки не буде доведено її причетності до скоєного злочину. На протилежність нормі довіри у Кримінальному кодексі у Цивільному кодексі України закріплено норму недовіра через презумпцію вини. Вина визнається обов'язковою умовою для застосування заходів цивільно-правової відповідальності за порушення договірних зобов'язань або у разі заподіяння шкоди.

З нашого погляду, свідченням щодо закріплення норми довіри є регулювання відносин власності. Згідно чинного законодавства акціонерні товариства, фінансові посередники, зокрема банки зобов'язані оприлюднювати річну фінансову звітність і розкривати інформацію про власників, які маю 10% та більше акцій. Така вимога сприяє прозорості діяльності великих підприємств, банків і таким чином підвищує довіру інвесторів до них.

Наступною формально закріпленою недовірою є створення Єдиного реєстру довіреностей, які видаються нотаріусом. Мета створення такого реєстру полягає у підвищенні рівня захисту майнових та немайнових прав юридичних та фізичних осіб [13]. Слід відзначити, що до впровадження цього реєстру були непоодинокі випадки зловживання нотаріусами своїм положенням. Вони могли видавати довіреності попередніми календарними датами та на осіб, які вже померли.



За результатами дослідження можна зробити висновки, що норма довіра відіграє значну роль у розвитку не тільки особистості, а і суспільства в цілому.. Емпіричні дослідження функціонування цієї норми в нашій країні виявили ряд особливостей. Так за показником рівня довіра до громадських організацій в нашому суспільстві привалює недовіра до оточуючого середовища. Вибіркові дослідження неформальних та формальних норм, що слугують індикаторами міжособистісної довіри – виявили також зміщення в бік недовіри. Крім того, дослідженні неформальні норми свідчать, що на цьому рівні функціонує персоніфікована норма довіра на протилежність деперсоніфікованій у теоретичній моделі. Зазначимо, існування персоніфікованої норми на цьому рівні притаманне традиційним суспільствам. Що стосується третього рівня – інституціоналізована (інституціональна) довіра/недовіра – нами виявлено існування формально закріплених норм як довіри, так і недовіри. Кількість досліджених норм не дозволяє нам зробити висновки щодо привалювання довіри чи недовіри на цьому рівні. Лише більш детальне та поглиблене вивчення різних галузей права може дати нам змогу встановити домінування тої чи іншої норми.

Отже, на сьогоднішній день в Україні «Міжособистісна довіра» носить персоніфікований характер, що кардинально її протиставляє іншим країнам, які належать до Західної цивілізації і характеризуються переважно довірою деперсоніфікованою. Остання є показником більш глибокого розвитку ринкових відносин, оскільки значно розширює коло контрагентів, знеособлює угоди на ринку і, тим самим, знижує трансакційні витрати.

Що стосується України, то більшість угод у вітчизняній економіці укладається в межах кола особисто знайомих людей, тобто за нормами персоніфікованої довіри. Це збільшує трансакційні витрати і обмежує коло потенційних партнерів, що, в свою чергу, веде до зростання альтернативних витрат, які пов'язані із періодичною втратою вигоди та недостатньо ефективним розподілом ресурсів.

Наступним кроком нашого дослідження є порівняльний аналіз тенденцій розвитку норми свобода. Відносно індексу «Фізичної свободи» приходимо висновку, що у всіх країнах він має позитивну тенденцію до зростання, за виключенням Білорусі. В цій країні за досліджуваний період значення індексу понизилося на 1,09 пункт. Що стосується України, то за сімнадцятирічний період її розвитку індекс «Фізичної свободи» в країні зріс лише на 0,55 пункти. Для порівняння, за цей же період в Російській Федерації він збільшився на 0,94 пункти, а лідером у позитивних змінах значення цього показника стала Туреччина, де він зріс аж на 1,15 пункти.

Індекс «Економічна свобода» за досліджуваний період виявив тенденцію до зростання у всіх без виключення країнах. В Україні зафіксовано його збільшення на 0,78 пункти. Однак слід звернути увагу на той факт, що при такій позитивній тенденції для розвитку, яка продовжувалась упритул до 2005 року і досягла 1,41 пункту, в період 2006–2010 рр. рівень індексу

суттєво знизився, а починаючи з 2011 року він почав демонструвати досить слабку тенденцію до зростання.

Такі коливання економічної свободи за нашою оцінкою тісно пов'язані із політичними подіями в Україні. Період 1995–2005 рр. припадає на часи президентства Л. Кучми, які можна охарактеризувати як відносно стабільні. Однак, саме за цей час в українському суспільстві відбулося значне розшарування населення за доходами, що у подальшому вилилося в соціальні протести, що й позначилося на зниженні індексу. Крім того, на рівень цього показника значний вплив здійснила й світова фінансово-економічна криза.

Характеризуючи норму «рентоорієнтована поведінка» приходимо висновку, що за сімнадцять років в Україні показники цієї норми залишалися досить низькими. Так, індекс «Контроль корупції» зріс лише на 0,1 пункт. При цьому слід звернути увагу на той факт, що низький рівень досліджуваного індексу є характерним для всіх країн колишнього СРСР, за виключенням тільки Прибалтики. За досліджуваний період відмічається також і загальне падіння рівня індексу «Політична стабільність і відсутність насилля» для означеної групи країн на відміну від середньосвітової тенденції. Особливу увагу на себе звертають досить низькі значення для України індексу «Верховенство права» і незначні його зміни в динаміці. Так, у період, що розглядається, значення цього індексу збільшилось на 0,25 пункти, що означає низьку ефективність впроваджуваної політики у боротьбі з правопорушення як кримінального, так і економічного напрямків. З цього можемо зробити висновок, що в нашому суспільстві систематичні порушення закону є рутинною практикою, хоча й по відношенню до групи країн із високим рівнем розвитку в цілому характерна доволі негативна тенденція розвитку норми правова поведінка.

У відношенні до правових норм необхідно звернути особливу увагу на той факт, що на сьогоднішньому етапі розвитку українського суспільства норма правова поведінка не здійснює суттєвого впливу на рівень добробуту. Ослаблення зв'язків між добробутом і означеною нормою пов'язано як з неоптимальною структурою інституціонального середовища економічної системи України, так і з кризою її внутрішньої та зовнішньої політики.

Для виявлення особливостей та встановлення категоріального виду норми «правова поведінка», яка функціонує в сучасній Україні, а також визначення тих особистих соціально-психологічних спрямувань, які визначають особливості правової поведінки населення, звернемося до результатів соціологічного дослідження, яке було здійснено автором у складі наукової групи ДВНЗ «Національний гірничий університет» у жовтні 2009 – серпні 2010 рр. Це дослідження виконувалося в межах науково-дослідної теми «Економічний світогляд українського суспільства в період трансформаційних змін» (номер державної реєстрації 0110U001828). Для забезпечення більшої точності й об'єктивності дослідження територія України була поділена, згідно з методикою В. Поповкіна, на п'ять регіонів:

- Центральноукраїнський (Київська, Чернігівська, Житомирська, Черкаська й Кіровоградська області – так зване Київське Полісся й Середнє Подніпров'я);
- Донецько-Придніпровський (Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Запорізька області – Донбас і Нижнє Подніпров'я);
- Північно-східний (Харківська, Сумська й Полтавська області – Слобідська Україна);
- Західноукраїнський (Рівненська, Волинська, Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська й Чернівецька області – Волинське Полісся, Поділля та Українські Карпати);
- Причорноморський (Одеська, Миколаївська, Херсонська області й Автономна Республіка Крим) [15, с. 219].

Обсяг вибірки становив 2058 респондентів. Опитуванням було охоплено всі області України, а кількість анкетованих визначили пропорційно кількості населення кожного з регіонів. Серед респондентів були різні за освітою, віком, професійною спрямованістю і соціальним статусом прошарки населення, в основному, жителі обласних і районних центрів України. У складі вибірки – 44 % чоловіків і 56 % жінок, що приблизно відповідає тій статеві-віковій структурі населення, яка склалася на даний період в країні.

Дослідження здійснювалось шляхом персонального опитування респондентів. Особлива увага була приділена дотриманню квот кожного з досліджуваних регіонів у загальній чисельності вибірки. Інші її параметри (вік, стать, освіта, професія, соціальний статус респондентів) носили жорстко випадковий характер. У результаті вибірка дещо відхилилась від генеральної сукупності за ознакою статі в Донецько-Придніпровському й Причорноморському регіонах. Для коригування результатів було зроблено ремонт вибірки. У квітні 2011 р. було здійснено додаткове опитування в цих регіонах осіб чоловічої статі.

У ході опитування були використані методики виміру цінностей Г. Хофстеда VSM 08, діагностики соціально-психологічних спрямувань населення в мотиваційно-потребовій сфері О. Потьомкіної та власний підхід щодо виявлення специфіки правової поведінки економічних суб'єктів в Україні. Результати останнього представлено в таблицях 1.8 та 1.9.

У процесі здійснення опитування респондентам були поставлені питання щодо виявлення рівня знань основних положень діючого в країні законодавства, а також того, як вони дотримуються основних правових норм та як захищають свої права. За результатами дослідження виявлено досить парадоксальні факти у правосвідомості наших громадян.

Таблиця 1.8

## Основні тенденції правосвідомості громадян, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Чи вважаєте Ви себе законослухняним громадянином?</b>						
так, звичайно	38,44	34,77	41,38	30,17	40,27	41,12
у цілому я дотримуюсь законів	51,70	55,08	47,51	56,20	52,01	50,33
залежно від обставин	7,82	7,87	7,85	11,57	6,71	6,91
ні, мабуть мені це можна поставити в докір	1,80	2,28	2,87	1,24	1,01	1,32
<b>Де Ви зазвичай купуєте диски з фільмами і музикою?</b>						
за вуличних розкладках	31,54	29,19	26,63	25,21	38,93	33,55
у спеціалізованих магазинах	58,65	62,18	64,18	62,81	51,68	54,93
не купую	8,65	7,61	8,24	10,74	8,22	9,87
<b>Де Ви переходите вулицю?</b>						
там, де мені зручно, залежно від інтенсивності руху транспорту	5,00	4,31	5,94	3,31	5,70	4,28
у місці, де мені зручно, якщо немає транспорту	59,04	56,09	57,47	62,81	60,91	58,88
тільки в спеціальних місцях для переходу	34,99	38,83	35,44	33,47	32,38	35,53
<b>Якщо Ви купили харчовий продукт, термін споживання якого закінчився, то</b>						
поверну в магазин:	62,15	65,48	61,50	61,57	58,73	66,12
– у будь-якому випадку	28,38	32,99	30,08	29,75	22,32	30,26
– якщо товар дорогий	33,77	32,49	31,42	31,82	36,41	35,86
продукт викину:	36,84	33,79	37,93	37,19	40,6	31,25
– адже в магазині все одно нічого не доведеш	20,12	16,50	21,07	21,07	22,65	17,43
– оскільки його повернення завжди пов'язане з великими витратами часу	16,72	17,26	16,86	16,12	17,95	13,82

Як свідчать дані табл. 1.8, 86% опитаних вважають себе в цілому законослухняними громадянами. Із них 76,6 % осіб вивчали діючі законодавчі акти з тих чи інших причин. Крім того, 76,92 % наших співвітчизників виявилися ознайомленими з основоположним документом будь-якої держави – Конституцією, що загалом дозволяє констатувати доволі високий рівень правової грамотності населення. Разом з тим, вважаючи себе законослухняними громадянами, 31,54% із них купують «піратські» копії дисків та 64,04% переходить вулицю там де зручно, а не в установлених місцях. Тобто, своїми діями прямо порушують формальні норми, навіть не

усвідомлюючи при цьому антиправового характеру здійснених дій. Також у ході опитування було виявлено, що 62,15% наших громадян попри знання законів не використовують їх у захисті своїх споживацьких прав при купівлі зіпсованих продуктів харчування (див. табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Характеристика правової грамотності населення, %

Показники	Україна	Регіони				
		Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
<b>Чи доводилось Вам вивчати чинні правові акти?</b>						
1) так, виникла необхідність при захисті своїх прав	12,24	12,94	11,49	9,50	14,43	10,53
2) так, це було пов'язано з виконанням службових функцій	22,35	19,80	23,18	22,31	26,34	16,45
3) так, у порядку загального ознайомлення	29,35	32,23	32,95	25,21	26,17	28,95
4) так, напередодні виборчого процесу для вироблення правильного рішення	1,26	1,27	1,53	0,41	1,51	0,99
5) так, для уточнення своїх прав і обов'язків громадянина	11,42	13,45	10,34	13,22	8,72	14,47
6) ні, оскільки в цьому не було необхідності	13,41	11,42	12,45	16,53	12,42	17,11
7) ні, не вважаю це за потрібне, оскільки закони в Україні все одно не діють	7,19	5,84	6,32	10,74	7,55	6,91
інше	2,67	3,05	1,72	2,07	2,68	4,28
<b>Чи читали Ви Конституцію України?</b>						
1) звичайно, адже я громадянин своєї країни	30,32	35,28	36,59	32,23	24,16	23,68
2) так, не повністю	46,60	48,98	44,64	40,50	48,99	47,04
3) не довелось, але було б потрібно	14,43	10,15	11,49	14,88	16,95	19,74
4) віддаю перевагу іншій літературі	5,83	3,30	4,98	8,68	6,38	7,24
5) а хто взагалі таке читає?	2,58	2,03	2,11	3,31	3,36	1,97

Те, що порушення законодавства стало звичайною нормою для нашого суспільства підтверджують й відомі світові рейтинги. Так, згідно Індексу верховенства закону в країнах світу за 2012 р. Україна перебуває на 80 місці, випереджаючи при цьому, хіба що Росію, яка займає в загальному рейтингу 86 місце із 97 країн [15]. Зауважимо, що індекс верховенства закону складається з восьми показників і відображає стан правового середовища країни. У таблиці 1.10 наведено два з цих показників, що демонструють, на наш погляд, законослухняність громадян. Однак, виходячи з індексу дотримання законів (Regulatory Enforcement) та індексу відсутності корупції (Absence of corruption) як складових загального показника верховенства

права, Україна не випереджає жодну із пострадянських держав (чим нижче значення індексу – тим гіршим є показник).

Отже, незважаючи на переконаність наших громадян у своїй законослухняності, наша країна посідає одне з останніх місць по дотриманню законодавства, що дає підстави стверджувати про існування в її інституціональному середовищі виключно норми неправомірної поведінки.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, приходимо висновку, що у свідомості наших громадян закріплено подвійний стандарт: вони вважають себе законослухняними громадянами і, водночас, можуть як самі порушувати закони, так і дозволяти робити це іншим. Слід зазначити, що правовий нігілізм є досить поширеним не тільки серед пересічних українців, а притаманний у якості норми поведінки і державним діячам та чиновникам, що ще більшою мірою утворює подвійні стандарти поведінки в суспільстві.

Таблиця 1.10

Окремі показники стану правової культури за 2012-2013 рр.

Країна	2012	
	Виконання законів (Regulatory Enforcement)	Відсутність корупції
Країни з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу		
Швеція	0,89	0,96
Японія	0,87	0,84
Данія	0,85	0,95
Фінляндія	0,82	0,93
Великобританія	0,79	0,80
Франція	0,76	0,80
Німеччина	0,73	0,82
США	0,70	0,78
Постсоціалістичні країни		
Естонія	0,73	0,77
Польща	0,61	0,72
Грузія	0,63	0,77
Угорщина	0,60	0,72
Чеська Респ.	0,59	0,62
Словенія	0,59	0,62
Білорусь	0,56	0,50
Румунія	0,54	0,50
Російська Федерація	0,45	0,39
Казахстан	0,44	0,38
Молдова	0,39	0,33
Україна	0,35	0,25

Примітка. Складено за даними [15]

Отже, інституціональне середовище економічної системи сучасної України не відповідає вимогам свого ефективного функціонування і не сприяє сталому соціально-економічному розвитку суспільства. Ситуація, яка склалася в країні у ході трансформаційних перетворень, більш ніж

красномовно свідчить про те, що нові формальні правила в принципово іншому середовищі продемонстрували свою повну неефективність.

На основі проведеного аналізу структури інституціонального середовища соціально-економічної системи України, який дозволив виявити його специфічні риси та особливості функціонування ми можемо встановити ланцюги взаємодії між нормами та їх результати. Для українських громадян значна спрямованість до свободи при низькому рівні фізичної свободи у поєднанні із низьким рівнем індивідуалізму та дистанцією влади разом із сильним прагненням до владних повноважень обумовлює рутинізацію і високий рівень рентоорієнтованої поведінки і як наслідки зниження рівня розвитку людського потенціалу. Загалом цей ланцюг приводить до зниження надходжень до бюджету, неоптимальному розподілу його коштів між статтями, скороченню фінансування суспільних благ та зниженню соціальних стандартів. Крім того, орієнтація на необмежену індивідуальну свободу у поєднанні із низьким рівнем індивідуалізму та неправомірною поведінкою породжує анархію, яка зі слабким рівнем уникнення невизначеності і низьким рівнем толерантності обумовлює нестабільність у суспільстві, звуження рамок свободи та зниження рівня розвитку людського потенціалу. Міжособистісна – персоніфікована довіра у поєднанні із фемінним типом культури, яка передбачає орієнтацію на солідарність обумовлює до звуження кола господарських зв'язків на мікрорівні у сфері підприємництва, а на макрорівні – клановість, що приводить до монополізації економіки та падіння рівня розвитку. Наслідком поєднання низького рівня інституціональної довіри із низьким рівнем інституту державної координації є неспроможність держави виконувати свої політичні та економічні функції, що приводить до нестабільності і падіння рівня розвитку. Сукупність рентоорієнтованої, неправомірної поведінки, персоніфікованої довіри та фемінного типу культури обумовили формування і подальше функціонування влади-власності у нашому суспільстві.

Реалії сучасності ставлять сьогодні перед економічною наукою завдання пошуку загальних закономірностей системного розвитку, чіткої та аргументованої відповіді на питання – чи є дійсно універсальними західні ліберальні інститути, або вони всього лише результат своєрідного культурного розвитку частини Європи? На наше глибоке переконання, більш ніж двадцятирічний досвід реформ і наведені вище розрахунки дали пряму й однозначну відповідь на це питання: кожна країна має свої специфічні особливості, хоча й характеризується при цьому загальними закономірностями розвитку.

Тому будь-які соціальні трансформації не можуть здійснюватися без урахування історичних особливостей розвитку певної економіки, національно-культурних традицій, пануючих світоглядних систем і домінуючих неформальних інститутів. Саме інституціональне середовище, під яким ми розуміємо сукупність соціокультурних, політичних і правових норм та взаємозв'язків між ними, що впливають на характер економічної

діяльності людей та формування стійких структур їх взаємодії у межах економічної системи, здійснює найбільш визначальний вплив на розвиток [16].

Слід мати на увазі, що основні елементи такого середовища формуються еволюційно протягом тривалого періоду історичного розвитку кожної конкретної країни і є похідними від культури. Саме норми людської поведінки, що носять формальний або неформальний характер, утворюють її економічний порядок. І якщо в результаті імплантації інститутів з іншого середовища такі норми виявляються принципово різними, то в таких економічних системах виникають інституційні дисфункції, які проявляються в неефективному функціонуванні, а також загостренні соціально-економічних і політичних суперечностей.

Тому при проведенні реформ системного характеру завжди повинно діагностуватися існуюче інституціональне середовище і розроблятися політика зміни реально діючих інститутів з урахуванням їх історичної обумовленості і специфіки. Відомий історик Д. Ландес свого часу зазначив, що «якщо ми можемо чогось навчитися з історії економічного розвитку, то це тільки тому, що культура робить майже все різним (culture makes almost all the difference) [17]. Саме з цих причин наступним етапом нашого дослідження має стати аналіз причин існування виявленої специфіки інституціонального середовища економічної системи України.

## **1.2 Особливості інституціонального середовища економічної системи України.**

Підсумки більш ніж двадцятирічної трансформації українського суспільства до нової моделі соціально-економічного розвитку показали помилковість імплантації в його інституціональну структуру інститутів західного типу без урахування історичних умов розвитку країни. Подібна ситуація виникла і в інших державах, де досвід формування національних моделей економіки наочно показав, що нові інститути можуть ефективно функціонувати тільки тоді, коли будуть відповідати існуючим елементам інституціонального середовища суспільства та глибинним ціннісним спрямуванням його діючих суб'єктів.

Сучасний стан інституціонального середовища економічної системи України, який нами розглянуто у попередньому параграфі, дозволяє стверджувати, що на сьогодні його якісні та кількісні характеристики є неоптимальними для подальшого ефективного розвитку країни. Інституціональне середовище українського суспільства є складним феноменом, в якому поєднуються інститути, успадковані від колишньої централізовано-планової економіки, новостворені інститути ринку, а також їх гібридні форми. Маючи принципово різні механізми побудови і функціонування, такі інститути не відрізняються міцними системоутворюючими зв'язками і в силу цього не складають єдиного когерентного цілого. Як наслідок – система знаходиться в нестійкому стані,



оскільки не має дієвих механізмів встановлення і підтримання порядку, а також не створює умов для прогресивного розвитку.

Для формування більш чіткого розуміння проблеми розвитку нашого суспільства та розробки шляхів подолання кризової ситуації необхідно дослідити причини виникнення в ньому неефективних інститутів, які уповільнюють розвиток. Перш за все, розпочнемо аналіз з інституту власності, оскільки саме він є основоположним базовим інститутом будь-якої економічної системи. Як свідчить історичний досвід, норми, правила та звичаї в Україні у своїй переважній більшості сформувались в залежності від інститутів власності та бюрократії і базувалися на неформальних нормах, які склалися ще за часів Радянського Союзу [18-20].

На сьогодні серед всіх економічних інститутів в Україні домінуюче положення займає специфічний інститут, який представлено владою-власністю. Останній походить із «східного деспотизму» і являє собою нерозчленовану єдність владних і власницьких функцій: політичне лідерство дає невід'ємне право розпоряджатися власністю, а власність органічно розуміє наявність політичного авторитету [21, с.58].

Влада-власність в Україні виникла на основі: по-перше, відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва і результатів праці в централізовано-плановій економіці, і, по-друге, привласнення основних повноважень власника бюрократичним апаратом держави. В результаті працівники не мали альтернатив працевлаштування – всі вони були найманими працівниками держави, не могли реалізувати свої задекларовані права власності в силу наявності останніх виключно у бюрократії, яка, власне, і мала виняткові права індивідуального володіння, які покоїлись на причетності до влади.

З переходом до ринкових відносин інститут приватної власності було легалізовано, що дозволило виникнути і розвиватися дрібному та середньому бізнесу. Що стосується великих державних підприємств, то вони так і залишилися в розпорядженні бюрократичного апарату, який частково легалізував свої права в період масової приватизації через перерозподіл накопиченого за радянських часів капіталу. Наслідком цих процесів стало практичне зникнення з соціальної структури суспільства середнього класу, який в розвинених країнах виконує роль соціального стабілізатора і економічного донора. Ще одним наслідком існування влади-власності стало формування особливої організаційної структури економіки, в якій найбільшу питому вагу займають підприємства, засновані на родинних і особистих зв'язках. Це призводить до переважання персоніфікованих угод, зростанню трансакційних і альтернативних витрат, пов'язаних з економічними втратами і неефективним розподілом ресурсів [22].

Особливості інституту власності визначають і специфічні риси конкуренції в Україні. Це домінування олігополістичних структур і наявність високих показників монопольної влади на ринках більшості товарів і послуг, які є результатом діяльності таких відомих українських

фінансово-промислових груп, як «Приват», «Індустріальний Союз Донбасу», «Динамо«Київ», «Інтерпайп». Відсутність у системі розвиненої конкуренції не сприяє її трансформації до ефективних ринкових відносин. І якщо в розвинених країнах цей інститут підтримується за рахунок активної політики держави, націленої на розвиток малого та середнього бізнесу та правових механізмів, то у нас він консервується в колишніх неефективних формах. Це пов'язано з особливостями функціонування правових інститутів та норми «правова поведінка».

Сьогодні, на думку незалежних експертів, ми маємо сукупність нормативно-правових актів, в яких закріплені найбільш прогресивні норми громадянського суспільства. До того ж у нас існує добре відпрацьований судовий механізм. Але проблема в тому, що постійне порушення прав громадян з боку владних структур і недотримання законодавства самими ж громадянами є типовим зразком поведінки українців.

Як уявляється, витoki такого стану слід шукати в культурі, цінності якої, на відміну від європейської, не сприяли законослухняності, а також у закріпленні неформальних норм за радянських часів. Як зазначає В. Полтерович, в умовах численних обмежень і тотального дефіциту практично кожна радянська людина змушена була порушувати закон: купувати необхідні товари на чорному ринку і з чорного ходу, платити хабарі практично всім, хто був зобов'язаний його обслуговувати за дорученням держави. Обмін забороненими ідеями, дисидентське напівпідпілля було ще однією формою ілєгальної активності. В результаті сформувалася звичка до порушення закону, девіантна поведінка стала рутинною. Одночасно виробилося толерантне ставлення до порушення закону [1, с.288]. У період реформ 90-х рр. ХХ ст. девіантна поведінка отримала нові підстави. Законодавство не встигало за мінливою ситуацією, що виникала у ході трансформаційних перетворень суспільства. Ринок став юридично дозволеним, але межі легітимності ринкової поведінки виявилися розмитими. Завдяки величезним розмірам ренти, що вивільнилась у цей час, стимули до прямого порушення закону різко посилювалися.

Розглянемо основні напрямки і тенденції розвитку рентоорієнтованої поведінки в економіці України і її взаємозв'язок з інституціональним середовищем суспільства. Ми вважаємо, що ця норма є одним із видів антисоціальної поведінки, яка закріпилась в нашому суспільстві й притаманна більшості наших співгромадян, а також провладній еліті.

У другому розділі роботи нами було розглянуто декілька загальних напрямів пошуку ренти. Вважаємо, що по відношенню до української економіки перелік цих напрямів слід розширити, оскільки за період трансформаційних перетворень в ній утвердилися такі специфічні форми, які ще не отримали ґрунтового аналізу в теорії суспільного вибору. Найбільш розповсюдженими напрямками рентоорієнтованої поведінки є рекет і «відкат» який отримують менеджери відділів постачань великих мережевих компаній за закупівлю продукції у конкретного постачальника в залежності від виду

продукції та оптової ціни на неї. Чому «відкат» ми розглядаємо як пошук ренти, а не як хабар?

Власне хабар, як його розуміють в літературі з суспільного вибору, відноситься до перерозподільних трансфертів. У випадку «відкату» виникають трансакційні витрати пошуку інформації, попередження опортунізму контрагента та ведення переговорів, які є суспільними втратами. Слід зауважити, що сутнісною природою цих методів є незаконне привласнення благ. В основі перших трьох напрямків знаходяться відносини між державою і певними групами тиску, а у виділеному нами окремому випадку, характерному для «відкату», лежать відносини між господарюючими суб'єктами. Цей вид рентторієнтованої поведінки є модифікацією антисоціальних стандартів, сформованих в результаті дій держави за описаними трьома напрямками, які були перенесені у приватний сектор. За таких умов ця норма виправдовує використання підприємства як джерела власного збагачення і є причиною значного масштабу тіньового ринку. За даними експертних оцінок, в нашій країні тіньовий сектор складає близько 50%, що, в свою чергу, спричиняє неадекватну побудову державного бюджету і ще більш посилює рентоорієнтовану поведінку. [23, 24].

Розглянемо більш детально діючих суб'єктів та їх роль у відтворенні антисоціальної поведінки в Україні. Першим таким суб'єктом є держава, яка виробляє колективні блага для суспільства в цілому. Якість, кількість і асортимент цих благ залежить від ступеня розвиненості громадянського суспільства в даній країні. У даному дослідженні нас цікавлять такі блага, як створення формальних норм і правил для членів суспільства та нагляд за їх виконанням, координація і регулювання економіки в разі «провалів ринку», а також послуги з охорони правопорядку і захисту населення.

Зауважимо, що створенням та реалізацією колективних благ займається не бюрократичний апарат держави як цілісне утворення, а конкретно уповноважена посадова особа. Цей бюрократ діє в межах своєї компетенції, яка обмежується формальними і неформальними нормами та ресурсами, що знаходяться в його розпорядженні. Легітимність створених таким чином благ забезпечує бюрократичний апарат на підставі повноважень, які були делеговані йому суспільством і закріплені в законодавчих актах. Таким чином, завдяки займаному місцю в бюрократичному апараті кожний конкретний бюрократ отримує можливість здійснювати пошук ренти.

Ще однією важливою характеристикою бюрократичного апарату є досить хороша організація та взаємодія всередині його ієрархічної структури. Але це зовсім не означає, що така взаємодія існує й між окремими гілками влади: законодавчою, виконавчою та судовою. Власне кажучи, в Україні вона практично відсутня. Крім того, досить часто можемо спостерігати як суспільні інтереси приносяться в жертву «честі мундира». І, як правило, за цим стоять особисті інтереси окремих представників бюрократичного апарату. Таким чином, захищаючи свої приватні інтереси бюрократичній

апарат створює соціальні стандарти поведінки, які у подальшому відтворюються й іншими суб'єктами.

Другим суб'єктом відтворення антисоціальної поведінки є громадяни. Вони є особами, для яких створюються колективні блага. До речі, бюрократ також є споживачем колективних благ у силу того, що він є громадянином цієї держави. Відмінною характеристикою цього суб'єкта є низький рівень організації діяльності та взаємодії з іншими особами.

Третім суб'єктом в складних соціально-економічних відносин пошуку ренти є «групи тиску». Власне кажучи, вони є ключовими фігурами цих відносин, оскільки виступають ініціаторами їх виникнення. «Група тиску» – це вузьке коло осіб, яке володіє значними обсягами інформації. Суб'єкти, що входять в таку групу, добре організовані, вміють відстоювати свої особливі інтереси та здійснювати вплив на політиків. До особливих інтересів віднесемо цілі, реалізація яких принесе вигоди «групі тиску» за рахунок перерозподілу збитків серед великої кількості людей. Слід зауважити, що ця більшість, що несе на собі тягар збитків (не відчутний кожною конкретною особою), як правило, цього не усвідомлює через брак належної інформації і байдужого відношення до суспільних проблем [23, 24].

Виникає цілком правомірне питання, у чому причина такої поведінки? На нашу думку, в першу чергу це те, що всі учасники розглянутих відносин є раціональними особами і головним мотивом їх дій є власні інтереси. Причому свій вибір суб'єкти здійснюють на основі співставлення можливих зисків і збитків. Друга причина – це те, що реальний вплив, який може справити окрема особа на діяльність держави, наближається до нуля. Витрати окремого громадянина на здійснення контролю над бюрократичним апаратом не впливають на той факт, чи будуть або не будуть вироблені певні колективні блага. Реалізувати свої владні повноваження з контролю за діями держави громадяни можуть виключно у період виборів. Крім того, більшість громадян не бачать прямого зв'язку між своїми витратами на постійний контроль за діями держави і отриманими колективними благами.

Третя причина полягає в тому, що колективними благами можуть користуватися всі громадяни без виключення, що припускає можливість використовувати їх без здійснення витрат. Четвертою причиною є те, що оскільки пересічні громадяни погано інформовані й організовані, а також практично не мають можливості реалізувати свою владу, то рівень їх мотивації на дії з установлення контролю над державою, є мінімальним. Таким чином, пасивна поведінка громадян із захисту своїх прав на привласнення колективних благ дає можливість для їх перерозподілу на користь членів бюрократичного апарату і «груп тиску» [23, 24].

Оскільки в своєму повсякденному житті суб'єкт використовує ті правила і норми поведінки, які прийняті у цьому суспільстві на даний період часу, то можемо діагностувати в нашому суспільстві наявність доволі сприятливих умов для поширення й закріплення рентоорієнтованої поведінки як норми. Виходячи з цього можемо стверджувати, що домінування в Україні норм, які виправдовують особисте збагачення за рахунок інших осіб і

провокують розповсюдження рентоорієнтованої поведінки, має під собою досить серйозне підґрунтя.

Функціонування норми «правова поведінка» тісно пов'язано з іншими нормами інституціонального середовища і є головною передумовою виходу персоніфікованої довіри та рентоорієнтованої поведінки за локальні рамки.

Існування норми «правова поведінка» в нашому суспільстві досить проблематичне питання. Сьогодні в Україні функціонує досить чисельна й розгалужена примусова система, яка вражена корупцією і в якій мають місце значні масштаби протиправних дій з боку представників всіх гілок влади. Як результат, поведінка наших громадян у більшості випадків носить опортуністичний характер. Прикладом такої поведінки є розповсюджена норма ухилення від податків. Обмеженість дії цієї норми в нашому суспільстві призводить до значних проблем із захистом прав власності. Так за даними «Індексу захисту прав власності» (The International Property Right Index) у 2011 році Україна в цьому рейтингу займала 118 місце поряд з такими країнами як Нікарагуа та Алжир. «Індекс захисту прав власності» розраховується із 2007 року для 130 країн [25]. Криза довіри до держави разом із нормою «неправомірна поведінка» загрожує ще більшим посиленням опортуністичної поведінки громадян.

Слід зазначити, що норма «правова поведінка» є одним із основних елементів, які пов'язують між собою окремі складові суспільства в цілісну структуру. Функціонування норми «неправомірна поведінка» ставить під сумнів ефективний розвиток правової та політичної систем, інститути яких формують інституціональне середовище економічної системи України. Сьогодні, на жаль, постійні порушення прав громадян є типовою поведінкою представників владних структур. Ці порушення стали настільки рутинними, що більшість наших громадян навіть не усвідомлюють цей факт, або мовчки погоджується з таким становищем. Так, останнім часом в Україні у зв'язку з економічною кризою з'явилися «інноваційні» технології у сфері порушення соціально-економічних прав найманих робітників. Одним із прикладів може слугувати «ноу-хау» українських банків, які примушують робітників писати заяви на відпуску без збереження зарплатні. При цьому цю фіктивну відпустку персонал «проводить» на робочих місцях і виконує свої безпосередні функції. На перший погляд, в дійсності вигоди є явними – банки отримують реальну економію фонду заробітної плати, економію на внесках до обов'язкових соціальних фондів. Але ми впевнені, що ніхто із топ-менеджерів банку не ставив собі питання, як у майбутньому будуть відноситися до банку його працівники. Можна говорити із впевненістю про посилення опортуністичної поведінки персоналу. Як вона буде виявлятися – існує багато варіантів: від механічного виконання своєї роботи без елементів творчості до промислового шпигунства, який загрожує економічній безпеці самого банку [23].

Отже, як показав аналіз, домінування в Україні влади-власності породжує стійке функціонування таких неефективних норм

інституціонального середовища економіки, як домінування деперсоніфікованої довіри та рентоорієнтована поведінка. Остання знаходить свій прояв у формах антисоціальної поведінки, корупції, протиправних дій як окремих суб'єктів, так і органів державної влади.

Як відомо, економічні системи відрізняються між собою не тільки відносинами власності, але ще й формами координації між економічними суб'єктами. За роки трансформаційних реформ Україна була визнана світовою спільнотою у якості країни з ринковою економікою. Остання базується на конкуренції, домінуванні приватних інтересів і свободі підприємництва. Якщо розглядати власне інститут підприємництва, то можна стверджувати, що він виникає у залежності від домінуючих форм власності і несе на собі відбиток культури, національної психології та ментальності. Як свідчить історичний досвід, для виникнення українського підприємництва у вигляді класичних форм західного зразка не існувало глибоких культурологічних коренів. Відсутність в українському, як і російському, підприємстві домінуючого мотиву особистої наживи як результату впливу православної етики, наявність суспільного служіння, залежність від регулюючої ролі держави відзначають багато дослідників [26, 27].

Відродження інституту підприємництва в часи «перебудови» здійснювалося вже на принципово іншій соціальній та ідеологічній основі й зазнало впливу вже розглянутого нами інституту влади-власності. Як зазначає І. Малий, «Якщо в Англії чи іншій розвиненій країні нова нація підприємництва виростає з тих, хто самостійно створив своє багатство, тобто з людей сильних, рішучих, підприємливих, то в Україні генерація підприємців відбувалася з тих, хто володів до реформи відповідною економічною чи політичною владою. Враховуючи те, що раніше наше суспільство було розподільчим, то й сучасні підприємці, як правило, є носіями розподільчої ідеології, а не ідеології трудового примноження багатства, державного будівництва» [28, с.59]. Саме такого типу підприємці займають сьогодні ключові позиції у великому бізнесі та політичній сфері України, що зі зрозумілих причин аж ніяк не сприяє соціально-економічному розвитку суспільства.

Підприємництво тісно пов'язане із свободою. На свободі та конкуренції ґрунтується ринкова економіка, яка формує економічні засади для розвитку суспільства. Що стосується передумов формування норми свобода, то можна стверджувати, що вони були створені виключно для її одного виду – фізичної свободи, хоча й при значному обмеженні потреб у самореалізації. За часів СРСР самореалізація без загрози безпеки особистості могла здійснюватись тільки у жорстких рамках панівної ідеології. Зауважимо, що у сучасних умовах також існують значні обмеження на ефективне функціонування означеної норми, однак, вони стосуються дещо інших потреб.

Так, можемо стверджувати, що сьогодні більшість населення України вимушена опікуватися лише задоволенням фізіологічних потреб, необхідних для виживання. Ілюстрацією цього факту може слугувати структура

сукупних витрат домогосподарств, яка свідчить, що, наприклад, у 2010 р. 51,6% від усіх витрат домогосподарства спрямовували на харчування [29]. І це при тому, що в Чехії та Польщі рівень цих витрат складає до 30%, у Німеччині – 16,2 %, Франції – 13,8% [30]. Нагадаємо, що ці потреби у ієрархії потреб за А. Маслоу заходяться в основі піраміди. А це означає, що наші громадяни заклопотані виживанням і не здатні реалізувати свій творчий потенціал та розвиватися як особистості. В цілому це суттєво обмежує можливості розвитку економіки України інноваційним шляхом. У свою чергу технологічне відставання значно знижує рівень соціально-економічного розвитку України і ставить її у залежність від інших країн. [23] Ще однією проблемою домінування потреб виживання є зниження соціально-політичної активності громадян, що також не сприяє розвитку.

Що стосується виникнення й розвитку інших видів свободи, то у своїй переважній більшості вони почали формуватись тільки з отриманням незалежності України у 1992 році. Так як до цієї епохальної події у суспільстві не набували поширення будь-які норми, які могли б слугувати основою для виникнення інших видів свобод, то нами зроблено припущення щодо періоду, коли вони почали формуватися. Оскільки виникнення норм, правил та інститутів завжди базується на цінностях певного суспільства, то важливим моментом дослідження специфіки норми «свобода» та її функціональних видів в українському інституціональному середовищі є встановлення ціннісних засад її формування в умовах вже незалежної України. Разом з цим необхідно дослідити і вплив культури на формування інших норм, які є структурними елементами інституціонального середовища економічної системи України.

На сьогоднішній день у світовій науці створено та застосовано на практиці ряд методик з діагностики цінностей, найбільш розповсюдженими з яких є підходи Г. Хофстеда, Р. Хоуза, Р. Інглхарта, Ш. Шварца, М. Бонда і К. Леунга, Ф. Тромпенаарса [31-36]. Маючи між собою певні відмінності, ці підходи дозволили на емпіричному рівні виявити домінуючі цінності у суспільстві, кількісно їх оцінити та пов'язати з основними показниками розвитку суспільства. Для більш повного розуміння впливовості культури на виникнення специфічних ознак у норм, які формують інституціональну структуру соціально-економічної системи України, звернемося до результатів авторського дослідження цінностей українського суспільства, оцінених за методикою Г. Хофстеда VSM 08 (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Значення показників Г. Хофстеда, отриманих в Україні  
за методикою VSM 08

Показники	Регіони					
	Україна	Центрально-український	Західноукраїнський	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Дистанція влади (PDI)	22,79	24,10	17,94	28,05	25,16	18,69
Індивідуалізм (IDV)	31,49	27,89	26,65	46,86	28,49	27,56
Маскулінність (MAS)	-8,67	-3,38	-13,84	-11,99	-8,73	-5,39
Уникнення невизначеності (UAI)	4,81	2,19	-2,90	10,51	8,36	5,88
Довгострокова орієнтація (LTO)	4,08	7,92	0,72	-1,00	6,23	6,54
Терпимість–стриманість (IVR)	36,13	38,27	43,98	31,73	31,88	34,81
Монументалізм (MON)	9,34	11,99	28,75	8,24	-1,62	-0,65

Примітка. Складено за даними [37]

Як показує таблиця 1.11, для України характерні одночасно низькі показники дистанції влади (22,79) та індивідуалізму (30,08), що є свідченням відсутності яскраво вираженого домінування в суспільній свідомості як ліберальних цінностей, так і схильностей до підтримання авторитаризму. Такі показники дещо порушують характерну для більшості розвинутих країн закономірність, згідно якої висока дистанція влади поєднується з низьким індивідуалізмом і навпаки. Як правило економічні системи, в яких домінує держава, не мають високих значень індивідуалізму. Для України ж характерно поєднання одночасно низьких показників дистанції влади та індивідуалізму.

Ця специфіка відображається і на взаємозв'язку з цими показниками норми «свобода». Як свідчать емпіричні дослідження, для більшості розвинутих країн разом із зростанням рівня дистанції влади відразу зменшується рівень економічної свободи, а із зростанням індивідуалізму – збільшується. Для України, згідно результатів проведеного дослідження, специфікою є те, що цінності індивідуалізму детермінують розвиток індивідуальної свободи не на протигагу підвищенню дистанції влади, а у відповідності з нею.

Подібна специфіка була встановлена і по відношенню до показника маскулінність. Його значення для українців виявилось від'ємним (-7), що характеризує їх як таких, що ціннісно спрямовані на солідарність, співпрацю, турботу про слабких, підтримку теплих особистих відносин і меншу зорієнтованість на успіх. Якщо ж звернутися до показників Хофстеда відносно більшості розвинутих країн, то виявляється, що для них характерна пряма залежність між індивідуалізмом та маскулінністю. Світові дослідження цінностей свідчать, що як правило, чим більшим є значення для



країни індивідуалізму, тим більшою в ній є й мускулінність, яка відображає переважання в культурі наполегливості, самовпевненості, прагнення досягти успіху, конкурентності як психологічних передумов розвитку підприємництва. Виявлені риси української ментальності за показниками «маскулінність» та «індивідуалізм» не відповідають встановленій для більшості країн західної культури закономірності. Ця специфіка це раз підтверджує факт неможливості активного розвитку українського підприємництва в його класичних західних формах та утверджує домінування в інституціональному середовищі України більшою мірою норми «персоніфікована довіра» [38].

Індекс «уникнення невизначеності» (UAI), який відображає здатність суспільства справлятися з тривогою і стресами, викликаними невизначеністю, має для України досить низьке значення – 4,81 за всією вибіркою і найменший від’ємний параметр (-2,90) по Західній Україні. Це є свідченням слабого уникнення невизначеності, яке породжує схильність до ризиків, підвищену збудливість й емоційність, порушення правил з прагматичних міркувань, менший опір змінам. Українське суспільство в незначній мірі стурбоване виробленням дієвого механізму дотримання правил, що дозволяють забезпечити безпеку громадян. Отриманий результат за показником «уникнення невизначеності» свідчить про укоріненість на рівні суспільних цінностей норми «неправова поведінка».

За параметром «довгострокова орієнтація» Україна демонструє -4,08 за всією вибіркою. Враховуючи той факт, що даний показник відображає те, наскільки суспільство виявляє прагматизм і стратегічно орієнтується на майбутнє на противагу традиціоналізму і короткострокової орієнтації, ми змушені констатувати яскраво виражену в українців тенденцію жити сьогоднішнім днем. Висока політична та соціально-економічна нестабільність українського суспільства не дає підстав для довгострокової орієнтації. А це не сприяє встановленню відносин, що базуються на довірі, і, відповідно, негативно відображається на можливостях розвитку.

Індекс терпимості проти стримування (IVR) показав превалювання терпимості (38,45), що характеризує Україну як досить відкрите суспільство, що здатне виявляти толерантність до поведінки і думок, які відмінні від власних, сприймати зміни і чужий господарський досвід, ініціювати інновації. Цілком зрозуміло, що ці риси української ментальності свідчать про існування досить стійкої ціннісної основи норми «толерантність» і через неї як структурний елемент інституціонального середовища, сприяють ефективному соціально-економічному розвитку.

Індекс монументалізму (MON) в Україні дорівнює 9,34 з дуже істотним розкидом значень по різних регіонах. У своєму середньому вимірі він характеризує доволі високу здатність українців відстоювати власну позицію і захищати свою гідність на противагу пристосовуваності, а також високу самоідентифікацію. При аналізі цього показника в зіставленні з іншими індексами (низькі показники PDI, дуже низькі UAI і відносно високі IVR)

можна стверджувати про наявність в Україні самостійних субкультур, які при цьому мають незначну варіативність щодо основних базових цінностей. Від'ємні значення даного показника по Донецько-Придніпровському та Причорноморському регіонах вказують на суттєве відхилення ментальності населення за цим індикатором від загальної картини цінностей і свідчать про переважну схильність населення цих регіонів до адаптації, пристосовуваності, високу ймовірність відмови від своїх ідеалів та цінностей заради інших благ.

Таким чином, індикатори цінностей українського суспільства, оцінені за методикою Г. Хофстеда VSM 08, ще раз підтверджують висунуте нами теоретичне положення про вагомий вплив соціокультурної складової на формування таких норм інституціонального середовища як індивідуальна свобода, «неправова поведінка», толерантність і довіра.

Однак, при всій важливості даних, отриманих у ході застосування до оцінки цінностей методики Хофстеда, слід звернути увагу на той факт, що вона зорієнтована, перш за все, на суспільний рівень свідомості. Як справедливо зазначає Н. Лебедева, «в існуючих дослідженнях взаємозв'язку культури й економіки упущена дуже важлива деталь: продемонстровано, що культура пов'язана з національними економічними показниками, але не показано, яким чином вона впливає на соціально-економічні спрямування й уявлення людей. Тому ці методики не дозволяють отримати дуже важливу інформацію про відношення людей до тих чи інших цінностей, а також про те, як вони виражаються у конкретній економічній поведінці людини» [39, с. 6].

Дійсно, для виявлення складових інституціонального середовища, які здійснюють вплив на розвиток, важливо знати не тільки норми й цінності суспільного рівня. Особливого значення набувають ціннісні орієнтації та спрямування суб'єктів, оскільки саме вони зумовлюють їх економічну поведінку, яка, у свою чергу, сприяє або перешкоджає розвитку. Саме тому в предметну область нашого дослідження мають потрапити й ці важливі для розгляду специфіки інституціонального середовища змінні.

Важливо розуміти, що тільки проходячи через призму індивідуальної життєдіяльності, через внутрішній світ індивіда (його інтереси, прагнення, схильності), суспільні цінності включаються у психологічну структуру індивіда, набуваючи форми особистих цінностей. Вони, власне, і виступають поряд з потребами, одним із джерел мотивації до економічної діяльності. Отже, узагальненими і стійкими мотиваційно-ціннісними орієнтирами, що регулюють поведінку й діяльність суб'єктів, цінності стають тільки після їх прийняття та затвердження індивідами. Цей процес завершується у формуванні конкретних регулювальних механізмів поведінки людини – ціннісних орієнтацій і соціально-психологічних спрямувань.

Ціннісні орієнтації – це форма включення суспільних цінностей в механізм діяльності й поведінки особистості, певний ступінь переходу цінностей суспільства в діяльність суб'єкта. Саме ціннісні орієнтації дають людині підстави для вибору із наявних альтернатив цілей і засобів їх досягнення, визначаючи, тим самим, припустимі межі діяльності. Ціннісні

орієнтації займають місце на перетині світоглядних структур свідомості людини та її мотиваційно-потребової сфери. Остання охоплює такі стани особистості, які детермінують її до певної діяльності.

Як доведено психологами, весь мотиваційний комплекс, як правило, не усвідомлюється людиною, однак він проявляється у формі складного емоційного відображення суб'єктивної цінності певних об'єктів або явищ і закріплюється в особливих регулювальних утвореннях – соціально-психологічних спрямуваннях. Зазвичай, їх визначають як несвідомий психологічний стан, внутрішню якість особистості, яка базується на її попередньому досвіді, налаштованості на певний вид активності за умов, що склалися. Спрямування реалізується як стан мобілізованості, готовності до реалізації певної ціннісної орієнтації. Соціально-психологічне спрямування мобілізує свідомість, орієнтує її на пошук відповідних цілей і способів їх досягнення стереотипним чином. Відповідно, знаючи ціннісні орієнтації й соціально-психологічні спрямування членів суспільства, можна прогнозувати їх діяльність, виявляти стереотипи та реакцію на зміну середовища, в якому дана діяльність відбувається [40].

Саме тому при дослідженні обраних норм ми зосередилися на вивченні соціально-психологічних спрямувань населення України в мотиваційно-потребовій сфері і застосували для цього методикку О. Потьомкіної [41, с. 641-648]. Ця методика дозволяє виявити спрямування за двома напрямками шкал – «альтруїзм-егоїзм» і «процес-результат», а також «свобода-влада» і «праця-гроші».

Вказане дослідження здійснювалося у межах вже згаданої вище науково-дослідної тематики «Економічний світогляд українського суспільства в період трансформаційних змін» кафедри економічної теорії та основ підприємництва ДВНЗ «Національний гірничий університет» на вибірці 2058 респондентів по всіх областях України. Отримані результати були оцінені відповідно до методики і за ними розраховані індекси окремих спрямувань, які дозволяють провести порівняння з нормальним емоційним рівнем кожного спрямування та визначити відхилення від неї [42].

Оціночна шкала знаходиться в діапазоні від 0 до 10, де 0 – відсутність мотивації, а 10 – найвищий рівень соціально-психологічного спрямування у мотиваційно-потребовій сфері. Пороговим значенням приймаємо – 5 балів.

За результатами соціологічного опитування можна виявити кілька груп із досліджуваних осіб:

- 1) група високомотивованих осіб з гармонійними орієнтаціями. Всі орієнтації виражені сильно і в рівній мірі;
- 2) група низькомотивованих, у яких всі орієнтації виражені надзвичайно слабо;
- 3) група з дисгармонійними орієнтаціями, у яких деякі орієнтації виражені сильно, а інші можуть навіть відсутнім.

В першу чергу нами були розраховані індекси рівнів соціально-психологічних спрямувань по Україні, а також по регіонам. Результати розрахунків представлено в табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Індекси рівнів соціально-психологічних спрямування у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О.Ф. Потьомкіної

Індекс рівня соціально-психологічного спрямування	Україна	Центрально-Український	Західно-Український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
свободу	6,32	6,43	6,37	6,24	6,16	6,41
владу	3,50	3,94	3,69	3,10	3,44	3,36
працю	5,07	5,03	5,43	5,00	4,95	4,95
гроші	3,35	3,46	3,36	3,21	3,36	3,38
процес	5,96	5,93	5,78	6,23	5,85	6,03
результат	5,86	6,04	5,89	5,67	5,92	5,79
альтруїзм	5,74	5,61	5,95	5,88	5,63	5,63
егоїзм	3,79	4,06	3,79	3,61	3,72	3,77

Як видно із табл. 1.12 наші громадяни є низькомотивованими у орієнтації на владу, гроші, а також вони мають низький рівень егоїзму.

Для кращого розуміння соціально-психологічного спрямування пересічного громадянина приведемо його графічний профіль (рис. 1.6).

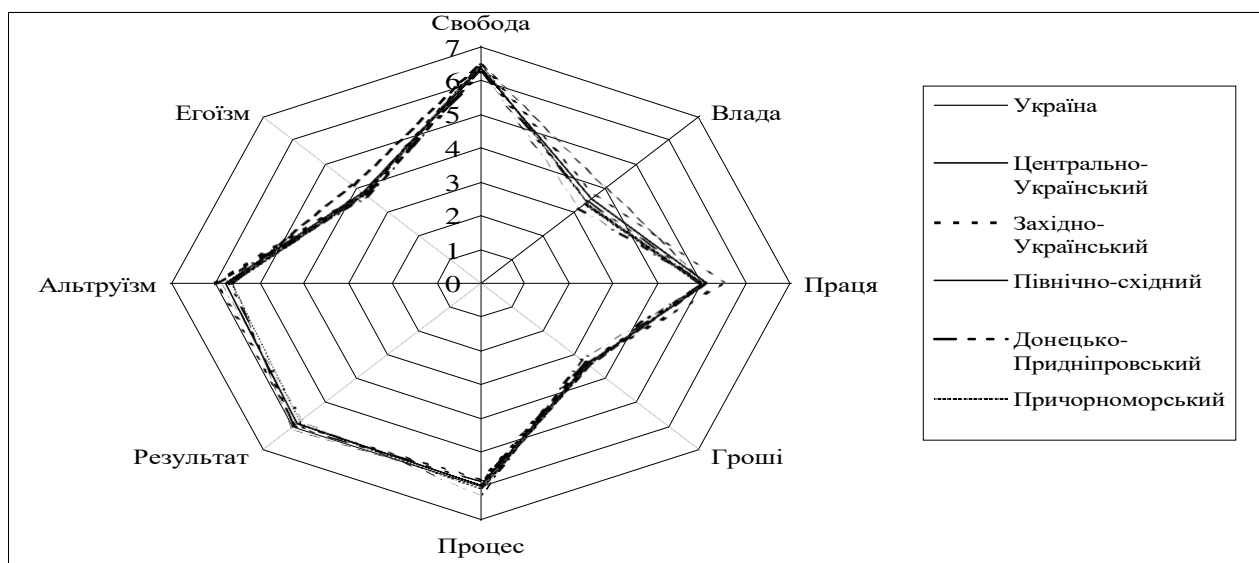


Рис. 1.6 – Профіль соціально-психологічних спрямування українця

Загалом можна стверджувати, що пересічний українець відноситься до групи з дисгармонійними орієнтаціями. Необхідно відмітити той факт, що профілі соціально-психологічних спрямувань за регіонами практично не

відрізняються (рис.1.6). Більш детально розглянемо соціально-психологічні спрямування на свободу.

Результати розрахунків відносно соціально-психологічних спрямувань на свободу-владу та свободу-працю представлено у таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

Соціально-психологічні спрямування на свободу-владу, свободу-працю у мотиваційно-потребовій сфері за методикою О.Ф. Потьомкіної

Показники	Україна	Центрально-Український	Західно-Український	Північно-східний	Донецько-Придніпровський	Причорноморський
Соціально-психологічне спрямування настановна на: свободу $\geq 5$	81,15	85,79	80,84	79,75	79,03	80,92
свободу $\leq 5$	18,85	14,21	19,16	20,25	20,97	19,08
у т. ч. свободу = 0	0,78	1,02	0,96	0,41	0,67	0,66
влада $\geq 5$	30,76	37,82	32,57	23,97	28,69	27,96
влада $\leq 5$	69,24	62,18	67,43	76,03	71,31	72,04
у т. ч. влада = 0	5,05	3,55	4,21	9,09	4,36	6,58
свобода $\geq 5 \cap$ влада $\leq 5$	51,41	50,00	51,15	53,31	52,18	50,66
свобода $\leq 5 \cap$ влада $\geq 5$	3,79	4,57	4,21	2,07	4,53	1,97
свобода $\geq 5 \cap$ влада $\geq 5$	26,92	32,99	28,35	21,90	24,16	25,99
свобода $\leq 5 \cap$ влада $\leq 5$	15,01	9,14	14,18	19,01	16,11	18,75
свобода $\geq 5 \cap$ праця $\leq 5$	28,96	33,76	21,84	26,45	32,05	30,92
свобода $\leq 5 \cap$ праця $\geq 5$	8,02	7,36	9,58	7,02	8,22	6,58
свобода $\geq 5 \cap$ праця $\geq 5$	51,90	52,03	58,81	53,31	46,48	49,34
свобода $\leq 5 \cap$ праця $\leq 5$	10,30	6,35	9,00	12,81	12,25	11,84
свобода $\geq 5 \cap$ гроші $\leq 5$	55,34	58,38	53,26	58,26	55,20	52,96
свобода $\leq 5 \cap$ гроші $\geq 5$	5,05	3,55	5,75	4,13	6,38	3,95
свобода $\geq 5 \cap$ гроші $\geq 5$	22,89	25,38	23,37	20,25	20,64	25,33
свобода $\leq 5 \cap$ гроші $\leq 5$	13,46	9,90	13,03	16,12	14,43	14,80

Примітка. Складено за даними [40].

Як слідує із таблиці 1.13, індекс рівня соціально-психологічного спрямування на свободу за методикою перевищує середнє значення свого індексу, яке дорівнює 5. Це підтверджує теоретичні висновки щодо високого рівня значимості для населення України цінності «індивідуальна свобода». Для більш ґрунтового розуміння специфічної форми реалізації даного спрямування для населення України, розглянемо розгорнуті дані опитування за спрямуванням «свобода-влада», в яких представлено розрахунок кількості

осіб у процентному вираженні, для яких рівень спрямування був вищим ( $\geq 5$ ) або нижчим ( $\leq 5$ ) від свого середнього значення (табл. 1.13).

Звернемо увагу на те, що в таблиці 1.13 представлені дані опитування як по Україні в цілому, так і в регіональному зрізі. Як свідчать результати дослідження, суттєвих відмінностей у соціально-психологічному спрямуванні на «свободу-влада» по регіонам не спостерігається, за винятком Центрально-Українського регіону, де відхилення в орієнтації на свободу і владу становить відповідно 4,64% і 7,06 % опитаних від відповідних значень по Україні.

Такі значні відхилення пояснюються тим, що у складі цього регіону перебували столиця України – м. Київ, в якому сконцентровано значну кількість органів державного управління, штаб-квартири громадських організацій, провідні ВНЗ країни, науково-дослідні інститути, а також представництва великого бізнесу. В таких організаціях, як правило, працюють люди з сильними соціально-психологічними спрямуваннями на владу. Як правило, така висока концентрація подібних організацій вимагає і концентрації людей з особливою орієнтацією на владу [42].

Як впливає з таблиці 1.13, найменше число опитаних (3,79%) задовольняє нерівності «свобода  $\leq 5 \cap$  влада  $\geq 5$ » а, значить, не вважає необхідною наявність сильної влади, персоніфікованої в окремій особистості. Разом з тим, найбільше число опитаних (51,41%) задовольняє нерівності «свобода  $\geq 5 \cap$  влада  $\leq 5$ », що свідчить про їх дисгармонійну орієнтацію. Сильне прагнення до свободи без орієнтації на владу відображає анархічні елементи свідомості і точно так само, як і переважаюча орієнтація на сильну владу, не сприяє розвитку.

Як відомо, для економічної реалізації свободи необхідна активна участь держави, яка надає необхідні ресурси для користування свободою: закони і механізми примусу до їх виконання. Без цих елементів економічна свобода в принципі є неможливою [42]. Українці виявилися у своїй переважній більшості людьми, які не усвідомлюють кордони свободи, а значить, перетворюють її у деструктивну для суспільного розвитку норму. Саме цим фактом можемо пояснити виявлену специфіку України відносно взаємозв'язку індикаторів Хофстеда, представлених індивідуалізмом і дистанцією влади, а також їх співвідношенням з нормою «свобода».

Підсумовуючи дослідження, виконані для всієї сукупності норм інституціонального середовища економічної системи України (свободи, довіри, толерантності, рентоорієнтованої поведінки, правової поведінки), приходимо висновку про те, що головними причинами його неефективності є специфічні економічні умови розвитку країни, а також особливий тип соціокультурного середовища, в якому відбувається діяльність економічних суб'єктів [43].

Перебуваючи в центрі розвитку економіки, людина взаємодіє з іншими людьми таким чином, що є одночасно і діючим суб'єктом і об'єктом, на який орієнтовані інші учасники економічного процесу. Така подвійна природа економічних взаємодій вимагає впорядкованості, яка досягається за

допомогою економічних механізмів, формальних і неформальних інститутів. Останні задаються широким культурним контекстом – нормами поведінки, загальними переконаннями, цінностями, традиціями, на основі яких формується ставлення людей до праці, багатства, влади, волі. Ці елементи економічної свідомості впливають на думки і дії людей, визначають їх господарську поведінку та напрямки економічної діяльності, які, в свою чергу, сприяють або ускладнюють розвиток.

На наш погляд, однією з основних причин існування неефективного інституціонального середовища, яке уповільнює розвиток в Україні є те, що зруйнувавши радянську систему цінностей, відкинувши комуністичну ідеологію, натомість не було запропоновано більш-менш рівноцінних інститутів, які могли б слугувати фундаментом для побудови нових відносин у рамках ринкової системи. Отже, успіх трансформації суспільства значною мірою залежить від того, наскільки його неформальні норми і цінності, сформовані протягом тривалого історичного розвитку, відповідають новим інститутам, які імплантовано з інституційного середовища інших систем. Виходячи з цього доводиться визнати, що будь-яка соціальна інженерія має цілком об'єктивні межі, оскільки обмежена в короткостроковому часовому інтервалі інертністю неформальних норм і правил. Урахування їхньої специфіки, пошук комплементарних інститутів та їх перехідних форм дозволить, на нашу думку, розробити більш адекватні варіанти реформ, що в перспективі дасть змогу значно підвищити ефективність державної економічної політики, спрямованої на досягнення довгострокового економічного зростання та соціально-економічного розвитку національної економіки.

### **1.3 Напрями формування ефективної структури інституціонального середовища економічної системи України.**

Проблема взаємозв'язку інституціональної структури суспільства з ефективним і безпечним його розвитком є одною із провідних тем інституціонального аналізу. Як було показано в розділі 1, майже всі представники інституціональної теорії були одноставними відносно того, що інститути визначають можливості суспільства рухатися до більш прогресивної стадії розвитку. Слід зазначити, що ще у XIX ст. класик Дж. Ст. Мілль вів мову про те, що впровадженню нових інститутів має передувати кропітка робота з вивчення характеру їхнього функціонування в різних середовищах та ретельного дослідження тієї інституціональної структури суспільства, в якому планується їх впровадження [44]. Вчений неодноразово наголошував, що успішному функціонуванню нових інститутів сприяють: наявність сформованих звичок, поглядів, смаків, які відповідають сутності нового інституту; «готовність та бажання запровадити потрібні інститути»; воля та наснага виконувати та підтримувати умови для впровадження та закріплення інституту в суспільстві; громадянський дух [44, с. 135, 138–139].

Ці настанови вченого й дотепер не втратили своєї актуальності. Майже всі країни, які сьогодні трансформують свої економічні, політичні та правові системи з метою надання їм більшої дієвості у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку, намагаються у ході суспільних перетворень створити, перш за все, ефективне інституціональне середовище. Досвід невдалих реформ, які проводились в Україні протягом більш ніж двадцяти років, сьогодні став підґрунтям для вибору в якості пріоритетного даного завдання і для нашої країни.

Усвідомлюючи важливість створення ефективного інституціонального середовища для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни, уряд, однак, не надто далеко просунувся у реалізації даного напрямку реформ. Як свідчить світовий досвід, ефективною економічна політика держави могла бути тільки тоді, коли вона базувалась на глибокому вивченні як самих закономірностей соціально-економічного розвитку, так і конкретних механізмів її реалізації. В Україні реформаторські заходи, за влучним виразом А. Гальчинського, «розгортаються без належного науково-теоретичного супроводу, на суто інтуїтивній, стихійно-емпіричній основі» [45, с.6]. Цілком зрозуміло, що таке положення не може бути прийнятним, а побудова адекватної стратегії розвитку країни вимагає, в першу чергу, теоретичного обґрунтування її концепції з урахуванням історичних умов розвитку України та дослідженої нами у попередньому параграфі роботи специфіки її соціокультурних інститутів.

Для виконання даного завдання вважаємо за необхідне здійснити аналіз тих заходів держави, які були спрямовані на розбудову ефективного інституціонального середовища в Україні і які були проведені за період 2014 – 2015 рр., тобто час, коли загострення політичної ситуації в країні стало каталізатором більш активних дій уряду і громадянського суспільства у відношенні розуміння утвердження в Україні нових, більш ефективних інститутів. Визначивши такі заходи та оцінивши їхню можливу результативність, сформуємо з урахуванням української специфіки рекомендації щодо удосконалення напрямів впливу держави на формування в Україні ефективного інституціонального середовища, яке буде сприяти сталому соціально-економічному розвитку країни.

Перш за все слід звернути увагу на те, що у січні 2015 р. урядом країни було прийнято «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», головною метою якої було визначено «впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі» [46]. Стратегія визначає чотири загальні напрями руху українського суспільства: розвиток, безпека, відповідальність, гордість. Зазначимо, що цей документ є одним із перших нормативних актів, в якому можна побачити спробу розробити напрями реформування інституціонального середовища в тому контексті, в якому воно досліджено у межах інституціональної теорії. Так, вперше за всю історію незалежної України в документі прямо говориться про необхідність забезпечення толерантності та довіри в українському суспільстві. До загальних загроз безпеки країни віднесено корупцію, неефективність



функціонування судової влади, які знижують рівень довіри населення до держави та обмежують захист прав і свобод громадян, недосконалість правового регулювання суспільних відносин, у тому числі й у сфері специфікації та захисту прав власності. Отже, загалом в документі приділено достатньо уваги проблемі формування ефективного інституціонального середовища економічної системи України.

Разом з позитивними моментами, більш детальний аналіз Стратегії на змістовному рівні виявив у цьому нормативному акті цілий ряд значних недоліків. По-перше, в Стратегії передбачено 62 реформи та програми розвитку. На наше переконання, така велика кількість одночасно впроваджуваних реформ апріорі не може мати позитивного результату. Достатньо згадати, що ще на початку ХХ ст. Лауреат нобелівської премії Я. Тінберген довів, що ефективність економічної політики залежить від відповідності кількості намічених цілей наявним інструментам їх реалізації (загальновідома нерівність Тінбергена). Зважаючи на те, що в Україні не тільки інструменти реалізації економічної політики, але й власне інститут держави, який відповідає за її проведення має досить низький рівень ефективності, чекати високої результативності в системі, яка не має належних управлінських механізмів, не доводиться [47].

По-друге, 25 обраних індикаторів реалізації Стратегії, які дійсно добре віддзеркалюють рівень розвитку країни, не мають під собою ніякого розумного обґрунтування. Самі значення обраних показників, які планується досягти за вказаний період, не можна вважати адекватними. За п'ять років, на які розрахована Стратегія, більшість окреслених нею орієнтирів є недосяжними, оскільки вони не містять під собою відповідних інституціональних та макроекономічних засад. Наприклад, Стратегією планується досягти в Україні рівня довіри громадян до органів правопорядку на рівні 70 відсотків у той час, коли в жодній країні світу таких показників довіри взагалі ніколи не існувало. Як показав проведений нами крос-культурний аналіз, найбільший рівень інституціональної довіри у 2008 р. було досягнуто в Азербайджані і дорівнювало 6,54 пункти. Разом з тим, слід відмітити, що Азербайджан належить до країн з авторитарним режимом. Що стосується країн з повноцінною демократією, то найбільший рівень інституціональної довіри у 2008 році належить Данії – 6,04 пункти, а також Мальті – 6,03. Інституціональний рівень довіри в Україні складає 4,34 пункти. Подібні необґрунтовані орієнтири характерні й по відношенню до інших складових вітчизняного інституціонального середовища.

Все це дозволяє зробити висновок, що обрані урядом у якості орієнтирів індикатори розвитку інституціонального середовища досить всебічно можуть оцінити ефективність реформ, однак їхні прогностичні значення не можуть бути досягненні за сучасного рівня розвитку українського суспільства. Таке положення відносно процесу формування основних засад соціально-економічної політики держави є яскравим свідченням існуючого в суспільстві відриву науки від практики. Реалії все більше демонструють, що

економічна теорія в Україні розвивається сама по собі, а заходи економічної політики розробляють фахівці з надто низьким рівнем кваліфікації. Це стосується як рядових управлінців, так і топ-менеджерів органів державної влади. Іншою причиною розробки завідомо «провальних» державних заходів по реформуванню інституціонального середовища може бути навмисна опортуністична поведінка чиновників.

Долучаючи до аналізу інші нормативні акти приходимо висновку, що ще одним найбільш значимим програмним документом, який детально окреслює напрями інституціональних реформ в Україні, можна вважати «Програму діяльності Кабінету Міністрів України», прийняту у 2014 році. Цей документ, як і проаналізована вище Стратегія, був розроблений у відповідності до Конституції України та спрямований на виконання «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [48].

Оцінюючи наведені вище нормативні документи, а також звертаючись до базових елементів інституціонального середовища, представлених нормами свободи, толерантності, довіри, рентоорієнтованої поведінки та легалізму, а також виходячи із значень показників їхнього рівня розвитку в Україні та існуючих взаємозв'язків, приходимо висновку, що елементом середовища, на який в першу чергу повинна здійснювати вплив держава, є фізична свобода громадян. Саме цей параметр інституціонального середовища відіграє ключову роль у можливостях суспільства рухатися по траєкторії сталого соціально-економічного розвитку, оскільки формує засади повноцінної життєдіяльності людського організму як біологічного та соціального суб'єкту, створює потенціальну можливість суб'єктів задовольняти потреби у самореалізації, що, у свою чергу, підвищує їхню соціально-політичну активність, спрямовану на досягнення суспільних цілей.

Тому, на наш погляд, в першу чергу ми повинні зосередитися на дослідженні діяльності системи охорони здоров'я та освіти, оскільки саме ці галузі нематеріального виробництва здійснюють найбільш визначальний вплив на рівень фізичної свободи, якість формування людського капіталу, добробут країни. Іншим моментом є те, що саме в цих галузях, які функціонують переважно за рахунок державного бюджету і більшою мірою ніж інші галузі економіки підлягають державній регламентації та перерозподільній діяльності уряду, великого масштабу досягає корупція, рентоорієнтована та неправомірна поведінка. Така ситуація завдає великих втрат всій суспільній системі, а також спричиняє формування неефективних норм у всіх складових інституціонального середовища.

Аналізуючи напрямки реформування системи медичного обслуговування, які були запропоновані урядом України в «Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я на період 2015–2020 рр.», приходимо висновку про певні прогресивні зрушення в усвідомленні державою значення інституціональних реформ у даній сфері.

До позитивних моментів, які мають місце в запропонованій Стратегії, слід віднести такі заплановані заходи, як:

- співпраця органів державної вади і представників громадянського суспільства;

- формування довіри, діалогу та взаємоповаги між всіма суб'єктами системи охорони здоров'я [49].

Крім того, Стратегією передбачається забезпечення реалізації принципу вільного вибору пацієнтами лікаря, що буде сприяти підвищенню якості надання медичних послуг. Також підвищенню рівня кваліфікації та сумлінності лікаря буде сприяти перехід до системи оплати за пролікований випадок, який базується на принципі «гроші йдуть за пацієнтом».

Слід також зазначити, що розвиток лікарського самоврядування стимулює розвиток професійних об'єднань, що сприяє розвитку соціального капіталу, а також становленню громадянського суспільства [49].

Загалом впровадження означених кроків буде мати, на нашу думку, позитивні наслідки для розвитку не тільки інституціональної довіри, але й сприятиме підвищенню рівня норми «Фізична свобода», зниженню рівня рентоорієнтованої поведінки лікарів, формуванню ефективного соціального капіталу. Але поряд з досить прогресивними кроками у реформуванні системи охорони здоров'я ми можемо виокремити і «нововведення», які можуть привести до формування неефективних норм, що стануть гальмом для соціально-економічного розвитку суспільства.

Продемонструємо ці прогалини законодавства на основі аналізу окремих положень тих нормативних актів, які регулюють діяльність системи охорони здоров'я. У таблиці 1.14 представлено, з одного боку, пункти запланованих урядом реформ у системі охорони здоров'я, а з іншого – ймовірні наслідки їх впровадження для ефективного розвитку українського суспільства.

Аналіз комплексу реформ системи медичного обслуговування, ключові положення яких представлено в таблиці 1.14, виявив той факт, що вони більшою мірою спрямовані не на стимулювання розвитку і підвищення рівня медичного обслуговування населення, а на створення сприятливих умов для реалізації «творчого процесу відкриття» нових напрямів пошуку ренти, активізуючи при цьому рентоорієнтовану поведінку не тільки посадових осіб вищих щаблів державного управління, але й рядових виконавців [50].

## Пункти реформ із сумнівним значенням для розвитку системи охорони здоров'я в Україні

Заходи згідно програми реформи системи охорони здоров'я	Наслідки впровадження
Створення Національного агентства з питань фінансування охорони здоров'я	Розширення бюрократичного апарату
Надання Агентству прав закупівлі медичних послуг у приватних компаній	Виникнення нового каналу корупційної діяльності
Перехід до закупівлі державних послуг у закладів охорони здоров'я на контрактній основі	Закупівлі будуть проводитись у «своїх»; зростання обсягів «відкату» за обрання постачальниками.
Створення Центру реформ в системі охорони здоров'я	Розширення бюрократичного апарату
Перегляд умов ліцензування медичної практики, акредитації медичних закладів і атестації медичного персоналу.	Зростання обігу документації. Зростання обсягів хабарів медичного персоналу своїм керівникам за штатне місце. Зниження якості медичних послуг внаслідок відбору, який буде здійснюватись за розміром хабара, а не за рівнем кваліфікації.
Створення незалежних центрів (агентств) оцінювання відповідності медичних установ ліцензійним і акредитаційним вимогам.	Зростання обсягів хабарів керівників медичних установ органам ліцензування та акредитації за надання ліцензій та присвоєння відповідного рівня акредитації.
Підвищення акцизів на алкоголь і тютюнові вироби.	Зростання тіньового сектору економіки. Перехід частини населення на вживання сурогатів алкогольних напоїв, що підвищить рівень смертності від алкогольного отруєння.
Розробка комплексу законодавчих і нормативних документів.	Розширення зловживань посадовими особами, зростання рівня правового нігілізму.
Запровадження обов'язкового соціального медичного страхування.	Зниження рівня охоплення населення медичними послугами, зростання витрат бюджету. Підвищення зловживань посадовими особами: перерозподіл страхових коштів на користь «своїх»
Розробка системи індикаторів якості роботи медичних закладів, створення незалежних центрів оцінювання якості медичних послуг.	Створення додаткового бюрократичного органу. Неможливість досягнення нормативного рівня індикаторів, що стимулює зростання «приписок» та приховування реального стану.
Розробка національного класифікатора DRG переліку лікарських засобів та виробів медичного призначення.	Висока вірогідність включення лікарських засобів із сумнівною ефективністю, що може виникнути внаслідок змови між постачальником та бюрократом, якого уповноважено скласти відповідний перелік.

Примітка. Таблиця складена за даними [49, 51]

Із всіх зазначених заходів найбільше занепокоєння викликає процедура складання «Національного переліку лікарських засобів та виробів медичного призначення». На сьогодні існує три законодавчо затверджених списки лікарських засобів: «Національний перелік основних лікарських засобів і виробів медичного призначення», затверджений постановою Кабінету міністрів України № 333 від 25 березня 2009 року, перелік лікарських засобів вітчизняного та іноземного виробництва, які можуть закуповувати заклади й установи охорони здоров'я та які повністю або частково фінансуються з державного та місцевих бюджетів, затверджений постановою уряду № 1071 від 05 вересня 1996 року «Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами охорони здоров'я, що фінансуються з бюджету» та «Державний формуляр лікарських засобів». Зазначимо, що всі списки відрізняються між собою і мають велику кількість найменувань ліків з недоведеною клінічною ефективністю. Крім того, включені до цих списків лікарські засоби суттєво відрізняються від свого аналога, рекомендованого Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) [52-54]. Виявлені розбіжності у зазначених національних переліках призводять до того, що:

- суттєво ускладнюється можливість встановити життєво-необхідний препарат, який гарантується державою;
- формуються сприятливі умови для рентоорієнтованої поведінки чиновників, що знаходить прояв у закупівлі більш дорогих медичних препаратів.

Для того, щоб усунути ці негативні наслідки необхідно скласти єдиний базовий перелік життєво-необхідних препаратів, які будуть гарантовані державою. Для запобігання корупційних дій, у результаті яких до списку можуть потрапити препарати із сумнівною ефективністю, вважаємо за доцільне у якості нормативного взяти перелік, рекомендований Всесвітньою організацією охорони здоров'я без внесення до нього будь-яких змін. Як уявляється, за таких умов значно звужується поле корупційної діяльності чиновників, що позначиться на зниженні показника «рентоорієнтована поведінка». У свою чергу, споживання перевірених світовою практикою лікарських засобів у найближчій перспективі буде сприяти зростанню рівня фізичної свободи в країні.

Ще одним негативним моментом, що характерний для всіх запланованих державою заходів у сфері охорони здоров'я, є те, що ці заходи у своїй переважній більшості не враховують досвіду інших держав, а також ігнорують вже існуючу інституціональну структуру нашого суспільства. Так, на сьогодні в Україні вже сформувався і досить ефективно працює інститут приватної медичної допомоги. Його особливістю є те, що він сьогодні обіймає ті сфери медичної допомоги й охорони здоров'я, де держані інститути виявилися не надто ефективними. Приватні медичні установи, що виникли в Україні в результаті пошуку бізнесом сфер більш прибуткового вкладання капіталу, відзначаються досить високими показниками

конкурентоспроможності і можуть вважатися ефективним прикладом поєднання ринку і держави у сфері надання медичних послуг [50].

У зв'язку з цим викликає занепокоєння прагнення уряду суттєво розширити масштаб дії ринкових механізмів у системі охорони здоров'я і практично повністю перейти на засади страхової медицини. Така позиція держави є прикладом повного ігнорування світового досвіду. Останній більш ніж красномовно свідчить, що в країнах як Європейського Союзу, так і США, інститут страхової медицини успішно працює тільки у поєднанні з інститутом державної медичної допомоги. Така інституціональна структура дозволяє охопити все населення якісною медичною допомогою, знизити супутні трансакційні витрати.

Крім того, як свідчить світовий досвід функціонування інституту страхової медицини, його можуть собі дозволити тільки досить заможні суспільства, однак і вони стикаються з серйозними труднощами. Так, згідно статистичних даних США майже 30% населення країни залишається не охопленим медичним страхуванням і не може дозволити собі медичних послуг через їх високу вартість. Як відомо, ціни на медичні послуги в США значно перевищують ціни Європейських країн. Крім того, кількість операцій у США перевищує кількість в Європейських країнах приблизно у 1,5 рази. Американські лікарі надають переваги оперативному втручанню через його високу вартість, що приводить до зростання гонорарів лікарів за надані послуги. Все це не покращує стану здоров'я бідних прошарків населення, яке без державної медицини взагалі було б поставлене на межу вимирання. Подібні приклади «провалів» ринку в даній сфері можна продовжити.

Щодо вже діючого в Україні інституту медичного страхування, то ефективність його функціонування викликає досить обґрунтовані сумніви. Високі показники рентоорієнтованої поведінки в нашому суспільстві зумовлюють використання у сфері страхової медицини «відкатів», завищення вартості надання медичних послуг, використання із переліку альтернативних схем лікування тих, які принесуть найбільший прибуток медичному закладу а не підуть на користь пацієнту тощо. Все це не сприяє зростанню фізичної свободи й забезпечення розвитку українського суспільства.

Наступним кроком пропонуємо розглянути реформи, що відбуваються у системі освіти України. Як зазначалося раніше, освіта поряд із охороною здоров'я здійснює найбільш визначальний вплив на рівень фізичної свободи у суспільстві. Якщо охорона здоров'я створює умови якісного відтворення людини як біологічної істоти, то освіта відповідальна за її перетворення на духовну й соціальну особистість. Реалізуючи цю місію освіта виступає одним із визначальних чинників соціально-економічного розвитку суспільства. Перш за все, вона формує кваліфікаційні ознаки та ділові навички робочої сили, закладає підвалини розвитку підприємництва та інноваційності в суспільстві. Разом з цим освіта формує і передає цінності, знання та набутий досвід від покоління до покоління, змінює погляди людей щодо власної поведінки та дій оточуючих і, тим самим, сприяє утвердженню в суспільній свідомості ефективних норм. У силу цих причин освіта виступає тим

ключовим параметром впливу на інституціональне середовище, від якого залежать його основні якісні характеристики.

У «Проекті Концепції розвитку освіти України на період 2015 – 2025 рр.», який є основоположним у реформуванні системи вітчизняної освіти, урядом запропоновано ряд заходів, які, на нашу думку, можуть мати вагомий вплив на покращення стану інституціонального середовища. Так, в п. 4.2.5 Концепції задекларовано до 2020 року створення «академічного середовища з системою формалізованих і неформалізованих цінностей та культури, орієнтованих на якісно інший професійний етос у вищій школі» [55].

Високо оцінюючи сам підхід до кардинальних змін інституціонального середовища суспільства через вплив на цінності тих людей, які самі в подальшому будуть їх формувати у наступних поколіннях, слід звернути увагу на недостатню ґрунтовність його теоретичної розробки. На нашу думку, найбільш значним недоліком цього пункту Концепції є його декларативний характер, оскільки протягом 5 років, на які розраховує уряд, сформувати нові соціокультурні цінності у працівників вищої освіти неможливо. Згідно досліджень психологів, цінності у дорослої людини формуються з раннього дитинства через процес виховання в сім'ї та системі дошкільної освіти. У подальшому процес їхнього формування відбувається під впливом соціального оточення. Відповідно, коригування цінностей – це довготривалий процес, який потребують для своєї реалізації у межах одного покоління близько 20-30 років. З огляду на такі закономірності формування цінностей виявляється недостатнім зосереджуватися на здійсненні перетворень в академічному середовищі вищої школи тільки через вплив культури. На нашу думку, для скорочення терміну досягнення результату в даному процесі мають бути задіяні й інші важелі державної політики.

Аналіз напрямів діяльності уряду, які з точки зору інституціональної теорії можуть мати негативні наслідки для системи освіти, наведено в таблиці 1.15.

Як слідує із даної таблиці, запропоновані урядом пункти реформ теоретично можуть покращити ситуацію, яка склалась в системі освіти на сьогоднішній час в напрямку підвищення рівня кваліфікації науково-педагогічного складу, поширення визнання досягнень вітчизняних науковців у світі, надання більшої свободи навчальним закладам та можливості просування свого «бренду» на ринку освітніх послуг через розробку власних зразків документів про освіту.

Разом з цим, наведені пропозиції не враховують специфіку існуючого в Україні інституціонального середовища, а також рівень оплати праці науково-педагогічних працівників. У своїй сукупності означені обставини сприяють виконанню висунутих вимог за неоптимальним сценарієм, який наносить значної шкоди суспільству в цілому.

Таблиця 1.15

## Пункти реформ із сумнівним значенням для розвитку системи освіти

Заходи згідно програми реформи системи освіти в Україні	Наслідки впровадження
Створення Державної інспекції навчальних закладів України.	Розширення бюрократичного апарату. За даних умов неможливість досягнення нормативного рівня індикаторів, що стимулює зростання «приписок» та приховування реального стану. Виникнення нового корупційного каналу. Розширення зловживань посадовими особами, зростання рівня правового нігілізму.
Створення Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти.	Розширення бюрократичного апарату. Зростання обігу документації. Збільшення обсягів хабарів. Зростання непотизму.
Видача документів про вищу освіту та наукові ступені вищими навчальними закладами.	Зниження захисту документів, що призведе до їх підробки. Відкриття можливості зловживань з надання документів особам, які не закінчували навчальний заклад.
Вимоги до працівників вищої школи щодо публікацій у провідних закордонних фахових виданнях.	Висока вартість публікації, яка в більшості випадків перевищує місячний зарібок науково-педагогічного працівника, призведе до посилення корупції і зростання розмірів хабара.
Вимоги щодо закордонного стажування для отримання звання професора.	Значна вартість закордонного стажування підвищить рівень корупції

Примітка. Таблиця складена за даними [55, 56]

Якщо перейти від нормативних документів до інших джерел, в яких представлено на рівні теоретичного і практичного аналізу напрямки державного впливу на параметри інституціонального середовища в Україні, то можна також констатувати недостатній ступінь їх розробки. Загалом у своїй більшості публікації з даної проблематики носять односторонній характер – констатується факт неправомірних дій, описуються явище і його негативні наслідки для суспільства та пропонуються шляхи щодо усунення самого явища та його наслідків. Дослідники у своїй переважній більшості уникають процедури встановлення причин, які породили те чи інше явище в нашому суспільстві. За таких умов виявляється неможливим забезпечити ефективність державної політики, оскільки її об'єктом стають наслідки, а не причина появи феномена.

Так, досліджуючи прояви та негативні наслідки для соціально-економічного розвитку суспільства норми «рентоорієнтована поведінка», із поля зору дослідників усувається одна із ключових причин її існування в Україні – низький рівень добробуту. Як свідчать результати проведеного нами кроскультурного аналізу, з підвищенням рівня добробуту громадян знижується й рівень рентоорієнтованої поведінки. Ще однією із причин існуючого становища є глибоко укорінені в свідомості українців цінності, що схиляють суспільство до нехтування законами.



На наше глибоке переконання, подібний аналіз причин домінування в інституціональному середовищі неефективних норм має здійснюватися по кожній із його складових. Тільки після такої попередньої роботи слід переходити до формування відповідних коригуючих заходів державної політики. У протилежному випадку вони не будуть мати дієвості.

Крім того, при впровадженні будь-яких заходів необхідно враховувати рівень ефективності функціонування інституту «державної і ринкової координації», які вимірюються силою ринку та силою держави [57]. Змістовними рисами сили держави є здатність координувати економічні дії, тобто здійснювати примушення до виконання правил гри. Це знаходить свій прояв у здатності уряду створювати закони і забезпечувати їх виконання; мобілізації податків і ефективному їх використанні; забезпеченні поєднання принципів економічної свободи та необхідності у діяльності економічних агентів; впливовості на процес формування економічної свідомості нації; здійсненні владного контролю над економічними ресурсами у межах економічної системи.

На жаль, рівень «індексу сила держави» в Україні дорівнює 4,77 і поступається за цим показником багатьом країнам Азії та Африки (Сирія, Марокко, Гана, Китай), які належать до групи країн з середнім та низьким індексом розвитку людського потенціалу [57, с.43]. Це означає, що держава в Україні нездатна ефективно і в повному обсязі виконувати свої функції. Тому з урахуванням домінування в суспільстві норми «неправомірна поведінка» та високого рівня рентоорієнтованої поведінки, які обумовлюють існування персоніфікованої довіри, низького рівня інституціональної довіри, актуальним постає питання реалізації «сили держави» в Україні. Тільки тоді, коли інститут держави в українському суспільстві стане дієвим, можна розраховувати й на вироблення ним ефективних заходів впливу на інституціональне середовище.

За таких умов останнє перетворюється на об'єкт управління, оскільки завдяки існуючим у держави повноваженням виникає можливість впливати на поведінку суб'єктів як всередині, так і за межами економічної системи через зміну норм і правил. Як було нами доведено, специфіка інституціонального середовища економічної системи України є, з одного боку, результатом паралельного існування в суспільстві неформальних норм, які заміщують формальні, а з іншого – наслідком історичних умов розвитку країни, впливу культури та результатів інституціонального вибору суб'єктів. Знання цієї специфіки дозволяє розробити дієві заходи з трансформації інституціонального середовища, коли через зміну норм буде сформована основа для зміни власне поведінки суб'єктів і, тим самим, створені умови для спрямування їхньої діяльності на сприяння ефективному соціально-економічному розвитку суспільства.

Оскільки Україна належить до групи країн з високим рівнем розвитку людського потенціалу, то теоретично їй доступний вплив на 55 зв'язків, що існують між складовими елементами інституціонального середовища.

Розглянемо більш детально функціонуючі зв'язки. В першу чергу звернімо увагу на ті норми та зв'язки, які мають більший вплив на економічну систему. До таких норм відносяться рентоорієнтована та правова поведінка показники, яких мають сильний кореляційний зв'язок з індексом розвитку людського потенціалу. В таблиці 1.16 представлено зв'язки між означеними нормами та іншими нормами для групи країн з високим рівнем розвитку.

Таблиця 1.16  
Зв'язки між нормами рентоорієнтована та правова поведінка

Норми	Контроль корупції	Рента в бюджетній сфері	Верховенство права	Політична стабільність і відсутність насилля
Індекс розвитку людського потенціалу	,550*	-,533*	,575*	,749**
Контроль корупції	1	–	,961**	,817**
Рента в бюджетній сфері		1	–	–
Верховенство права	,961**	–	1	,816**
Політична стабільність і відсутність насилля	,817**	–	,870**	1
Індекс економічної свободи	,703**	–	,734**	,635**
Індекс фізичної свободи	,652**	–	,690**	,799**
Інституціональна довіра	,795**	–	,779**	,703**
Дистанція влади (PDI)	-,517*	–	-,524*	-,527*
Терпимість-стримування	–	-,667*	–	–

Примітки. 1.\*\* Кореляція значима на рівні 0,05.

2.\* Кореляція значима на рівні 0,01.

Як видно із табл. 1.16 норми рентоорієнтована та правова поведінка мають 23 діючих зв'язки. Крім того, у своїй більшості кореляція між нормами є суттєвою прямою. Виключення складають зв'язки між «Рента в бюджетній сфері», а також зв'язки між нормами та показником цінності «Дистанція влади». Слід відзначити, що найменша кількість діючих зв'язків припадає на індекс «Рента в бюджетній сфері», хоч це один із двох показників норм, який розраховано на основі виключно статистичних даних, а не на експертних оцінках. Означений індекс припускає лише однозначної трактовки – розміри втрат суспільства. Зазначимо, що для загальної вибірки індекс «Рента в бюджетній сфері» має суттєвий обернений зв'язок з індексами «Контроль корупції», «Верховенство права», «Політична стабільність і відсутність насилля», «Індексом фізичної свободи» та «Індексом економічної свободи». За такими фактами можна зробити припущення, що існує визначений поріг рівня втрат суспільства за яким стандартний набір інструментів соціально-економічної та інституціональної політики держави не в змозі подолати наслідки рентоорієнтованої поведінки. Крім того, така ситуація посилюється слабкістю держави, яка не здатна забезпечити впровадження своєї політика і вимушено слідує за інтересами «груп тиску».

На наш погляд, формування політики держави слід спрямувати в першу чергу за тими напрямками де існують сильні зв'язки, а також звернути увагу на ті норми, які завдають найбільших втрат суспільству. Отже, на основі проведених нами досліджень ми можемо запропонувати напрями формування ефективного інституціонального середовища та стимулювання зростання рівня соціально-економічного розвитку економічної системи України. Основні напрями та інструменти соціально-економічної та інституціональної політики держави представлено у таблиці 1.17.

Таблиця 1.17

Пропозиції щодо формування політики держави та використання її окремих інструментів з метою підвищення рівня добробуту

Норми. Зв'язок між нормами	Інструменти соціально-економічної політики	Очікувані результати
Індекс розвитку людського потенціалу – Рента в бюджетній сфері – Індекс фізичної свободи; Рента в бюджетній сфері – Контроль корупції	Бюджетно-податкова політика: – закріплення розподілу коштів за бюджетними статтями за прикладом провідних країн; – накладання мораторію на зміну розподілу коштів протягом декілька років (5 років)	Зниження втрат суспільства від «Ренти в бюджетній сфері»; Підвищення рівня «Фізичної свободи»; Усунення впливу «груп інтересів» на визначений період; Зниження корупції серед законодавчої влади
Контроль корупції – Верховенство права	Державно-правова політика в сфері державної влади: – законодавчо розмежувати державну діяльність і приватну для депутатського корпусу Соціальна політика: – соціальна реклама щодо ренто орієнтованої поведінки;	Зменшення особистих відносин між бізнесменами та політиками; Формування негативного ставлення до корупції
Індекс розвитку людського потенціалу – Верховенство права – Індекс фізичної свободи	Соціальна політика: – розробка складу споживчого кошику, що відповідає вимогам ООН із забезпечення повноцінного життя людини; – перегляд складу споживчого кошику раз на 5 років згідно вимог ООН	Забезпечення повноцінного життя людини та відтворення робочої сили; Зростання соціально-економічного рівня країни
Верховенство права	Соціальна політика: – виховання правосвідомості у дітей шкільного віку (відродження спільних програм з правоохоронними органами – «Школа молодого пішохода, регулювальника)	Підвищення рівня правосвідомості населення; Зменшення рівня правопорушень (особливо з летальними випадками для школярів); Підвищення рівня довіри до правоохоронних органів влади

Верховенство права – Індекс економічної свободи – Контроль корупції	Економіко-правова політика: – зменшення кількості організаційних правил щодо відкриття, діяльності та закриття бізнесу; – спрощення процедури ліцензування та акредитації	Розширення можливостей для ведення бізнесу; Зменшення рівня корупції
---	---	---

Окремо хочеться приділити увагу досить значній проблемі нашого суспільства, яка однозначно вказує на низький рівень «сили держави» – це соціальні стандарти рівня споживання наших громадян. В першу чергу це стосується «споживчого кошику». Діючий склад означеного стандарту було затверджено Постановою КМУ від 14.04.2000 № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» і який існує практично без змін дотепер. Такий стан речей навіть з формальної точки зору є значним порушенням прав громадян, оскільки за вимогами ООН склад «споживчого кошику» має переглядатись з регулярністю у п'ять років. Крім того, у частині «продуктовий кошик» наповнення не відповідає вимогам щодо здорового харчування та медичним нормам ВОЗ щодо його енергетичної цінності. За встановлений прожитковий мінімум у 1218 грн., який не змінювався з 1 грудня 2013 року не можливо придбати навіть такий скромний «споживчий кошик». На превеликий жаль у розробці та застосуванні соціальних стандартів уряд України додержується політики: немає стандарту – не має проблеми. Вирішення проблеми гідного існування в більшій частині перекладено на самих громадян, що в свою чергу стимулює зростання рівня рентоорієнтованої та неправомірної поведінки.

В таблиці 1.17 нами представлено інструменти державної політики та очікувані результати. Для отримання означених результатів необхідно розробити механізм впровадження запропонованих пропозицій і оцінку отриманих результатів. Пропонуємо на прикладі «спрощення процедури ліцензування та акредитації» розробити механізм впровадження цієї пропозиції.

Огляд наукової літератури та законодавчої бази дозволяє розробити нам заходи щодо усунення корупційних схем при ліцензуванні окремих видів діяльності, а також виконання акредитацій вимог. В першу чергу необхідно усунути безпосередню взаємодію між фізичними особами, представниками сторони, що подає заяву на ліцензію і сторони, що видає ліцензію і перевести їх в електронний формат.

За існуючого рівня розвитку комунікацій та ІТ-технологій такі впровадження досить легко здійснити. Крім того, ми маємо низку законодавчих актів, які регламентують діяльність електронного урядування, надання електронних безконтактних послуг, єдину систему електронної взаємодії. Все це дозволяє ліквідувати корупційний канал з видачі ліцензій. Процедура отримання ліцензій має виглядати наступним чином: отримувач

ліцензії надає необхідні дані у електронному вигляді до органів уповноважених у видачі ліцензій. Наступним кроком проводиться експертиза даних на відповідність ліцензійних вимог. У разі прийняття позитивного висновку щодо надання ліцензії, надсилається електронне повідомлення з вказаним терміном її отримання. У разі негативного висновку, надсилається чітко вмотивована відмова.

На наше глибоке переконання система заходів щодо подолання неефективної структури інституціонального середовища має поєднувати в собі комбіновані методи із стимулів та покарань. Крім того, разом із традиційними економічними стимулами необхідно використовувати психологічні та освітньо-культурні засоби впливу на людину. На жаль, практично всі пропоновані заходи щодо покращення інституціонального середовища носять характер покарань та пропозиції коригування існуючого законодавства. Приємне виключення складає «Проекті Концепції розвитку освіти України на період 2015-2025 р.р.» в якому передбачено також і стимули.

Запропоновані нами у таблиці 1.17 напрями реформування вносять зміни в структурі інституціонального середовища, а також безпосередньо впливають на рівень соціально-економічного розвитку. Зміни повинні носити комплексний характер, чим більше елементів та їх зв'язків буде задіяне, тим ефективнішими будуть реформи.

## РОЗДІЛ II. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### 2.1 Вплив глобалізації на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою.

Сучасний етап розвитку світового співтовариства і окремих національних економік демонструє велику взаємозалежність і взаємопроникнення. Все це пов'язано з глобалізаційними процесами, що відбуваються в сучасному світі. В цілому глобалізація у своїй розвинутій зрілій формі є продуктом епохи постмодерну, перехід від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. Її сутність полягає в посиленні єдності, системної цілісності, світового господарства на основі ринкової парадигми та поглиблення планетарних інтеграційних процесів [58, с. 233]. Таке визначення характеризує глобалізацію з точки зору міжнародного рівня. Якщо розглядати глобалізацію на рівні окремої країни, то економіка характеризується значною відкритістю, збільшенням обсягу іноземних інвестицій, значною часткою експорту та імпорту в ВВП, розгалуженою системою міжнародних платежів. Розміщення національних продуктивних сил, галузева структура інвестицій, виробництво та збут визначаються суб'єктами господарського життя з врахування глобальної кон'юнктури.

Процес глобалізації суперечливо впливає на національні економіки та розвиток світового господарства в цілому. З одного боку, глобалізація розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різних ресурсів, їхньої глибокої та всебічної участі в системі міжнародного поділу праці; а з іншого, глобальні процеси, значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими та середніми доходами. Роль глобалізації на сучасному етапі, за висловом Генерального секретаря ООН К. Аннана полягає в тому, що «..мільйони продовжують маргінальне існування у світовій економіці, мільйонам досвід глобалізації не створює жодних можливостей, стимулюючи сили руйнації та знищення» [59].

Промислово розвинуті країни отримують найсуттєвіші дивіденди від глобалізації. Глобалізація шляхом торгівлі, інвестицій, доступу до зовнішніх джерел ресурсів дозволяє також використовувати низькокваліфіковану робочу силу в малорозвинених країнах. Наслідком цього є те, що високорозвинені країни отримують найбільший економічний ефект за рахунок інших країн.

Країни із трансформаційною економікою та країни, які розвиваються, є найбільш вразливими до процесів глобалізації. Оскільки вони функціонують в умовах нестійкості та невизначеності світогосподарської системи, а також прискореного входження в структури уже сформованих економічних зв'язків. Для більшості країн, що розвиваються, характерною ознакою була

монокультурна спеціалізація, подолати яку можна шляхом імпортозаміщення, або шляхом стимулювання експорту. В умовах зростання глобалізації реалізувати ці дві стратегії для країн, що розвиваються дуже важко. Як стверджує Н. Гражевська в країнах із трансформаційною економікою, що здійснюють економічні та інституційні зміни, глобалізація поглиблює: «розщеплення національних господарських комплексів та руйнацію сформованих виробничих зв'язків; зовнішньоекономічна лібералізація не створює сприятливих умов для національних товаровиробників, ускладнює можливості їх пристосування до конкурентного середовища; підриває національну самодостатність економічного розвитку, зростанням зовнішніх та внутрішніх ризиків трансформаційних економік, пов'язаним із їх перетворенням на меншовартісний придаток розвиненого світу» [60, с. 146-147].

Глобальна криза 2007-2008 рр. ще більше загострила суперечності розвитку та рівень поляризації світу. Відомий американський економіст Дж. Стігліц підкреслює, що для того, щоб глобальна економіка стала сильною необхідно, щоб рівень споживання не перевищував рівень виробництва в одних країнах і навпаки, рівень виробництва не перевищував рівень споживання в інших країнах. Але цього поки що домогтися неможливо, оскільки «одна частина країн світу і зараз виробляє набагато більше ніж споживає, а інша частина країн, яка повинна економити, щоб мати можливість задовольняти потреби свого старіючого населення, і зараз споживає набагато більше, ніж виробляє» [61, с.22]. Тобто, глобалізація стала важливим фактором успіхів для розвинених країн, а її вплив на периферійні країни виявився суперечливим. З одного боку, вона стимулювала широку модернізацію економіки в цих країнах, прискорений розвиток експортоорієнтованих галузей, а також часткову вестернізацію; а з іншого – відбулася зміна соціально-економічних орієнтирів в бік відкритої економіки шляхом інтеграції у світове господарство, а також зростання споживання та зниження норми нагромадження.

Підкреслимо, що головна особливість трансформаційних процесів в країнах пострадянського простору повинна відбуватися не в повороті до капіталістичної ринкової системи, а насамперед в орієнтації на загальноцивілізаційні критерії розвитку. Як стверджує український вчений, А. Філіпенко, що в цих країнах повинен відбуватися не просто «...наздоганяючий, імітаційний розвиток перехідних суспільств, вестернізація їхніх економічних та політичних структур, а має здійснюватися пошук своєї ніші в загальноцивілізаційному процесі, а також відбуватися повніша й органічна взаємодія в межах глобальної єдності, взаємна гармонізація з урахуванням ресурсних проблем, що загострюються в сучасному світі» [62, с. 63].

Країни пострадянського простору здійснюють ринкові реформи та інтегруються в міжнародний поділ праці, що є досить складним завданням та потребує довгострокового періоду і виваженої державної стратегії розвитку. Вхідження в міжнародний поділ праці для цих країн містить в собі інерційні

елементи, які сформувалися в попередній економічній системі (адміністративно-командна економіка). Тобто, на сучасному етапі вихід на міжнародні ринки здійснюється переважно із сировинною продукцією, а імпортуються товари кінцевого споживання, як і було в попередній економічній системі. Загальна проблема розвитку в українській економіці споживчого ринку полягає у дисбалансах між експортом та імпортом товарів. Зокрема, у структурі експорту домінують товари проміжного споживання та засоби виробництва. Споживчі товари у загальній структурі експорту товарів за категоріями мають найменшу частку. За даними Департаменту платіжного балансу НБУ експорт споживчих товарів в цілому знизився на 2,1%, але зросла частка у структурі експорту засобів виробництва на 15,8% за рахунок попиту на продукцію вітчизняного машинобудування, що є позитивним для розвитку національної промисловості. Але запереченням цього є те, що внутрішній ринок заповнювався за рахунок імпорту споживчих товарів. Темп зростання імпорту споживчих товарів у 2012 р. був найвищим і складав 20,9%. Частка імпорту споживчих товарів у загальному обсязі імпорту зросла до 23,4% порівняно із 19,9% у 2011р. Ще одним прикладом країни із трансформаційною економікою є Росія, яка експортує на світовий ринок переважно енергоносії, дорогоцінні метали та дорогоцінне каміння. Частка енергоносіїв у загальній структурі російського експорту у 2012 р. становила 71,3 %, а частка машин і обладнання скоротилася з 17,5 % у 1995 р. до 6,1 % у 2012 р. [63]. В структурі імпорту повністю домінує продукція галузей оброблювальної промисловості, в першу чергу, машини і обладнання, транспортні засоби, а також продовольчі товари та сільськогосподарські товари. Тобто на світовий ринок Росія виходить переважно із сировинними товарами, а імпортує в першу чергу продукцію оброблювальних галузей. Приблизно таку структуру зовнішньої торгівлі має Казахстан і Таджикистан та інші країни світу. Важливо зазначити, що в Білорусі частка імпорту галузей оброблювальної промисловості є найнижчою із усіх країн-членів СНД [64, с. 57] і становить 27,1%, а експорт 19,1% [65, с. 182-183]. Тобто, різниця між експортом і імпортом є незначною та складає 8%. На нашу думку, оброблювальна промисловість в цій країні збереглася завдяки виваженій державній промисловій політиці та підтримці міжгалузевих зв'язків як всередині країни, так і поза її межами, переважно із Росією.

Сформована структура економіки в попередній економічній системі, а також вплив глобалізаційних процесів безпосередньо відбивається на формуванні споживчого ринку країн із трансформаційною економікою. Тому, на наш погляд, доцільно виділити внутрішні та зовнішні чинники впливу на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою (рис. 2.1).



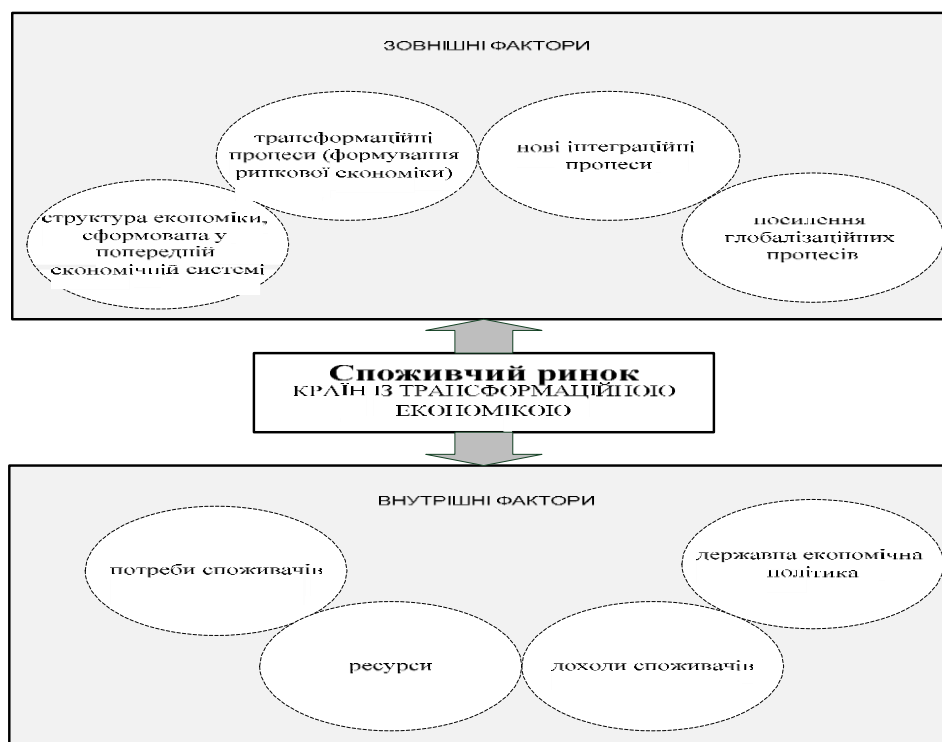


Рис. 2.1. Фактори впливу на формування споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою.

Розглянемо більш детально кожен групу факторів впливу. До зовнішніх факторів відносимо: структура економіки, сформована в попередній економічній системі, трансформаційні процеси (формування ринкової економіки), нові інтеграційні процеси, посилення впливу глобалізаційних процесів.

Структура економіки, сформована в попередній економічній системі, віддзеркалює те, що в адміністративно-командній економіці домінували галузі, які виробляли товари виробничого призначення і меншу частку займали галузі із виробництва товарів кінцевого споживання. В результаті це негативно відбилося на структурі споживчого ринку, оскільки для насичення внутрішнього споживчого ринку залучають товари, які імпортуються з інших країн у національну економіку.

Трансформаційні процеси. Формування ринкової економіки в країнах із трансформаційною економікою теоретично повинно сформувати таку «ідеальну» структуру економіки, яка унеможливує виникнення дисбалансів внутрішнього ринку.

Тобто, дефіцит товарів споживчого попиту у попередній економічній системі, повинен бути нівельований ринковою економікою. Але практично цього досягти в ідеалі досить складно, оскільки країни із трансформаційною економікою будують ринкову економіку відкритого типу, де безпосередній вплив має глобалізація та нові інтеграційні процеси. За рахунок цих факторів споживчий ринок країн не є самодостатнім. Випереджаюче зростання світової торгівлі в порівнянні із світовим виробництвом свідчить про те, що національне виробництво для національного ринку – це лише окремих

випадок загального глобального правила, тобто не зв'язаного національними умовами виробництва.

Нові інтеграційні процеси. В країнах пострадянського простору відбулися дезінтеграційні процеси, які безпосередньо відбилися на структурі споживчого ринку, тобто галузі колишніх союзних республік, які працювали на внутрішній попит згодом стали обслуговувати зовнішній ринок, а між деякими галузями цих країн взагалі припинився товарообіг. Нові інтеграційні зв'язки вибудовуються в основному на базі пристосування до зовнішнього попиту. Наслідком цього є те, що в основі нових інтеграційних зв'язків для країн із трансформаційною економікою є традиційні галузі, які мають сировинну спрямованість та виробляють продукцію із низькою доданою вартістю і обслуговують зовнішній ринок. В результаті внутрішній споживчий попит задовольняється за рахунок імпорту.

Посилення впливу глобалізаційних процесів. Глобалізація сприяє зростанню обсягу і різноманіття міжнародних товаропотоків, і тим самим стимулює розвиток споживчого ринку, як на планетарному, так і на національному рівнях. Позитивним впливом глобалізації є активізація розвитку мережевої торгівлі, яка дозволяє продавати товари споживачам, незалежно від просторового розташування та часового обмеження. З цієї точки зору глобалізація створює нові можливості задоволення потреб людей у споживанні тих чи інших товарів. Глобалізація розширює потреби і збільшує можливості їх задоволення (споживання). Тобто спрацьовує ланцюг потреби⇒споживання. Але, з точки зору законів відтворення, зникає ланка «виробництво», і відповідно, порушується динамічна послідовність потреби⇒виробництво⇒споживання. Ця тенденція яскраво простежується в країнах із трансформаційною економікою. Виробництво споживчих товарів в цих країнах має незначну частку, оскільки домінують у структурі «виробництва» галузі, що виробляють сировинну продукцію, яка переважно експортується, але не є потенціалом для розвитку внутрішнього ринку. Тобто, розвиток товарних глобальних ринків, міжнародного руху капіталу, споживання суспільних благ, вироблених глобальною економікою, в результаті призвели до виникнення негативних екстерналій, пов'язаних з ефектами суперництва та витіснення у сфері національного виробництва. Підкреслимо, що для розвитку внутрішнього споживчого ринку в країнах із трансформаційною економікою важливим є не імпорт товарів споживчого попиту, а власне їх виробництво, що є стимулом до економічного зростання та розвитку економіки конкретної країни.

Проаналізувавши зовнішні фактор впливу, доцільно виокремити внутрішні фактори, а саме: потреби споживачів, ресурси, доходи споживачів, державна економічна політика.

Потреби споживачів. На сучасному етапі змінюються не тільки потреби в кількісному вимірі, але й їх структура. Відбувається перехід від домінуючої ролі матеріальних потреб до переважання потреб сфери послуг. Якщо порівняти розвинені країни та країни із трансформаційною економікою за структурою потреб, то спостерігається, що потреби першого-третього рівнів

відповідно до ієрархії потреб А. Маслоу досягли високого ступеня задоволення, і відіграють відносно незначну роль в розвинених країнах. На перший план в цих країнах постають потреби нового типу, що формуються на основі прагнення особистості до саморозвитку і самореалізації в процесі професійної діяльності. В країнах із трансформаційною економікою ситуація дещо інша, оскільки структура матеріальних потреб в адміністративно-командній економіці була обмеженою, що призвело до її розширення в трансформаційній економіці. Сфера послуг в попередній економічній системі не мала високого рівні розвитку. В 50-70 рр. в країнах із розвинутою ринковою економікою сервісні та соціальні послуги займали значну частку у структурі потреб населення, що не спостерігалось в країнах із адміністративно-командною системою. На сучасному етапі це стало поштовхом до розширення структури потреб як матеріальних, так і сфери послуг. Особливо намітилися позитивні тенденції, пов'язані із духовним розвитком людини (потреби саморозвитку і самовираження). Таким чином, розширення структури потреб визначає потенціал розвитку споживчого ринку.

**Ресурси.** В сучасній економічній теорії розрізняють такі види ресурсів: природні, трудові, матеріальні, інформаційні, фінансові. Вони є основою розвитку будь-якого ринку, в тому числі і споживчого. Зауважимо, що їх кількісне співвідношення є різним у виробництві того чи іншого товару, тобто в цілому це визначається технологією виробництва. Виробництво споживчих товарів на сучасному етапі здійснюється переважно за новітніми технологіями, що потребує значної кількості висококваліфікованої робочої сили, новітніх матеріальних ресурсів, а також значної кількості фінансових ресурсів. В сучасних умовах виробництва неможливо обійтися і без інформаційних ресурсів. Тобто сучасний споживчий ринок для свого функціонування та подальшого розвитку потребує усього блоку економічних ресурсів для створення нових видів товарів та їх розмаїття.

**Доходи споживачів.** Важливим індикатором функціонування споживчого ринку є рівень доходів населення. Економічний постулат за кейнсіанською теорією є те, що рівень споживання безпосередньо залежить від рівня доходів. Підвищення доходів населення стимулює розвиток споживчого ринку країни, а зниження доходів стримує його розвиток.

Особливістю у формування доходів країн із трансформаційною економікою є те, що частка негрошових доходів у структурі доходів домогосподарств має вищий рівень, ніж у країнах із розвинутою економікою. Це, в свою чергу, стримує розвиток споживчого ринку, оскільки і виробництво, і споживання здійснюється в особистому підсобному господарстві.

**Державна економічна політика.** Основним завданням державної політики є регулювання експортних та імпорتنих тарифів та квот. При розробці стратегії розвитку державна політика має формуватися в напрямку переходу від експортоорієнтованої стратегії розвитку, де домінуючою є

сировинна продукція, до стратегії внутрішньо орієнтованого розвитку із насиченням внутрішнього споживчого ринку. Для формування внутрішнього споживчого ринку держава може використовувати різні методи щодо регулювання зовнішньоторговельного обороту, оскільки ввезення товарів до національної економіки, особливо товарів споживчого попиту, знижує рівень розвитку внутрішнього ринку. Недостатнє регулювання експорту може «підривати» розвиток внутрішнього ринку із-за вивезення сировинної та проміжної продукції, яка є основою розвитку товарів кінцевого споживання.

Для характеристики впливу глобалізації на розвиток національної економіки можна використати індекс КОФ, який є індикатором виміру економічної глобалізації країни. Оцінюючи рівень інтеграції України у світовий простір, зазначимо, що рівень економічної глобалізації стрімко зростав у докризовий період, і Україна із 85 місця (2000 р.) перемістилася на 64 місце у 2013 р. [66].

Підкреслимо, що в посткризовий період спостерігаємо зниження темпів економічної глобалізації в усіх країнах. Глобальна криза змусила переглянути відкритість економіки і в посткризовий період уряди переважно розвинених країн почали формувати економічну політику, яка веде до зменшення відкритості економіки країни. Результатом цього є розвиток внутрішнього ринку національної економіки, що і необхідно враховувати країнам із трансформаційною економікою, в тому числі й Україні.

На основі проведеного аналізу, зазначимо, глобалізація як об'єктивний процес має безпосередній вплив на розвиток національної економіки в цілому та внутрішнього споживчого ринку, зокрема. Цей процес має як позитивні, так і негативні форми прояву у розвитку економіки окремих країн. В докризовий період найбільший позитивний ефект від глобалізації отримували економічно розвинені країни, а країни, які розвиваються та країни із трансформаційною економікою, окрім позитивних, мали і негативні наслідки.

Країни із трансформаційною економікою були найбільш уразливими до процесів глобалізації, оскільки вихід на світові ринки здійснювали із сировинною продукцією та низько технологічною продукцією, яка могла бути потенціалом для розвитку внутрішнього споживчого ринку. Але глобалізація як процес вирішує не все, оскільки значну роль в економіці кожної країни відіграє виважена економічна політика. На наше переконання в умовах глобалізації ця політика повинна орієнтуватися на розвиток галузей, що забезпечують внутрішній споживчий ринок та розвиток високотехнологічних галузей, продукція яких може задовольняти зовнішній попит.

## **2.2 Взаємозв'язок виробництва і споживання у сучасному глобальному світі.**

У процесі реформування українського суспільства та його переходу до соціально-орієнтованої моделі ринкової економіки відбуваються значні зміни та перетворення, які, у свою чергу, здійснюють вагомий вплив на інвестиційні процеси, зайнятість, темпи зростання ВВП. Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки України проблеми споживання, досягнення високого рівня життя населення та фактори, які визначають його динаміку, набувають особливої актуальності, оскільки від їх вирішення багато в чому залежать як спрямованість, так і характер соціально-економічних та політичних перетворень в країні.

Принаймні, три основні аспекти вказують на особливу значимість споживання в соціально-економічному розвитку суспільства і, відповідно, на особливу роль домогосподарств у даному процесі. По-перше, домогосподарство формує попит на основні економічні ресурси, забезпечуючи їх відтворення і формування доходів власників факторів виробництва. Розширення виробництва споживчих товарів і послуг потребує відповідного зростання продукції галузей, що виробляють засоби виробництва, сировину та матеріали. Тобто, споживчий попит приводить у дію галузі машинобудування і металообробки, які, у свою чергу, пред'являють попит на продукцію базових галузей.

У залежності від обсягу попиту, що пред'являється у сфері споживання формується і механізм залучення ресурсів: підприємець може більшою мірою задіяти те обладнання, яке простоює, або ж інвестувати у нові виробничі потужності за рахунок власних або кредитних ресурсів. Отже, попит на засоби виробництва, робочу силу й інші ресурси є похідним від попиту на споживчі товари і, таким чином, споживчий ринок формує факторні доходи та визначає рівень зайнятості в економіці.

У цьому зв'язку слід зауважити, що споживчому ринку відводиться головна роль у процесі відтворення і розвитку робочої сили як сукупності фізичних, інтелектуальних та особистих якостей людини. Останнім часом людському фактору виробництва відводиться досить важлива роль у процесі створення продукту і тому від того, який рівень і структура споживання встановлені у суспільстві, який рівень інвестицій у людський капітал здійснює це суспільство залежить і якість робочої сили, а, значить, і потенційна можливість досягнення конкретних виробничих цілей.

По-друге, споживчий ринок формує певну частку обсягу пропозиції на грошовому ринку, що, в свою чергу, створює матеріальну основу інвестиційних процесів. Так, із доходу, який потрапляє у безпосереднє розпорядження домогосподарств, певна частина спрямовується на заощадження, а інша – йде на споживання. Тому кон'юнктура споживчого ринку здійснює вплив на розмір споживчих витрат, а, отже, і на величину національних заощаджень. Величина останніх, як було переконливо доведено кейнсіанством, є матеріальною основою потенційних інвестиційних витрат у суспільстві.

По-третє, якщо розглядати механізм формування сукупного попиту, то можна констатувати той факт, що імпульсом до розвитку інвестиційного попиту є саме споживання. Споживчий попит створює внутрішній спонукальний мотив виробництва і сам предмет виробництва у його ідеальній формі як внутрішній образ, як потребу. Причому цей предмет майбутнього виробництва стимулює ділову активність вже на фазі

проектування і вибору набору якісних характеристик нового товару, який ще не потрапив на ринок.

Дійсно, підприємець завжди намагається реалізувати свій економічний інтерес до максимізації прибутку, в основі якого знаходяться потреби споживача (поки що тільки прогнозовані або ідеальні) і споживчий попит, що очікується. Від того, яким буде обсяг майбутнього продажу товарів і рентабельність продукції залежить і інвестиційна активність. «Економічна ситуація здійснює в цілому певний вплив на інвестиції, – стверджує Нобелівський лауреат і класик світової економічної думки Пол Самуельсон. – Якщо високий рівень продаж споживчих товарів робить підприємців оптимістичними, то він тим самим буде сприяти і здійсненню самих хоробрих інвестиційних програм» [67, с. 298].

Отже, наявність взаємних зв'язків споживчого сектору з іншими елементами економічної системи, посилення його ролі як стимулятора ділової активності свідчить, що довгострокові закономірності формування і руху споживчого попиту здійснюють досить вагомий вплив на перспективи економічного зростання, а зміна кон'юнктури на ринку споживчих товарів відображаються на становищі всієї економіки. Саме тому споживчий ринок може вважатися найбільш важливим елементом економічної системи, завдяки ефективному функціонуванню якого вона отримує імпульс до свого якісного розвитку.

Розглядаючи під кутом виокремлених закономірностей процеси, що відбуваються у споживчому секторі української економіки, слід константувати, що ринкові перетворення 90-х рр. докорінним чином змінили характер функціонування сфери споживання, породивши нові феномени і разом з ними нові проблеми. Обравши за кінцеву мету розбудову в Україні ліберальної моделі економіки за західним зразком, ідеологи та політики намагалися імплеметувати в економічний простір українського суспільства ринкову модель, в якій потреби споживачів через платоспроможний попит спонукають виробника до випуску необхідних товарів, а конкурентна боротьба сприяє виробництву дешевої та якісної продукції.

На практиці така модель виявилась нежиттєздатною, оскільки для її ефективного функціонування не було створено належних умов. Орієнтація на домінування егоїстичних інтересів і приватну ініціативу в умовах тотального надмонополізму, який дістався Україні в спадок від централізовано планової економіки СРСР, та майже повна відсутність державного управління економічною діяльністю в перехідний період, призвели до встановлення групами особливих інтересів контролю над стратегічними ресурсами і захоплення ними у ході приватизації найбільш прибуткових сфер економіки. Виробництво кінцевої продукції виявилось не досить привабливим для інвесторів у порівнянні з фінансовими операціями та зовнішньою торгівлею, куди став спрямовуватися швидко зростаючий капітал «нових українців». Як наслідок, економіка зазнала катастрофічного спаду, у ході якого було практично знищено вітчизняну промисловість. Натомість для українського споживача відкрились зовнішні ринки і зарубіжні товари, а разом з ними у

сірі та непрості будні кризового періоду прийшли яскраві картини «заморського життя» та гламуру.

Саме у цей період відбувається трансформація суспільної свідомості українців та переоцінка їх цінностей. На зміну ідеалам колективізму, солідарності, рівності матеріальних статків та скромності у споживанні приходять крайній індивідуалізм та матеріалізм. Ситуація погіршувалася різкою диференціацією доходів, за якої багаті верстви населення почали демонструвати принципово нові моделі споживацької поведінки як показника особистого життєвого успіху. За радянських часів також існувала нерівність у споживанні, однак ті, хто мав нетрудові доходи (за зрівняльного принципу розподілу високими доходами володіли переважно ті верстви населення, які мали доступ до ресурсів дефіциту – торгові працівники, партійні та комсомольські діячі тощо) ретельно приховували свої статки і намагалися не демонструвати на широкий загал своє більш високе матеріальне положення. У перебудовчий період, навпаки, приховане і новостворене багатство починає себе інтенсивно демонструвати.

Як відомо, якщо демонстративне споживання стає підтвердженням суспільної значимості й успіху, то це примушує споживачів середнього класу і бідних прошарків населення імітувати поведінку багатих. З цих причин нова ідеологія доволі швидко почала витісняти характерні для українців традиційні стереотипи споживання, породжуючи бездумну гонитву за статусними товарами і утверджуючи засади суспільства зверх достатнього, престижного споживання. Жага володіння речами за всяку ціну руйнує моральні цінності, людське щастя потрапляє в залежність від рівня споживання і дезорієнтує людину в часі. Зусилля, спрямовані на досягнення цілей демонстративного споживання, обертаються у подальшому на духовну спустошеність і розчарування. Загальним наслідком стає нехтування моральними нормами та гранична індивідуалізація людського існування, коли людина розглядає в якості суб'єкта самого себе.

1. Досить красномовно з цього приводу висловився вітчизняний економіст О. Кендюхов: «Свідомість українського суспільства піддалась перманентному нігілізму...і за роки незалежності так і не змогло створити нові вищі цінності, залишаючи свою свідомість відкритою і доступною для заповнення її примітивними цінностями-бур'янами... перманентний нігілізм постійно очищував поле суспільної свідомості від високих культур, доки дрібні і нікчемні, але легкі для сприйняття цінності суспільства споживання, породженого філософією маркетингу, повністю не заповнили поле людської свідомості. Причому так щільно, що, можливо, вже ні один жолудь на ньому не проросте» [68, с.2].

Обмеженість доходів більшої частини пересічних українців не дозволяла здійснювати покупки дорогих речей, що, з одного боку, стимулювало різке розширення сфери споживчого кредиту і втягування людей у перманентний стан боргової залежності, а з іншого – викликало появу і масове розповсюдження в суспільстві такого явища як «секондізація

економіки». Остання є формою перепродажу вживаних товарів, яка здійснюється через експортно-імпортні операції і слугує фактором заміщення споживання продуктів вітчизняного виробництва, спричиняючи скорочення його обсягів. У результаті в масштабах економіки відбулося різке зниження рівня заощаджень, що негативно відобразилось на можливостях інвестиційної діяльності та економічного зростання.

Отже, як показала практика, суспільство споживання не є атрибутом виключно економічної сфери, а знаходиться у тісному взаємозв'язку з іншими складовими суспільного організму. По суті, воно здійснює вагомий вплив на всі сторони людської життєдіяльності, а саме: впливає на зайнятість населення та встановлення відтворювальних пропорцій на макроекономічному рівні функціонування економіки, визначає обсяги заощаджень та спрямованість інвестицій, окреслює сферу виробництва суспільних благ, змінює характер соціальних відносин у суспільстві, що стає можливим за рахунок його впливовості на духовну сферу життєдіяльності, в якій воно змінює ціннісну складову свідомості людей, їх моральні відносини між собою та якість моральних вчинків. Така складна природа взаємозв'язків суспільства споживання потребує глибоких наукових досліджень і, в першу чергу, пошуку методологічної основи його аналізу.

Як відомо, найбільш поширеним в сучасних умовах є неокласичний підхід до аналізу ринкових взаємодій. На його постулатах, власне, й базувалась трансформація української економіки до ринкової системи у 90-ті рр. ХХ ст. Унаслідуювши від класичної політекономії уявлення про домінантність егоїстичних інтересів суб'єктів, неокласична теорія перенесла дослідження споживчої сфери у площину вивчення реакції окремого економічного суб'єкта на факт існування потреб, що підлягають задоволенню за умови наявності обмеженої і недостатньої кількості благ. Відповідно, на передній план у цій теорії виходить раціональність – поведінка, орієнтована на досягнення власної вигоди: споживачі прагнуть максимізувати корисність за обмеженого бюджету і незмінних вподобань, а виробники, у свою чергу, докладають зусиль з максимізації прибутку при існуванні обмежень ресурсного характеру. При такому підході абсолютизується виключно егоїстичний інтерес, а реальність подається як ідеальний світ, в якому ніхто не порушує правил гри і моральних норм, оскільки прагнення досягти власних цілей у кінцевому рахунку сприяє досягненню суспільної корисності (відома теза А. Сміта про «невидиму руку»).

Прикладаючи неокласичні уявлення до практики, слід вказати на те, що всі вони можуть бути реальними тільки за існування жорстких умов: наявності ефективного конкурентного середовища, економічної свободи і незмінності споживацьких переваг. Перша умова є необхідним елементом формування рівноправних умов контрагентів, а друга надає споживачу свободу вибору – реальну можливість обирати із всієї сукупності альтернатив задоволення потреб найбільш прийнятний у плані отримання економічної вигоди. Тому у системі вільного ринку економічний обмін



відбувається тільки тому, що кожний із його учасників вірить у можливість отримання вигоди. Однак, такі егоїстичні інтереси одного із партнерів можуть бути реалізовані тільки у тому випадку, коли він зможе задовольняти бажання інших людей через виробництво і надання їм тих благ, які будуть мати для них певну цінність.

Іншими словами, конкуренція дисциплінує навіть самих користолюбивих суб'єктів, заставляючи їх враховувати інтереси інших і бути їм корисними. Незважаючи на свої егоїстичні мотиви, окремий суб'єкт не може примусити інших до виконання необхідних йому дій, свобода прийняття економічного рішення про укладання будь-якої угоди належить контрагенту. Тільки завдяки такій поведінці, спрямованій конкурентними силами на необхідність задоволення інтересів партнерів по обміну, ринкова діяльність приводить до отримання вигоди. Якщо ж умови існування ефективного конкурентного середовища і економічної свободи не виконуються, то будь-які форми державного впливу на поведінку домогосподарств і їхній платоспроможний попит будуть безсилими відтворити ефективні пропорції між споживанням і виробництвом.

Якщо ми будемо розглядати сучасну економіку, то в ній виявляються досить модифікованими ті необхідні передумови, які роблять її ефективною системою взаємозв'язку споживання і виробництва. Якщо у класичних конкурентних моделях потреби споживачів через платоспроможний попит спонукали виробника до випуску тих чи інших товарів, то сьогодні ми констатуємо обернений процес. Так, на відміну від ситуації, коли споживач використовував свій голос (у грошовому вираженні) і в цілому не залежав від зовнішніх впливів, то сьогодні саме зовнішній вплив є визначальним фактором впливу на поведінку споживача.

Дійсно, в сучасних умовах ієрархія потреб формується безпосередніми виробниками продукції, цілі яких далеко не співпадають з інтересами споживачів. І якщо в моделі А. Сміта «невидима рука» приводила ці цілі до суспільного блага, то сьогодні даний процес досить ускладнений. Вільний ринок став полем боротьби за владу і поступово перетворюється на утворення, в якому координація здійснюється за рахунок впливу монопольних угруповань, які здатні нав'язати ринку свої волю й інтереси. Досить часто монопольна влада базується на зговорі економічних і політичних еліт, що суттєво змінює модель координації. Механізм ринкового саморегулювання зникає, а на його місце приходять система нав'язування ринку інтересів корпорацій і держави.

Реалії свідчать, що в сучасних умовах виробництво вже не слугує засобом задоволення потреб, а більшою мірою є засобом збагачення і перетворюється на самоціль. Ні ціни, ні вподобання, ні навіть доходи, як вважали неокласики, не виконують сьогодні ролі обмежувача при здійсненні споживацького вибору, оскільки кредит стає найважливішим «дисциплінарним процесом здириництва заощаджень та регулювання попиту» [69, с. 77]. З цих причин поведінка споживача і його платоспроможний попит

не здійснює практично ніякого впливу на виробництво і встановлення оптимальних відтворювальних пропорцій. Більш того, сучасне суспільство свідомо спрямовує виробництво на знищення від самого початку: придбання товарів довготривалого користування стає тимчасовим явищем, за яким відразу слідує перехід на нову модель. За цим колом споживацьких вподобань стоїть небувале марнотратство ресурсів і вкрай неефективний спосіб їх розподілу в суспільстві. Однак, як не парадоксально, саме ця неефективність є способом підтримання життєздатності бізнесу в умовах сучасної конкуренції.

Всі ці проблеми споживчої сфери, які з найбільшою силою постали перед суспільством у другій половині ХХ ст., як не парадоксально, підіймалися в економічній теорії набагато раніше. Як відомо, основні постулати неокласичної теорії, яка поступово стала домінуючою в аналізі ринкових процесів, були серйозно переглянуті представниками традиційного інституціоналізму. Вчені даного напрямку економічної науки поставили під серйозний сумнів незмінність споживацьких вподобань і, власне, саму можливість здійснення споживачем раціонального вибору.

Найбільш відомий представник традиційного інституціоналізму Т. Веблен показав, що причина невдач економістів як класичної школи, так і неокласичного напрямку полягає у неправильному теоретичному підході до вивчення людської природи. У всіх концепціях англійських дослідників і представників економічної теорії континентальної Європи людина розглядається з позицій гедонізму. Останній уподібнює її до швидкодіючої машини для підрахунку відчуттів насолоди й страждання, яка приводиться в дію під впливом стимулів, залишаючись, однак, при цьому незмінною. У такої людини немає ні минулого, ні майбутнього.

Натомість інституціональний аналіз дозволяє поглянути на людину не просто як на згусток бажань, а як на гармонійну структуру схильностей і звичок, що реалізуються і виражаються в процесі діяльності. Відповідно, людина не повинна розглядатися як пасивний суб'єкт, котрий механічно і миттєво реагує на зовнішні зміни відповідно до своєї індивідуальної функції корисності. Досліджувати її поведінку необхідно як таку, що здійснюється у середовищі соціокультурних інститутів, які впливають на неї через звичаї, соціальні звички, норми, стилі та способи життя [70, с. 26].

У межах інституціонального підходу Т. Вебленом було створено теорію демонстративної поведінки, згідно з якою споживачі купують ряд товарів не завдяки наявності в них потреби, а через прагнення виділитися серед інших, що обумовлено інстинктом суперництва та бажанням слави. Ця теорія дала поштовх до розгляду споживання не тільки як життєво-необхідного процесу, але й як феномена соціальної демонстрації, що істотно похитнула тезу про незмінність споживацьких вподобань та індивідуальну раціональність.

Т. Веблен переконливо продемонстрував, що в сучасних йому умовах розвитку суспільства характер споживання визначається значною мірою уявними нормами респектабельності. Шукаючи відповідь на питання про

походження цих норм, вчений доводить, що ринковий попит є завжди формою прояву економічної системи і в такій якості є і результатом, і причиною економічних дій. Сучасна економіка, на думку Веблена, є системою домінування крупних виробників, які формують попит через вплив на свідомість споживача. Така політика є засобом їхнього просування до задоволення економічного інтересу в максимізації прибутку, оскільки саме високі темпи зростання особистого споживання забезпечують збільшення обсягів продажу товарів, а значить, і доходів. Соціальними наслідками престижного споживання є неправильне спрямування виробничої енергії і, в кінці кінців, втрата суспільного добробуту, оскільки значна частина доходу не інвестується, а слугує засобом створення умов для пустих розваг бездіяльного класу [71].

До такого ж висновку прийшов і Дж. К. Гелбрейт, який досліджував еволюцію капіталістичного суспільства, однак, вже у другій половині ХХ ст. Вчений всі потреби поділяє на біологічні і психологічні. Якщо перші породжуються особливостями функціонування людського організму, то другі виникають під впливом зовнішнього середовища. До таких потреб Гелбрейт відносить потреби в успіху, престижі, усвідомленні власної привабливості тощо і приходять висновку, що саме система ринкової економіки через навіювання і наслідування породжує суспільство масового споживання, робить із «людини розумної людину споживаючу».

Конкуренція, яка утверджує взаємозв'язок між споживанням і виробництвом через домінанту першого, в епоху посилення процесів концентрації і централізації виробництва й капіталу суттєво послаблюється і монополія, яка приходять їй на зміну, формує цей взаємозв'язок через диктат виробництва. Гелбрейт показує, що великі компанії, які мають ринкову владу та прагнуть високих прибутків, майстерно маніпулюючи рекламою та іншими інструментами впливу на покупця, формують і змінюють психологічні потреби людей.

«Насправді фірма-виробник і галузь значною мірою формують ціни і формують попит, використовуючи для цього монополію, олігополію і диференціацію товару, а також рекламу, просування товарів і стимулювання збуту... Проте, нам слід мати на увазі й соціальні витрати. Корпоративна влада проголошує, що успіх суспільства – це ще більше автомобілів, телевізорів, різного одягу та інших споживчих товарів. А також все більше і більше смертоносної зброї. Така міра людської цивілізації [72, с. 81–82].

Оскільки виробництво слугує джерелом збагачення і перетворюється на самоціль, то крупний капітал вимагає від суспільства нарощувати споживання. Причому не тих товарів, імпульсом до яких є реальні потреби, а тих, виробництво яких забезпечує максимальні прибутки. Для реалізації цієї мети бізнес входить до владних структур, прагнучи захопити ключові позиції. Цілком зрозуміло, що за таких умов поведінка домогосподарств і платоспроможний попит не здійснює майже ніякого впливу на ефективність

виробництва і формування ефективних пропорцій. Суверенітет споживача ілюзорний – він має тільки видимість свободи раціонального вибору.

Вивилось, що роботи Т. Веблена і Дж. К. Гелбрейта стали несподіваним підтвердженням ідей К. Маркса, який ще століття тому стверджував, що споживання у будь-якому суспільстві зумовлюється інтересами тих, хто є безпосереднім власником засобів виробництва, за допомогою яких створюються предмети споживання.

Теорія К. Маркса, дещо відтіснена на задній план під натиском маржиналістської революції, отримує сьогодні разом із інституціоналізмом нове звучання – зрозуміти і вирішити проблеми споживання сучасного світу можна лише тоді, коли розглядати його через призму економічних відносин між людьми, коли будуть віднайдені й досліджені ті його економічні закони, які визначають характер споживання як стадії відтворювального процесу.

Утверджуючи примат суспільного над індивідуальним К. Маркс переконливо довів, що у будь-якому суспільстві споживання як природне фізіологічне відношення людини до предметів, які задовольняють її потреби, має певну суспільну форму – споживається тільки те, що вироблено за суспільних умов. Отже, предметом економічного аналізу має бути не стільки споживання саме по собі, скільки його взаємозв'язок і взаємодія з виробництвом.

К. Маркс вважав, що виробництво отримує для свого розвитку стимул від споживання – люди виробляють блага для того, щоб задовольнити свої потреби. При цьому виробництво перує над споживанням, так як створює для нього безпосередній об'єкт, породжує потреби в благах, що виробляються і, в кінцевому рахунку, визначає рівень і структуру самого споживання. Вчений зауважує, що у свою чергу споживання здійснює обернений вплив на виробництво, відтворюючи саму потребу в продуктах. У ході задоволення одних потреб виникають інші, що створює нові стимули для виробництва засобів їхнього задоволення.

Однак, «певне виробництво зумовлює, таким чином, певне споживання, розподіл, обмін і певні відносини цих різних моментів один до одного» [73, с.725]. Дійсно, у ході виробництва створюються предмети, які відповідають потребам, розподіл розподіляє їх відповідно до суспільно-економічних законів, обмін знову розподіляє вже розподілене відповідно окремих потреб і, нарешті, у споживанні продукт випадає з цього суспільного руху, стає безпосередньо предметом і служницею окремої потреби, задовольняє її в процесі споживання. Виробництво виступає, таким чином, висхідним пунктом споживання, його кінцевим пунктом.

Відводячи головну роль у відтворювальному процесі саме виробництву, К. Маркс намагається показати, що у капіталістичному суспільстві виробництво предметів споживання опосередковане прагненням виробників до максимізації прибутку і здійснюється заради самозростання капіталу – на ринок потрапляють ті товари і в таких обсягах, які можуть забезпечити якомога більше прибутку. Дана мета досягається, в першу чергу, за рахунок експлуатації найманих працівників і встановлення такого способу

розподілу, коли клас капіталістів зосереджує в своїх руках величезну масу додаткової вартості, залишаючи трудящим лише необхідний мінімум засобів для існування. Відповідно до встановленої суспільним ладом диференціації доходів формується і диференціація споживання – утверджується його структура.

Таким чином, на відміну від неокласиків, К. Маркс розмежовує споживання як фізіологічний акт і як економічний процес, що входить у систему виробничих відносин. Завдяки такому підходу викривається суспільна сутність споживання і показується його залежність від економічних інтересів власників засобів виробництва.

Еволюція марксизму у ХХ столітті призвела до його наповнення методологічними прийомами, запозиченими із соціології і психології. У свій час один з відомих представників інституціонального напрямку Е. Тофлер при розкладенні історії людства на «технологічні хвилі», що змінюють суспільні формації описав виникнення нового суспільного явища – «виробника для себе». Вчений стверджував, що: «...межа між споживачем і виробником все більше стирається, все більшого значення набуває виробництво товарів для себе і що «...будь-яка значна зміна в балансі між виробництвом для споживання і виробництвом для обміну буде мати серйозні наслідки для нашої економічної системи та наших цінностей» [74].

Саме це й сталося в 70–80-ті рр. минулого століття, які увійшли в історію економіки розвинутих країн і, перш за все США, як період завершення процесу формування суспільства масового споживання і загострення соціальних, економічних і духовних суперечностей. Низка руйнівних економічних криз, бунти проти устоїв багатого суспільства у молодіжному середовищі, занепад духовності й культури красномовно свідчили про те, що прагнення до нарощування матеріального багатства обернулося для суспільства втратами – зниженням обсягу заощаджень та скороченням інвестицій, нарощуванням не потрібних суспільству товарів і тиску на споживача, нефективним використанням ресурсів, екологічними проблемами, розширенням меж свободи і неможливістю окремо взятої людини її використовувати собі на благо. Очевидним стало те, що різкий стрибок в бік споживання міг статися тільки під впливом нав'язування суспільству певних ідеалів, які допомагали досягти власної економічної вигоди.

Прагнення вирішити проблеми, що постали перед суспільством добробуту, сприяли переводу досліджень марксистського спрямування у міждисциплінарну площину і виникненню напряму досліджень, в якому аналізуються соціально-економічні проблеми впливу людини на зовнішнє середовище, відчуження від процесу праці, дегуманізація суспільства (Чарльз Райт Міллс, Герберт Макрузе, Еріх Фромм).

Вивчаючи проблему людини, Е. Фромм аналізує її потреби – у спілкуванні, у творчості, у пізнанні, в освоєнні буття, у відчутті глибоких коренів тощо. Протягом усієї своєї наукової діяльності вчений залишався

вірним основним теоретичним положенням психоаналізу і прагнув з'ясувати, яку роль відіграють психологічні фактори в соціумі, намагався розкрити психологічний механізм суспільного розвитку.

Поставивши у центр своїх досліджень психологічну модель людини, він намагався проаналізувати розгортання потенційних людських якостей у процесі пристосування людини до конкретної соціально-економічної дійсності. Через суперечність між людиною та природою Е. Фромм виводить фундаментальні психологічні потреби, які підносять до статусу вічних, незмінних, поза історичних за своїм походженням спонукань. Спираючись на цей теоретичний фундамент, він дотримується думки, що людська природа як сукупність універсальних потреб у своєму історичному розвитку реалізується різними способами залежно від конкретних соціальних умов. Тобто, вона і зберігається, і в той же час постійно модифікується під впливом соціуму.

Вплив сучасного західного суспільства на людину Е. Фромм намагається показати у своїй роботі «Мати чи бути», аналізуючи суспільство крізь призму конфлікту двох орієнтацій характеру (ринкового і продуктивного), а також через суперечність двох способів існування людства – володіння та буття. Під володінням та буттям він розумів дві різні структури характеру. Коли людина дотримується принципу володіння, становлення її до світу виражається в прагненні зробити його об'єктом володіння, перетворити все і всіх на свою власність. Протилежним способом існування виступає буття, за Фроммом, це життєлюбство, справжня причетність до світу, істотна реальність особистості.

Е. Фромм був впевнений у тому, що багатство не робить людину щасливою. Стан сучасного суспільства дуже непокоїв науковця, він вважав, що воно «...складається з «атомів» – найдрібніших, відокремлених один від одного часток, що утримуються разом егоїстичними інтересами і необхідністю використовувати один одного» [75, с.164].

Про небезпеку психологічного стану сучасної людини у майбутньому Е. Фромм висловився таким чином: «У минулому небезпека полягала в тому, що люди ставали рабами. Небезпека майбутнього – в тому, що люди можуть стати роботами» [76, с.420 ]

Через це Фромм закликав до створення нового ідеального суспільства, в якому орієнтація людини на володіння буде змінена орієнтацією на буття. Функцією нового суспільства, він вважав, сприяння виникненню нової людини, якій властиві такі якості: готовність відмовитись від усіх форм володіння заради того, щоб повною мірою бути; відчуття себе на своєму місці в сфері свого буття; визнання всебічного розвитку людини та її близьких вищою метою життя; відчуття свого єднання з життям, відмова від підкорення, від експлуатації, руйнування та виснаження природи, прагнення зрозуміти природу, жити в гармонії з нею.

Не оминула проблема суспільства споживання ще одного представника франкфуртської школи Г. Маркузе, який поєднавши марксизм та фрейдизм у єдиному методологічному підході намагався розглянути суспільний

розвиток та сформувані критичну теорію по відношенню до нього. У своїй роботі «Одномірна людина» вчений висуває гіпотезу, що індустріальне суспільство перетворилося на зазамбоване суспільство, яке діє не за власним бажанням, а під впливом маніпуляції потребами. «Люди впізнають себе в оточуючих їх предметах споживання, знаходять свою душу в своєму автомобілі, стереосистемі, квартирі з різними рівнями, кухонному обладнанні. Сам механізм, що прив'язує індивіда до суспільства, змінився, і суспільний контроль тепер коріниться у нових потребах, вироблених суспільством» [77, с. 10].

На думку вченого, така демократична несвобода, породила одномірне суспільство, яке існує за рахунок гіпнозу ЗМІ, які впроваджують в кожному індивідуальну свідомість хибні потреби та культ споживання: «... наші засоби масової інформації не відчують особливих труднощів у тому, щоб видавати приватні інтереси за інтереси всіх розумних людей» [77, с. 1]. Г. Маркузе наголошує, що вихід із становища, яке склалося, має знаходитися поза впливом, спрямованим на модернізацію зовнішніх політичних і економічних умов. Важливими є зміни внутрішньої свідомості людини «моральна революція», спрямована на утвердження нових цінностей і виховання альтернативних потреб.

У межах інституціонального підходу Т. Вебленом було створено теорію демонстративної поведінки, згідно з якою споживачі купують ряд товарів не завдяки наявності в них потреби, а через прагнення виділитися серед інших, що обумовлено інстинктом суперництва та бажанням слави. Ця теорія дала поштовх до розгляду споживання не тільки як життєво-необхідного процесу, але й як феномена соціальної демонстрації, що істотно похитнула тезу про незмінність споживацьких вподобань та індивідуальну раціональність.

Т. Веблен переконливо продемонстрував, що в сучасних йому умовах розвитку суспільства характер споживання визначається значною мірою уявними нормами респектабельності. Шукаючи відповідь на питання про походження цих норм, вчений доводить, що ринковий попит є завжди формою прояву економічної системи і в такій якості є і результатом, і причиною економічних дій. Сучасна економіка, на думку Веблена, є системою домінування крупних виробників, які формують попит через вплив на свідомість споживача. Така політика є засобом їхнього просування до задоволення економічного інтересу в максимізації прибутку, оскільки саме високі темпи зростання особистого споживання забезпечують збільшення обсягів продажу товарів, а значить, і доходів. Соціальними наслідками престижного споживання є неправильне спрямування виробничої енергії і, в кінці кінців, втрата суспільного добробуту, оскільки значна частина доходу не інвестується, а слугує засобом створення умов для пустих розваг бездіяльного класу [71].

Поряд з економічними підходами, які аналізували споживання через суспільні відносини, активно розвивалися в цій царині й соціологічні

концепції. Найбільш відомим соціологом, який досліджував споживання у соціальному контексті, вважається Ж. Бодрійяр. Дослідження цього вченого показали, що споживання у ході еволюції суспільства стає все більше наслідком соціальної логіки диференціації. Ж. Бодрійяр, як і всі соціологи, приклав до дослідження суспільства споживання підхід, за яким останнє поставало результатом впливу на людину і її свідомість соціального оточення.

Як зазначав В. Ліч, до кінця XIX ст. споживання і виробництво для більшості людей були нерозривно пов'язані: люди, що працювали, знали звідки з'являються товари і добробут, оскільки вони самі виробляли їх, допоки пізніше комерційні інституції не перебрали на себе контроль над виробництвом та споживанням [78, с.146]. Як наслідок, відбувся відрив виробництва від споживання, утворився окремий автономний світ споживача, де відсутність залученості до процесу виробництва товарів і втрата можливості реального їх оцінювання, супроводжується створенням образів товару. Як пише З. Бауман, впродовж всієї людської історії саме споживання, а також пов'язані з ними види діяльності (виробництво, заощадження, розподіл об'єктів споживання) слугували «сировинним матеріалом» з якого проростає розмаїття форм життя і зразків міжособистісних стосунків за допомогою винаходів культури, керованих уявою [79, с.197].

Ж. Бодрійяр, розглядаючи діалектику статусів виробництва й споживання, відмічав, що виробництво формує не окремі потреби індивідів, а споживчу силу суспільства, що у, свою чергу, є потужним стимулом для розвитку виробництва та суспільства цілому. У полеміці з Дж. К. Гелбрейтом з приводу природи потреб Ж. Бодрійяр наголошував, що істина полягає не в тому, що потреби є результатом виробництва, а в тому, що система потреб становить продукт системи виробництва [69, с. 34]. Ж. Бодрійяр показав, що просування індустріального суспільства до більш високої стадії розвитку змінює соціальні відносини між людьми – «...люди в суспільстві добробуту оточені не стільки, як це було в усі часи, іншими людьми, скільки об'єктами споживання» [69, с.10].

Речі знаходяться у центрі уваги сучасної людини. Вони формують її бажання і звички, визначають практики її повсякденної дії, обмежуючи їх своїми правилами-інструкціями. Вони є матеріально втіленими символами, які позначають соціальний статус і роль свого користувача. Якщо за часів К. Маркса влада речей утверджувалася через матеріалізм індустріального виробництва, то постіндустріальне суспільство підпорядковується речам не тільки на матеріальному, а й на глибоко символічному рівні.

Отже, суспільство споживання – це суспільство самообману, де неможливі ні справжні почуття, ні культура. «... Це також суспільство навчання споживанню, соціального дресирування у споживанні, тобто існує новий та специфічний спосіб соціалізації, що з'явився у зв'язку з виникненням нових продуктивних сил і монополістичною перебудовою економічної системи з високою продуктивністю» [69, с.111].



Відповідно, саме в маніпулюванні споживанням полягає пояснення парадоксів сучасної цивілізації, для якої необхідними стають бідність та війни, переслідуючи одну й ту саму мету – нарощування виробництва. Суспільство споживання починається там, де «боротьба за фізичне виживання відходить на задній план, поступаючись місцем споживанню символів, конструюванню ідентичностей. В такому суспільстві споживають не заради фізичного виживання, а в ім'я задоволення символічних потреб та примх» [69, с.112].

Отже, теорії кінця ХХ ст. відносно суспільства споживання окреслили його основні риси, сформуvalи наукові уявлення про фактори зміни взаємозв'язку між виробництвом і споживанням та запропонували шляхи усунення негативних соціально-економічних наслідків диктату влади виробника. При цьому представники критичного крила даних теорії більше уваги звертали не на економічні, а на духовні й психологічні чинники суспільних змін. Цим пояснюється недостатня увага ортодоксально налаштованих економістів до ідей і рекомендацій, висунутих Вебленом, Гелбрейтом, Бодрійяром, Фроммом і Маркрузе.

Однак, розвиток цивілізації у ХХІ ст. ще більш загострив суперечність між виробництвом і споживанням і підійшов до такого стану, коли позбавлена етичного характеру культура буржуазного суспільства дедалі більше стала загрожувати добробуту та існуванню людини. За таких умов недооцінка впливу духовності на суспільний розвиток стала поступово усвідомлюватися вченими-економістами, які все частіше стали розуміти, до яких суспільних втрат може призвести так звана «масова культура» буржуазного суспільства у тих спільнотах, які не мають міцних моральних основ. Першим на цю проблему в українській економіці звернув увагу Г. Задорожний, який вважає, що «без моральних цінностей неможливий цілісний та цільний світогляд, що мусить лежати в основі думок, знань, рішень та дій людей. Без такого світогляду людина позбавлена не тільки світогляду, але й бачення сенсу життя» [80, с.4]. Людину, в якій відсутні моральні цінності він називає недолудиною в образі людському, в якому відсутня совість через її непотрібність.

У житті людини моральність виконує роль «компасу», який дозволяє їй орієнтуватись в світі соціальних цінностей. Через систему орієнтацій, норм, заборон, оцінок, ідеалів, вона регулює поведінку людей, дозволяє встановити зв'язок вчинку та всієї поведінки людини з суспільною системою цінностей. При цьому, регулюючи поведінку людини, мораль велить їй діяти відповідно до бажаної норми. Задача моралі полягає в тому, щоб орієнтувати свідомість і поведінку людини на здійснення ідеалу належного [81].

У духовній сфері наслідки затвердження консюмерізму найбільш деструктивні. Так, наприклад, в процесі перегляду духовних цінностей під удар потрапляє мораль. Людина починає розглядати собі подібних не в якості унікальних особистостей, гідних поваги та піклування, а в якості своєрідних об'єктів, які задовольняють одну з численних потреб. Жага володіння речами

за всяку ціну руйнує в людині моральні цінності, людське щастя постає в залежності від рівня споживання, тобто споживання стає метою та сенсом життя. Таке нездорове споживання Г. Задорожний називає гламурним потреблятьством, а людину, яка приймає в цьому участь, зазомбованим біороботом [80, с.5].

Ще одним важливим аспектом проблеми взаємозв'язку виробництва і споживання є її перенесення у міжнародний простір. Кінець ХХ ст. ознаменувався формуванням потужних транснаціональних корпорацій, які почали реалізовувати політику максимізації прибутків вже у межах глобалізованої економіки. Конкуренція, яка утверджує взаємозв'язок між споживанням і виробництвом через домінанту першого, в епоху посилення процесів концентрації і централізації виробництва й капіталу суттєво послаблюється і монополія, яка приходить їй на зміну, формує цей взаємозв'язок через диктат виробництва. Видатний американський економіст і соціолог Дж. К. Гелбрейт показує, що великі компанії, які володіють ринковою владою та прагнуть високих прибутків, майстерно маніпулюючи рекламою та іншими інструментами впливу на покупця, формують і змінюють психологічні потреби людей. «Насправді фірма-виробник і галузь значною мірою формують ціни і формують попит, використовуючи для цього монополію, олігополію і диференціацію товару, а також рекламу, просування товарів і стимулювання збуту..., – говорить вчений, – проте, нам слід мати на увазі й соціальні витрати. Корпоративна влада проголошує, що успіх суспільства – це ще більше автомобілів, телевізорів, різного одягу та інших споживчих товарів. А також все більше і більше смертоносної зброї. Така міра людської цивілізації [72, с. 81–82].

Реалії сучасного глобального світу вказують, що в сучасних умовах виробництво вже не слугує засобом задоволення потреб, а більшою мірою є засобом збагачення і перетворюється на самоціль. Ні ціни, ні вподобання, ні навіть доходи, як вважали неокласики, не виконують сьогодні ролі обмежувача при здійсненні споживацького вибору, оскільки кредит стає найважливішим «дисциплінарним процесом здирництва заощаджень та регулювання попиту» [69, с. 77]. З цих причин поведінка споживача і його платоспроможний попит не здійснює практично ніякого впливу на виробництво і встановлення оптимальних відтворювальних пропорцій. Більш того, сучасне суспільство свідомо спрямовує виробництво на знищення від самого початку: придбання товарів довготривалого користування стає тимчасовим явищем, за яким відразу слідує перехід на нову модель. За цим колом споживацьких вподобань стоїть небувале марнотратство ресурсів і вкрай неефективний спосіб їх розподілу в суспільстві. Однак, як не парадоксально, саме ця неефективність є способом підтримання життєздатності бізнесу в умовах сучасної конкуренції.

«Гордість фірм» за довговічність речей може виявитися перешкодою для їх виживання у світі невизначеності. Довговічність товарів заважає виробникові розширювати свої розміри і збільшувати виробництво в гонитві за накопиченням ринкової влади. Ось чому «всілякі дріб'язкові товари, які,

обіцяють підвищити жіночу привабливість, допомогти позбавитися від зайвої ваги ..., дозволять отримати значно більше коштів у порівнянні з витратами на виробництво більш ефективного наземного транспорту або будівництво більш комфортабельних, довговічних та менш дорогих житлових будинків. І ось чому «існують новинки, які служать лише тому, щоб зробити продукт-попередник зовні застарілим. Це також вигідно» [82, с.140].

Фірми майже не здійснюють спроб досягти успіху в конкурентній боротьбі за рахунок просування високоякісних і довговічних виробів, розглядаючи таку стратегію як не вигідну в плані накопичення влади для зниження невизначеності. Тому компанії, які продають навіть очевидно неякісні товари, не бояться поразки в конкурентній боротьбі, яка ведеться зовсім не так, як описує теорія досконалої конкуренції. Ось чому, «... коли покупець завойований, то виробник розслабляється і починає виробляти продукт, знижуючи витрати, що призводить до втрати якості» [83, с.15]. Таким чином, в сучасних умовах суверенітет споживача ілюзорний - він має лише видимість свободи раціонального вибору. Сама ж свобода як спосіб розвитку відповідно до законів людського існування узурпується владою.

Прагнення до максимізації прибутку при знятті моральних обмежень, як це сталося в нашому суспільстві в період трансформаційних змін, породжує прагнення влади. Однак, оволодіння владою породжує проблему її утримання і здійснення. А це є надзвичайно важким завданням, оскільки вимагає, щоб примушення як елемент влади було інтерезоване тими, ким управляють. Як показує практика, підкорення індивіда цілям суб'єкта влади досягається шляхом впливу на соціальні потреби, цінності та внутрішні норми, які є основою самоконтролю. Іншими словами, мова йде про ідеологічну владу фірм над споживачами, тобто про «владу, засновану на маніпулюванні інформацією» [84, с. 159].

Саме така влада є найбільш стійкою, оскільки завдяки витонченим способам навіювання більшість людей починає вірити в те, що вони діють з власної волі й не усвідомлюють того, що ця воля їм нав'язана і що виробник маніпулює нею. Тому потреби сучасного споживача все більшою мірою залежать не від його індивідуальних вподобань, а від нав'язаних і насаджених диктатом виробника стандартів престижного споживання. У гонитві за надприбутками фірми використовують агресивні методи тиску на свідомість споживача, примушуючи його вступати в гонитву за статусними товарами. За таких умов найважливішим аспектом вирішення соціально-економічних проблем, що склалися у сфері споживання, є регулювання ринкової влади і зняття символічного насилля. Останнє стає можливим на основі утвердження влади над собою через засвоєння позитивних цінностей і норм, які здатні перетворити структури влади душі людини. Тому сьогодні виникає необхідність глибоких реформ в духовній сфері суспільства, які мають призвести до соціокультурних змін в людині і запобіганню тиску на неї всього небажаного і деструктивного.

### 2.3. Соціальна політика в глобалізованому світі.

Соціальна політика держави завжди суттєво впливала на економічний розвиток. Історичні факти підтверджують, що державні діячі у різні епохи визнавали важливість соціальної справедливості, оскільки розуміли, що суперечності соціального характеру здатні порушити суспільний спокій та створити загрозу існуючій владі. Саме з цих причин правляча еліта за мірою необхідності здійснювала вкладення у соціальну сферу, приєднуючись до філантропічної діяльності підприємців і церкви. З часом вирішення проблем соціальної справедливості перетворилося на одну із найважливіших функцій держави і уряди провідних країн світу постійно збільшували фінансування соціального сектору. Держави розвинених країн світу стали проводити цільову діяльність у сфері перерозподілу доходів з метою нейтралізації ринкових «провалів» у сфері соціального забезпечення, з одного боку, та підготовки кваліфікованої робочої сили для потреб нарощуваної індустріалізації, з іншого.

Однак, незважаючи на загальну тенденцію до зростання державних витрат, що спрямовувалися у соціальну сферу, в світовій практиці періодично виникали проблеми відносно використання конкретних механізмів забезпечення соціального захисту населення. Як показувала практика, на певному етапі розвитку соціальне забезпечення вступало у ряді країн в конфлікт з економічним зростанням, що унеможлиблювало його реалізацію на належному рівні. Виявилось, що чим більша частина доходу розподілялася на соціальні потреби, тим менш ефективною ставала економіка. Це відбувалося внаслідок того, що вона не дозволяла забезпечити необхідний життєвий рівень населення через отримання ним трудового доходу, а також вичерпувала свої потенційні можливості для подальшого інвестування. Дійсно, соціальні гарантії, що забезпечували прожитковий рівень, відчутно знижували у населення стимули до отримання доходів за рахунок трудової діяльності. Це поставило перед економічною наукою проблему пошуку ефективних способів взаємодії держави і ринку в процесі забезпечення соціальної справедливості.

Взагалі, проблема соціальної справедливості є феноменом, який не втрачає своєї актуальності від самого початку формування цивілізацій. Вперше в теоретичному дискурсі ця проблема була поставлена у роботах представників політичної філософії. В межах цієї науки утвердилися основні уявлення про природу людини і роль справедливості у соціальному житті. Протягом століть філософи намагалися віднайти універсальні принципи справедливості, виконання яких дозволило б створити стабільну державу. Економічного змісту проблемам соціальної справедливості надав Дж. С. Мілль, який довів тезу про те, що економічні й соціально-політичні явища взаємозумовлюють одне одного. Саме тому успішний економічний розвиток передбачає глибоку соціальну трансформацію суспільного ладу, можливість перетворення капіталістичної держави на соціальну. Якщо закони

виробництва базуються на ринкових принципах, то закони розподілу створюються самими людьми а, отже, вони мають змінюватися у відповідності до потреб соціальної справедливості і вищих соціальних задач [85, с.78]. Таким чином, згідно Дж. С. Міллю, держава стає соціальною внаслідок прийняття суспільством певних політичних рішень.

У найбільш широкому розумінні поняття «соціальна справедливість» відображає соціально-психологічне сприйняття принципів і форм організації та функціонування суспільства, за якого економічний порядок не викликає у суб'єктів почуття відчуженості від влади, засобів виробництва та його результатів. Однак, таке загальне визначення категорії «соціальна справедливість» завжди конкретизується і трансформується під впливом рівня розвитку культури, продуктивних сил, існуючого соціального і політичного ладу, ступеню пізнання законів природи й суспільства. Саме з цих причин у різні історичні періоди в кожній людській спільноті формувалося своє уявлення про справедливість, яке відображало суспільну й індивідуальну потребу у погоджених правилах взаємодії у сфері розподілу суспільних благ, прав і обов'язків суб'єктів по відношенню один до одного.

Класики античної філософії Платон і Арістотель у своїх роботах виділили два основних види справедливості – дистрибутивну та егалітарну. Перша базується на визнанні нерівності людей і передбачає розподіл благ у відповідності з особистими заслугами громадян, друга – заснована на уявленні про природну соціальну рівність і ґрунтується на рівному розподілі благ. Ці два види справедливості створили підґрунтя, на якому у подальшому вибудовувались морально-правові, соціально-психологічні та економічні уявлення про справедливість. Систематизуючи теоретичні підходи до визначення справедливості в економічній сфері, можна виділити два основні напрями її розуміння економістами-теоретиками. Перший напрям – це ліберальна концепція справедливості, сформована неоавстрійською школою (Л. фон Мізес, Ф. фон Хайєк, М. Родбард), представниками лібертаріанства (Г. Спенсер, Р. Нозік, А. Ренд) та чиказькою школою (М. Фрідмен). Другий напрям представлено марксистськими та соціал-демократичними концепціями егалітарної справедливості.

Ліберальна концепція справедливості базується на визнанні формальної юридичної рівності громадян, захисті фактичної майнової і статусної соціальної нерівності, орієнтації виключно на приватну власність. У цій концепції головними інститутами, які задовольняють потреби окремого індивіда і завдяки яким вирішуються соціальні проблеми, вважаються сім'я і ринок. Останній відіграє ключову роль у досягненні кожним суб'єктом максимального добробуту, а значить, не потребує ніяких додаткових інструментів впливу на даний процес. Такі уявлення довготривалий час знаходилися під впливом утилітаризму – концепції, висунутої у 1781 р. І. Бентамом, згідно якої соціальна мета повинна втілюватися у прагненні забезпечити якомога більшого щастя для найбільшого числа людей. Такий підхід вимагав максимізації певної функції добробуту, яка формувалася як

сума функцій індивідуальної корисності для всіх суб'єктів, що є членами даного суспільства.

Зокрема, неокласична теорія, ґрунтуючись на утилітаристській концепції, описує поведінку економічних суб'єктів через раціональний вибір, який вони здійснюють, виходячи із своїх переваг і бюджетних обмежень. Відповідно, за умови повноти інформації і припущення про первинність слідування принципу максимізації, будь-який результат вибору вважається найбільшою мірою наближеним до інтересів. У силу цього справедливість у різних формах свого прояву пов'язується неокласиками з належним відношенням до інтересів людей. Таке розуміння соціальної справедливості, а також суспільного добробуту як сумарної задоволеності індивідуальних переваг членів суспільства, було закладено в основу відомого критерію соціальної справедливості – оптимуму Парето. Останній інтерпретується як ситуація, коли неможливо збільшити вигаш жодного індивіда, не погіршивши при цьому положення іншого.

Однак, уявлення про добробут як певний стан задоволеності переваг, рівно як їх оптимумів, наражалися на серйозні труднощі при здійсненні практики оцінювань. Тому у прикладних дослідженнях економісти пішли шляхом заміни критеріїв корисності на більш об'єктивний показник, у якості якого обрали реальний дохід. Але по відношенню до визначення соціальної справедливості такий крок ще більш ускладнював проблему. Перш за все, значення реального доходу давало доволі приблизне уявлення про ступінь задоволення переваг, а значить, і не дозволяло встановлювати орієнтири для досягнення рівності, оцінки прогресу з плином часу, здійснення порівнянь рівня життя в окремих суспільствах, оцінювання претензій окремих індивідів на отримання суспільних ресурсів і т. п. Всі ці труднощі згодом призвели до появи нових концепцій, в яких науковці відмовились від утилітаристської методології пов'язувати соціальну справедливість із добробутом або корисністю.

Однією із таких концепцій стала робота Дж. Ролза «Теорія справедливості», в якій автор відійшов від утилітаристського принципу розповсюдження на суспільство принципу вибору окремого індивіда і привернув увагу широкого загалу дослідників до того, що пояснити принципи справедливості можна лише на основі суспільного договору [86]. Дж. Ролз вважає, що принципами соціальної справедливості можуть бути тільки ті, які приймуть вільні та раціональні індивіди як основу свого об'єднання у суспільство в умовах «вихідного положення». Вчений розуміє під цим положенням певний мислительний експеримент, в якому людина повинна обрати принцип справедливості для суспільства, не знаючи, яке б положення могла сама у ньому зайняти. Тим самим, через універсалізацію поведінки шляхом гіпотетичної зміни ролей, віднаходяться такі принципи для справедливості, з якими б погодилися всі розумні люди.

Такий підхід до визначення соціальної справедливості вчений називає «справедливість як чесність» і вказує, що «особи «у вихідному положенні» оберуть два принципи. Перший диктує необхідність максимально широкої

свободи для кожного, яка була б сумісною з аналогічною свободою для всіх інших. Другий принцип вимагає, щоб можливості, які автор пов'язав з концепцією «первинних благ» (право, свобода, охорона здоров'я, освіта тощо), були відкриті всім членам суспільства. Інтуїтивна ідея тут міститься у наступному: так як добробут кожного залежить від схеми співробітництва, без якої ніхто не зміг би мати більш-менш задовільного життя, розподіл переваг повинен бути таким, щоб викликати бажання до співробітництва у кожного, навіть у тих, чиє положення є нижчим» [86, с.78].

Вчений наголошує, що «Природний розподіл не є справедливим або несправедливим. Те, що люди з'являються на світ у певному конкретному соціальному положенні – це просто природні факти. Справедливим і несправедливим є те, що з даними фактами роблять інститути суспільства» [86, с. 98]. Тому для реалізації даного принципу Дж. Ролз формує додатковий «принцип відмінності» і пропонує запровадити такі інститути розподілу добробуту, за рахунок яких максимізуються можливості найменш привілейованої групи. При цьому вказується, що на відміну від концепцій суспільного добробуту, де функціонування інститутів розподілу спрямовуються на досягнення становища, за якого ніхто не повинен мати стандарту життя нижчого за певний прийнятний рівень у суспільстві (для цього слугує система соціального захисту), «принцип відмінності» детермінує через гарантування широкого розповсюдження прав власності на засоби виробництва і людський капітал досягнення суб'єктами рівних свобод і чесної рівності можливостей. Ідея Дж. Ролза полягала не просто в тому, щоб допомагати тим, хто втрачає через випадковості або нещастя, а в тому, щоб поставити всіх суб'єктів у рівне положення, в якому б вони могли управляти своїми власними справами і приймати участь у соціальній кооперації за рівних умов.

Дана концепція у подальшому підлягла уточненням і модифікаціям, здійсненим А. Сеном, Р. Дворкіним і Дж. Ремером, які внесли вагомий внесок у сучасне розуміння соціальної справедливості. І хоча теорії справедливості, запропоновані кожним із цих авторів, відрізняються між собою, для всіх них характерно, по-перше, переміщення уваги з результатів на можливості, зосередженість на особистій відповідальності і зусиллях самої людини у її прагненні досягти певних результатів, включаючи добробут. По-друге, доведення необхідності досягнення легітимності певної концепції соціальної справедливості. І, по-третє, висування у якості першочергової умови для формування схваленої суспільною свідомістю концепції певного сполучення свобод і ресурсів, доступних суб'єктам у якості основи формування ними суспільного судження про соціальну справедливість. При цьому всі автори виявляють єдність у тому, що базові елементи соціальної справедливості можуть бути запроваджені у будь-якій країні, однак, їх успіх буде залежати від історичних обставин і традицій, інститутів та соціальних сил у кожній із них. Як справедливо зазначає А. Олійник, переплетіння критеріїв справедливості не дозволяє жодному з них

стати універсальним. Відповідно, необхідно чітко визначити межі, в яких може бути застосованим той або інший критерій. У цих визначених межах критерій справедливості починає набувати змісту складної справедливості по Уолцеру, а саме: він має бути загальноновизнаним у межах конкретної сфери [87, с.55].

Неоліберальна модель економіки, яка була реалізована у 70–80-ті рр. ХХ ст. на Заході та у 90-ті в країнах пострадянського простору, базувалась на лібертаріанських ідеях Л. Мізеса, Ф. Хайєка і М. Фрідмена. Як відомо, дані мислителі є непримиримими супротивниками державного втручання в економіку, залишаючи за ним лише «захист власності, миру й свободи» [88, с.41]. Остання вважається найголовнішою соціальною цінністю, необхідною умовою самореалізації індивіда, який переслідує власні цілі і прагне досягати в житті того, на що він здатен завдяки своїм талантам і особистим зусиллям.

«Я не прихильник соціальної справедливості. Я прихильник свободи», – проголошує М. Фрідмен, визнаючи справедливою тільки рівність можливостей як суттєву складову індивідуальної свободи [89]. Ф. фон Хайек взагалі вважає поняття соціальної справедливості беззмістовним. Справедливість, на думку вченого, може бути тільки індивідуальною, а не соціальною, оскільки тільки людину можна вважати моральною істотою, яка наділена відповідальністю за свої вчинки і дії. Спонтанний порядок, що базується на принципах свободи і конкуренції, сам встановлює найбільш ефективний розподіл в суспільстві. У силу цього «не може існувати ніякої дистрибутивної справедливості там, де ніхто не займається розподілом» [90, с. 92]. Тому якою б не виявилася структура розподілу доходів, її не можна розглядати як несправедливу, якщо вона породжена чесною конкурентною боротьбою. Отже, на думку лібертаріанців, справедливий розподіл не може бути результатом цілеспрямованих державних акцій, а є наслідком функціонування вільного ринку. «Ліберальна вимога свободи, – пише Ф. фон Хайек, викладаючи своє бачення «істинного» лібералізму, – звернена на усунення всіх штучних перепон індивідуальним зусиллям, але не містить претензій до держави або общини про надання певних благ» [91, с.148].

Більше того, лібертаріанці вважають нерівність необхідною складовою ефективного розвитку. «Тільки завдяки нерівності багатства, можливого в умовах нашого суспільного порядку, тільки завдяки тому, що він стимулює кожного виробляти стільки, скільки він зможе за найменших витрат, людство має сьогодні у своєму розпорядженні той сукупний обсяг річного багатства, який можна використати на споживання. Якщо цей спонукальний мотив буде знищено, то продуктивність знизиться настільки, що частка, яка за рівного розподілу буде виділена кожному індивіду, виявиться набагато меншою, ніж сьогодні має самий останній жебрак» – стверджує Л. фон Мізес [92, с.35].

Отже, нерівність у неоліберальній моделі супроводжує процес економічного зростання і, навіть певною мірою його забезпечує. Завданням держави, як його формують лібертаріанці, є забезпечення реалізації особистих прав громадян, гарантій рівності можливостей у використанні талантів і досягненні успіху. Рівність можливостей первинна по відношенню



до рівності доходів. Допомога держави має обмежений характер і надається тільки економічно слабкій, переважно непрацездатній частині населення. Як тільки встановлені правила гри, уряд не має підстав змінювати результати перерозподілу доходів.

Соціалістична концепція справедливості оформилася в марксистській течії економічної думки і виходить із комуністичного ідеалу суспільного устрою, в якому виражаються інтереси пролетаріату, соціальних низів. Вона спирається на соціально-економічну систему, засновану на суспільній власності на засоби виробництва і відтворює принципи соціальної рівності й гуманізму. На відміну від ліберальної, така система соціального захисту передбачає активну участь держави у процесі розподілу економічних благ і містить три основні компоненти. По-перше, право на працю, згідно якого кожному члену суспільства гарантується робоче місце у відповідності з отриманою освітою і кваліфікацією. По-друге, система гарантованих законом і наданих державою таких безоплатних послуг, як освіта, охорона здоров'я, фізична культура і спорт, житло, а також пенсійне забезпечення. І, по-третє, система адміністративно регульованих цін, яка забезпечує доступність товарів і послуг першої необхідності малозабезпеченим верствам населення.

Зауважимо, що в історії розвитку людства вказані дві концепції соціальної справедливості отримали конкретне втілення у різних типах соціально-економічних систем – капіталістичному й соціалістичному, однак, у чистому вигляді не були реалізовані в жодній країні. Реальна практика побудови соціалістичного суспільства в СРСР продемонструвала неможливість ефективного функціонування суспільства, заснованого на державній власності, адміністративному контролі та майже повній відсутності приватної ініціативи. У свою чергу, система вільного ринку все частіше зустрічалася з економічними й соціальними проблемами, які не могли бути вирішеними через механізми саморегулювання. Тому в ході еволюції соціально-економічних систем поступово сформувався комплекс інститутів, відносин, цінностей і норм, який становив основу нової соціально-економічної моделі розвитку, названої терміном «державна добробуту».

Цей феномен, що мав, безумовно, у кожній із країн свою специфіку, виник у другій половині ХХ ст. в індустріально розвинутих країнах Заходу як альтернатива реальному соціалізму, з одного боку, і як реакція на «провали» ліберальної економіки – з іншого. Загальним для всіх національних варіантів держави добробуту є те, що в ній ринковий механізм в економіці доповнюється соціальною складовою у всіх інших сферах суспільства. В цій моделі першість займає індивідуальна свобода, причому вона розглядається не тільки як економічний стимул, а, перш за все, як незалежна цінність. Реалізація свободи в економічній сфері передбачає наявність децентралізованих суб'єктів, що здатні самостійно приймати економічні рішення і, водночас, слугує зростанню індивідуального добробуту. Державі ж відводиться функція створення необхідних умов для розвитку ринкових

процесів. Оскільки ринок неспроможний вирішувати соціальні аспекти суспільного життя, то до нього долучається державне регулювання. Таким чином, ринкова конкуренція і соціальне забезпечення є одночасними та взаємодоповнюючими процесами.

Межі, в яких держава і ринок доповнюють один одного при виконанні соціальних функцій, виявляються дуже рухомими і залежними від соціокультурних цінностей, які притаманні населенню тих чи інших країн. У свій час видатний німецький теоретик соціальної ринкової економіки В. Ойкен наголошував, що вирішення соціального питання є проблемою суспільної моралі. Настрій людей у відносинах між собою має вирішальне значення. Без його зміни навряд чи можна досягти поставленої мети» [93, с.415]. Як справедливо зазначав Ф. фон Хайек, «Вільне і справедливе суспільство не буде самодостатнім і не буде функціонувати, якщо його члени не сприйматимуть як належне те, що кожен індивід займає таке становище, яке є наслідком його діяльності, визнаючи це і щодо своєї власної діяльності» [88, с.77]. Історичний досвід свідчить, що у залежності від того, які соціокультурні цінності поділяли люди у певній країні, якою була специфіка їхнього менталітету та які історичні особливості супроводжували розвиток цих країн, формувалися різні уявлення про соціальну справедливість, а також встановлювались і різні моделі соціальної держави.

Таким чином, історія економіко-філософської думки свідчить про те, що поняття соціальної справедливості набувало різних змістів залежно від рівнів розвитку економіки й культури, існуючого соціального і політичного ладу, ступеню пізнання законів природи й суспільства. Головна ідея класичної політичної економії про те, що виробництво благ забезпечується принципом економічної вигоди і регулюється ринком у той час, як справедливість забезпечується політикою, стала основою для пошуків взаємовідносин між державою та ринком у забезпеченні соціальної справедливості, економічної ефективності та політичної стабільності.

Ці пошуки вилились у формування двох домінуючих концепцій соціальної справедливості – ліберальної та соціал-демократичної, які з різним успіхом були запроваджені у різних країнах світу. Цей успіх залежав від того, наскільки урядам вдалося через ідеологічні, правові, політичні, економічні, психологічні, моральні та духовні фактори привести уявлення про соціальну справедливість до домінуючих соціокультурних цінностей. Цим, власне, і було визначене поле гри ринкових сил та держави у забезпеченні справедливості й економічної ефективності.

Власне теоретичні дослідження проблематики соціальної справедливості багато у чому були відбиттям реальних спроб вирішити на практиці існуючі протиріччя розподілу доходів та підтримки найбільш вразливих верств населення. Ці спроби посилюються одночасно із ускладненням соціально-економічних проблем в найбільш розвинутих країнах світу. Починаючи з 80-90-х рр. XIX ст. урядами багатьох індустріальних країн приймаються прогресивні трудові закони соціальної спрямованості, що обмежують застосування дитячої праці, встановлюють тривалість робочого

дня, вводять страхування на випадок безробіття та пенсійного забезпечення за старості. Першою країною, в якій уряд почав виконувати соціальну функцію, була Німеччина (напр., «Соціальні закони» Бісмарка 1881-1889 рр.). В подальшому подібні функції стали традиційними для інших країн.

Для прикладу досить згадати Англію, де спостерігалось значне розширення державних соціальних функцій. Починаючи з прийняття Закону про пенсії по старості 1908 р., англійська влада приймає систематичні заходи щодо впровадження соціальної допомоги, а саме: вводить субсидії та виплати у зв'язку з хворобою робочих, їх безкоштовним лікуванням. В 1891 р. в цій країні вводиться безкоштовна початкова освіта, а закон 1902 р. зробив доступним для широких верств населення і середньої освіти. Всього з 1870 по 1895 рр. витрати англійського уряду тільки на загальну освіту зросли в 7 разів [94, с. 121].

Незважаючи на досить високу соціальну активність держави в період становлення та розвитку промислової економіки Заходу, апогей розгортання її соціальних функцій припадає на 50-60-ті роки ХХ ст. В цей період майже у всіх розвинених європейських країнах формується масштабний державний сектор, який швидко зростає (див. табл. 2.1).

Саме в розглянутому періоді в структурі державних витрат переважають витрати соціальної спрямованості: зростає ступінь соціальної захищеності населення, збільшується його доступ до освіти та охорони здоров'я, професійної підготовки. На макроекономічному рівні спостерігається вирівнювання надмірної диференціації доходів через перерозподільні механізми, скорочення масштабів бідності, а також досягається стан повної зайнятості.

Таблиця 2.1

Питома вага державних витрат в деяких країнах ЄС  
(у відсотках до ВВП)

Країна	1870	1913	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Німеччина	10,0	14,8	30,4	32,4	38,5	45,1	43,3	44,3	44,0
Франція	12,6	17,0	27,6	34,6	40,3	46,5	49,1	47,9	57,2
Італія	11,9	11,1	–	30,1	34,7	34,3	43,3	43,8	47,2
Великобританія	9,4	12,7	34,2	32,2	39,1	39,9	41,8	37,8	47,0
Швеція	5,7	10,4	–	31,0	–	57,6	64,6	57,2	49,3
Нідерланди	9,1	9,0	26,8	33,7	–	52,1	50,1	41,2	46,6

Складено за: [95– 100].

Такі успіхи у посиленні соціальної складової розвитку стали наслідком впливу як економічної складової, так і тиску суспільних сил. Як відомо, саме в 50-70-е рр. ХХ ст. в більшості європейських країн при владі знаходилися соціал-демократичні партії, ідеологія яких відповідала і умовам післявоєнного часу, і вимогам широких народних мас про державний захист від безробіття та бідності, а також необхідності широкої участі держави у створенні умов економічного зростання. Немаловажну роль у боротьбі за

підвищення соціальних стандартів грали і профспілки. Багато у чому завдяки їх активній позиції працюючим вдалося домогтися законодавчого закріплення певних підприємницьких поступок в області заробітної плати та умов праці, найму та звільнення, техніки безпеки тощо. Все це привело до створення системи соціального забезпечення та допомоги нужденним, що у значній мірі обумовило швидкий ріст державних витрат.

Разом з цим слід звернути увагу на те, що подібне різке розширення соціальної складової у діяльності держави в розглянутому періоді мали в якості своєї важливої причини безпрецедентно стійкі та високі темпи економічного зростання. Це стало можливим завдяки макроекономічному державному регулюванню економіки відповідно до кейнсіанської моделі управління. Основним завданням кейнсіанської теорії був доказ того, що вже перестали діяти автоматичні механізми ринку, які отримали детальну розробку в неокласичній теорії.

На відміну від доктрини невтручання держави в економіку перед нею постає нова задача: контролювати загальний попит і впливати на нього таким чином, щоб він на своєму рівні, наскільки це можливо, відповідав обсягу виробництва при повній зайнятості. «Розширення функцій уряду в зв'язку з завданням координації тенденцій до споживання та стимулювання інвестицій я захищаю як єдиний практично можливий засіб уникнути руйнування існуючих господарських форм і як умову для успішного функціонування індивідуальної ініціативи», – писав Дж. М. Кейнс [101, с. 264].

Принципом дії запропонованої моделі стало використання автономних державних витрат, які через мультиплікатор здатні забезпечити більш значущий, порівнянню з ними, приріст національного доходу. Це відбувається тому, що додаткові державні витрати сприяють зростанню поточних доходів населення, частина яких втілюється у вигляді споживчого попиту, інша ж – в заощадженнях. Відповідно, у виробників споживчих товарів та послуг зростає обсяг продажів за рахунок збільшення споживчого попиту, збільшується питома вага прибутку, а значить і дохід. Частина його виробники спрямовують на споживання, інша буде відкладена у вигляді заощаджень. Процес почне захоплювати все нові та нові верстви населення, які, відзначаючи збільшення своїх доходів, збільшують і споживання, сприяючи тим самим зростанню загального попиту та національного доходу. Наступає пожвавлення ділової активності, зростання зайнятості, що призводить до збільшення схильності до інвестування у різних груп підприємців.

Аналогічним є і використання в цілях регулювання податкової системи. Зниження податків стосується переважно отримувачів середніх та невисоких надходжень, які будуть схильні негайно використати отримані вигоди на споживчі товари та послуги, що ефективно стимулюватиме загальний рівень попиту в економіці. Кредитно-грошовому регулюванню в такій макроекономічній політиці відводиться роль підтримання стійких або спадних у довготривалій перспективі процентних ставок. Використання кейнсіанських методів регулювання на практиці сприяло стабілізації

економічної кон'юнктури, згладжуванню циклічних коливань, забезпеченню макроекономічних умов, які сприяли підтримці високих темпів економічного зростання та досягненню повної зайнятості. Все це дозволило державі безболісно спрямовувати практично половину національного доходу на соціальні потреби.

Ситуація різко змінилась в кінці 70-80-х рр. ХХ ст. Новий виток науково-технічної революції та переплетення циклічних коливань з структурними кризами, поєднання безробіття, інфляції з падінням виробництва (стагфляція), посилення процесів міжнародної діяльності висунули на передній план проблеми формування пропозицій та заощаджень як основного джерела інвестицій. Стало очевидним, що попередні можливості екстенсивного розвитку виявилися в значній мірі вичерпаними. Практика нарощування державних витрат у соціальній сфері вступила в протиріччя з потребами концентрації зусиль на техніко-технологічному оновленні виробництва, необхідності посилення ринкових принципів регулювання економіки. Все зростаюча відкритість національних економічних систем у процесі інтернаціоналізації, розширення впливу міжнародних монополій на процеси відтворення на світовому рівні ставали серйозною перешкодою для ефективного функціонування систем державного регулювання в окремих країнах, які все частіше бюрократизувалися.

Все це викликало перехід до нової моделі державного регулювання економіки та приходу до влади консервативних політичних сил. Останні затвердили курс на обмеження соціальних та економічних функцій держави та посилення ринкових регуляторів. В якості основи проведення соціальної політики було обрано неоліберальну модель, де основними інститутами, які задовольняють потреби окремого індивіда і завдяки яким вирішуються соціальні проблеми, вважаються сім'я та ринок. Саме ринок відіграє ключову роль у досягненні кожним суб'єктом максимального добробуту, а значить, не вимагає ніяких додаткових інструментів впливу на даний процес. Задача держави – забезпечення реалізації особистих прав громадян, гарантій рівності можливостей у використанні талантів та досягнення успіху. Рівність можливостей первісна по відношенню до рівності доходів, тому допомога держави має обмежений характер і надається лише економічно слабкій, переважно непрацюючій частині населення. Як тільки правила гри встановлені, уряд не має підстави змінювати результати перерозподілу доходів.

Спроби впровадити дану модель в практику соціального регулювання європейських країн в 80-і роки не привели, як свідчать дані табл. 2.2, до істотного абсолютного скорочення державних витрат, спрямованих на соціальні потреби. Їх рівень десь в середньому по країнам так і залишився приблизно біля 30% від ВВП.

Така ситуація пояснюється тим, що незважаючи на прагнення консервативних сил знизити соціальні витрати та посилити ринкову складову у їх формуванні, нові економічні проблеми не дозволяли цього зробити.

Високий рівень безробіття, нові вимоги до якості робочої сили в умовах технічно складного виробництва, старіння населення та зростаюча кількість людей пенсійного віку, збільшення неповних сімей з їх зростаючою нестабільністю на фоні знецінення сімейних цінностей продовжують вимагати рішення з боку держави.

В таких непростих умовах уряди європейських країн пішли на кардинальну реформу соціальної політики держави, метою якої стала зміна її спрямованості – перехід від прискорення нарощування соціальних витрат до їх більш раціонального використання. В ході реформування, з одного боку, відбулася реорганізація державної системи надання соціальних послуг, а з іншого – зміна самої ролі держави в соціальній сфері. Так, ряд соціальних програм були переглянуті та зняті дублювання, посилюється адресність надання соціальної допомоги та контроль за механізмом її надання. На додаток до цього була підвищена роль соціального страхування, що сприяло зсуву акцентів соціального захисту від бюджету держави до бюджету сім'ї. Центр тяжіння в допомозі працездатним безробітним був здебільшого переміщений з їх матеріальної підтримки на залучення до продуктивної праці. При наданні соціальної допомоги була збільшена диференціація за рахунок обліку загального матеріального стану (не тільки доходу, але й майна), більш строгого підходу до визначення кількості нужденних осіб. За рахунок цих заходів вдалося хоча і не абсолютно скоротити, але все ж таки знизити темпи приросту державних соціальних витрат та стабілізувати їх в середньому на рівні 3%.

Таблиця 2.2

Питома вага соціальних державних витрат в деяких країнах ЄС  
(у відсотках до ВВП)

Країна	Рік	Соціальні витрати держави				Інші витрати
		Всього	Освіта	Охорона здоров'я	Трансферти	
Німеччина	1950	18,4	2,7	3,5	12,2	2,4
	1980	25,6	4,8	6,8	14,0	6,8
	1990	26,5	5,1	7,1	14,1	6,7
	2000	27,1	5,4	7,2	14,5	5,6
	2015	27,7	5,7	7,5	14,5	7,5
Франція	1950	19,6	4,7	2,4	12,5	1,2
	1980	32,6	8,3	4,4	19,9	3,3
	1990	33,5	8,7	4,8	20,0	3,3
	2000	34,3	8,7	5,1	20,5	3,8
	2015*	34,8	8,8	5,6	20,5	3,8
Великобританія	1950	17,9	5,1	5,1	7,7	6,4
	1980	22,5	6,9	6,9	8,8	6,9
	1990	25,6	6,9	6,9	11,9	6,3
	2000	26,8	7,0	7,3	12,5	6,1
	2015	29,8	7,2	8,1	14,5	6,1

Італія	1950	14,5	3,5	3,0	8,0	2,0
	1980	24,7	6,3	5,1	13,3	4,5
	1990	31,8	7,4	6,5	18,0	5,5
	2000	34,3	7,2	6,5	20,6	4,8
	2015	33,1	6,7	6,5	19,8	4,8

Складено за: [102].

Такі успіхи були посилені реформами, спрямованими на зміну ролі держави у проведенні соціальної політики. Передусім, розвинені європейські країни пішли шляхом пошуку різних форм партнерства у наданні соціальних послуг з приватним бізнесом, переміщення ряду напрямків реалізації політики від державного сектора економіки до інших інститутів суспільства, посиленні ринкової складової у самій соціальній діяльності держави. Дослідники відзначають, принаймні, три загальних напрямки змін у соціальній сфері розвинених європейських країн:

- комерціалізація соціальних послуг. Багато їхніх видів, хоча і виробляються переважно державою, в багатьох випадках оплачуються споживачами (охорона здоров'я, освіта);

- підвищення ролі сім'ї, благодійних організацій, інститутів громадянського суспільства в наданні індивідуальних соціальних послуг;

- впровадження ринкових механізмів у державний сектор соціальних послуг та їх часткова приватизація (наприклад, у Великобританії поширюється практика укладення державними установами охорони здоров'я договорів з неприбутковими або комерційними організаціями по забезпеченню ними допоміжних послуг за договірною ціною) [103, с. 276]. Таким чином, поряд з великим обсягом державного фінансування в галузі соціального забезпечення розширюються і знаходяться нові форми партнерства з приватним бізнесом та іншими організаціями.

Таким чином, соціальна політика в європейських країнах хоч і була в числі пріоритетних інструментів впливу держави на систему соціально-економічних відносин, все ж таки змінила свої форми і методи залежно від економічної, політичної та міжнародної обстановки.

В другій половині ХХ ст. в більшості країн Заходу склалися основні принципи соціальної політики, які визначають її модель і в сучасних умовах. Відмова від універсального підходу, прагнення до повернення працездатних у суспільне виробництво з метою зниження суспільних витрат утримання тих верств населення, які можуть працювати, послаблення ролі екстенсивних методів вирішення соціальних проблем, загальний перегляд ролі держави в соціальному захисті населення, у тому числі приватизації соціальних послуг - все це є свідченням посилення ліберальних тенденцій в розвитку європейських країн.

Світовий досвід реформування соціальної сфери та, особливо, в контексті формування недержавної соціальної інфраструктури та адресності у

наданні соціальної допомоги, може стати корисним при становленні моделі соціально-економічного розвитку в Україні, яка сьогодні має найменші з усіх її оточуючих європейських держав резерви для вирішення соціальних проблем через нарощування державних витрат.

#### **2.4. Глобальні суспільні блага як відображення міжнародного рівня виробництва неринкових благ.**

Соціально-економічний розвиток сучасного суспільства перебуває під впливом глобалізації – процесу поглиблення взаємозалежності та взаємодії різних країн світу на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх структур і регулюючих механізмів. За таких умов докорінно змінюється характер функціонування національних держав, які значною мірою стають залежними від глобального світу і поступово втрачають свій суверенітет. Це позначається і на здатності їх урядів виконувати свої економічні функції. Освіта, наука, медицина, екологія, безпека, які ще зовсім недавно були прерогативою державної політики національного рівня, сьогодні вимагають інтеграційної взаємодії країн щодо формування єдиного соціального простору та їх наданні людству. Відповідно, перед кожною країною у сфері виробництва суспільних благ виникає проблема поєднання тенденцій диференціації та уніфікації.

Міжнародні аспекти виробництва суспільних благ актуалізувалися в економічній науці у зв'язку з поглибленням процесів глобалізації та, як наслідок, посиленням взаємозалежності між країнами. Підвищення ролі транснаціональних корпорацій, зростання впливу фінансових груп, розвиток засобів зв'язку і транспорту, які розширюють потенціал комунікацій, обмін інформацією та здійснення фінансових операцій, стрімка міграція населення все більшою мірою розмивали національні кордони і вимагали єдиних підходів до формування кваліфікації робочої сили, забезпечення якості вироблених товарів і послуг, стандартизації обліку тощо. Поряд з цим виникали і такі проблеми глобального характеру, як фінансова нестабільність, нерівність, екологічна нестійкість тощо. Виявилось, що вирішення таких завдань і, відповідно, усунення проблем вимагає кооперованої взаємодії урядів країн, а у низці випадків наражається на вже відому проблему виробництва суспільних благ, однак, вже у межах світового господарства.

Проблеми теоретичного і практичного характеру, що мали місце при дослідженні суспільних благ, послугували основою для розширення класичного поняття «суспільне благо», яке у найбільш ґрунтовному вигляді було розроблено П. Самуельсоном. Це здійснювалося шляхом включення у площину досліджень неринкових товарів і послуг глобалізаційних процесів. Перша спроба увести міжнародний аспект виробництва суспільних благ в економічний дискурс належить німецькій дослідниці Інге Каул, яка у



1999 році звернула увагу на необхідність кооперованих зусиль держав у їх створенні [104].

Відразу після виходу в світ роботи І. Каул, І. Грюнберг і М. Стерна, концепція глобальних суспільних благ викликала бурхливі дискусії. Перш за все, традиційні уявлення про суспільні блага не передбачали ніякого поділу на географічні регіони споживання, а стосувалися виключно взаємодії виробника і споживача певних благ. Тому низка дослідників вважала, що категорія глобальних суспільних благ беззмістовна – тільки держава може виробляти суспільні блага, а за відсутності світового уряду їх створення неможливе. Зазвичай, це були прихильники концепції державних фінансів Р. Масгрейва, які стверджували, що ніхто не гарантує надання глобальних суспільних благ на відміну від чистих суспільних, які формуються за рахунок бюджету держави [105].

Інша група вчених, таких як Дж. Стігліц, У. Нордхаус, П. Ананд та Т. Сендлер, розробили свою аргументацію на користь існування глобальних суспільних благ, стверджуючи що:

1. Глобальні суспільні блага не вимагають матеріальних вкладень, оскільки є нематеріальними за своєю природою (знання в цілому, загальнодоступна інформація в мережі Інтернет, відкриті технології тощо). Створення подібних благ децентралізоване і його можна здійснювати за рахунок ресурсів приватних осіб, а не тільки держави. Отже, цей процес не вимагає контролю за своїм відтворенням, а також розробки механізму відсіювання фрірайдерів.

2. Глобальні суспільні блага надаються не державою, а всесвітніми організаціями. Такі міжнародні організації, як Всесвітня організація охорони здоров'я, Світовий банк, Організація Об'єднаних Націй створюють і підтримують низку суспільних благ, які можна вважати глобальними. Серед них виділяють: забезпечення світового порядку, вирівнювання нерівності у світі, кредитування бідних країн, зниження впливу шкідливого виробництва на екологію та здоров'я людей, розробка і тестування медикаментів.

3. Глобальні суспільні блага – це єдина форма, яка абсолютно задовольняє умовам класифікації суспільних благ за загальновизнаними параметрами: невиключність із споживання і неконкурентність серед потенційних споживачів [106–109].

Отже, на сьогодні у науковому середовищі чітко простежується дві лінії формування уявлень щодо глобальних суспільних благ: визнання їх існування та повне заперечення [110]. Не виключенням є й напрацювання сучасних українських дослідників О. Л. Даниленко, О. В. Длугопольського, Н. І. Константюк та інших, які зосереджують свою увагу на проблемі якісного та ефективного виробництва суспільних благ державним сектором економіки, у тому числі й з урахуванням міжнародних аспектів [111–113].

Як вважається, такі діаметрально протилежні позиції щодо глобальних суспільних благ є похідними від проблем, які пов'язані з відсутністю усталеного розуміння вихідної категорії, на основі якої вибудовується дане

поняття. Власне «суспільне благо» стало предметом наукових досліджень лише у другій половині ХХ ст., коли У. Мацола запропонував його визначати «як особливу цінність та благо, що існує поза будь-яких переваг, де неможливо відокремити кого-небудь від користування цим благом. Його споживання є спільним і рівним для кожного домогосподарства» [114, с.24–74]. Ці дві властивості були обґрунтовані П. Самуельсоном, завдяки якому термін «суспільне благо» остаточно затвердився в економічній науці [115].

З того часу дослідники, ведучи мову про суспільні блага, опираються на функціональні властивості останніх, а саме: невиключність із споживання і неконкурентність. Відповідно, усі визначення поняття «суспільне благо», що існують в сучасній економічній науці, відображають ознаки, що характеризують деякі риси суспільних благ, однак, вони не відображають їх сутність. Вчені розходяться в думках відносно того, яка ознака є більш істотною, і чи можна обмежити критерії віднесення блага до розряду суспільного, виходячи тільки з невиключності із споживання і неконкурентності, тим більше, що до цих ознак долучається ще й ознака глобальності. Саме тому виникає необхідність в узагальненні теоретичних підходів до визначення сутності суспільних благ і виявленні місця глобальних суспільних благ в системі неринкових товарів. Для досягнення цієї мети вважається за необхідне простежити взаємозв'язок між явищами, характерними для позаринкового обігу певних товарних груп, виявити причини існування феномена «суспільне благо», а також показати ці причини по відношенню до глобального світу благ.

На сьогоднішній день найбільш розповсюдженим тлумаченням суспільних благ є визначення П. Самуельсона, яке базується на виокремленні із маси існуючих товарів особливого роду цінностей, для яких характерна невиключність із споживання і неконкурентність серед потенційних споживачів. Властивість «невиключність» означає, що у суспільстві не існує такого механізму, який би перешкодив споживанню блага, оскільки встановлення обмежень у доступі інших осіб до володіння цим благом або взагалі неможливе, або ж виявляється таким дорогим, що втрачається сама економічна доцільність здійснення відповідного заходу. Корисність, що отримується одним індивідом, не виключає інших із споживання та не зменшує при цьому доступність блага. Під неподільністю або неконкурентністю розуміється, що на відміну від споживання приватних благ, такі блага можуть споживати всі суб'єкти без виключення в рівних пропорціях, не знижуючи при цьому їх доступності для будь-кого іншого. Потрапивши до обігу, таке благо вже не зникає з цієї сфери. Характеризуючи цю властивість за допомогою граничного аналізу, можна стверджувати, що граничні витрати забезпечення суспільними благами одного, додаткового споживача дорівнюють нулю. Ґрунтуючись на такому розумінні суспільних благ, різні автори відносять до них чисте повітря, освіту, національну безпеку, рівень грамотності, контроль за водопостачанням, освітленням вулиць у темну пору доби тощо.

Як слідує із вищевикладеного, на передній план висуваються специфічні ознаки суспільних благ, що відрізняють їх з поміж існуючих. За цими ознаками відповідне благо відразу потрапляє до категорії суспільних і має вироблятися державним сектором. Між тим, залишаються незрозумілими самі причини виникнення подібних ознак, а отже, й існування суспільних благ як економічного явища. У цьому зв'язку важливо акцентувати увагу на тому, що не самі по собі властивості благ визначають їх виробництво, а їхня суспільна корисність створює необхідність їх забезпечення, яка, однак, не співпадає з приватною корисністю. Найбільш наближеним до з'ясування причин існування цього феномену є його розуміння з точки зору взаємодії економічних інтересів, який бере початок ще з класичної політичної економії.

Так, свого часу А. Сміт виявив, що маса англійських портів, пристаней і ремонтних доків знаходиться у занепаді, хоча для такої судноплавної держави як Англія це було неприйнятним. Також вчений відзначав загальний занепад і потребу в реконструкції шкіл та храмів, які розташовані в провінції. Причинами відсутності приватного інтересу до подібних сфер А. Сміт вважав «неможливість своїм прибутком відшкодувати витрати окремої людини або невеликої групи людей, хоча вони й є найвищою мірою корисними для суспільства в цілому». Саме тому «обов'язком правителя або держави, є заснування та утримання таких громадських установ і таких суспільних робіт» [116, с.675–676].

З цих же позицій розглядав існування суспільних благ і Дж. С. Мілль, стверджуючи, що деякі блага мають особливу сутність, яка вимагає постійного громадського контролю за процесом їхнього виробництва, і навіть за тим, щоб вони взагалі відтворювались. «Коли виникає необхідність у наданні суспільству важливих послуг, – пише вчений, обґрунтовуючи деякі випадки необхідної присутності в економіці держави, – але немає нікого, хто був би особливо зацікавлений у здійсненні цих послуг, та й саме їх виконання не супроводжується при природному або стихійному русі речей належною винагородою, то це має бути державною справою» [117, с.981]. Таким чином, А. Сміт і Дж. С. Мілль виявили одну із головних причин існування суспільного блага, яка полягає в конфлікті приватних та суспільних інтересів.

Суперечність між приватними та суспільними інтересами як причина існування суспільних благ знаходиться і в основі концепції А. Пігу. І хоча дослідник прямо не вказує на неї, а веде мову про екстерналії, в кінцевому рахунку все ж описує картину конфлікту інтересів. Відповідно до теорії А. Пігу, на виробництво будь-яких видів благ впливають екстерналії (зовнішні ефекти), які, у свою чергу, відображаються на добробуті суб'єктів ринку. Дійсно, одні індивіди або їх групи можуть вигравати від виробництва окремих благ більше, ніж інші. Отже, ті блага, які, будучи наданими одній людині, можуть бути доступними і для інших без будь-яких додаткових витрат з їхнього боку, не створюють зацікавленості приватного сектора у їх

виробництві. Тому, за думкою А. Пігу, держава має інтерналізувати екстерналії – звести їх вплив до мінімально можливого рівня. Вчений вважав, що створення суспільно корисних благ державою також нейтралізує шкоду, яку наносять суспільству деякі виробники, переслідуючи свої приватні інтереси. Ключовим поняттям концепції Пігу є дивергенція (розрив) між приватними вигодами/витратами і суспільною вигодою/витратами. Прикладом слугує фабрика, що забруднює чисте повітря і накладає на інших зовнішні витрати. Засобом впливу на даний процес Пігу вважав систему податків і субсидій [118]. Отже, у А. Сміта, Дж. С. Мілля і А. Пігу існування суспільних благ породжується конфліктом приватних і суспільних інтересів.

Поряд з такими уявленнями про причини існування суспільних благ у теорії Дж. С. Мілля можна віднайти ще один аспект їх виникнення. Розмірковуючи про регулярне споживання, вчений засуджує брак розумової і моральної культури, вважаючи, що він перешкоджає неосвіченим людям зрозуміти цінність освіти та далекоглядності. Співставляючи низькі потреби людини з більш високими, вчений виявляє той факт, що тільки освічені люди у владі здатні усвідомити важливість неявних потреб, таких як навчання. Дж. С. Мілля підтверджує це наступною фразою: «Освіта є однією з тих речей, щодо яких, у принципі, припустимо, щоб уряд надавав їх народу. Це той випадок, на який аргументи, виведені з принципу невторчання, не завжди і не обов'язково поширюються» [117, с.961].

Р. Масгрейв розвиває ідеї своїх попередників вже у більш повній формі. Він стверджує, що суспільні блага значно відрізняються від приватних благ тим, що не входять до нормативних потреб середнього споживача. Іншими словами, такі блага характеризуються небажанням оплачувати їх споживання через нерівний розподіл серед людей знань, волі й ресурсів. Блага, «на які індивідуальний попит сильно відрізняється від нормативних цілей суспільства» і стимулюється державою, Р. Масгрейв називає меріторними [119, с.55]. Отже, концепція меріторіки пов'язана з інтересами держави в цілому, а саме з тими із них, які не знаходять прояву в індивідуальних перевагах. Дійсно, дитина не здатна зрозуміти, навіщо їй вивчати якісь шкільні предмети, оскільки її свідомість ще не готова до складних умовиводів. Аналогічно і безвідповідальні громадяни не можуть усвідомити потребу в профілактичному медичному обстеженні або лікуванні захворювань, які легко розповсюджуються на інших людей. Тому питання розкриття неявних потреб суспільства – одна з основних при створенні суспільних благ.

Узагальнюючи вищенаведені підходи до виявлення сутності суспільних благ, доходимо висновку, що економісти-класики, а також А. Пігу та Р. Масгрейв, вважали за необхідне встановити причинно-наслідкові зв'язки їхнього існування. Такими причинами виявилися, з одного боку, суперечність між приватними і суспільними інтересами, і конфлікт явних та неявних потреб, з іншого. Наслідком цих суперечностей якраз і є незацікавленість приватного бізнесу в їх наданні суспільству, оскільки основні властивості суспільних благ (невиключність із споживання і

неконкурентність) знижують приватну вигоду при їх виробництві. Постановка питання в такому контексті зміщує акцент досліджень з наслідків на причини і дозволяє зосередити увагу на механізмі вирішення суперечностей, а отже, відкриває можливість створення ефективної моделі виробництва суспільних товарів.

У класичному розумінні проблема надання суспільних благ пов'язується з діяльністю держави. Вважається, що саме цей інститут найбільш ефективним чином може вирішити суперечності, які породжують існування суспільних благ. Однак представники інституціональної теорії піддали сумніву цю тезу, показавши «провали держави» у даному процесі. Згідно з основною тезою інституціоналістів, задоволення суспільних інтересів, зазвичай, виливається в реалізацію інтересів приватних. Перш за все це знаходить свій прояв в процесі політичних виборів, коли кандидати створюють для суспільства певні блага, які забезпечують їм переваги під час голосування.

Це може виражатися як у вигляді невеликого «підкупу» виборців – облаштування дитячих майданчиків, алей, скверів, доріг, так і в реалізації більш дорогих проектів – у створенні університетів, будівництві шкіл, бібліотек, лікарень та інших громадських установ. При цьому інтерес політика у наданні суспільних благ, як під час передвиборчої кампанії, так і при вже безпосередньому виконанні політичних функцій, в першу чергу спрямовується у сферу реалізації його приватного інтересу. Зрештою, суспільство недоотримує необхідні блага, часто відчуваючи при цьому перевиробництво тих їх категорій, які вигідні політику. Таким чином, держава також не завжди виявляється ефективним постачальником суспільних благ.

Якщо ці проблеми розглянути у міжнародному вимірі, то можна провести майже повну аналогію із причинно-наслідковими зв'язками існування суспільних благ, однак, вже глобального характеру. Дійсно, коли економічні взаємодії переростають національні кордони, виникає потреба у виробництві таких благ, які володіють загальною цінністю для всього людства. Маються на увазі «блага, користь від яких розповсюджується на всі країни і всіх людей, які в них проживають» [120, с.95]. Світова безпека, фінансова стабільність, екологічна стійкість, знання й освіта, рівність і справедливість – це неповний перелік благ, які задовольняють планетарні потреби. Коли постає питання, наскільки кожна окрема національна держава може забезпечити виробництво таких благ, то очевидною відповіддю буде або її неспроможність з об'єктивних причин, або ж явна незацікавленість інвестування в подібні сфери при наявності потреби мати доступ до суспільних благ.

Як бачимо, невиключність із споживання і неконкурентність як властивості суспільних благ на національному рівні при перенесенні їх у глобальний вимір також є породженням конфлікту національних і наднаціональних інтересів. Не виключенням з цього буде й існування

відхилення національних інтересів від нормативних цілей розвитку світового господарства. Як засвідчує практика, необхідність забезпечення світової безпеки, подолання бідності, розповсюдження знань через систему освіти, охорона навколишнього середовища тощо далеко не завжди усвідомлюється національними урядами окремих держав, а значить, вимагають забезпечення через систему міжнародного співробітництва.

Механізм функціонування останнього у виробництві глобальних суспільних благ є полем наукових дискусій, оскільки у цій сфері тісно переплітаються національні, між- і наднаціональні інтереси. Відтак, для виробництва глобальних суспільних благ також є характерною проблема колективного вибору. Як відомо, головними суб'єктами сучасної економіки стають глобальні корпорації, міцність яких сполучається із міцністю своїх національних держав. Ці утворення формують особливий тип поведінки урядів країн базування транснаціонального капіталу, який зводиться до тотального контролю над світовим ринком і кожною його складовою, що представлена внутрішнім ринком окремої країни, і призводить до стирання економічних, культурних і політичних кордонів між націями, підкорення своїм інтересам конкурентних переваг кожної із них, створення сприятливої для себе глобальної фінансової, інформаційної, правової і навіть силової інфраструктури. Свідомо чи ні, але міждержавні інститути, створені за взаємною згодою держав і глобального капіталу, здійснюють сьогодні скоординований за ініціативою останнього тиск на власні держави-учасники і незалежні держави з метою систематичного розчищення всього того, що могло б послабити вільний рух капіталу або свободу ринкової економіки.

Зважаючи на це міжнародні організації намагаються домінувати над національними державними інститутами, усуваючи будь-які перешкоди на шляху міжнародного руху економічних ресурсів. І для цього існують досить дієві інструменти легального впливу, оскільки більшість міжнародних організацій відповідно до своєї компетенції й уставу наділені певними повноваженнями, які дозволяють їм обмежувати права національних держав на втручання в процес економічного розвитку країни. Відповідно, і виробництво глобальних суспільних благ залежить від сили «гравців» міжнародного простору. Обираючи пріоритетні напрями діяльності у забезпеченні благ суспільного призначення через міжнародні організації, найбільш потужні ТНК дуже часто реалізують свої власні інтереси, більшою мірою породжуючи глобальну нерівність, ніж усуваючи її. Саме тому у виробництві глобальних суспільних благ виникає проблема координації колективних дій, оскільки сфера публічної політики більше не обмежується взаємовідносинами між національними державами. Гостро постає питання про створення наднаціональних регулюючих органів.

Отже, конфлікт економічних інтересів глобального рівня набуває конкретизації у «дефіциті стимулу» (низька прибутковість при високих витратах на забезпечення умов «ринковості»), «дефіциті юрисдикції» (відсутність у міжнародному просторі дієвого регулятора, чий б рішення були обов'язковими для виконання) і «дефіциті участі» (ефект фрірайдерства –

ухилення споживача суспільних благ від їх оплати при споживанні) [121]. Все це породжує недовиробництво глобальних суспільних благ і вимагає свого вирішення.

Отже, феномен благ, які володіють суспільною цінністю, однак, не можуть бути наданими суспільству за рахунок дії ринкових механізмів, розглядався ще економістами-класиками. Подальші дослідження зосередилися на визначенні ознак, за якими благо може вважатися суспільним і завдяки цьому переходити до розряду товарів, які виробляє державний сектор економіки. Відповідно, якщо благо характеризується невиключністю із споживання і неконкурентністю, то апріорі воно є суспільним.

Виокремлення суспільних благ із маси існуючих товарів тільки за специфічними ознаками не є конструктивним підходом, оскільки виводить на передній план форму прояву, а не зміст цього явища. Сутнісні характеристики феномену суспільних благ породжені суспільними відносинами, що проявляються у конфлікті суспільних і приватних інтересів. Вирішення цієї суперечності здійснюється через формування суспільного механізму погодження останніх, що, власне, і відкриває можливість створення ефективної моделі виробництва суспільних товарів. Процеси глобалізації сприяли появі подібних благ і на міжнародному рівні, що також актуалізувало проблему їх забезпечення. Оскільки для глобальних благ характерні ті ж ознаки, що й для класичних суспільних, то логічним видається твердження про їх виробництво міжнародними організаціями.

Практика показала, що у виробництві як національних, так і глобальних суспільних благ виникає проблема колективного вибору. Саме тому міжнародні організації не можуть вважатися найбільш ефективними постачальниками відповідних благ. Світовий порядок і міжнародна стабільність, вирівнювання нерівності у світі, кредитування бідних країн, зниження впливу шкідливого виробництва на екологію і здоров'я людей є надбанням всього людства, а не якоїсь окремої держави. Міжнародні організації, які покликані вирішувати ряд проблем у наданні суспільних глобальних благ, в сучасних умовах дуже часто виявляються залежними від транснаціонального капіталу, який намагається через участь у глобальних регулюючих інститутах реалізовувати економічні інтереси урядів країн свого базування. Відповідно, гостро постає проблема вибору ефективних форм міжнародного співробітництва, які б дозволили забезпечити надання світовій спільності глобальних суспільних благ в достатньому обсязі.

Одним із варіантів вирішення цієї проблеми, вважаємо, є застосування до виробництва суспільних благ принципу субсидіарності. Він означає, що наднаціональні органи приймають відповідні рішення тільки у тому випадку, якщо на рівні окремої країни національне регулювання є менш ефективним. Відтак, національний, міжнаціональний і наднаціональний рівні регулювання виявляються взаємодоповнюючими. Найбільш чутливі сфери з точки зору взаємозалежності економік різних країн (охорона навколишнього

середовища, використання атомної енергії, розробка єдиних медичних норм і освітніх стандартів тощо) мають регулюватися наднаціональними органами, оскільки прийняття і виконання рішень у межах традиційних міждержавних структур не є ефективним з точки зору оперативності досягнення консенсусу між країнами-учасниками відповідного процесу.

## **2.5. Особливості формування та розвитку соціального капіталу.**

Формування та розвиток інститутів громадянського суспільства в Україні пов'язаний, насамперед, з таким поняттям, як «соціальний капітал», який є одним із стимулів на шляху масової самоорганізації громадян, сприяння встановленню між ними стосунків, заснованих на взаємній довірі та допомозі. Його цілеспрямоване формування і нарощування в просторі міжособових, міжгрупових зв'язків і стосунків дає змогу знайти шлях до гармонізації політичних, соціальних, економічних інтересів, покращити можливості їх раціонального вираження на державному рівні. Сучасна практика свідчить, що економічні успіхи країн визначаються не тільки наявними ресурсами, технологіями та іншими суто економічними факторами, але й залежать від культурної складової – цінностей, які поділяють люди, їх соціальних взаємозв'язків, а також норм, що регулюють відносини у різних сферах суспільної діяльності.

Як було доведено представниками теорії суспільного вибору, держава, яка має на меті регулювати недоліки ринку, сама не позбавлена «провалів» – бюрократизації, корупції, опортуністичної поведінки чиновників. Ці негативні наслідки діяльності держави є суттєвою перешкодою на шляху стабільного розвитку суспільства. Реалії свідчать, що умовах відсутності культури громадянської участі й цінностей суспільного слугування бюрократія як корпоративне об'єднання чиновників вищого ешелону влади прагне до монопольного становища в державі, придушуючи й обмежуючи при цьому сферу автономії та самодіяльності суб'єктів громадянського суспільства. Саме тому стає важливим формування у суспільстві достатньої величини соціального капіталу.

Незважаючи на велику увагу до соціального капіталу у вітчизняній та світовій економічній думці, достатньо багато аспектів даної наукової проблематики ще належним чином не вирішені. Так, залишається дискусійним саме розуміння сутності соціального капіталу, немає однастайності щодо кількісної його оцінки, відсутні загально визнані методологічні підходи до його вивчення тощо. Недостатньо обґрунтованими є причинно-наслідкові зв'язки, на яких ґрунтується взаємодія феномену соціального капіталу з економічною, та іншими системами суспільства. У цьому відношенні важливим для економічної науки є з'ясування різноманітних характеристик соціального капіталу, які з різних сторін враховують суспільні взаємодії та впливають на соціально-економічний розвиток суспільства.



Вперше на сутнісному рівні категорія «соціальний капітал» була досліджена соціологом П. Бурдьє, який під ним розумів «сукупність реальних і потенційних ресурсів, що пов'язані із включенням в стійкі мережеві або більш-менш інституціоналізовані відносини взаємних зобов'язань або визнання» [122, с. 66]. Вчений виходить із уявлення про спрямованість всіх дій людини на максимізацію матеріальних і символічних вигід. Функціонуючи у різних полях суспільної організації (економіки, науки, релігії, мистецтва тощо), суб'єкти ведуть боротьбу за своє соціальне положення, сенс життя і легітимність. Відповідно, стратегічні перемоги гравців у кожному з полів залежать від можливостей розпорядитися певними ресурсами, які П. Бурдьє називає капіталами. Соціальний капітал як уособлення соціальних взаємовідносин забезпечує, на думку дослідника, доступ до ресурсів групи або асоціації і дозволяє отримати ряд вигід, у тому числі й економічних.

Таке тлумачення соціального капіталу є похідним від соціологічних концепцій про суспільство як об'єктивну і незалежну від індивідів реальність, що, виникнувши, починає жити власним життям, функціонуючи за своїми законами і нав'язуючи людям свій порядок речей. Відповідно, діяльність людини в суспільстві залежить від правил і норм, що в ньому встановлені. А отже, використовуючи їх ресурсний потенціал собі на користь, суб'єкт отримує індивідуальні вигоди.

Ця ідея набула розвитку в теорії Дж. Коулмана, який здійснив спробу поєднати в єдиний методологічний підхід теоретичні здобутки соціології й економіки та застосувати його до дослідження взаємовідносин між людьми. Відзначаючи обмеженість як соціологічного (зосередженість на розгляді соціального оточення), так і економічного (акцент на незалежності господарюючих суб'єктів) підходів, Дж. Коулман пропонує у якості поєднального елемента увести в соціальну теорію концепцію соціального капіталу. Остання базується на раціоналістичному підході до вивчення економічної поведінки, однак, ставить її у залежність від відносин, що склалися всередині групи людей, об'єднаних спільністю норм, цінностей, світогляду, а також взаємними зобов'язаннями й очікуваннями.

Говорячи у такому контексті про соціальний капітал, Дж. Коулман визначає його як «цінність аспектів соціальної структури для акторів як ресурсів, які вони можуть використовувати для досягнення своїх цілей» [123, с. 126]. Вчений встановлює продуктивний характер даного ресурсу – здатність сприяти досягненню певних цілей, які неможливо досягти при його відсутності.

Виділяючи три основні форми соціального капіталу (зобов'язання і очікування, що залежать від надійності соціального середовища; здатність соціальної структури до передачі інформаційних потоків; норми, що супроводжуються санкціями), Дж. Коулман демонструє їхню роль у досягненні індивідуальних економічних цілей. Перш за все, на думку вченого, соціальний капітал спрощує економічну діяльність за рахунок

зниження бюрократизації і, тим самим, сприяє зменшенню трансакційних витрат. Практика свідчить, що угоди, укладені на довірчих засадах, не потребують витрат на юридичне оформлення зобов'язань і страхування, рівно як і інформаційні канали, що базуються на соціальних відносинах, дозволяють уникнути витрат на пошук інформації. Норми поведінки, встановлені у певній спільноті, сприяють взаємним очікуванням і спрощують трансакції. Таким чином, встановлюється взаємозв'язок соціального капіталу з досягненням індивідуальних цілей.

Слід зауважити, що поряд з розумінням соціального капіталу як індивідуального ресурсу, у Дж. Коулмана існує і його представлення у якості суспільного блага: «актор або актори, що створюють соціальний капітал, зазвичай отримують тільки його незначну частину» [123, с.139]. Тому, на думку дослідника, це часто призводить до недостатнього інвестування в соціальний капітал. Дж. Коулмен також робить акцент на ролі соціального капіталу в формуванні людського капіталу. Він стверджує, що людський капітал складається зі знань, навичок, а також із здатності людей створювати один з одним певну спільноту.

Американський історик і політолог Р. Патнам, досліджуючи проблеми становлення й розвитку демократії в Італії, також використав поняття соціального капіталу, однак, наділивши його дещо іншим змістом. Вчений визначає даний феномен як «традиції соціальної взаємодії, які розпочинаються із глибини віків та передбачають норми взаємності й довіри між людьми, широке розповсюдження різного роду добровільних асоціацій і залучення громадян в політику заради вирішення проблем, які перед суспільством» [124, с. 224].

Таке розуміння соціального капіталу стало наслідком застосування в дослідженні автора теорії колективних дій з її акцентом на досягненні співробітництва за рахунок загальних норм, що формуються спільними діями. Оцінюючи результати реформи з децентралізації влади в Італії у 1960-х рр. XX ст., Р. Патнам виявив доволі різні наслідки імплементації реформаторських заходів: в північних регіонах, де люди були більш соціально активними (за показниками явки на виборах, участі в асоціаціях, зацікавленості в місцевих справах), передані повноваження принесли більшу суспільну корисність, у той час, як в південних у результаті реформ якість управління різко знизилась.

Завдавшись пошуком відповіді на запитання про причини унікальних особливостей громадянського життя в різних регіонах Італії, Р. Патнам здійснює масштабне історичне дослідження громадянських устоїв країни і приходить висновку, що в на Півночі країни зміни політико-економічних інститутів відбувалися в унікальному соціальному контексті, який визначався горизонтальними рівнями співробітництва і громадянської солідарності, які, у свою чергу, підсилювали громадянське суспільство. На Півдні, навпаки, інституціональний розвиток гальмувався ієрархічною побудовою соціальних зв'язків (модель «патрон-клієнт»), незначною залученістю населення до політичного життя з причин соціальної апатії та відсутності віри у

можливість змін. З цього дослідник робить висновок, що добровільне співробітництво як необхідна умова ефективності колективних дій досягає критичного рівня там, де вдалося накопичити значний соціальний капітал у вигляді норм взаємності і структур громадянської залученості.

Таким чином, концепції П. Бурдьє, Дж. Коулмена та Р. Патнама мають як спільні, так і відмінні ознаки. Перш за все слід зауважити, що всі автори не намагаються дослідити сутнісні характеристики соціального капіталу, а зосереджуються на його функціональних формах. При цьому автори досліджують роль соціального капіталу у залежності від обраної сфери дослідження. Так, П. Бурдьє за допомогою даного поняття прагне пояснити причини відтворення соціальної нерівності, тому наділяє його функцією забезпечення особистого ресурсу в структурі статусу та влади. Дж. Коулмен вивчає економічну поведінку і в цій сфері соціальний капітал вбачає у якості особистого ресурсу вилучення корисності. І, нарешті, Дж. Патнам, зосереджуючись на дослідженні взаємодії та інтеграції для підтримки демократії і громадянського суспільства, вбачає у соціальному капіталі ключ до ефективного функціонування демократії. Незважаючи на різний об'єкт дослідження і наявність специфіки у функціональній ролі соціального капіталу, для всіх трьох підходів характерне бачення даного феномена як уособлення соціальних взаємовідносин, які приносять вигоду.

З приводу того, що це за вигода – позиції вчених розходяться. П. Бурдьє стверджує, що соціальний капітал забезпечує в існуючій передвстановленій структурованості соціального простору індивідуальну вигоду – додаткові ресурси у боротьбі за владу і соціальне визнання одних груп з іншими.

Дж. Коулмен вважає, що кожен учасник соціальних відносин може отримати від соціального капіталу ряд як індивідуальних, так і колективних вигід. Оскільки індивіди мають різні цілі, то й різними є їхні форми співробітництва, що у сукупності створюють суспільний соціальний капітал. З позиції теорії раціонального вибору Дж. Коулмен стверджує, що формування очікувань та зобов'язань є вигідним у підтримці соціальних відносин. Дійсно, якщо людина бере на себе певні зобов'язання, то вона очікує, що надана нею послуга буде оплаченою у вигляді допомоги, коли в ній виникне необхідність. Накопичені зобов'язання (кредити довіри) розширюють контроль над ресурсами і подіями і задають позицію в структурі влади. Отже, соціальний капітал приносить не тільки індивідуальну вигоду, але й є корисним всім членам групи оскільки разом з внесеними ресурсами зростає і загальна корисність.

Р. Патнам, навпаки, у своєму розумінні соціального капіталу виходить із суспільної вигоди. Вчений доводить, що у ході самоорганізації колективних дій, тобто коли громадяни самі створюють правила, слідують їм та їх підтримують, загальні вигоди від співробітництва підвищують ефективність демократії. Р. Патнам говорить: «Люди, що зацікавлені в демократії, її консолідації та ефективності, повинні перш за все сприяти формуванню громадянського суспільства. Ми підтримуємо тих, хто виступає за

трансформацію місцевих структур і реформи на місцевому рівні з метою створення соціального капіталу, а не тільки за загальнодержавні ініціативи, оскільки саме так можна досягти ефективного функціонування демократії» [124, с. 198].

Таким чином, аналіз теоретико-методологічних підходів П. Бурдье, Дж. Коулмена та Р. Патнама до вивчення соціального капіталу дозволяє стверджувати, що специфіка поглядів даних вчених викликана застосуванням різних методологічних підходів до аналізу, а також прикладання даного концепту до різних об'єктів дослідження. Незважаючи на існуючі розбіжності, уявлення вчених про соціальний капітал як уособлення соціальних взаємовідносин, що приносять чи то суспільну, чи то індивідуальну вигоду є важливою передумовою розуміння особливостей реалізації суспільного інтересу. Особливого значення це набуває у процесі дослідження інституціональних реформ – розуміння соціального капіталу як продуктивного ресурсу у формуванні нових інститутів дозволяє зосереджуватись на таких заходах, які створюють його критичну масу і дозволяють значно підвищити ефективність інституціонального будівництва. Як свідчить світовий досвід, у період реформування завжди відбувається перехід суспільства до нових, більш ефективних інститутів. Часто у ході інституціонального будівництва старі норми входять у суперечність з новими. Тому від критичної маси накопиченого в суспільстві соціального капіталу залежить успіх реформ. Саме тому ми пропонуємо розглядати соціальний капітал як ресурс, за рахунок якого формуються та розповсюджуються нові, більш ефективні інститути.

Необхідно зауважити, що соціальний капітал формується через виховання й освіту, у процесі яких засвоюються соціокультурні цінності, а також завдяки суспільній діяльності людей. Остання набуває форми громадянського суспільства – сукупності існуючих неполітичних відносин між людьми, які формуються поза сферою впливу держави, її директивної координації та регламентації.

Громадянське суспільство формується з потреб індивідів в об'єднанні і захисту своїх інтересів у відповідь на постійно виникаючу експансію з боку держави чи інших суб'єктів. Воно спрямоване на формування моральних і правових передумов для становлення і розвитку людини як вільної особистості. Через участь у політичних організаціях, діяльності професійних, громадських та інших організацій, люди отримують можливість висловлювати і відстоювати спільні інтереси. За рахунок цього вони встановлюють зв'язки з політичною системою суспільства, в якій поряд з вирішенням завдань відбору і досягнення колективних цілей здійснюється підтримка солідарності і громадського порядку через ітеріорізацію формальних та неформальних правил.

Отже, громадянське суспільство неявно вмонтовано у економічні відносини між людьми: по-перше, як форма взаємозв'язку між політичною та економічною системами; по-друге, як механізм розкриття якостей особистості й розвитку лідерства, ініціювання та розповсюдження

соціально-економічних змін у суспільстві; по-третє, як сила, що протидіє узурпації економічної й політичної влади групами особливих інтересів і, по-четверте, як механізм формування соціального капіталу й утвердження нормативних зразків економічної поведінки.

На сьогоднішній день світовою практикою доведено, що громадянське суспільство всюди є продуктом довготривалого історичного розвитку і потребує для свого формування необхідних передумов, головними з яких є:

- усвідомлення людини громадянином даної країни;
- наявність розвинутих професійних та інших суспільних організацій;
- домінування у населення цінностей законослухняності й поваги до закону, ідеалів рівності й свободи;
- формування середнього класу, який складає більшість у соціальній структурі суспільства;
- функціонування механізму впливу громадян та їх організацій на органи влади й управління. Ця передумова передбачає наявність базових знань населення щодо закономірностей функціонування економічної та політичної сфери, необхідний рівень інституціональної довіри, впевненість у власній можливості впливати на політичні процеси і відстоювати свої права. Розглянемо, як ці передумови реалізовано в українському суспільстві.

Аналізуючи дані умови, ми можемо з повною впевненістю стверджувати, що першим двом з них громадянське суспільство в Україні відповідає в повній мірі. Такі основні риси громадянськості, як вільне і добровільне членство індивідів, що визначає їхнє ставлення до держави або до більш широкого політичного співтовариства, право на власний вибір і самовизначення, соціальну участь в різних видах суспільно-корисної активності, наявність безлічі моделей і форм актуалізації цивільних прав аж до протестних акцій – все це реальність сучасного розвитку нашої країни. Показником громадянської (етнічної) ідентичності може служити індекс монументалізму (MON), введений Г.Хофстедом в 2008 р. і відображає наявність в національній свідомості незмінних цінностей і переконань. Згідно з цим показником (MON = 9.34) Україна є представницею культур з високим значенням цього індексу і відрізняються дуже сильною і стійкою самоідентифікацією. Її громадяни здатні відстоювати власну позицію і захищати свою гідність на противагу покірності і поступливості [125].

У якості доказу вищенаведеного, скористаємося даними індексу стійкості організацій громадянського суспільства країн Центральної Європи та Євразії, які вже упродовж двадцяти років щорічно презентується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) у партнерстві з місцевими організаціями конкретних країн. За допомогою таких досліджень відстежується прогрес у розвитку громадянського суспільства в двадцяти дев'яти країнах даного регіону світу. Індекс оцінює загальний характер середовища для розвитку громадянського суспільства за сімома параметрами:

- правове середовище;
- організаційний потенціал;
- фінансова стійкість;
- адвокатування;
- надання послуг;
- інфраструктура;
- громадянський імідж.

Якщо подивитися на динаміку даного показника для деяких країн колишнього СРСР (табл. 2.3), то можна відзначити, що найкращий показник стійкості організацій громадянського суспільства в 2016 році характерний для прибалтійських країн (Естонія – 2,1, Латвія – 2,5, Литва – 2,7), а найгірший – для Азербайджану (5,9) та Білорусі (5,5). Що стосується України, то для нашої країни останні три роки спостерігається стабільне значення індексу стійкості ОГС на рівні 3,3, що є відносно непоганим результатом.

Таблиця 2.3

Динаміка індексу стійкості організацій громадянського суспільства країн колишнього СРСР за 2009-2016 рр.

Країни	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Вірменія	4,0	4,0	4,0	3,9	3,9	3,9	3,8	3,8
Азербайджан	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	5,1	5,8	5,9
Білорусь	5,9	5,9	5,9	5,8	5,7	5,7	5,6	5,5
Естонія	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,1
Грузія	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2
Латвія	2,7	2,7	2,7	2,7	2,6	2,6	2,6	2,5
Литва	2,8	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	2,7
Молдова	4,3	4,2	4,1	4,1	4,0	3,9	3,9	3,9
Росія	4,4	4,3	4,4	4,4	4,4	4,5	4,7	4,8
Україна	3,5	3,5	3,5	3,4	3,4	3,3	3,3	3,3

Складено за: [126-127].

Ступінь домінування в українському суспільстві цінностей законослухняності й поваги до закону показує індекс верховенства закону, представлений у таблиці 2, яка демонструє основні показники розвитку громадянського суспільства як механізму формування соціального капіталу. Згідно даного показника, розрахованого для 113 країн світу, Україна знаходиться на 78 місці, випереджаючи серед пострадянських країн хіба що Киргистан (83) і Росію (92).

Ще однією характеристикою громадянського суспільства в Україні є недостатній рівень розвитку соціальної бази його інститутів. За оцінками соціологів, середній клас в соціальній структурі українського суспільства не перевищує 20-25%, в той час, як в розвинутих країнах його чисельність знаходиться на рівні 60-70% [128, с.247]. При цьому не тільки в кількісному, але і в якісному відношенні він не може вважатися активним суб'єктом громадянських відносин. У розвинутих країнах середній клас формується з шарів високооплачуваних працівників найманої праці: менеджерів,

представників вільних професій, діячів науки, працівників освіти і засобів масової інформації, інженерів, державних службовців, які володіють людським капіталом, дивіденди на який і формують його основний дохід. В силу цього він виступав досить мобільною і незалежною соціальною силою, активним громадянських відносин.

Дані табл. 2.4 вказують на те, що за рівнем ВВП на душу населення (середнім загальним показником рівня життя) навіть без урахування диференціації доходів різних професійних груп українці перебувають в «боротьбі за виживання». Як відомо, впевненість у своїх силах, самоповага, почуття власної необхідності для інших людей і суспільства в цілому, вибудовуються тільки над рівнем базових потреб і стають невід'ємною передумовою для становлення особистості, а також різних проявів її політичної та соціальної активності тільки тоді, коли людина досягає більш високого рівня матеріального добробуту.

Таблиця 2.4

Основні показники розвитку громадянського суспільства як механізму формування соціального капіталу, 2016 р.

Країна	Індекс верховенства закону	Рівень демократії	ВВП номінальний на душу населення (дол.)	Рівень довіри політикам
Розвинуті країни				
Данія	0,89	9,20	52622	5,04
Норвегія	0,88	9,93	70392	4,94
Фінляндія	0,87	9,03	43462	4,43
Швеція	0,86	9,39	51914	5,04
Нідерланди	0,86	8,80	45091	5,35
Німеччина	0,83	8,63	42530	3,37
Великобританія	0,81	8,36	40699	3,43
Японія	0,78	7,99		4,84
США	0,74	7,98	57065	3,12
Франція	0,72	7,92	37226	3,21
Постсоціалістичні країни				
Естонія	0,79	7,85	17840	3,62
Чехія	0,75	7,82	18306	2,62
Польща	0,71	6,83	13242	2,66
Словенія	0,67	7,51	21375	2,25
Румунія	0,66	6,62	9439	4,01
Грузія	0,65	5,93	3887	4,99
Хорватія	0,61	6,75	11897	1,61
Угорщина	0,57	6,72	11855	3,12
Болгарія	0,54	7,01	7061	1,99
Білорусія	0,53	3,54	5063	3,45
Молдова	0,49	6,01	1872	3,12
Україна	0,49	5,70	1960	1,85
Киргистан	0,47	4,93	1012	3,12
Росія	0,42	3,24	7720	3,04

Складено за: [129 – 131].

Невтішними є й показники інституціональної довіри. Згідно оцінок, отриманих у ході останніх соціологічних досліджень, українці не змінили свого відношення до влади і судової системи, виражаючи до цих структур найбільшу недовіру. Такий стан не може вважатися задовільним для розвитку громадянського суспільства, оскільки стверджує його виключно в формі сили, яка вступає в протидію з владою і не бачить в ній партнера. Більш того, середовище, в якому поширюється цинічне ставлення до політики може сильно зменшити активність, відповідних організацій громадянського суспільства. У ситуації, коли громадяни, як правило, вважають всю владу і бізнес корумпованими, багато людей можуть скептично дивитися і на мотивацію організацій громадянського суспільства, сумніваючись, що громадянське суспільство може стати тим простором, де люди, об'єднані спільною ідеєю, можуть відстоювати суспільний інтерес.

Отже, перспективи поступу українського суспільства до моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка є домінуючою у європейських країнах і США, багато в чому визначаються громадянською культурою та якістю соціального капіталу. Як показує практика, ці складові ще не є достатньо розвиненими у вітчизняному інституціональному середовищі. По-перше, у силу економічної складової, пов'язаної з неможливістю суб'єктів актуалізувати свої економічні інтереси і послідовно реалізовувати їх з огляду на низький рівень життя. По-друге, у силу відсутності у більшості населення цінностей законслухняності й поваги до закону, ідеалів рівності, свободи та справедливості. По-третє, внаслідок низького рівня базових економічних і політичних знань, низької правової культури і породженого нею правового нігілізму. І, по-четверте, браку ефективного механізму впливу громадян і їхніх організацій на органи державної влади. Тому зусилля суспільства мають бути спрямовані на вирішення проблем, які перешкоджають зростанню рівня соціального капіталу і, відповідно, уповільнюють соціально-економічний розвиток українського суспільства.



## **РОЗДІЛ III. ЗАКОНОМІРНОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

### **3.1 Світовий досвід державного регулювання науково-технічного розвитку та його адаптація в умовах України.**

Сучасний розвиток економіки відбувається під впливом глобалізації – процесу поглиблення взаємозалежності та взаємодії різних країн світу на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх структур і регулюючих механізмів. Зростання значення у економічних процесах міжнародних монополій та посилення ролі транснаціональних корпорацій, зростання впливу фінансових груп, розвиток засобів зв'язку і транспорту, які розширюють потенціал комунікацій, обміну інформацією та здійснення фінансових операцій, стрімка міграція населення все більшою мірою розмивають національні кордони, створюють умови для формування єдиного соціального простору.

Разом з цим глобалізація породжує цілий ряд суперечностей, головною з яких є зміна світової системи розподілу, у ході якої посилюється нерівномірність між країнами. Одні країни, які займають ключові позиції в міжнародних регулюючих організаціях, отримують значні преференції для розвитку, у той час як інші стають залежними від перших. З одного боку, чітко проявляється закономірність отримання значних переваг від інтеграції не слаборозвиненими, а переважно розвиненими країнами, в економіці яких склалася розвинута фінансова інфраструктура і сформувався потужний комплекс галузей обробної промисловості, що забезпечував широку диверсифікацію експортно-імпортних операцій країни і її глибоке включення у міжнародний поділ виробничого процесу. З іншого боку, мають місце і приклади суттєвого підвищення рівня економічного розвитку саме за рахунок інтеграційних процесів країн, що не відзначалися потужним економічним потенціалом в минулому.

Як свідчать реалії, за умов поглиблення глобальної конкуренції суттєво зростає роль держави в розвитку економіки засобами науково-технічної політики. Йдеться про модифікацію у сучасних умовах ролі традиційної, тобто історично укоріненої та апробованої, інституції державності в розбудові інноваційно-орієнтованої економіки. Подібна практика вимагає порушення економічною наукою досить широкого кола питань, пов'язаних із походженням та соціальним призначенням зазначеної інституції; співвідношенням політичних, економічних, соціокультурних чинників економічного та науково-технічного прогресу; розробкою засад державної політики в галузі формування інноваційно-орієнтованої економіки.

В найбільш загальному історичному та генетичному аспектах держава була й залишається унікальним соціальним інститутом, який продовж

тисячоліть набував різних історичних форм, однак суспільно-політичне призначення даної інституції залишалось незмінним – підтримання миру й порядку, забезпечення стабільності й розвитку, надання захисту й сприяння конструктивній суспільній діяльності. Передусім, держава є інституційним засобом гарантування безпеки, тобто засобом подолання базових соціальних загроз, що неминуче існують в житті будь-якого суспільства. Останнє, своєю структурою і функціонуванням, генерує загрози, які можуть вважатися неминучим результатом суспільного життя. Об'єднуючись в соціуми аби уникнути природних загроз, люди створюють новий їх тип – загрози суто соціальні, зумовлені як відносинами всередині суспільств, так і між ними. Водночас, слід зауважити, що природно-середовищні фактори також відіграють свою роль в утворенні й розвитку держав. Проте, чим більшим і комплекснішим є суспільство, тим дія цих факторів соціально опосередкованіша, тобто менше вони постають у своїй безпосередності.

Разом із плином історичного часу, взаємодія з природним довкіллям дедалі більше опосередковувалась взаємодією соціальною, тобто суспільство й держава «вросли» у природне середовище, перетворюючи його на відповідну собі геополітичну й гео економічну сферу [132, с. 90, 101, 103]. Паралельно відбувалося освоєння цього середовища як засобами технологічної та економічної діяльності, так і засобами культурних символів, коли природа ставала відображенням відносин суспільних [133, с. 50]. У великих, складних і розвинених суспільствах тією підсистемою, що відповідає за безпосередню взаємодію соціуму з природним середовищем є економіка, адже саме завдяки економічній діяльності об'єктам природи надається споживча форма, й вони стають придатними для споживання. В результаті цієї діяльності, колись цілковито позасоціальні об'єкти, «отримують вартість» — споживчу, оскільки вони задовольняють певні потреби, та мінову, оскільки на їх перетворення в предмети споживання витрачено відповідний обсяг суспільно необхідної праці. Тож економіка «соціалізує» природні ресурси, робить їх «вартісними», перетворює як на причину об'єднання людських зусиль, так і причину розбратів.

Попри всі визначення людини як істоти винятково соціальної, суспільство не може вважатися абсолютним благом, оскільки само створює загрози. Держава є неминучою і необхідною відповіддю суспільства на ті загрози, котрі воно у собі несе й генерує. Тому навіть в додержавних соціумах інститут державності вже потенційно присутній, актуалізуючись разом із кількісним зростанням та якісним ускладненням суспільного життя. Ступінь загрози, який містить у собі це життя визначається його обсягом і складністю. Інакше кажучи, що більші кількісні параметри соціуму та комплексніші його якісно-структурні характеристики, то більше небезпек воно генерує у собі та у відносинах з іншими соціумами. Тож поява великих суспільств є передвісником великих бід – воєн (міжнародних чи класових), конфліктів (інтересів чи цінностей), криз (економічних чи моральних). Малі первісні суспільства були вкрай залежні від природного середовища та потребували високого рівня внутрішньої солідарності, що зводило до

мінімуму загрози внутрішніх конфліктів. Війни ж між такими суспільствами також не могли бути занадто масштабними й кривавими, оскільки вони просто не мали ресурсів для великих конфліктів, берегли своїх членів та були суттєво територіально віддаленими, здебільшого навіть не знаючи про існування одне одного.

Суспільне життя породжує кризи й конфлікти та вирішує їх інституційним засобом держави. Це життя сповнене суперечностей і живиться ними — вони водночас і причини занепаду, і причини розвитку. Подібна дуальність є результатом дуальної ж будови самої суперечності, яка постає динамічним поєднанням цілісності та протистояння, єдності й протиборства, тобто єдністю в протиборстві. Інакше кажучи, суперечність є «грою» протилежностей – їх циклічним чергуванням і взаємоперетворенням. Соціальні (зокрема економічні) суперечності породжуються й підтримуються самою будовою суспільства, котре постає поєднанням у різних пропорціях протиборства і співпраці, конкуренції і кооперації, конфлікту і діалогу. Соціальна еволюція, під кутом зору суперечностей, може розглядатися як діалектична взаємодія диференціації й інтеграції, коли поглиблення першої неминує призводить до відповідного поглиблення другої. Економічною ілюстрацією діє цієї базової суперечності є еволюція поділу праці, в процесі якої зростаюча спеціалізація суб'єктів економічних відносин вимагає їх тіснішого інтегрування.

Соціальні (зокрема економічні) суперечності, виконуючи своє «рушійне» призначення, тобто постаючи джерелом суспільної динаміки, спричиняють не лише розвиток, але й руйнацію. Кожна така суперечність є динамічною рівновагою двох протилежних елементів — елементу єдності й елементу розбрату. Тимчасова перевага першого елементу зберігає цілісність соціальної системи, а другого може призвести до її розпаду. Однак, спричинена дією суперечності руйнація має зазвичай конструктивний характер, призводячи до появи нових суспільних форм. І саме про таку творчу руйнацію зауважував у свій час Й. Шумпетер, розмірковуючи над природою економічного циклізму. Цей великий економіст та видатний консервативний мислитель уявляв економічний розвиток послідовністю зростаючих пульсацій, які обумовлені поширенням відповідних кластерів взаємопов'язаних інновацій. Остання ж в тлумаченнях Й. Шумпетера визначалась потрібним чином як: запровадження нового методу виробництва, формування нових ринків, постачання на ринок нових продуктів [134]. Уявлення про економічний циклізм як послідовність змін і поширення техніко-економічних парадигм належить К. Перес [135]. Роль технологічних чинників циклічної динаміки економіки наголошуються також Р. Солоу [136]. Технологічний детермінізм у витлумаченні економічних циклів дає можливість виробити їх комплексне бачення, як послідовного в часі поєднання (констеляції) сегментів економіки, політики, культури у різних пропорціях в рамках кожного окремого циклу. Інакше кажучи,

припущення щодо позаекономічного походження економічних циклів сприяє виробленню об'єктивного погляду на увесь економічний циклізм.

Циклічний характер соціальних процесів також може пояснюватися дією суперечностей, чергуванням (діалектичною взаємодією) їх протилежних елементів. Уявлення М. Кондратьєва щодо тривалих економічних циклів слугують підтвердженням ідеї про соціальну суперечність як рушійну силу суспільної динаміки, котра не лише цю динаміку спричиняє, але й надає їй форми. На його думку, джерелом циклічної динаміки економіки є суперечність «накопичення/розпорошення» [137, с. 218-226]. Так, згідно теоретичних уявлень цього видатного вченого, в основі економічних циклів перебуває чергування протилежних процесів накопичення (на стадії піднесення) й розпорошення (на стадії спаду) капіталів. Ім. Валлерстайн стверджує, що один з найефективніших способів пізнання в суспільних, і зокрема економічній, науках передбачає пошук і формулювання визначальної суперечності [138, с. 189]. Подібною суперечністю для міжнародних відносин постає їх структурний поділ на світ-системне ядро, напівпериферію, периферію.

Економіка, як і решта підсистем системи соціальної, може розглядатися під кутом зору суперечностей – рушійних сил і дуальних «механізмів розвитку» соціальних відносин. Існує декілька джерел, і відповідних критеріїв класифікації, економічних суперечностей. Варто виокремлювати чотири таких джерела: природне середовище, поділ праці, конкуренція, цінності (цивілізаційні, етичні, ідеологічні).

Першим джерелом є власне природа — цей основний об'єкт економічної діяльності, що робить економіку настільки близькою, якщо не спорідненою, з екологічною та технологічною сферами. Йдеться про суперечність між природною та соціальною царинами, яка проектується і в сферу економіки. Різні економічні системи (зокрема національні) можуть мати різний обсяг природних ресурсів та різне геоекономічне розташування. В разі, якщо ресурсна база завузька, тобто існує суперечність між економічними потребами й ресурсним потенціалом, то очевидними стають два основні варіанти вирішення цієї суперечності в рамках відповідних моделей економічної і зовнішньоекономічної діяльності: побудова зорієнтованої на експорт і прискорений науково-технічний та інноваційний розвиток динамічної ринкової економіки, або ж побудова централізованої, мобілізаційної, планової економічної системи, в якій держава здійснює жорсткий контроль за розподілом природних ресурсів, а прибутки від експорту використовуються переважно з метою імпорту тих природних ресурсів, яких цій економічній системі бракує. Економічні суперечності можуть генеруватися й особливостями геоекономічного розташування певної національної економіки. Так, економічний потенціал країни та потреби її подальшого економічного зростання можуть прийти в суперечність з континентальним чи морським характером цієї країни або ж іншими особливостями її географічного становища. Всі ці суперечності знаходять

свій прояв на міжнародній арені – в конкуренції держав за ресурси чи протистоянні морських і континентальних держав.

Другим важливим джерелом економічних суперечностей є поділ праці – ця корінна властивість більшості економічних систем. Відомими віддавна є суперечності між скотарем-кочівником та осілим землеробом, промисловим робітником і селянином, людиною інтелектуальної праці й людиною праці фізичної, тобто суперечності між різними сегментами системи поділу праці та відповідними економічними й технологічними укладами. Останні особливо важливі, адже саме науково-технічний прогрес постає одним з основних факторів розвитку поділу праці, спричиняючи до появи нових сегментів та відповідно нових суперечностей в рамках його (поділу праці) системи. Показовим проявом саме цього різновиду економічних суперечностей є протистояння різних технологічних укладів. Крім того, проявом, зумовленої поділом праці, економічної суперечності може вважатися суперечність між сировинними та аграрними й високотехнологічними та промисловими економіками, що впливає з диспропорцій міжнародного поділу праці й здебільшого є тією межею, яка відокремлює бідні країни від країн багатих.

Третім джерелом економічних суперечностей постає конкуренція – цей базовий регуляторний, впорядкувальний і селективний механізм економічної взаємодії. Результатом дії зазначеного механізму слід вважати нерівномірний розподіл багатств та відповідну йому структуру стратифікації. Конкуренція може визначатися як змагання, тобто ненасильницька боротьба, показником перемоги в якому є більший обсяг багатств у розпорядженні суб'єкта економічних відносин і відповідно вищий статус в рамках стратифікаційної ієрархії. Тому й економічні суперечності, що пов'язані з бідністю, відсталістю й залежністю, переважно зумовлюються саме дією конкурентних механізмів. Теоретичними ілюстраціями прояву цих суперечностей на міжнародній арені слід вважати відомий поділ на розвинені країни й країни, що розвиваються; Перший, Другий і Третій світи; світ-системне ядро, напівпериферію і периферію; «золотий мільярд» та решту.

Четвертим джерелом економічних суперечностей є ціннісна сфера – царина цивілізаційних, етичних, ідеологічних поділів. Цінності також детермінують економічну поведінку, а різні цивілізаційні, етичні, ідеологічні системи по різному її визначають, спричиняючи відповідні суперечності у, здавалося б, цілковито позаідеологічній сфері економіки. Проявом цих суперечностей на міжнародній арені слід вважати: в минулі часи – протистояння «єврейського» (за В. Зомбартом) і «протестантського» (за М. Вебером) капіталізмів; за часів «Холодної війни» – протистояння планового і ринкового господарств; нині – протистояння різних цивілізаційних економічних укладів (наприклад «ісламської» і «західної» економічних моделей) та різних ідеологій економічної діяльності (наприклад націоналізму й глобалізму чи протекціонізму й лібералізму).

Держава є соціальним інститутом, що виростає із соціальних суперечностей, слугуючи засобом їх вирішення. Все це стосується й суперечностей економічних, оскільки економічна функція держави одна з ключових. Таким чином, держава покликана: по-перше, успішно реалізувати своє геоекономічне розташування та компенсувати відповідною стратегією розвитку брак природних ресурсів або ж використати їх надлишок на користь власного суспільства, здійснюючи ефективні торгівельні стратегії; по-друге, «завоювати» максимально сприятливе місце в міжнародному поділі праці шляхом запровадження ефективних стратегій науково-технічного та інноваційного розвитку; по-третє, забезпечити максимально високу конкурентоздатність національної економіки задля здобуття максимально високого щабля в глобальній стратифікаційній ієрархії; по-четверте, виробити ціннісні (ідеологічні) засади економічного розвитку, що оптимально поєднують цивілізаційну специфіку та економічний націоналізм (протекціонізм) з ціннісними викликами глобалізації й регіоналізації.

Характер співвідношення політичних та економічних вимірів і факторів суспільного життя є однією з ключових проблем суспільних наук, яка має чимало окремих вирішень і жодного остаточного. Власне суспільство є складною системною будовою або ж структурним поєднанням підсистем – економіко-технологічної, політико-правової, культурно-цивілізаційної. Кожна з цих підсистем виконує свою життєво важливу функцію, підтримуючи загальну цілісність системи соціальної. Економіка забезпечує виживання суспільства шляхом споживчої трансформації природних ресурсів – надає цим ресурсам придатної для споживання форми (в процесі виробництва) та розподіляє і перерозподіляє їх (в процесі обміну). Таким чином, економічні відносини спрямовані на пристосування суспільства до природного середовища (на низьких рівнях технологічного розвитку), або ж на пристосування цього середовища до суспільних потреб (на вищих рівнях технологічного розвитку). Тож економіка, за своєю сутністю, є адаптивною і залежною від технологічної складової, яка й визначає трансформаційну спроможність власне економічної системи. Політика покликана забезпечити спільну діяльність задля досягнення спільних цілей, передовсім керуючись цінністю «порядку». Таким чином, політична діяльність за своєю сутністю є мобілізаційною та доцільною, тобто спрямованою на досягнення загальних суспільних цілей шляхом мобілізації суспільних ресурсів. Нарешті, культурна підсистема надає поведінкові зразки й зразки оцінювальні, формуючи загальні правила соціальної поведінки та критерії її оцінки [8].

Співіснування в рамках соціальної системи цих трьох життєво важливих для її виживання підсистем неминуче породжує проблематику пріоритетності, тобто породжує питання щодо того, яка ж з них визначальна. У вирішенні зазначеної проблеми, що до речі має не лише теоретичне, але й суто прикладне значення, чимало залежить від методологічної установки. Так, економічний детермініст (зокрема марксист) стверджуватиме, що економічні процеси визначають решту, оскільки стосуються базових умов людського існування. Натомість, детермініст політичний (наприклад

представник школи «політичного реалізму») доводитиме, що без порядку, організації, дотримання правил жодне суспільство не проіснує тривалий історичний час, навіть маючи найпотужніший економіко-технологічний базис. Прихильник же цивілізаційного бачення вважатиме суспільне життя цілковито («згори до низу») детермінованим ціннісними системи, що становлять базовий елемент будь-якої цивілізації. Розмаїття методологічних підходів пояснюється сутнісним плюралізмом наукового мислення, необхідністю вироблення й співіснування в його рамках різних кутів зору, що має забезпечити максимальну об'єктивність цього мислення та зберегти альтернативні шляхи пошуку істини, які можуть реактуалізуватися у процесі розгорнення такого пошуку.

В цілому ж, економічні потреби, політичні інтереси, цивілізаційні цінності однаково визначають соціальне буття, постаючи його рівнозначними факторами, що спроможні діяти як разом, так й окремо. Вочевидь, вирізняються замкнені (ізолювані) та перехресні (комбіновані) соціальні взаємодії. В першому випадку, йдеться про такі взаємодії, у яких політичні наслідки зумовлюються політичними причинами, економічні – економічними, культурно-цивілізаційні – культурно-цивілізаційними. Подібних замкнених соціальних взаємодій не так вже й багато. Натомість переважають саме комбіновані взаємодії, в рамках яких політичні події викликаються до життя дією економічних чинників, а економічні – дією культурно-цивілізаційних або політичних. Історія знала чимало випадків падіння цивілізацій внаслідок економічної деградації, економічної деградації зумовленої політичним розбратом, політичного розбрату викликаного моральним розпадом та «знеціненням цінностей». Теоретично, існує безліч таких комбінацій, що мають цілком достатньо конкретно-історичних ілюстрацій і втілень. Проте, більшість з них свідчать на користь складної і багатомірної, а не одномірної-лінійної взаємодії. Так, війна між державами, як явище міжнародної політики, може виникнути на пікові економічного зростання, призвівши до занепаду економіки та зумовлених ним революційних подій (власне саме це й трапилось в контексті Першої світової війни). Тож маємо яскравий приклад взаємозумовленості, а не односторонньої детермінованості, політичної та економічної сфер.

Взаємозв'язок політичних й економічних факторів соціальної еволюції, як і зумовленість політичних протестів та революцій економічними кризами, особливо простежується в циклічності процесів економіки. Так, на думку М. Кондратьєва, війни та соціальні потрясіння включені до ритмів економічного розвитку, постаючи проявами цього розвитку. Однак, виникнувши й увійшовши до історії, ці війни й потрясіння вже самі спрацьовують як чинники поступу економіки – джерела пертурбації, що визначає темп і спрямування економічної динаміки. Таким чином, маємо зразок поміркованого економічного детермінізму, згідно з яким політична подія є продуктом економіки, однак, після свого виникнення, вона здійснює зворотний вплив на перебіг економічних процесів, перетворюючись на

невід'ємний елемент ритмічної динаміки цих процесів. Показовою є також думка М. Кондратьєва стосовно того, що найбільші соціальні потрясіння й війни трапляються саме у фазі піднесення тривалого економічного циклу – «періоду підвищення кон'юнктури» та «періоду бурхливого натиску нових господарських сил» [137, с. 211].

П. Сорокін є іншим класиком суспільної думки, котрий здійснив спробу виробити цілісний погляд на взаємозв'язок політики й економіки в рамках циклічної динаміки останньої. У своїй теорії флуктуації економічних стратифікаційних профілів він говорить про історичну боротьбу між силами економічної стратифікації та силами «вирівнювання». Перші, на його думку, діють постійно й невпинно. Натомість другим властива стихійність, імпульсивність, спорадичність. Показовою є переконаність П. Сорокіна в тому, що економічні процеси, «залишені самі на себе», неминуче призведуть до зростання нерівності й підвищення профілю економічної стратифікації [140, с. 334]. Ці процеси потребують політичного втручання задля радикального перерозподілу і започаткування нового циклу економічної еволюції. Інакше кажучи, економіка потребує політики як джерела стимулюючих стресів, оновлюючих імпульсів, «творчої руйнації».

Важлива (подекуди – вирішальна) роль політичних факторів у економічних процесах добре відома. Вона неодноразово наголошувалася в рамках, нині дещо удругорядненого, політекономічного дискурсу. Основним засобом впливу політики на економіку був і залишається інститут державності. Йдеться про історичний, тобто укорінений в історії людства та багаторазово нею апробований, політичний інститут, наділений визначальними економічними функціями. З одного боку, мова йде про одну з найдавніших інституцій, яка доволі часто слугує критерієм розокремлення історії й праісторії. З іншого боку, ця інституція спроможна виконувати, і зазвичай виконує, суто інноваційні функції, постаючи знаряддям прогресу, в тому числі науково-технічного. Економічна політика держави, особливо на перехідних історичних етапах, має вирішальне значення для розвитку економіки, перевершуючи, навіть, значення внутрішніх (суто економічних) чинників. Дії цих чинників вочевидь недостатньо для забезпечення успішного, передусім під кутом зору міжнародної конкуренції, науково-технічного прогресу. Тут вкрай потрібною є відповідна державна політика – система адміністративних заходів, законодавчих норм, стратегічних принципів. Перехід від індустріального до постіндустріального суспільств, зміна технологічних укладів та економічних систем, подальший глобалізаційний поступ висувають перед інституцією державності нові історичні завдання, передусім, в галузі науково-технічного розвитку. Мова йде про творення нової постіндустріальної економічної системи – насиченої знаннями й надвисокими технологіями, яка розвивається на основі інновацій та продукує їх у прискорено зростаючих обсягах.

Інноваційно-орієнтована економіка потребує також специфічних підходів, відмінних від традиційної економіки, до визначення і реалізації державної політики. Серед основних напрямків такої політики: орієнтація на



забезпечення паритетності зусиль держави і ринку для отримання максимального результату від знань; об'єднання соціально-політичних, наукових, освітніх, економічних, екологічних та інших інтересів суспільства навколо національних інтересів; створення умов для розвитку приватного інвестування, економії ресурсів і коштів, зростання виробництва на інноваційній основі; вдосконалення системи оподаткування шляхом поступового зменшення податкових ставок на накопичення й інвестиції та збільшення – на споживання; розширення її стимулюючої ролі для інноваційного розвитку економіки; створення сучасної інфраструктури інноваційної сфери, забезпечення державної відповідальності за підготовку кадрів для потреб інноваційної економіки; ефективна структурна перебудова економіки за рахунок збільшення частки високо технологічних галузей; орієнтація державної політики, головним чином, на економічне зростання і підвищення за рахунок цього якості життя громадян, їх соціального захисту, замість боротьби з бідністю, необґрунтованого встановлення системи соціальних пільг, що найбільш характерно для державної політики країн з низьким рівнем інноваційного розвитку економіки.

Держава була й залишається одним з найдавніших та найбільш історично апробованих інституцій людського суспільства, постаючи водночас і результатом, і засобом вирішення базових соціальних суперечностей. Завдяки глибокій укоріненості в історії та вирішальному значенні в міжнародній конкуренції, посиленій поглибленням глобалізаційних процесів, зазначена інституція зберігає своє ключове загальносуспільне значення, причому, не лише як фактор правопорядку, але й як фактор, передусім науково-технічного, розвитку. В цьому контексті, синергія політичної та економічної підсистем вважається визначальною для розбудови інноваційно-орієнтованої економіки.

Як показує практика, багато у чому сама можливість розбудови такої сучасної економіки залежить від відповідної науково-технічної політики держави, від її здатності, по-перше, сформуванню на мікро- та макрорівнях економіки відповідні умови для науково-технічної діяльності та, по-друге, від ефективності державного регулювання та підтримки учасників такої діяльності. Одночасно, в умовах глобального простору важливою складовою національної науково-технічної політики є посилення та дієве використання міжнародної співпраці та партнерства з іншими країнами, а також створення ефективних умов для залучення зарубіжних інвесторів в наукоємні сектори національної економіки.

В Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» серед основних цілей та напрямів державної політики у даній сфері зазначено, що держава «...забезпечує соціально-економічні, організаційні, правові умови для формування та ефективного використання наукового та науково-технічного потенціалу, включаючи державну підтримку суб'єктів наукової і науково-технічної діяльності» [141]. Дана норма Закону в цілому відповідає тим загальним принципам державної науково-технічної політики, які діють в

більшості розвинутих країн світу. Проте, необхідно зазначити, що відповідно до існуючих в тих чи інших зарубіжних країнах моделей ринкової економіки механізм формування і реалізації науково-технічної політики достатньо суттєво відрізняється за масштабами державного втручання в науково-технічну діяльність та формами і методами державної підтримки ринкових суб'єктів господарювання.

Якщо в історичному контексті проаналізувати світову практику державного впливу на науково-технічні аспекти функціонування національних економічних систем, то умовно можна виділити чотири різновиди державної науково-технічної політики (див. напр. [142]):

– політика технологічного поштовху, за якої пріоритетні напрямки розвитку науки й техніки має визначати держава, одночасно забезпечивши їх реалізацію відповідними матеріальними, фінансовими, інформаційними та іншими ресурсами. Такий варіант державної політики передбачає широке використання цільових державних програм, масштабних державних капіталовкладень та інших прямих форм державної участі. Подібна політика була характерна для США в 40–60-х роках минулого століття з метою стимулювання розвитку нових технологічних напрямків в галузі використання атомної енергії, електроніки, створення ЕОМ, засобів зв'язку, авіабудування тощо. Така стратегія в різні періоди була характерна також і для Франції та Великобританії;

– політика ринкової орієнтації, за якої провідну роль у виборі напрямків розвитку науки й техніки має ринковий механізм та індивідуальні інтереси ринкових суб'єктів господарювання. За такої політики роль держави в стимулюванні впровадження досягнень НТП в реальний сектор економіки та інші сфери суспільства є досить обмеженою, а механізми регулювання науково-технічного розвитку в основному носять опосередкований характер. Ця політика активно проводилась у Японії, ФРН, стала пріоритетною в США в 70-х роках, а у 80-х до неї звернулася більшість інших провідних країн;

– політика соціальної орієнтації, яка передбачає досягнення соціального консенсусу при ухваленні ключових цілей науково-технічного розвитку суспільства шляхом попереднього широкого їх громадського обговорення. Цей варіант інноваційно-інвестиційної політики ніколи не був основним, але окремі його елементи у той чи інший період знаходили своє відображення в політиці різних країн;

– комплексна політика, яка ставить за мету структурні зміни національної економіки за рахунок дифузії у всі сфери відповідних технологічних новацій. Подібна політика передбачає застосування як прямих, так і опосередкованих методів державного впливу на економічні процеси, координацію дій зацікавлених господарюючих суб'єктів задля досягнення бажаних соціально-економічних параметрів розвитку. Найбільш послідовно даний варіант науково-технічної політики проводиться Японією і, частково, Францією.

Якщо розглянути світову практику державної підтримки науково-технічної діяльності, то за рівнем і формами такої підтримки прийнято

виділяти державні стратегії активного втручання, децентралізованого регулювання і змішані (див. напр. [143]).

Стратегія активного втручання – це стратегія, при якій держава визнає науково-технічну і інноваційну діяльність головними чинниками національного економічного зростання. Дана стратегія передбачає істотну підтримку інноваційних науково-технічних процесів на законодавчому рівні і в зовнішній політиці держави. Наприклад, в Японії, Франції, Нідерландах і інших країнах, що застосовують цю стратегію, існують тісні відносини між органами державного управління, наукою і виробництвом, які діють спільно в рамках міжнародної конкуренції. Держава здійснює не тільки координацію інноваційної науково-технічної діяльності, але і відіграє активну роль в організації, фінансуванні, контролі, законодавчому супроводі, а також здійснює всякого роду підтримку цих процесів.

Стратегія децентралізованого регулювання припускає відсутність жорстких директивних зв'язків в науково-технічній сфері між державою і інноваційними підприємствами і організаціями, але при цьому держава зберігає значущу позицію в інноваційній сфері. У США, Великобританії і інших країнах, прихильниках цієї стратегії, на перше місце в науково-технічній діяльності виходять суб'єкти господарювання, а держава прагне створити їм максимально сприятливі економічні, фінансово-кредитні, податкові, законодавчі та інші умови. Вплив держави на науково-технічну та інноваційну діяльність здійснюється за допомогою, переважно, опосередкованих методів, спрямованих на стимулювання інноваційної активності всіх зацікавлених учасників; виділяє державні ресурси для створення початкового попиту на нововведення, що надалі значно поширюється в національній економіці. При здійсненні цієї стратегії використовуються податкові пільги та інші стимули наукової та інноваційної активності.

Змішана стратегія застосовується країнами (наприклад, Швецією), в яких є значний по впливу і розмірам державний сектор і керівництво яких прагне підтримати високий експортний потенціал державного сектора. При змішаній стратегії уряд використовує по відношенню до державних підприємств стратегію активного втручання, а до приватних – стратегію децентралізованого регулювання.

Очевидно, що незважаючи на різні масштаби державного втручання в науково-технічні процеси, багато у чому успішність впровадження досягнень НТП в усі сфери суспільного життя залежить від ефективності державного регулювання науково-технічного розвитку національної економіки. Необхідність проведення виваженої науково-технічної політики, окрім необхідності реалізації загальнонаціональних пріоритетів розвитку, обумовлена самою специфікою науково-технічної та інноваційної діяльності. Об'єктивно, поява і особливо впровадження нових технологій завжди є складним процесом, який супроводжується високими витратами і характеризується невизначеністю результатів. У таких умовах нововведення

впроваджуються тільки завдяки досить сильному тиску зовнішніх обставин у відповідному інституціональному середовищі.

Так, якщо проаналізувати факти, які нам дає економічна історія розвитку провідних країн світу в періоди передумов інноваційних бумів, що мали місце в поворотних точках економічного розвитку, то очевидним стає те, що саме в ці періоди у бізнесі майже повністю втрачалися можливості до традиційних шляхів максимізації прибутку, а ринкові механізми не могли забезпечити повною мірою перехід до нових інноваційних моделей прибуткового розвитку. Розглядаючи, наприклад, ситуацію у технологічному розвитку, яка склалася у 70-ті – 80-ті роки ХХ ст., тобто тоді, коли провідні країни світу здійснили один із визначальних інноваційних проривів, ми переконуємося, що за рахунок державних витрат тоді фінансувалася значна частка сукупних витрат на НДДКР, на створення й підтримку інформаційної інфраструктури та інші види діяльності по забезпеченню НТП. Причому таких витрат, у здійсненні яких господарюючі суб'єкти були не зацікавленими у зв'язку із неможливістю отримання поточних прибутків.

І сьогодні у розвинених країнах держава несе від 20 до 50% національних наукових, інноваційних витрат. Частка витрат на дослідницькі роботи та інноваційні розробки в загальній сумі державних витрат невелика, але в останні 20 років досить стабільна. Вона склала 6–7% у США, 4–5% – у ФРН, Франції, Великобританії та Італії, 3–5% – у Японії. У США фінансові ресурси надходять як від держави, так і приватних фірм і організацій. Фінансування всіх розробок і нововведень у США здійснюється приблизно в таких пропорціях: 35% – з федерального бюджету (близько 200 млрд. дол. США); 60% – за рахунок власних коштів компаній; 5% – з коштів урядів штатів та органів місцевого самоврядування. Університети, коледжі та приватні неурядові організації беруть участь у фінансуванні науково-дослідної діяльності і конструкторських розробок (НДДКР) на рівні 5–6%. Для системи державної підтримки інновацій в США останнім часом характерний розподіл програмно-цільового підходу. Фінансування зосереджене як на пріоритетних технологічних (біотехнологія, енергетика, електроніка, охорона здоров'я), так і галузевих напрямках (аерокосмічний, військово-промисловий тощо). Близько 75% НДДКР в аерокосмічній промисловості здійснюється на державних асигнуваннях. Наукові дослідження щодо виробництва нових матеріалів на 35% фінансуються державою [144].

Найчастіше державні фінансові ресурси надаються приватним господарюючим суб'єктам на перших етапах розвитку інновацій, що пов'язано із високою невизначеністю результатів, складністю оцінки віддачі вкладення та високою капіталомісткістю початкових етапів науково-технічного процесу.

Якщо звернутися до абсолютних та відносних значень витрат провідних країн світу на НДДКР (табл. 3.1), то можна констатувати, що вище середніх показників (2,33%) по країнам Організації Економічного Співробітництва і Розвитку витрачали фінансові ресурси такі країни як:

Ізраїль, Швеція, Фінляндія, Японія, Південна Корея, США та Німеччина. (Тут можна згадати, що Україні на дані цілі витрачається менше 1% від ВВП). За абсолютними показниками витрат на НДДКР безумовним лідером були США, на другому місці – Японія, а вже на третьому досить очікувано опинився Китай.

Таблиця 3.1

Показники внутрішніх витрат на НДДКР по окремим країнам світу за ПКС

	Витрати на НДДКР, млрд. дол.		Частка у світових витратах на НДДКР, %		Частка витрат на НДДКР від ВВП, %		Витрати на НДДКР у розрахунку на душу населення, дол.	
	2007	2013	2007	2013	2007	2013	2007	2013
Світ	1132,3	1477,7	100	100	1,57	1,70	169,7	206,3
Аргентина	2,5	4,6	0,2	0,3	0,40	0,58	64,5	110,7
Бразилія	23,9	31,3	2,1	2,2	1,11	1,15	126,0	157,5
Канада	23,3	21,5	2,1	1,5	1,92	1,63	707,5	612,0
Китай	116,0	290,1	10,2	19,6	1,40	2,08	87,0	209,3
Єгипет	1,6	5,3	0,1	0,4	0,26	0,68	21,5	64,8
Ізраїль	8,6	10,0	0,8	0,7	4,48	4,21	1238,9	1290,5
Японія	139,9	141,4	12,4	9,6	3,46	3,47	1099,5	1112,2
Малайзія	2,7	6,4	0,3	0,5	0,61	1,13-	101,1	219,9
Мексика	5,3	7,9	0,5	0,5	0,37	0,50	46,6	65,0
Республіка Корея	38,8	64,7	3,4	4,4	3,00	4,15	815,6	1312,7
Туреччина	6,3	10,0	0,6	0,7	0,72	0,95	90,9	133,5
США	359,4	396,7	31,7	28,1	2,63	2,81	1183,0	1249,3

Джерело: [145].

На інші країни світу, населення яких складає 67%, припадає лише 23% витрат на НДДКР. Необхідно відзначити, що частка розвинених країн у світових витратах на НДДКР знижується при активізації участі Китаю та інших країн, що розвиваються. Так, у 2013 р. порівняно з 2007 р. частка США зменшилася з 31,7% до 28,1%, Європи – з 26,2% до 21,4%, Японії – з 12,4% до 9,6%, а частка Китаю зросла – з 10,2% до 19,6, відповідно [145].

Така різноспрямована тенденція змін питомої ваги внутрішніх витрат на НДДКР розвинутих країн, та країн, що розвиваються, наочно підтверджуються їх різними темпами зростання сукупних витрат на наукові дослідження та розробки. Як свідчать дані динаміка таких сукупних витрат деяких країн світу 2007–2014 рр.(табл. 3.2), саме Китай демонстрував найвищі темпи зростання за вказаний період, збільшивши обсяги витрат на 184,0%. Для порівняння, у США таке зростання склало 28,1%, у Великобританії – 15,8%, у Німеччини – 29,6%., Японії – 15,4%, Канади – 20,0% та Франції – 20,9%. Тобто темпи нарощування фінансування наукових та науково-дослідних розробок в Китаї, порівняно із найбільш розвинутими країнами великої сімки, були у середньому у 6–11 разів вищими.

Таблиця 3.2

## Динаміка сукупних витрат на наукові дослідження та розробки країн світу

Країна	млрд дол. США за ПКС								2014 р. до 2007 р, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
США	363	377	376	415	427	436	450	465	128,1
Китай	100	123	141	149	175	199	258	284	284,0
Японія	143	144	143	148	152	158	163	165	115,4
Німеччина	71	72	71	83	88	91	92	92	129,6
Південна Корея	36	37	38	49	53	56	61	63	175,0
Франція	43	44	43	47	49	51	52	52	120,9
Індія	21	23	24	33	38	41	42	44	209,5
Великобританія	38	38	38	39	41	42	44	44	115,8
Росія	23	24	25	23	25	27	38	40	173,9
Бразилія	17	18	18	24	28	30	31	33	194,1
Канада	25	25	25	26	27	29	29	30	120,0
Австралія	14	14	14	20	21	22	23	23	164,3
Тайвань	15	16	16	19	21	22	22	23	153,3
Італія	20	20	19	23	24	24	22	22	110,0
Іспанія	15	15	15	19	20	20	18	18	120,0
Нідерланди	11	11	11	13	13	14	15	15	136,4
Швеція	13	13	13	13	14	14	14	14	107,7
Ізраїль	8	9	9	9	10	10	11	11	137,5
Швейцарія	9	9	9	10	10	10	11	11	122,2
Туреччина	7	7	7	8	9	10	10	11	157,1
Австрія	8	8	8	9	10	10	10	10	125,0
Бельгія	7	7	7	8	8	9	9	9	128,6
Сінгапур	5	5	5	7	8	9	9	9	180,0
Мексика	7	7	7	6	6	7	8	8	114,3
Фінляндія	6	7	7	7	8	8	7	7	116,7
Польща	3	4	4	5	6	6	6	7	233,3
Данія	5	5	5	6	6	7	6	6	120,0
ПАР	4	4	5	5	5	6	6	6	150,0
Аргентина	3	3	3	3	4	4	5	5	166,7
Чехія	4	4	4	4	4	4	5	5	125,0
Норвегія	4	4	4	5	5	5	5	5	125,0
Португалія	2	2	2	4	4	4	4	4	200,0
Ірландія	2	2	2	3	3	3	3	3	150,0

Розраховано за: [146]

У більшості провідних країн світу у даний час використовується процес дерегулювання, тобто скорочення масштабів прямого державного втручання в економіку. Проте, що особливо важливо для кращого розуміння проблеми співвідношення між механізмами державного регулювання і ринковими механізмами саморегулювання, процеси дерегулювання супроводжуються не ослабленням економічних функцій держави, а їх ускладненням. Це обумовлено загальною тенденцією розвитку і поглиблення світогосподарських зв'язків, коли інформаційний ресурс постіндустріальних країн робить більш прогнозованим ринок, впливає на зміни його «економічного клімату», що, у свою чергу, визначає правила поведінки суб'єктів економічного життя.

Серед країн з найбільш багатим досвідом здійснення науково-інноваційних процесів, широким спектром застосовуваних методів та інструментів науково-технічної політики, слід виділити США. Інші країни, як розвинуті в економічному та науково-технічному плані, так і менш розвинуті у цьому відношенні, багато у чому рівняються на США та намагаються копіювати цей досвід та адаптувати до вимог своїх країн. У результаті в світовій спільноті існують досить суттєві розбіжності щодо державної та регіональної науково-технічної політики.

Так, у США не існує єдиної інноваційної політики у вигляді системи планування, прогнозування і контролю. Механізм здійснення інноваційної політики заснований в основному на використанні інструментів прямої дії шляхом розподілу бюджетних коштів на НДДКР через підрядну систему, що носить назву ФКС (Федеральна Контрактна Система).

Також органами державного регулювання інноваційної діяльності в США є: Американський науковий фонд (курирує фундаментальні наукові дослідження), Американська наукова рада (курирує промисловість і університети), НАСА (Національне космічне агентство), Національне бюро стандартів, Національний інститут охорони здоров'я, Міністерство оборони, Національний центр промислових досліджень, Національна академія наук, Національна технічна академія, Американська асоціація сприяння розвитку науки. Останні чотири структури мають змішане фінансування, інші – із державного бюджету.

Держава стимулює створення венчурних фірм і дослідних центрів. Найбільш наукомісткі й ефективні дослідження, з огляду на їхню складність, високі витрати, ризик, сильну міжнародну конкуренцію, держава повністю фінансує. Широко практикується безкоштовна видача ліцензій на комерційне використання винаходів, запатентованих у ході бюджетних досліджень, і власності державного уряду.

Діяльність інвестиційних фондів має спрямування на підтримку як дрібних фірм-інноваторів, так і окремих винахідників-одиначок. Важливу роль в інвестуванні малих фірм відіграє Національний науковий фонд США, що не тільки кредитує інноваційні фірми, але і займається видачею грантів – безплатних цільових субсидій.

Істотний момент прямої підтримки інноваційних процесів – формування державної інноваційної інфраструктури. Держава може створювати мережі центрів для поширення нововведень і консультаційних центрів, що надають ділові послуги інноваторам, сприяє формуванню ринку інновацій (інформація в державних виданнях, виставки, біржа, ярмарки тощо), сама виступає його агентом, наприклад при покупці та продажу ліцензій.

Державні органи покликані здійснювати моніторинг і прогнозування інноваційних процесів у країні і за кордоном, а часто і пошук найбільш ефективних передових технологій для широкого впровадження. Особливе місце посідає державна експертиза інноваційних проектів, оскільки окремим

організаціям, що здійснюють нововведення, важко оцінити усі їхні можливі ефекти в загальноекономічному масштабі. Інноваційним організаціям можуть надаватися пільги з оплатою державних послуг: зв'язку, тепло-, електроенергії тощо.

У США велика увага приділяється прогнозуванню, стандартизації, оптимізації управлінського рішення, державній експертизі інноваційних проектів, веденню державної статистики інновацій. Серед факторів прямого регулювання насамперед слід виділити податкові пільги. Пільгове оподаткування прибутку реалізується як шляхом скорочення податкової бази, так і шляхом зменшення податкових ставок, відрахування з податкових платежів.

Проведений зарубіжними дослідниками аналіз ефективності застосування податкових пільг для підтримки НДДКР показав, що у цілому стимулювання інноваційної діяльності за їх рахунок дає позитивний ефект. З'ясувалося, що він дещо більший для малих фірм і відносно менший – для великих. Проте, і в першому, і в другому випадку податкові пільги зменшують витрати компаній на НДДКР і тим самим штовхають їх до нарощування обсягів науково-дослідних робіт до певного соціального оптимуму.

В контексті пільгової податкової політики, яка застосовується у провідних державах світу, важливим є аспект впливу податкових пільг на процеси мотивації до творчої діяльності безпосередніх спеціалістів, які займаються новаторством. Безумовно, збільшення заробітної плати за рахунок подібних пільг може стати певним стимулом до більш продуктивної роботи творчих спеціалістів фірми і, таким чином, відбитися на доходах компанії.

Певною формою відображення того, що вкладення у людський капітал сьогодні є одним із найбільш ефективних способів інвестування, є практика безпосередньої підтримки розвинутими державами наукових спеціалістів національних підприємств через механізм пільгової податкової політики. Для стимулювання приватної інноваційної діяльності шляхом компенсації підприємцям частини відносно високих витрат на творчу працю використовується такий податковий інструмент, як зарплатний науково-дослідний податковий кредит (R&D wage tax credit). Подібна податкова пільга зменшує суму податків на заробітну плату наукових співробітників, а також податку із фонду заробітної плати, який виплачує підприємець. Тобто, фактично, відбувається подвійне стимулювання: і підприємця, у якого є можливість спрямувати більше інвестицій у НДДКР через зменшення витрат на працю, і співробітника, у якого збільшується особистий дохід. Окрім того, висока заробітна плата у сфері науково-дослідної роботи може сприяти збільшенню сюди пропозиції кадрів.

Так, наприклад, зарплатний науково-дослідний податковий кредит є основною податковою пільгою, яка діє у Нідерландах для мети стимулювання НДДКР. Даний механізм був введений у 1994 році і застосовується для підтримки наступних проектів:



- наукові дослідження в галузі технічних та природничих наук;
- розробка нових матеріальних продуктів, процесів або продуктів програмування;
- дослідження здійсненності власних потенційних проектів НДДКР;
- наукові дослідження, спрямовані на покращення технологічних процесів у виробництві [147].

Якщо звернутися до практики інноваційної політики Японії, то необхідно констатувати, що її концепція тісно пов'язана з принципами економічної політики неомеркантилізму, відповідно до якої державі відводиться важлива роль в управлінні економікою. Відповідно до цього, тактика і стратегія державного регулювання інноваційної сфери даної країни реалізується на підставі наступних положень:

- 1) фінансова підтримка пріоритетних галузей через Японський банк розвитку і Японський експортно-імпорتنний банк;
- 2) захист молодих галузей (високі імпорتنні мита і нетарифні бар'єри);
- 3) преференційний розподіл іноземної валюти на користь молодих галузей (для імпорту техніки і технологій);
- 4) спеціальна схема прискореної амортизації, що істотно знижує податковий тягар для інноваційних фірм;
- 5) стимулювання імпорту високих технологій і високотехнологічного устаткування;
- 6) «адміністративне керівництво».

Система державного управління Японії унікальна тим, що дозволяє державі регулювати рівень ризиків, пов'язаних із конкуренцією за допомогою організації злиття, регулювання об'ємів виробництва і нових капітальних вкладень. Японська модель інтеграції науки і виробництва, науково-технічного прогресу передбачає будівництво повністю нових міст-технополісів, що зосереджують НДДКР і наукомістке промислове виробництво. Створення технополісів – один з найважливіших стратегічних напрямків цільової програми японського уряду із завоювання Японією міцних позицій технологічного лідера.

Франція відмовляється від проведення глобальної політики у сфері науки та технології за допомогою адміністративних і правових важелів, займається перебудовою «навколишнього середовища» з метою створення найбільш сприятливих умов для кооперації науки і виробництва, втручаючись по мірі необхідності і не застосовуючи примусу. У жодній країні, окрім Франції, немає такого могутнього інституту прикладних досліджень. Її інноваційна політика розвивається по декількох напрямках: підтримка інноваційної діяльності малих і середніх підприємств; зняття обмежень на шляхи венчурних інвестицій, стимулювання кооперації між науковими організаціями, вузами і промисловими підприємствами.

Необхідно зауважити, що в останні роки з метою загального підвищення ефективності інноваційної сфери та підтримки діяльності інноваційно-активних підприємств у Франції були здійснені досить серйозні

організаційно-адміністративні реформи [148, с. 257], зміст яких полягає у наступному:

1. В рамках міністерства науки і освіти організоване національне агентство досліджень (ANR);

2. Відбулося злиття трьох національних агентств по підприємці малих та середніх підприємств – ANVAR (комерціалізація НДДКР та інновації), SOFARIS (страхування малого бізнесу), BPME (банк, який співпрацює з малими та середніми підприємствами). У результаті утворене нове державне агентство OSEO, структурними елементами якого і стали перераховані вище організації.

3. В рамках міністерства промисловості створене агентство промислових інновацій ANPI.

Головними напрямками роботи даних структур є допомога малим і середнім підприємствам в придбанні патентів, ліцензій, обчислювальної техніки, фінансуванні НДДКР. Особливістю є те, що подібні механізми підтримки надаються не всім фірмам, а як правило новим інноваційним, наукоємним, високотехнологічним компаніям (так званим «стартапам»), які створені на основі використання результатів наукових досліджень та розробок. Найбільш поширеною формою їх державної підтримки є середньострокових кредитів з 50% гарантією.

Подібна масштабність державної інноваційно-технологічної політики не є випадковою. Необхідно зазначити, що на відміну від США, де створення науково-технологічних парків, як правило, відбувається за провідної ролі університетів, у Франції (як і у більшості країн Західної Європи) їх ініціаторами зазвичай стають місцеві і регіональні органи влади.

Особливістю державної інноваційної політики Німеччини є чітке розмежування сфер діяльності на два напрями: створення і дифузії. На етапі створення виділяються три етапи: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, експериментальні розробки. Напрямок дифузії так само включає три стадії: сприяння виробництву нової продукції і «ухваленню» її промисловістю; відкриття ринку для нової продукції; сприяння розповсюдженню серед користувачів. Серед ключових моментів успіху Німеччини в проведенні інноваційної політики експертами наголошується гнучка і ефективна державна система стимулювання інноваційної діяльності, що включає пільгове оподаткування, амортизаційну політику тощо.

Отже, перехід від індустріального до постіндустріального суспільств, зміна технологічних укладів та економічних систем, подальший глобалізаційний поступ висувають перед інституцією державності нові історичні завдання, передусім, в галузі науково-технічного розвитку. Мова йде про творення нової постіндустріальної економічної системи – насиченої знаннями й надвисокими технологіями, яка розвивається на основі інновацій та продукує їх у прискорено зростаючих обсягах.

Інноваційно-орієнтована економіка потребує також специфічних підходів, відмінних від традиційної економіки, до визначення і реалізації державної політики. Серед основних напрямків такої політики: орієнтація на

забезпечення паритетності зусиль держави і ринку для отримання максимального результату від знань; об'єднання соціально-політичних, наукових, освітніх, економічних, екологічних та інших інтересів суспільства навколо національних інтересів; створення умов для розвитку приватного інвестування, економії ресурсів і коштів, зростання виробництва на інноваційній основі; вдосконалення системи оподаткування шляхом поступового зменшення податкових ставок на накопичення й інвестиції та збільшення – на споживання; розширення її стимулюючої ролі для інноваційного розвитку економіки; створення сучасної інфраструктури інноваційної сфери, забезпечення державної відповідальності за підготовку кадрів для потреб інноваційної економіки; ефективна структурна перебудова економіки за рахунок збільшення частки високо технологічних галузей; орієнтація державної політики, головним чином, на економічне зростання і підвищення за рахунок цього якості життя громадян, їх соціального захисту, замість боротьби з бідністю, необґрунтованого встановлення системи соціальних пільг, що найбільш характерно для державної політики країн з низьким рівнем інноваційного розвитку економіки.

Економіка України потребує ефективної державної інноваційної політики в напрямі здійснення глибинних структурних зрушень, переорієнтації економіки на інноваційний шлях розвитку. Вирішальне значення у реалізації даного сценарію належить інвестиціям в інноваційні сфери та галузі 5-го, 6-го технологічного укладів.

### **3.2. Циклічні закономірності розвитку світової економіки.**

Реалії сьогодення свідчать, що якість та динамізм подальшої еволюції окремих національних економік і світового господарства у цілому багато у чому будуть залежати від здатності теоретичної науки точно оцінювати поточний стан економічних процесів, давати адекватний прогноз щодо перспектив їх розвитку. Відтак, об'єктивно зростає потреба в економічних дослідженнях, спрямованих на з'ясування рушійних сил існуючого способу виробництва, виявленні суперечностей його розвитку та формулюванні відповідних форм їх вирішення. Економічна наука на основі знання загальних закономірностей соціально-економічного розвитку повинна знайти відповіді на питання щодо специфіки еволюції сучасних економічних систем, особливостей новітнього технологічного способу виробництва, тенденцій відносин власності тощо.

Одним із визначальних факторів, який зумовлює особливості пізнання економічною наукою причинно-наслідкових зв'язків у сучасному світі, є процеси глобалізації. У цих умовах національні економіки стають невід'ємними взаємопов'язаними елементами більш складної світової економічної системи, а закономірності виробництва, розподілу, обміну та

споживання благ на національному рівні багато у чому визначаються специфікою функціонування глобальної світової економіки.

Згідно синергетичному підходу, динаміка якісного розвитку складних соціальних систем, у тому числі і світової економіки, визначається великою кількістю різнорівневих, різнопорядкових явищ. Тут періодичне наростання нової якості приводить до виникнення особливого ритму, що проявляється в циклічному характері господарського розвитку.

Незважаючи на існуючу дискусійність та багатоаспектність при вивченні циклічної динаміки, все ж таки теорія циклів дозволяє розкрити механізми, які приводять до економічних змін, усвідомити характер тих факторів, які відповідають за розвиток суспільства, організованого за системою ринкової економіки – сил, які стабілізують виробництво або, навпаки, виводять із стану стабільності; посилювачів процесів економічних підйомів та спадів; зміни фаз в розвитку кризових переходів. В результаті створюється узагальнююча картина розвитку соціально-економічних систем, в процесі якого сполучаються та складаються різноспрямовані тенденції висхідної та спадної траєкторії суспільної еволюції.

Відкриття довгохвильових циклів економічної динаміки, в основі яких лежать технологічні зміни революційного характеру, належить М. Д. Кондратьєву. Зосередивши увагу на вивченні характеру руху ряду вартісних і натуральних показників (середнього рівня цін, відсотків на капітал, видобутку і споживання вугілля тощо) за сто сорок років економічного розвитку, вчений виявив три хвилі у 50-60 років, які включали у себе спадаючу та зростаючу стадії [149].

Дана теорія отримала розвиток у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Ю. Бажал [150], Г. Досі [151], Г. Менш [152], С. Меншиков [153], К. Перес-Перес [154], Л. Федулова [155], К. Фрімен [156], Ю. Яковець [157] та інші. Проте, якщо проаналізувати позиції названих та інших авторів, то ми не зустрінемо однозначності у їх поглядах. Подібне розмаїття думок щодо природи довгострокових коливань суттєво ускладнює розуміння особливостей впливу цього феномену на характер соціально-економічного розвитку як окремих національних економік, так і світової економіки у цілому.

Циклічність світового економічного розвитку є відображенням загальної закономірності ринкової економіки, періодичності змін високої та низької економічної активності, підйомів та спадів. Так, зміна домінуючих технологічних укладів відбувається у наш час приблизно раз у півстоліття і є матеріальною основою переходу до чергового довгострокового Кондратьєвського циклу. Подібній зміні передують технологічна криза, яка значно підсилює глибину та тривалість економічної кризи.

Якщо узагальнити існуючі теоретичні напрацювання з проблематики природи «довгих хвиль» в економіці та їх впливу на світогосподарські економічні процеси, то можна виділити як ряд позицій, погляди по яким дослідників довгохвильових коливань в основному співпадають, так і деякі дискусійні проблеми.

Щодо спільних поглядів представників світової економічної науки на проблему довгохвильової динаміки, то вони можуть бути зведені до наступних позицій:

1. Цикли Кондратьєва існують, це доведено емпіричним шляхом. Починаючи з 1785 року відбулося 4 Кондратьєвські хвилі.
2. Дані цикли не є чітко періодичними, вони відрізняються за тривалістю.
3. «Довгі хвилі» відрізняються за типами домінуючих технологій і галузей виробництва.
4. Також вони відрізняються за типами домінуючих форм використання енергії.
5. Послідовна реалізація даних циклів зумовлює формування нових геополітичних і національних центрів.
6. Цикли структурно характеризуються наявністю послідовності наступних кількісно і якісно відмінних між собою фаз: пожвавлення, розквіту (підйому), рецесії (кризи) і депресії.
7. Кондратьєвські цикли є елементом системи циклічної динаміки, починаючи із короткострокових циклів і закінчуючи історичними циклами.
8. Чотири стадії даного циклу можуть бути описані за допомогою логістичної кривої і функції спадної віддачі.
9. Різні стадії циклу відрізняються різною макropsихологічною поведінкою (новаторство та консерватизм, схильність до військового вирішення проблем та схильність до компромісу тощо).
10. Проміжок між двома циклами характеризується зростаючою економіко-політичною нестабільністю.

Одночасно існують принаймні два принципових моменти в теорії «довгих хвиль», по яким серед дослідників до сих пір немає єдності і з приводу яких постійно виникають наукові дискусії. Ці розбіжності пов'язані з проблемами періодизації довгохвильових коливань і механізму їх протікання.

Різні позиції щодо періодизації «довгих хвиль» об'єктивно викликані наступними обставинами: по-перше, не чіткою періодичністю довгих хвиль, по-друге, недосконалістю існуючих методик аналізу техніко-економічних процесів і, по-третє, різними об'єктами аналізу. У сукупності названі причини приводять до певних відмінностей у трактуванні термінів початку та закінчення довгострокових циклів, що існували в історії ринкової економіки.

Найбільш дискусійним і спірним залишається питання щодо самого механізму та безпосередніх причин розгортання довгохвильових коливань ринкової економіки. На нашу думку, реалістично і достатньо повно описати механізм довгої хвилі можна лише базуючись на визнанні мультикаузальності даного виду економічного циклу. Визнаючи, що довга хвиля є циклом оновлення технологічного способу виробництва (техніко-економічної парадигми), потрібно відмітити, що кожен із структурних елементів цього способу виробництва (кожна із підсистем парадигми) має

свої закономірності розвитку. Звідси витікає, що виникнення довгих циклічних коливань економіки породжується дією як ендогенних, так і екзогенних (зовнішніх по відношенні до неї) факторів. При цьому, якщо дія ендогенних факторів зумовлює наявність досить чітко визначених часових рамок періодичності циклу в цілому і окремих його фаз, то дія екзогенних факторів здатна суттєво впливати на тривалість кожної фази в межах окремого циклу.

В економічній літературі в класифікації причин економічних криз з давніх часів панує їх розподіл на ендогенні та екзогенні. При цьому під першими розуміють, як правило, причини суто економічні, тобто ті, що визначаються процесами виробництва, обміну, розподілу та споживання життєвих благ, а під другими – причини, що породжуються впливом неекономічних факторів – політичних, природних, демографічних тощо. Але, як тільки справа доходить до аналізу впливу на економічний розвиток тих чи інших факторів, представники різних напрямів економічної теорії одні й ті самі причини економічних криз відносять або до ендогенних, або до екзогенних. Наприклад, послідовники класичної школи – від неокласиків до монетаристів, втручання держави в економіку розглядають як екзогенний фактор. В той же час, послідовники Кейнса – некейнсіанці, маржиналісти і навіть, певною мірою, представники неокласичного синтезу, розглядаючи державу як економічного суб'єкта, визначають це втручання в якості ендогенного фактору розвитку економічної системи. І подібних прикладів змішування екзогенних та ендогенних причин можна навести безліч.

Щоб уникнути непорозумінь в даному питанні ми вважаємо за необхідне досить чітко визначити ці категорії. На нашу думку, прийнятним критерієм визначення факторів економічного розвитку ендогенними чи екзогенними не може бути розподіл їх на економічні і неекономічні. Ми пропонуємо до ендогенних процесів економічних систем відносити всю сукупність внутрішніх факторів, що визначає цілеспрямовану господарчу діяльність економічних суб'єктів, тобто таких, що знаходяться під їх контролем і впливом. Екзогенними слід вважати такі фактори, що впливають на діяльність економічних суб'єктів зовні, знаходяться поза межами їх контролю і впливу. Тоді, скажімо, для такої мікроекономічної системи як окреме підприємство, обсяги та асортимент продукції що виробляється, методи організації праці і виробництва, рівень кваліфікації персоналу, пріоритети його господарської політики – будуть виступати ендогенними факторами розвитку даного підприємства. А, наприклад, рівень інфляції, курс національної валюти, співвідношення попиту і пропозиції на відповідному ринку тощо – екзогенними. Для такої макроекономічної системи як національна економіка, всі перелічені фактори будуть ендогенними, а екзогенними – такі, як кон'юнктура світових ринків, економічна політика інших країн і різноманітних міжнародних об'єднань та організацій, природні умови суспільного виробництва тощо.

На наш погляд, на сьогодні серед численних варіантів пояснення природи «довгих хвиль» в економіці найбільш системно описується

механізм довгострокових коливань в концепціях Г. Менша [152] та К. Перес-Перес [154]. Причому, незважаючи на явні розбіжності в трактуванні самих причин «довгих хвиль» дані концепції взаємодоповнюють та збагачують одна одну.

Так, концепція довгострокових циклів у викладі Г. Менша містить у собі принаймні три революційні положення, які стимулювали у подальшому нові напрями економічного аналізу не тільки в даній теорії, але й у економічній науці взагалі. По-перше, це виділення видів інновації за ознакою рівня новизни (базисних, поліпшуючих і псевдоіновацій) та аналіз їх взаємодії в економічному процесі. На думку Г. Менша поліпшуючі інновації з необхідністю йдуть за базисними, тому що дозволяють розкривати всі можливості останніх. Обидва види знаходяться в постійній конкуренції, яка призводить до періодичності S-подібного руху – довгим хвилям Кондратьєва. Більш цікаві та менш ризикові для підприємців поліпшуючі інновації, проте коли економічна ситуація стає критичною і поліпшуючі інновації не мотивують економічний підйом, виникає необхідність введення базисних інновацій. Базисні інновації розподілені у часі не рівномірно, а утворюють дискретні пучки або кластери. Динаміка потоків, приливів та відливів базисних інновацій визначає зміни у економіці, що відображаються в зміні періодів зростання та стагнації.

По-друге, концепція Г. Менша включає в якості елемента довгохвильового коливання структурну кризу («технологічний пат») як момент злиття двох послідовних життєвих циклів технологічних парадигм. В історії економіки періодично настають кризові ситуації – технологічні пати (перерви у поступальному еволюційному розвитку), вихід з яких неможливий в рамках існуючої техніки та даного світового поділу праці. Причина подібних патів – недостатній запас або навіть відсутність революційних або базисних інновацій.

По-третє, Г. Менш запропонував принципово нову методологію аналізу «довгих хвиль». На відміну від Кондратьєва, у якого еволюційна або рівноважна траєкторія розвитку гладка, а цикл – хвилеподібний, та Шумпетера – у якого траєкторія ступінчаста, у Менша інша модель – «модель метаморфоз». Кожний довгий цикл має форму не частини хвилі, а S-подібної або логістичної кривої, яка описує траєкторію життєвого циклу даного технологічного способу виробництва. На завершальній стадії попереднього технологічного базису виникає новий і момент їх злиття характеризується «технологічним патом». Накладання двох S-кривих відбувається не плавно, тому це породжує нестабільність і навіть турбулентність. Отже, «модель метаморфоз» є нелінійною. Перевага нелінійної моделі перед лінійною в тому, що вона краще пристосована для аналізу якісних стрибків та революційних зрушень.

Нарешті, Менш, на відміну від своїх попередників, пояснив сутність нижньої поворотної точки життєвого циклу інновації, зв'язуючи її із закономірностями кластерного характеру розповсюдження нововведень у

період «технологічного пату». Характер верхньої поворотної точки Менш пояснює межами у попиті та пропозиції, на які наштовхується серія поліпшуючих інновацій в рамках базисної технології, що застосовується. З одного боку, попит на товар поступово зменшується у зв'язку із зменшенням для покупця його граничної корисності. З іншого, через деякий час поліпшуючі інновації дають все менший корисний ефект, через закономірність зменшення віддачі від капіталовкладень. Таким чином, інноваційна теорія Г. Менша вперше відобразила ендогенну схему довгої хвилі на базі технічних нововведень, ініціаторами яких стають підприємці, що діють або по натхненню, або в силу обставин, що визначаються об'єктивним законами психологічного характеру (гранична корисність товару) чи технологічного характеру (зменшення ефекту від наступних покращень базисних інновацій).

На відміну від Г. Менша відома дослідниця «довгих хвиль» К. Перес-Перес досліджує закономірності довгохвильових коливань у рамках так званої концепції техніко-економічної парадигми. Необхідно зауважити, що вона значно розширила дане поняття, відійшовши від його вузькотехнологічної трактовки, що, на нашу думку, дало можливість більш системно розглянути закономірності технологічного розвитку суспільства.

Так, наприклад, відомий дослідник проблематики техніко-економічної (технологічної) парадигми Дж. Досі дає наступне визначення даної категорії: «:... це – модель та взірць вирішення окремих технологічних проблем, що базуються на певних принципах, зумовлених науковими знаннями і відповідними матеріальними технологіями. Технічний прогрес є реалізацією потенціалу технологічної парадигми, а технологічна революція визначається як зміна пануючих технологічних та техніко-економічних парадигм, яка впливає майже на всі найважливіші господарські рішення в багатьох галузях економіки. Поняття технологічної парадигми у Дж. Досі розглядається через категорію технологічної траєкторії, яка, на його погляд, представляє собою реалізацію потенціалу технологічної парадигми [158].

Він характеризує економічний механізм руху вздовж технологічної траєкторії наступним чином. Кількість технічних проблем, які досліджуються, є значно меншою від усіх можливих і меншою від кількості теоретичних ідей. Вздовж лінії «наука — технологія — виробництво» діють економічні, інституційні та соціальні фактори, які визначають шлях розвитку технології серед існуючих альтернатив. У міру наближення до виробництва вибірковість зростає, залишаючи в підсумку реалізований варіант інновації. Ця інновація переможець тепер має власну інерцію, що й визначає природну траєкторію технологічних змін.

Не заперечуючи об'єктивні, внутрішні закономірності технологічного розвитку, які є основою еволюції техніко-економічної парадигми та визначають технологічну траєкторію суспільства, К.Перес-Перес дещо по-іншому трактує як механізми технологічного оновлення економіки, так і саму категорію «техніко-економічна парадигма». Під нею вона розуміє комплекс промислових секторів, відповідну їм інституціональну структуру,



інфраструктуру, фінансову структуру, а також соціально-політичний клімат та специфічну систему відносин між працею і капіталом, яка сформувалося на основі впровадженого на фазі депресії пучка базисних технологічних інновацій. Тобто, дане поняття фактично поєднує у собі елементи техніко-економічної та інституційної структури суспільства, які, з одного боку, органічно взаємодіють та взаємодоповнюють одна одну, а, з іншого – мають власні, відмінні та суперечливі механізми розвитку.

Відтак, на переконання К. Перес-Перес, механізмом періодичних довгохвильових коливань та перетворень суспільної системи є взаємодія техніко-економічної та інституційної сфер. На її думку технологічні зміни відбуваються відносно швидко і випереджають зміни в інституційній структурі, яка має значний інертний потенціал. Період, за який відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній структурі, і є періодом становлення техніко-економічної парадигми, яка відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загально визначеними для чергової фази розвитку. Це становлення має лаг 48-68 років, що відповідає довгостроковому коливанню «довгої хвилі Кондратьєва». Такий період можна розглядати як загальну техніко-управлінську революцію, котра встановлює ефективнішу систему суспільно-економічного устрою.

Досягаючи межі економічного зростання, господарська система набуває стану, коли взаємодія технічної та економічної сфер започатковує утворення нової парадигми, яка знову революційно змінює виробничу систему. Старі соціальні та інституційні механізми, що пристосувалися до старої парадигми, не в змозі бути адекватними новій структурі інвестицій, ринковій поведінці тощо. Вони витискуються процесом дифузії (поширення) нової техніко-економічної парадигми. Зміна парадигми зумовлює радикальну зміну звичного типу інженерного та управлінського мислення відносно ефективної господарської практики.

К. Перес-Перес вважає, що початок кожної довгої хвилі – фаза кризи. Фаза депресії довгострокового циклу представляє собою структурну кризу, що є не просто затримкою у економічному розвитку, а синдромом серйозних протиріч між техніко-економічною підсистемою та інституціональним каркасом. На відміну від техніко-економічної системи, яка розвивається більш динамічно під впливом постійного намагання підприємців до максимізації прибутку, інституціональні зрушення відбуваються більш повільно і навіть стримуються політичною владою [154].

Тобто, К.Перес-Перес пов'язує причини та характер довгохвильових коливань не лише з ендогенними, але й екзогенними факторами, які криються у невідповідності структурних елементів всієї соціальної системи і, насамперед, її технологічної та інституціональної підсистем. Як вбачається, саме поєднання ендогенного механізму довгохвильових коливань, викладеному у теорії Г.Менша із аналізом екзогенного впливу на технологічний розвиток інших складових суспільної системи, який міститься у концепції К.Перес-Перес, може дати більш системний погляд на

закономірності еволюції технологічних систем в межах загальної теорії «довгих хвиль».

На нашу думку, періодичне оновлення технологічного способу виробництва («техніко-економічної парадигми»), що являє собою зміст довгострокових коливань економічних систем, відбувається в результаті постійної взаємодії та взаємовпливу структурних елементів технологічної системи суспільства – технологічної культури, інституціонального середовища технологічної діяльності, технологічного ядра, кваліфікаційно-трудової, виробничо-майнової та управлінської підсистемам. Оскільки кожна з цих підсистем має власні закономірності розвитку та різні часові рамки власного «життєвого циклу», то їхня взаємодія та взаємовплив відбувається на основі постійного відтворення протиріч.

Так, визначальним фактором розвитку технологічного ядра є науково-технічний прогрес, який у виробничих процесах реалізується за рахунок інвестиційної та інноваційної діяльності. Інституціональна підсистема розвивається під впливом змін у соціально-економічних відносинах: розвитку методів і способів самоорганізації і саморегулювання виробництва (на даному етапі – ринкових механізмів); розробки та реалізації шляхів свідомого, цілеспрямованого регулювання економіки (перш за все – державної політики по формуванню економічного середовища); об'єктивно-необхідної координації економічної поведінки між господарюючими суб'єктами різних країн під впливом розгортання процесів глобалізації. Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні довгострокові економічні коливання обумовлює (визначає дію їх внутрішнього механізму) існування 3-х груп факторів:

- науково-технічний прогрес;
- державна економічна політика;
- глобалізація економіки.

Визначальну роль в періодичному оновленні технологічного способу виробництва відіграє зміна співвідношення між економічною ефективністю старої (тієї, що заміщується) і нової (тієї, що заміщує) технологічної структури. Радикальні технологічні нововведення забезпечують підприємцям додаткові прибутки. Останні стимулюють збільшення капіталовкладень у нові технології, які, з урахуванням певного часового лагу, спричиняють зростання маси додаткового прибутку. Він знову капіталізується з метою розширення нового високоефективного виробництва. Одночасно з запровадженням нових технологій за рахунок застосування покращуючих та доповнюючих нововведень і економії на масштабах виробництва відбувається подальше зростання економічної ефективності і відповідне збільшення прибутків. Таким чином позитивні зворотні зв'язки обумовлюють лавиноподібне розповсюдження нового виробництва одночасно із збільшенням його ефективності в межах чергового довгострокового підйому в результаті встановлення нового технологічного способу виробництва.

Перші елементи нової техніко-економічної парадигми виникають ще в попередній довгій хвилі і тривалий час можуть функціонувати в умовах неадекватного оточення. Погіршення економічної кон'юнктури в фазі спаду домінуючої техніко-економічної парадигми негативно впливає і на розповсюдження нової. Криза охоплює не тільки традиційні галузі, але й нове виробництво. Лише після відновлення відповідності між елементами технологічної і інституціональної структур економіки утворюються можливості для швидкого розповсюдження нової техніко-економічної парадигми в усій економічній системі. Існування такого механізму підтверджується багатьма емпіричними спостереженнями. Так, історія розвитку автомобільної і хімічної промисловості дає підстави для висновку, що ці ключові фактори четвертої довгої хвилі вперше були використані у виробництві третьої хвилі. В свою чергу, провідні елементи п'ятої хвилі (наприклад, ядерна енергетика, лазери, обчислювальна техніка) використовувалися задовго до структурної кризи четвертої хвилі.

Передумовою розповсюдження технологій такого нового етапу стають створення нової виробничої інфраструктури, відповідної енергетичної бази, нових видів знарядь праці й конструктивних матеріалів тощо. Всі ці умови виникають в межах попереднього етапу у вигляді нових поколінь НДДКР, дослідного виробництва, технологій. На той час, коли традиційні технологічні можливості економічного росту вичерпують себе через насичення відповідних потреб і досягнення краю в рості ефективності, вказані умови перетворюються з потенційних в реальні напрямки й способи використання суспільного капіталу. Але цей процес перерозподілу виробничих ресурсів у відповідності з новими напрямками техніко-економічного розвитку в умовах товарного виробництва закономірно приймає вигляд тривалої структурної кризи в силу об'єктивно обумовленого прагнення приватних та інституційних власників захистити та окупити свої вкладення в існуючі технології. Ці прагнення через внутрішню суперечливість економічних інтересів їх власників, у свою чергу, утворюють соціальні, організаційні, політичні фактори, які модифікують – посилюють або, навпаки, нівелюють – економічні коливання, що сприяє розгортанню чи розв'язанню структурних криз.

Відзначимо, що кількість технічних ідей та теоретично можливих технологій значно більша за кількість, яка розповсюджується у виробництві. Уздовж лінії «наука-технологія-виробництво» діють організаційні, соціальні і політичні фактори, які з усіх технічно можливих обирають економічно доцільні технології, відповідні досягнутому рівню розвитку суспільства, структурі його реальних потреб. В цьому процесі значну роль відіграють соціально-економічні інтереси суспільства, його технічний досвід, організаційна структура економіки, інші інституціональні змінні (політична структурованість, середній рівень освіти населення, кваліфікаційна структура робочої сили, спрямованість промислових, політичних, військових рішень тощо). Визначені в результаті дії усіх вищеназваних чинників технології

(ключові фактори) діють не ізольовано, а через механізм позитивних зворотних зв'язків активно впливають на зміни інституціональної структури економіки, одночасно заміщуючи ключові фактори попередньої довгої хвилі, які поступово втрачають свою здатність до подальшого зменшення виробничих витрат, збільшення обсягів виробництва і росту його ефективності.

Таким чином, поряд з оновленням матеріальної бази виробництва, кожний новий технологічний спосіб виробництва характеризується новими:

- структурами суспільного продукту і інвестицій;
- нововведеннями, спрямованими на більш інтенсивне використання ключових факторів і на поступове заміщення ними технологій, що дісталися краю своєї продуктивності і економічної ефективності;
- формами організації праці і виробництва на окремих підприємствах, галузях і в економіці в цілому;
- навичками та вміннями, що змінюють якість і структуру робочої сили та впливають на її величину і розподіл доходів;
- пропорціями виробничої інфраструктури, що забезпечують необхідні умови розвитку виробництва і концентрації капіталу в галузях, де найбільш ефективно використовується ключовий фактор, що веде до прискорення їх розвитку і обумовлює черговий довгостроковий підйом;
- змінами в інституціональній структурі, включаючи фінансово-кредитну систему співвідношення державного і приватного секторів економіки, обсяги і умови формування функціональних і вертикальних доходів, систему освіти, співвідношення сил різних соціальних груп тощо.

Так, ключовий фактор четвертої довгої хвилі був представлений комплексом технологій, що базувались на використанні дешевої нафти та енергоємних матеріалів, включаючи нафтопереробку, автомобільну, хімічну промисловість та інші галузі масового виробництва. Незважаючи на те, що масове виробництво з'явилося ще під час третьої хвилі, розповсюдження воно отримало в четвертій, в умовах застосування кейнсіанської системи економічного регулювання. В організації праці і виробництва визначальну роль почав відігравати конвеєр. Провідною формою підприємства стала корпорація з функціонально розподіленою багаторівневою ієрархічною внутрішньою структурою. Домінуючою моделлю ринку (галузі) – олігополія. Отримали розвиток відповідні елементи виробничої інфраструктури – енергетичні, транспортні, інформаційні. Змінилася кваліфікаційна структура та спеціалізація робочої сили. Швидко зростав вплив держави на соціальні процеси і формування вертикальних доходів.

Ключовим фактором п'ятої довгої хвилі виступає комплекс технологій, заснований на використанні дешевої мікроелектроніки. Однак, самі по собі високі темпи росту галузей, пов'язаних з виробництвом комп'ютерної та напівпровідникової техніки, створенням інформаційних мереж і телекомунікацій, ще не свідчать про домінування нового технологічного способу виробництва. Ці галузі займають відносно мале місце в сучасній техніко-економічній структурі виробництва і їх швидке зростання незначною

мірою впливає на загальні темпи економічного зростання. Вказані технології стануть визначати новий технологічний спосіб виробництва лише за умов вирішення цілої низки складних інституціональних проблем.

Особливістю протікання та взаємодії довгих хвиль у сучасних умовах є посилення відмінностей у життєвих циклах окремих технологій. З однієї сторони, спостерігається поступове скорочення життєвого циклу нововведень. Так, в останні десятиліття період дифузії інновацій становить близько 25-30 років до моменту досягнення ринку даних продуктів стану зрілості. Разом з тим, відмічається, що тут існує певна нижня межа і навряд у найближчій перспективі вдасться зменшити життєвий період інновацій менше 20 років.

З іншої сторони, окремі інновації розповсюджуються поза межі одного циклу Кондратьєва, формуючи більш довгу траєкторію свого розвитку, яку М. Хіроока назвав інфратраєкторією (наприклад, комп'ютери, автомобілебудування, авіабудування тощо). Вказані інновації називаються магістральними, тому що вони спочатку формують принципово нові ринки товарів, а потім їх потенціал розширюється, створюючи нову інфраструктуру в економічній системі. Наприклад, однією із магістральних інновацій п'ятої хвилі є комп'ютерні технології. Подібного роду інновації, у свою чергу, провокують створення інших нововведень та інституціональні зміни, які сприяють значному розширенню ринків у наступному циклі довгої хвилі.

Необхідною умовою для перетворення нових знань у кластер нововведень є наявність попиту на подібні знання з боку інвесторів, здатних забезпечити їх комерціалізацію. Очевидно, що критична маса таких інвесторів з'явиться тільки при достатньо песимістичній їх оцінці перспектив вкладень своїх коштів у вже існуючі технології і виробництва, а також при спроможності фінансової системи країни забезпечити подібні масштабні вкладення. У свою чергу, можливість для кластерного оновлення технологічної бази виробництва залежить від загальноекономічної кон'юнктури та відносно низьких ступенів ризику для нововведень у великій кількості галузей економіки.

Ще одним важливим фактором існуючої тенденції зменшення амплітуди даних хвиль є співіснування та взаємодія галузей, які функціонують на технологічній базі різних «довгих хвиль» (тобто технологічна багатоукладність економіки). По мірі розширення кількості технологій, які «переходять» із однієї «довгої хвилі» в іншу, буде зменшуватися загальний час протікання чергового довготермінового циклу. З урахуванням співіснування та взаємовпливу виробництв, які відносяться до різних «довгих хвиль», їх зміна може бути представлена графічно наступним чином (рис. 3.1).



Рис.3.1. Фази двох довгих хвиль, що перетинаються

Таким чином, характер довготермінової динаміки залежить від достатньо великої множини різноякісних факторів, що формують умови попиту та пропозиції у межах національної економіки. Серед цих факторів, що здатні як стимулювати, так і стримувати технологічні зміни, насамперед звернемо увагу на наступні:

- рівень розвитку існуючої технологічної бази національної економіки, оскільки саме її достатня ефективність дозволяє як сформувати потужний інвестиційний потенціал для технологічної модернізації національного виробництва, так і забезпечити нові технологічні сукупності відповідними матеріальними ресурсами та попитом на нову продукцію. Одночасно, можлива конкуренція за економічні ресурси між старим та новими технологічними ланцюгами національної економіки може стримувати поширення нового технологічного укладу;
- рівень розвитку фінансових інститутів, стратегія їх інвестування (розподіл між «старими» та «новими» активами, оцінка перспектив вкладень у ризикові проекти);
- характер очікувань підприємницьких структур щодо перспектив розвитку власного бізнесу;
- ступінь поінформованості економічних суб'єктів щодо результатів НДДКР та ефективності їх дифузії;
- характер державної науково-технічної, науково-технологічної, структурної, стабілізаційної політика, рівень державних гарантій щодо захисту прав інтелектуальної власності;
- умови зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів національної економіки, рівень їх конкурентоспроможності на світовому ринку;
- рівень готовності трудових ресурсів до сприйняття та впровадження нових технологічних принципів у повсякденній діяльності тощо.

Зрозуміло, що характеристики перелічених факторів досить суттєво відрізняються по країнам світу, що зумовлює різну ступінь технологічного розвитку національних економік, а, отже, і технологічну неоднорідність світової економіки. Одночасно, що досить важливо з методологічної точки зору, множинність (мультикаузальність) факторів, які визначають характер довготермінової динаміки, свідчить про те, що їх різні комбінації на певних історичних часових інтервалах здатні як зменшувати («стягувати»), так і збільшувати («розтягувати») протяжність «довгих хвиль» в економіці.

На наш погляд, на сучасному етапі світового економічного розвитку існує цілий ряд тенденцій, які модифікують характер протікання «довгих хвиль». Така модифікація пов'язана як з новими умовами міжнародної конкуренції в контексті глобалізації світогосподарських зв'язків, так і з суттєвою трансформацією якісних характеристик економічного розвитку національних економік під впливом інформаційної революції, посилення впливу НТП на умови та результати господарської діяльності, розширенням нових форм організації економічних відносин тощо.

Найбільш суттєві модифікуючі ознаки довгохвильових циклів у сучасних умовах, на наш погляд, можуть бути зведені до наступних:

1. Змінюється матеріальна основа «довгих хвиль», оскільки у сучасних умовах в структурі інвестиційних та інноваційних ресурсів все більшу питому вагу займають вкладення в об'єкти нематеріального типу (інформаційні технології, людський капітал, системи управління фінансами, менеджменту тощо).

2. У новітній час значно розширилося «середовище» існування довготермінових циклів та його відносна «однорідність» через включення у світовий ринковий простір економік бувших соціалістичних республік. Як результат, відбулося відносне зниження бар'єрів на шляху вільного переливу економічних ресурсів світової економіки та значно збільшилась кількість об'єктів вкладення для транснаціонального капіталу (у тому числі спекулятивного характеру).

3. Скорочення періоду «довгих хвиль» пов'язано не тільки з пришвидшенням темпів НТП (гіпотеза Ю. Яковця), але й іншими факторами:

- новою роллю знань та інформації як сучасних видів економічних ресурсів, що за своїми характеристиками відрізняються від традиційних обмежених ресурсів;

- збільшенням ролі психологічних та культурологічних причин в процесі прийняття рішення про інноваційний характер інвестицій. Прагнення не програти в умовах глобальної конкуренції зумовлює вкладення у інновації ще до завершення повної віддачі від попередніх інвестицій або навіть до повного повернення коштів (тобто скорочення життєвого циклу продукту). Цьому «сприяє» розвинута кредитно-фінансова сфера, яка полегшує процес залучення фінансових ресурсів на цілі інноваційної діяльності.

4. Зменшується амплітуда (форми прояву) довгохвильових коливань за рахунок різних форм державного регулювання циклічності економіки, у тому числі на глобальному рівні.

5. Зміна економічних умов довгих хвиль пов'язана не тільки із посиленням глобальної конкуренції, але й тенденціями, що мають зворотній характер – посиленням коопераційних зв'язків у рамках світової економіки через новітні організаційні форми – сітьову та віртуальну економіки.

Перераховані властивості сучасних форм прояву довгострокових циклів є ще одним відображенням посилення впливу на умови економічної діяльності всіх складових суспільної системи, інтегративного характеру протікання всіх її процесів, у тому числі економічних та технологічних. Тому технологічне оновлення економіки на основі сучасних інновацій одночасно потребує і якісної трансформації всіх інших елементів суспільства.

Таким чином, кумулятивний ріст з насиченням, чергування періодів більш менш плавного розвитку із різкими скачками тощо – це відбиття загальної властивості розвитку світової економіки (як, власне, й інших складних динамічних систем), характеристика сутності закону переходу кількісних змін у якісні. Система, за цим законом, протягом деякого часу розвивається кількісно в межах якісно однорідного стану. Ці кількісні зміни, поступово нагромаджуючись, на певному етапі розвитку переходять у якісні і викликають кардинальні зрушення в рамках даної системи. Нова якість системи, у свою чергу, відкриває подальші перспективи для її кількісного розвитку, результатом яких стає новий якісний стрибок і все повторюється знову. Іншими словами, у міру нагромадження певних кількісних змін відбуваються стрибки, що представляють собою не що інше, як заперечення старої якості й перехід у новий якісний стан.

Кількісні і якісні зміни відрізняються одна від одної за характером свого протікання. Кількісні зміни відбуваються поступово й безупинно, якісні – у вигляді стрибка, що перериває поступовість кількісних змін. Це переривання не є загальним для розвитку системи, припиняються тільки безперервні кількісні зміни в межах старої якості, через стрибок виникає нова якість і стара система докорінно перебудовується, перетворюючись у нову. Відповідно виникає й нова міра системи, новий тип кількісних змін і кількісних характеристик.

### **3.3. Вплив фактору конкуренції в інноваційному процесі на економічне зростання.**

Розвиток сучасної, конкурентоспроможної економіки неможливий без швидкого впровадження у виробництво новітніх технологій, засобів механізації та автоматизації, будівництва повністю автоматизованих заводів і навіть формування нових галузей промисловості. Необхідно констатувати, що для вітчизняних господарюючих суб'єктів та національної економіки у цілому інноваційні технології та товари до сьогодні не стали ключовими



факторами економічного розвитку, відтак рівень конкурентоспроможності України на світових ринках, особливо високотехнологічних товарів, є достатньо невисоким.

Взагалі проблема забезпечення високої інноваційної активності в економіці України ще не вирішена, дієві механізми мотивування суб'єктів ринкової діяльності до інноваційних впроваджень не створені, а державні заходи щодо стимулювання інноваційних процесів є у цілому не ефективними. Тому перед економічною теорією та практикою постає завдання комплексного дослідження чинників, які, з одного боку, можуть сьогодні активізувати інноваційну діяльність і забезпечити її розповсюдження у всіх сферах економічного життя, а, з іншого – навпаки, стримують таку діяльність.

Як стверджує більшість українських дослідників, успішна макроекономічна інноваційно-інвестиційна діяльність в сучасних умовах глобалізації світової економіки багато в чому забезпечується високими темпами інноваційного розвитку науково-технічного та виробничо-технологічного потенціалів, а також високими рівнем конкурентоспроможності національної наукомісткої продукції на світовому ринку. Сьогодні держава повинна регулювати формування в країні сприятливого інноваційного середовища, створювати і розвивати НДДКР, сприяти інноваційно-інвестиційній діяльності в пріоритетних галузях виробництва та сфері послуг і тощо.

Серед численних наукових досліджень в галузі інноватики необхідно звернути увагу на праці В. Гейця [159], М. Денисенко [160], в яких аналізується проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що забезпечить створення додаткових стимулів для розвитку національних виробництв. В роботах В. Федоренка [161], В. Осецького [162] та інших вітчизняних та зарубіжних вчених розглядається проблема інноваційної активності та дослідження інноваційних процесів тощо

Разом з тим, при достатньо високій зацікавленості дослідників до проблематики інноваційної діяльності все ж таки достатньо багато питань залишаються не повністю дослідженими. Зокрема, серед таких питань є проблема формування ефективного конкурентного середовища, здатного стимулювати інвестиційні потоки всередині національної економіки України на інноваційні цілі.

Головним чинником сучасного економічного зростання і його динаміки є інноваційний процес. Науково-технічний прогрес і безпосереднє виробництво слід розглядати як органічно взаємопов'язані складові єдиного процесу, спрямованого на створення інноваційного продукту. Можна стверджувати, що в загальному розумінні інноваційний процес, який відбувається в будь-якій складній виробничо-господарській системі – це сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі і просторі та сприяють подальшому якісному розвитку суспільства, забезпечують високий рівень життя, це послідовна система заходів, в

результаті яких інновація дозріває від ідей до конкретних продукції, технологій, структури або послуг і поширюється в господарській практиці і суспільній діяльності. Інноваційний процес – це перетворення наукового знання в інновацію, яка задовольняє нові суспільні потреби; послідовний ланцюг дій, що охоплює всі стадії створення новинки та її практичного використання [163].

Загальний напрямок розвитку економіки багато в чому формує держава через законодавство, податкову, кредитно-грошову політику та інші механізми державного регулювання. Зважаючи на те, що інновації є найбільш чутливими до державної економічної політики, то без належних зусиль держави, в тому числі без прямої фінансової підтримки, інноваційна активність в економіці буде невисокою. Ця закономірність працює скрізь у світі: держава починає – бізнес виграє.

Однак сили саморегулювання ринкової системи також диктують свої закони існування підприємництва. Тільки у разі наявності інноваційної продукції, яка довгий час буде користуватися попитом, матиме стійкі переваги перед конкурентами можливо досягти основної мети підприємницької діяльності – отримати прибуток.

Вкладення деяких глобальних корпорацій у технологічні нововведення іноді можна порівняти з інноваційними бюджетами окремих країн. У розвинених країнах співвідношення державних витрат і витрат бізнесу на науку становить приблизно від 30% до 40% від усіх інвестицій. Однак, надалі відбувається мультиплікативний ефект і вони постійно збільшуються.

У світових масштабах інвестиційні потоки можна спрямувати на вдосконалення виробленої продукції, а не на пошук нових сировинних ресурсів і способів їх видобутку. Прикладом може служити попит на нафту: у європейських країнах понад 50% автомобілів їздять на дешевому, економічному та екологічному дизельному паливі, а в Україні – 99% на бензині при тому, що з однієї тонни нафти можна набагато більше виробити дизельного палива, ніж високооктанового бензину. Таким чином, інвестуючи в розвиток нових двигунів європейці економлять на природному ресурсі (нафта), ціна на який, незважаючи на ринкові коливання, є відносно високою.

Економічна система завжди стоїть перед дилемою: сповільнювати темпи оновлення виробничого апарату і економити інвестиції за рахунок НТП, або, навпаки, пожертвувати інвестиціями і прискорити інноваційний процес. Взаємодоповнюваність інновацій та інвестицій виявляється в тому, що процес створення інновацій відбувається тільки за допомогою інвестування. Навіть якщо вчені будуть працювати на голому ентузіазмі, їм все одно знадобляться кошти для проведення проектно-дослідних робіт і впровадження нововведень в масове виробництво.

Інноваційні процеси беруть початок у певних галузях науки, а завершуються у сфері виробництва, завдяки чому здійснюються прогресивні зміни в економіці. Завдяки комплексному характеру інноваційний процес впливає не тільки на розвиток галузей народного господарства та промисловості, а й на макрорівень економіки. Своєчасна і збалансована його

реалізація в територіально-галузевому плані має стабілізуючий і стимулюючий вплив на розвиток і розміщення продуктивних сил держави. І навпаки, занадто розтягнута в часі, розпорошена територіально і тому безсистемна реалізація інноваційного процесу створює диспропорції в органічно взаємопов'язаному господарстві.

Важливою особливістю інноваційних процесів є їх індивідуальний характер – кожна інновація, навіть якщо потім використовується багаторазово, у своїй початковій стадії інша. Цю індивідуальність визначають різні параметри: технічна вартість, місце виникнення, час, особистість творця (творців), а також техніко-економічні умови, у тому числі широко трактуються ринкові умови. У зв'язку науково-технічного технологічного прогресу передумови інноваційних процесів підлягають змінам – однак це не змінює потреби індивідуального трактування кожної інновації, також тому, що ефекти його застосування можуть дуже відрізнятись за вартістю, загальності використання [164].

Тому слід констатувати, що жодна інновація не відбувається без інвестицій, інновації залежать від НТП, відтак основою розвитку економічної системи суспільства є інвестиції. На одній стадії економічного відтворення відбувається накопичення коштів, протягом іншої – їх інвестування, що призводять суспільство до нового технологічного укладу. За рахунок використання нових технологій та способів виробництва, а також нових ресурсів знову відбувається нагромадження капіталу і суспільство отримує новий імпульс до економічного розвитку, який відбувається циклічно.

Саме тому інвестиції являють собою рушійну силу процесів економічного зростання, оновлення виробничих фондів і підвищення добробуту населення, а інвестування виступає сукупністю економічних відносин між суб'єктами економіки, які виникають на всіх стадіях відтворення протягом повного циклу кругообігу економічних ресурсів. При цьому інвестиційна діяльність як сукупність цілеспрямованих дій в реалізації окремих інвестиційних проектів є лише механізмом інвестування.

Одним, з головних чинників розвитку економічної системи є конкуренція. Вона створює зацікавленість у вдосконаленні економічних ресурсів, їх виробничих комбінацій, зниженні витрат на одиницю продукції, що випускається, науково-технічному оновленні виробництва на інноваційній основі. Одночасно вона виступає як контрольна система ефективності приватного підприємництва, а також перевіряє бізнес на ступінь його відповідності суспільним інтересам. Конкуренція в економічній теорії завжди виступає тією силою, яка, з одного боку, створює стимули, а з іншого – здійснює тиск на економічних суб'єктів, впливаючи тим самим на прийняття індивідуальних рішень.

Конкуренція виникає і приводиться в дію завдяки наявності особливої мотивації, що формується, як на рівні конкретного індивіда, так і під впливом зовнішніх чинників. Саме сила конкурентної боротьби є найбільш дієвим фактором, який заохочує підприємницький сектор до здійснення

інноваційного інвестування [165]. Інновації дозволяють підприємцю бути конкурентоспроможним, і на деякий час отримати монопольну владу. Тому, на наше переконання, саме стимулювання розвитку конкуренції всередині інноваційного процесу, а не пряма підтримка бізнесу за рахунок державних важелів, є пріоритетом інноваційної політики країни та запорукою поживлення інноваційної активності у вітчизняній економіці.

На думку більшості дослідників економічний зміст інноваційного процесу полягає у створенні системи суспільних виробничих фондів, здатних ефективно виробляти необхідну суспільству високоякісну продукцію і постійно вдосконалюватися. Для того щоб активно конкурувати в бізнесі, підприємець повинен забезпечити розробку та виробництво конкурентоспроможної продукції, правильно здійснювати інноваційне інвестування для розвитку підприємства та утримання передових позицій на ринку. Розроблений інноваційний продукт повинен не тільки задовольняти потреби споживачів, відповідати їх вимогам і своєчасно представленим на ринку, але й постійно поліпшуватися та удосконалюватися в процесі свого споживання. Яскравим прикладом є мобільний телефон, котрий активно витісняє з ринку фотоапарати, калькулятори, нотатники і є незамінною річчю для активних користувачів Internet послуг.

У ході традиційного типу здійснення інвестиційного процесу має місце втрата споживчої вартості суспільних виробничих фондів, що пов'язано з моральним старінням наукової ідеї, проекту, зведених виробничих фондів, незавершеного будівництва. Але поряд з цим інвестиційний процес на інноваційній основі забезпечує вдосконалення виробничих фондів товариства (зведення виробничих фондів, що втілюють останні досягнення науки і техніки), а отже, забезпечує зростання їх споживчої вартості. Як стверджує відомий дослідник інвестицій та інновацій Федоренко В. Г. [161], інноваційний процес тісно пов'язаний з інвестиційним і проходить наступні етапи:

1. Підготовка:

- науково-дослідні та експериментально-конструкторські розробки;
- проектно-дослідні роботи;

2. Будівництво:

- безпосереднє введення об'єкта;
- пусконаладжувальні роботи;
- випробування обладнання в неробочому режимі;

3. Впровадження:

- освоєння технічних процесів;
- вихід на проектну потужність.

Інші автори також включають до складу інноваційного процесу етап прикладних наукових досліджень [160]. Така необхідність пояснюється тим, що в умовах зростання витрат на науково-технічний прогрес і суспільне виробництво в цілому все більш важливим фактором стає скорочення тимчасового розриву між виникненням наукової ідеї і реалізацією її у виробництві.

Зауважимо, що етап наукових розробок входить до складу інноваційного процесу лише в тих галузях, розвиток яких здійснюється під безпосереднім впливом науково-технічного прогресу і прямо забезпечує цей прогрес, причому і в таких галузях наукові розробки охоплюються інвестиційним періодом тільки в певних межах. Для галузей промисловості, що визначають технічний прогрес, характерні високі темпи оновлення продукції, а вона, зазвичай, вимагає перебудови всього виробництва.

Освоєння нових видів продукції, як правило, супроводжується застосуванням і нових принципів організації та управління виробництвом. Створення виробничих фондів, функціонування яких буде засновано на використанні вперше застосовуваної технології або нового принципу організації виробництва, має включати в себе сферу наукових розробок. У такій ситуації наукові розробки стають органічною частиною інноваційного процесу, оскільки новинки розробляються саме для даних виробничих фондів.

Сполучною ланкою між науковими розробками та їх матеріальним втіленням виступає етап проектування виробничих фондів. На цьому етапі інноваційного процесу відбувається подальша конкретизація наукових розробок стосовно до даних індивідуальних умов відтворення створюваних виробничих фондів. Вже в завданні на проектування, в якому зазначаються масштаби виробництва, вид продукції, її якість і обсяг випуску, склад і структура виробничих фондів, містяться всі основні характеристики створюваної виробничої системи.

Слід зазначити, що чим тривалішою буде час проектування, тим більшим буде моральний знос об'єкта, отже, тим меншим життєвий цикл виробничих фондів при зростаючій кошторисної вартості робіт. Це серйозний прояв протиріччя між споживчою вартістю і вартістю проекту, що виникає в інвестиційному процесі. Звідси незаперечно впливає, що максимальне скорочення термінів створення проектів і зниження їх вартості – одна з найважливіших проблем, що постають перед сучасним інноваційним процесом.

Таким чином, враховуючи вище викладене, ми пропонуємо що для більшої ефективності розвитку конкуренції на етапі підготовки можуть і повинні з'являтися інші варіанти розробок, які відбуваються не тільки у межах даного дослідження, а й у супутніх йому сферах.

Ще К. Маркс відзначав велику різницю між витратами винаходу первісної машини і витратами її тиражування. Витрати інноваторів можуть бути настільки значні в порівнянні з досягнутими результатами, що вони часто зазнають краху, а процвітають їх послідовники [166]. Також слід зазначити, що ризик є невід'ємною та неминучою особливістю інноваційного процесу. Таким чином, у разі якщо один із варіантів інноваційних розробок не призведе до успіху, то інший варіант може мати більше шансів на створення інноваційного продукту. Потрібно зазначити, що подібна багатоваріантність наукових розробок об'єктивно буде супроводжуватися і

більшими витратами, у тому числі безповоротними, проте такі втрати неминучі і вони є характерною рисою інноваційної діяльності.

На наш погляд, для підвищення ефективності інноваційного процесу на кожному з його етапів завжди повинні розглядатися альтернативні варіанти розробок. Кінцева мета не завжди повинна збігатися з первісною, а визначатися найбільшою цінністю одержуваної новації. В кінцевому рахунку різні варіанти реалізації прикладних досліджень забезпечать конкуренцію всередині кожного етапу інноваційного процесу, яка приведе до поліпшення інноваційного продукту та зменшення витрат на його розробку та впровадження в масове виробництво.

Як свідчить економічна практика, для уникнення негативних наслідків можливих помилок, багато компаній намагаються поєднувати одночасно кілька напрямків розвитку. По-перше, за основу своєї діяльності вони приймають гарантовану стабільність з опорою на маркетинговий напрямок. Для цього виділяють значні кошти на покращення продукту для максимально можливого використання потенціалу, закладеного в його ідеї. По-друге, підприємці уважно стежать за появою інновацій у відповідних сферах розвитку та за діяльністю конкурентів у інноваційній діяльності. Очевидно, що впровадження будь-якого нового продукту істотно полегшується, якщо у нього вже є дослідження з початковим етапом фундаментальних розробок [167]. Рішення про впровадження інновації приймається після появи проблеми, яку неможливо вирішити звичайним способом. Це стимулює до пошуку нових способів дій, розробки інноваційних проектів, оцінки їх здійсненності при існуючих ресурсних і технологічних можливостях та економічній вигідності, відбору кращого із запропонованих інноваційних проектів, їх пробного впровадження, позитивний результат якого дає підстави для тиражування і розповсюдження інновацій.

Світова практика свідчить, що в інноваційному процесі не тільки створюються очікувані інноваційні продукти, але й можуть виникати супутні інновації, які є побічним результатом творчої інноваційної діяльності на певному її етапі. Але з часом навіть «побічні» інновації стають новою рушійною силою економічного розвитку та забезпечують якісні зміни у виробничо-господарській діяльності.

Одночасно треба відзначити, що одним із основних елементів досліджень, які сприяють розвитку інноваційних процесів, є технології подвійного застосування. Розвиток військової техніки призводить до великої кількості технічних досягнень, які згодом активно поширюються на продукцію вільного застосування у багатьох сферах (комп'ютер, Інтернет тощо.) Часто можливості подвійного використання будь-якої певної технології приховані. У деяких областях розвиток оборонних технологій може випереджати комерційні (наприклад, композиційні матеріали), тоді як в інших спостерігається зворотна картина: цивільний сектор значно випереджає військовий (наприклад, напівпровідники).

Освоєння випуску продукції подвійного застосування підвищує стійкість і адаптивність високотехнологічного комплексу до нестабільного

бюджетного фінансування, а їх використання в цивільному секторі посилює його конкурентоздатність на світовому ринку. Також крім впровадження високих технологій у виробництво цивільної продукції та підвищення її конкурентоспроможності, ВПК може сприяти безпосередньому просуванню такої продукції на світові ринки.

Проте подібний взаємопов'язаний потік технологічних відкриттів є недостатньо керованим. На шляху цього потоку, з одного боку, державні оборонні підприємства, з іншого – приватні компанії, що створює бар'єри для передачі технологій подвійного використання і негативно позначається на міжнародній конкурентоспроможності країни. Відтак потрібно посилити увагу до питань державного регулювання розробок технологій подвійного призначення та організації їх трансферу як з військового в цивільний сектор економіки, так і в зворотному напрямку. Це значною мірою буде стимулювати інноваційні процеси у оборонній промисловості, обумовлені загальним скороченням витрат на проведення військових досліджень і розробок, а також необхідністю підвищення ефективності цих процесів.

Головною особливістю ВПК України була його експортна орієнтація, при якій головним джерелом його доходів служили замовлення по лінії військово-технічного співробітництва, а основним орієнтиром при модернізації зразків озброєнь і військової техніки були вимоги найбільш великих і платоспроможних іноземних замовників. Посилення експортної орієнтації, а отже, і експортної залежності українського ВПК у 1992–2013 роках відбувалося в силу загального погіршення кон'юнктури світового ринку озброєнь і військової техніки, збільшенням пропозиції застарілих зразків і систем озброєнь НАТО. Також була відсутня кооперація та співпраця на самостійних підприємствах, що конкурували між собою за експортні замовлення, в умовах організаційно-економічної роз'єднаності розробників і виробників продукції військового призначення.

Сьогодні військово-промисловий комплекс може стати одним з локомотивів української промисловості та точкою економічного зростання. По-перше, в Україні продовжує діяти особливий період функціонування національної економіки, тому потреба у власній обороноздатній промисловості вже наочно продемонстрована. По-друге, збільшення витрат на виробництво продукції оборонного призначення може стимулювати сукупний попит в країні і приклад США, що подолали Велику депресію за допомогою державних будівельних і дорожніх підрядів, у цьому відношенні є показовим.

Тому запорукою піднесення всієї вітчизняної економіки може стати державна підтримка підприємств ВПК насамперед у збільшенні замовлень військового призначення. Зростання державного замовлення у оборонній сфері на державних підприємствах, що виробляють кінцеву продукцію, викличе збільшення попиту на проміжну продукцію. Основними її виробниками є приватні підприємства, котрі рухомі високим прибутком будуть конкурувати за право постачання своєї продукції. У результаті ціни

будуть знижатися, якість продукції підвищиться, створяться нові робочі місця і вітчизняна економіка отримає конкурентні переваги на світових ринках. Разом з тим, зростання витрат у сфері ВПК через мультиплікаційний ефект, ефект кооперації та взаємозв'язку між різними галузями національної економіки забезпечить збільшення попиту не тільки на ринку товарів оборонного призначення, але й на ринках ресурсів та інших кінцевих та проміжних товарів, зумовить підвищення попиту на відповідних спеціалістів, що стимулює ринок праці та освітніх послуг тощо.

Одночасно, в процесі підтримки підприємств ВПК слід також зробити певний акцент на технологіях подвійного застосування з метою збереження зв'язку військових науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок з цивільним виробництвом. Також треба зазначити, що в більшості країн технології подвійного застосування використовуються у переорієнтації військових підприємств на випуск інших видів продукції і у всебічній підтримці тих виробництв і галузей, які є унікальними і не мали аналогів у цивільному секторі.

Для досягнення основної мети розвитку інноваційних процесів на підприємствах ВПК в існуючій системі загроз при обмежених ресурсах має стати:

- скорочення ресурсоемності ВПК з одночасним підвищенням його ефективності;
- сполучення ресурсів державного оборонного замовлення, можливостей військово-технічного співробітництва;
- використання подвійних технологій та диверсифікації для подальшого використання у цивільній сфері;
- перенесення акценту у фінансуванні державного оборонного замовлення з закупівель озброєнь і військової техніки на військові НДДКР.

Також активізація використання технологій подвійного застосування забезпечить їх оптимізацію при виробництві продуктів військового призначення і майбутнього їх використання в цивільних сферах, а також можливий зворотній напрямок переорієнтації цивільних галузей, що виробляють споживчі товари, на випуск продукції військового призначення. Таким підхід стимулює зацікавленість у раціональному та ефективному використанні економічних ресурсів, а також зниженні витрат на одиницю продукції, що випускається, завдяки ефекту масштабу виробництва.

Отже, інноваційні процеси є процесом нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісної циклічної системи «наука – техніка – виробництво», що охоплює фундаментальні теоретичні дослідження, прикладні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські розробки, освоєння технічних нововведень, нарощування виробництва нової техніки. Очевидно, що активізація конкуренції всередині інноваційного процесу призведе до збільшення очікуваного прибутку від нововведення, і тим самим підвищаться стимули до їх впровадження, і найголовніше збільшення ефективності самого інноваційного процесу. І таким чином витрати на закупівлі обладнання постіндустріальної епохи, які пов'язані з



інформаційними технологіями перевищать витрати на купівлю традиційних для індустріальної епохи засобів виробництва.

Також слід, зазначити, що в більшість економічно розвинених країн, для забезпечення конкурентоспроможності національних економік розвивають технології подвійного використання. Реальні можливості комерційного використання військових технологій, також як і використання цивільних технологій в військових цілях, не завжди очевидні, але завдяки фактору конкуренції у різних обставинах вони будуть максимально ефективно використовуватися. Розвиваючи сьогодні оборонну промисловість України, наша країна має великі можливості використання технологій подвійного призначення у цивільній сфері, що у майбутньому забезпечить досягнення конкурентоспроможності всієї національної економіки не тільки на внутрішньому, а і на зовнішньому ринках.

### **3.4. Прямі іноземні інвестиції в Україні: сучасні тенденції.**

Країни, що займають лідируючі позиції за обсягом залучення іноземних інвестицій, як правило, мають і високі показники економічного зростання. Інтенсифікація руху капіталу між країнами призводить до зростання економічного й соціального розвитку країни.

У сучасних умовах існує об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності в Україні з метою створення конкурентоспроможної економічної системи, модернізації та реконструкції діючих підприємств, забезпечення інноваційно-орієнтованих структурних перетворень в економіці.

Економіка нашої країни функціонує в умовах суттєвого дефіциту власних грошових коштів, тому питання залучення іноземних інвестицій, створення привабливого інвестиційного клімату є досить актуальними для обговорення. На фоні економічної ситуації в Україні за декілька останніх років, збільшення ролі іноземного інвестування в нашу економіку перетворилось на гостру необхідність. Це один з найефективніших шляхів компенсування дефіциту внутрішніх ресурсів.

Згідно опублікованій Доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції, 2015 рік (World Investment Report 2015) загальний обсяг припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) знизився у 2014 році на 16% до 1,23 трлн. дол. у порівнянні з 1,47 трлн. дол. в 2013 році [168, с.25]. Це скорочення в основному пояснювалося нестабільністю світової економіки, непередбачуваністю політики для інвесторів і збільшеними геополітичними ризиками. Крім того, поряд з новими інвестиціями мали місце випадки вилучення значних обсягів раніше вкладених коштів.

Приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в країни Південно-Східної Європи (ПСЄ), Співдружності Незалежних Держав (СНД) і Грузії (країни з

перехідною економікою) скоротився в 2014 р. значно більшою мірою аж на 52% до 48 млрд. дол. або більше ніж наполовину [168, с.13].

При цьому значне скорочення припливу ПІІ сталося, зокрема, в Україні. На приплив ПІІ в країни СНД серйозний вплив зробили геополітичні ризики і регіональний конфлікт. Приплив ПІІ в Україну впав на 91% до 410 млн дол. - найнижчий рівень за останні 15 років. Ці цифри є яскравим свідченням занадто низької інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, яка дедалі більше набуває сталого характеру. У цьому зв'язку виникають цілком закономірні питання щодо причин такого становища.

Багато українських та російських науковців вивчали різні напрями проблематики прямого іноземного інвестування, а саме О. Гаврилук, О. Малютін, Б. Губський, А. Славянов, Ю. Петруня [169-172] та ін. Вказані вчені дослідили різні аспекти іноземного інвестування, запропонували заходи щодо прискорення інвестиційної активності в економіці України та інших країнах. Проте, як свідчить економічна практика нашої країни, результати теоретичних досліджень не завжди втілюються в економічну політику, а багато формальних «правил гри», що де-юре існують в Україні, де-факто не виконуються.

Одним із найбільш відомих світових рейтингів, що відображає ступінь легкості ведення бізнесу, є Doing business, який щороку складають Світовий банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC). У цьому рейтингу країни ранжуються за 189 пунктами, кожен з яких відображає місце, яке посідає певна країна за значенням індексу легкості ведення бізнесу, розрахованого як середнє значення десяти індикаторів [173, с.155-158].

Зауважимо, що висока позиція в індексі легкості ведення бізнесу означає, що регуляторний клімат сприяє веденню бізнесу. Останніми роками Україна швидко рухається в напрямку підвищення свого рейтингу. Так, на початку 2013р. її місце перемістилося із 152 на 137 позицію, а на початку 2014 р. Україна посіла 112 місце. На початку 2015 р. Україна займає 96 позицію, а на початку 2016 р. вона покращила свій рейтинг вже до 83 позиції, при цьому значно поступаючись колишнім кранам партнерам по СРСР та іншим постсоціалістичним кранам (див. рис.3.2).



Рис. 3.2 - Позиція України та інших колишніх соціалістичних країн в рейтингу Doing business, 2016 р.

Побудовано за: [174].

Дані рис.3.2. свідчать, що наша країна програє конкурентну боротьбу не тільки розвиненим країнам, але й «колишнім партнерам» по Радянському Союзу та соціалістичному табору. Незважаючи на те, що Україна значно підвищила свій рейтинг за останні 5 років, вона, однак, в рейтингу знаходиться між Гватемалою і Брунеєм.

Але суттєве зростання рейтингу України в Doing business, в останні роки не має тісного прямого зв'язку із розмірами ПІІ в Україну. Крім того, нинішній рейтинг виявився доволі суперечливим. В якості прикладу можна взяти Росію, в якій рейтинг зріс вгору з 62-го на 51-ше місце і став вищим за Грецію, в той час, як на неї з усіх боків тиснуть торговельними санкціями. А в цілому відбулося значне зниження ПІІ в Російську Федерацію, яка перемістилася в 2014 р. порівняно з 2013 р. з 5- го місця на 16-е серед найбільших отримувачів ПІІ [168, с.28].

На нашу думку, справа полягає в тому, що в цьому році Світовий банк змінив методичку розрахунку рейтингу. Тепер у його оцінках легкості ведення бізнесу велику роль відіграє те, як глибоко проінформовані ділові люди. Світовий банк не береться оцінювати корупційний тиск, протекціонізм чи те, як впливає на легкість ведення бізнесу загальний стан економіки. А ці фактори можуть впливати на життя підприємців значно сильніше, ніж високоякісне інформування та простота оформлення документів.

За останні роки рейтингове місце України зросло на 69 позицій, причому найбільше посприяли цьому реформи, що приведені в табл.3.3.

Реформи, що проведені в Україні в 2014-2016 рр.  
згідно рейтингу Doing business.

<b>DB2016:</b>	<b>Відкриття бізнесу:</b> Україна спростила процедуру створення підприємств шляхом скорочення часу, необхідного для ПДВ – реєстрації і ліквідації бізнесу, реєстраційні збори.
<b>DB2015:</b>	<b>Сплата податків:</b> Україна спростила систему податкового навантаження для компаній шляхом запровадження електронної системи реєстрації та сплати податків на оплату праці.
<b>DB2014:</b>	<p><b>Відкриття бізнесу:</b> Україна спростила процедуру створення підприємств шляхом відміни вимоги про реєстрацію в органі статистики та шляхом виключення видатків за податком на додану вартість реєстрації.</p> <p><b>Реєстрація власності:</b> Україна зробила спрощення процедур за передачею прав власності і модернізацію системи реєстрації прав на нерухомість.</p> <p><b>Отримання кредиту:</b> Україна поліпшила доступ до кредитної інформації шляхом збору даних на фірми зі сторони фінансових установ.</p>

Складено за: [173]

Як наведено в таблиці 3.3, за 2014 рік Світовий банк зафіксував в Україні одну значну реформу, яка полегшила життя діловим людям: спростилися процедури, необхідні для того, щоб розпочати бізнес. Сьогодні для реєстрації підприємства в нашій країні потрібно в середньому лише чотири процедури, сім днів, сума, яка дорівнює 0,6% середнього доходу на одиницю населення, і відсутність початкового капіталу. Лише 29 держав світу можуть похвалитися тим, що відкрити бізнес у них легше, ніж в Україні. Світовий банк вирішив, що в Україні відносно легко реєструвати власність (61-ше місце) і не надто погано йдуть справи із захистом прав міноритарних інвесторів (88-ме місце) та забезпеченням виконання контрактів (98-ме місце). Проте дорого і дуже довго бізнесменам в Україні доводиться оформляти документи для міжнародних торговельних операцій. Проблемними зонами для бізнесу в Україні залишаються отримання дозволів на будівництво (140-ве місце), підключення до електромереж (137-ме місце) і розв'язання проблеми неплатоспроможності (141-ше місце). На ліквідацію підприємства в нашій країні в середньому потрібно майже три роки. При цьому в Україні кредиторам вдається стягнути зі збанкрутілих компаній лише 8,3% вкладених коштів, тоді як у країнах ОЕСР цей показник дорівнює 72,3%.

Отже, аналізуючи рейтинг Doing Business, дуже важливо розуміти, що він має на меті оцінити виключно якість правил регулювання підприємницької діяльності у країні й абсолютно не стосується макроекономічних показників, зокрема, таких як стабільність фінансової системи, якість управління фіскальною системою, рівня кваліфікації робочої сили та інших аспектів макроекономічної стабільності. А приріст

інвестування в Україну, на нашу думку, суттєвіше пов'язаний з іншими політичними та економічними чинниками, про що й свідчать дані табл.3.4.

Таблиця 3.4

Стан бізнес клімату та обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні

Рік	Місце у рейтингу Doing business	Приріст ПІІ за рік (млрд. дол.)
2012	152	8,2 млрд. дол.
2013	137	4,5 млрд. дол..
2014	112	0,85 млрд. дол.
2015(11 міс.)	96	2,3 млрд. дол.
2016	83	-

Джерело: складено за: [173- 176].

Аналіз показує, що при певному покращенні Україною своїх позицій у рейтингу легкості ведення бізнесу, український інвестиційний клімат не є достатньо привабливим для іноземних інвесторів. Дані табл. 3.4 демонструють той факт, що незважаючи на підвищення Україною рейтингу в Doing business, приріст іноземних інвестицій в останні роки зменшується.

Так за 2012 р. приріст ПІІ у країні склав 8,2 млрд. дол. Наступного року цей обсяг знизився до 4,5 млрд. дол. [176]. Що стосується 2014 р., то він був самим провальним роком в питанні залучення іноземних інвестицій в Україну, їх приріст склав менше 1 млрд. грн. В 2015 р. ми відмічаємо певне пожвавлення іноземних інвесторів. Приріст прямих іноземних інвестицій склав 2,3 млрд. дол., хоча значення цього показника теж є досить несуттєвим, і щонайменше в два рази меншим за досягнуту тенденцію в попередньому періоді. На рис. 3.3. показано динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій, розрахованих у млрд. доларів США. Як свідчить рисунок 3.3, в останні роки процес іноземного інвестування в нашу державу не має певної системи, і є навіть доволі хаотичним. Особливо слабка динаміка в залученні прямих іноземних інвестицій відмічалася в 2014 і 2015 рр., що свідчить про посилення інвестиційних ризиків і відповідного занепокоєння інвесторів, що стримують їх бажання інвестувати в українську економіку.

Структуру прямих іноземних інвестицій в Україні зображено на рис. 3.3.

Досліджуючи структуру ПІІ в Україні за даними рис.3.4 приходимо висновку, що на підприємствах промисловості зосереджено 32,3 % загального обсягу прямих інвестицій, а в фінансових установах – 25,1% [7]. Зберігається тенденція спрямування інвестицій переважно в галузі із швидким оборотом капіталу, а також у виробничу сферу. Зокрема, довготривалий час в Україні найбільш привабливою для іноземного інвестування залишалася банківська сфера. Пояснюється цей факт тим, що на вітчизняному грошовому ринку процентні ставки є більш високими у порівнянні з іншими європейськими країнами, мала місце приваблива банківська маржа (різниця між процентами за кредитами та процентами за

депозитами) а також внаслідок значної місткості ринку досить цікавими являлися обсяги кредитування.

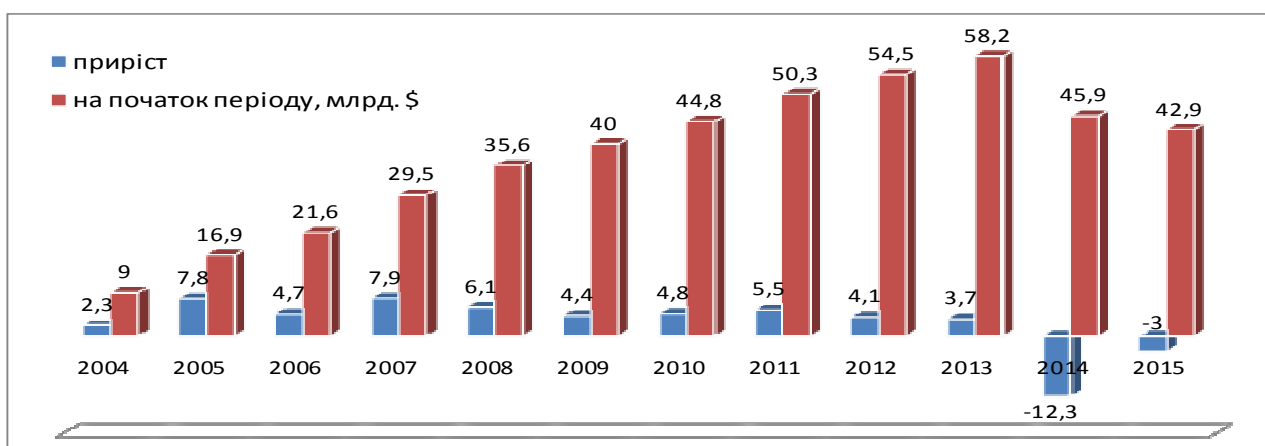


Рис. 3.3 – Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд. доларів США.  
Джерело: побудовано за: [174]

Хоча з цього приводу слід зазначити, що в останні роки очікування інвесторів у даній сфері помітно змінилися в негативному напрямку, що підтверджується зниженням інвестицій у цю сферу з 33,1% у 2011 р. до 25,1% у 2014 р., а також згортанням рядом іноземних банків своєї діяльності на території України. Так, починаючи з 2009 р. вітчизняну економіку покинуло 17 банків з іноземним капіталом. Іноземні інвестори і сьогодні продовжують покидати український фінансовий ринок. Тільки за 2012 – 2013 рр. з України вийшли такі відомі зарубіжні банки, як: SEB Group, Швеція; Банк Форум (Commerzbank), Германія; Эрсте Банк, Австрія; Кредитпромбанк; Swedbank, Швеція; Alpha Bank, Греція; Societe Generale, Франція; Platinum Bank, Міжнародні акціонери – Horizon Capital, East Capital та ін. [177].

Крім втечі іноземних банків з банківської системи України, слід відмітити банкрутство банків. Так за 2014-2015 рр. в Україні збанкрутіло 44 банки і Україна втратила близько 9 млрд. дол., або майже 9% ВВП. Вкладникам неплатоспроможних банків станом на 25.02.2015 р. виплачено 18,5 млрд. грн. (біля 804 млн.дол.) [178]. Крім того говорячи про банківську систему, не слід забувати про її нестабільність. Досить суттєво на цю нестабільність впливають процеси девальвації національної валюти. Так за 2014 – 2015 рр. національна валюта девальвувала майже на 300%. Все це викликало підвищення ризиків в банківській сфері і, відповідно, певним чином стримувало інвестиційну зацікавленість не тільки внутрішніх інвесторів, а й іноземних в питаннях інвестування в українську банківську систему.

Аналіз галузевого розподілу іноземних інвестицій в Україні свідчить про певне підвищення їхнього обсягу у промисловість. Так, у 2012 р вони збільшилися до 31,5% порівняно з 2011 р., коли вони становили 30,9% всього обсягу інвестицій, спрямованих іноземними інвесторами в країну [174]. Однак, таке положення все ще не є більш-менш сталою тенденцією.

Більше того, звернувшись до аналізу суб'єктів прямого іноземного інвестування в Україні, дані про яких наведено на рис.3., стає зрозумілим, що таке зростання українських реінвестицій відбувається за рахунок офшорних зон Кіпру, що пов'язано з наявністю ризику «націоналізації» активів у цій зоні. Відносно інших офшорів про такі тенденції, на жаль, говорити не доводиться.

Загалом, як свідчить рис. 3.3, на даний час іноземні інвестори в Україні більш охоче вкладають грошові кошти в короткострокові проекти, зокрема торгівлю, операції з нерухомим майном, фінансову сферу.

Перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні багато в чому визначаються обсягами та структурою вже накопиченого в нашій державі іноземного капіталу. Рис.3.3. демонструє, що станом на 31 грудня 2013 р. сукупний обсяг накопичених ПІІ (акціонерного капіталу) в Україні становив 58,2 млрд дол. США. Причому основний приріст ПІІ в українську економіку мав місце у 2005–2012 рр., коли їх обсяги щорічно збільшувались у межах 4,4–7,9 млрд дол. із вельми значним коливанням по роках цього періоду.

Значна частина ПІІ в українську економіку протягом усього періоду незалежності спрямовувалась у придбання вже існуючих підприємств, їх розширення, реконструкцію й, іноді, модернізацію. Насамперед, це стосується промислових підприємств. Однак, ПІІ, що спрямовувались і в інші галузі економіки, доволі часто спирались на вже існуючу матеріально-технічну базу, а не створювались з нуля. Наприклад, значна частина мережі банківських установ розміщується у приміщеннях побудованих ще у радянський період. Тому цілком закономірно, що з часом, коли найбільш привабливі для бізнесу об'єкти були роздержавлені та змінили власників, то темпи й обсяги іноземного інвестування в українську економіку почали зменшуватись.

Якщо у 2005–2008 рр. середньорічний приріст ПІІ в Україну становив 6,63 млрд дол. США, то у 2009–2012 рр. – уже 4,7 млрд дол., тобто він скоротився на 29,1 %. Після деякого поживлення у 2010–2011 рр. процес іноземного інвестування в Україну з 2012 р. сповільнився. А у 2013 р. уповільнення темпів іноземного інвестування в Україну лише посилилось. У 2013 р. приріст ПІІ в Україну був на 10 % менше, ніж у 2012 р.: відповідно 3,7 млрд дол. проти 4,1 млрд дол. Що стосується 2014 та 2015 рр. то тут тенденції значно погіршилися. У 2014 р. мав місце від'ємний приріст інвестицій (-12,3 млрд. дол.), що значною мірою було викликано знеціненням акціонерного капіталу (внаслідок значної девальвації гривні) та частково відтоком іноземного капіталу і, в цілому, зниження відбулося з 58,2 млрд. дол. до 45,9 млрд. дол. В той же час мав місце незначний приріст іноземних інвестицій в обсязі 0,85 млрд. дол. У 2015 р. тенденція із знеціненням національної валюти продовжилася, що в подальшому призвело до знецінення акціонерного капіталу з 45,9 млрд. дол. до 42,9 млрд. дол. на кінець другого кварталу 2015 р. Разом з тим за 11 місяців 2015 р. приріст

іноземних інвестицій склав 2,3 млрд. дол. Структура ПІІ в Україні, приведена на рис. 3.4

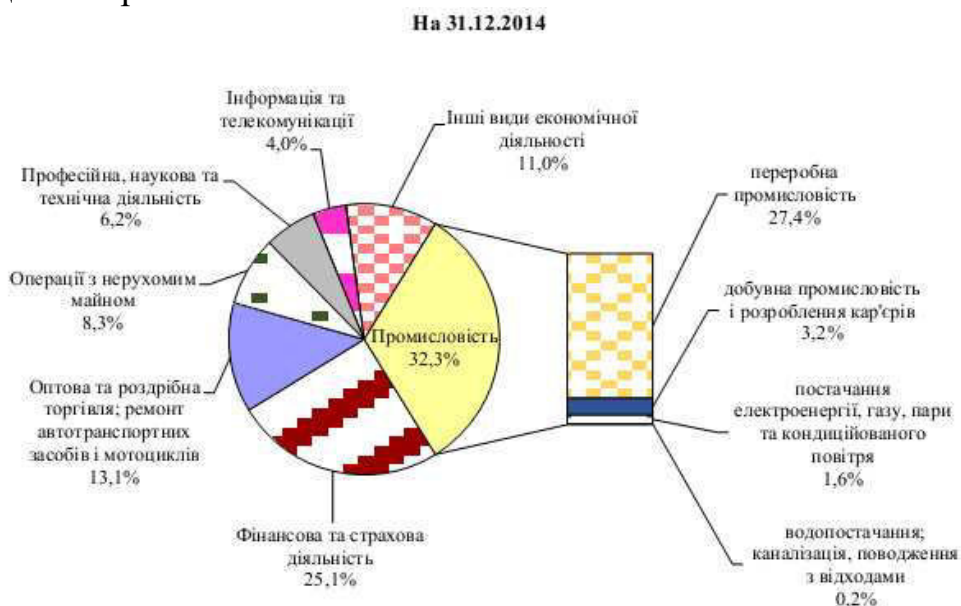


Рис. 3.4 - Структура ПІІ в економіці України за видами економічної діяльності, 2015р.

Дані рис.3.4 свідчать про те, що на початок 2014 року ПІІ в промисловість склали 32,3 % в порівнянні з 31,5% у 2013 р. Іноземні інвестиції зросли, зокрема, в переробну та добувну промисловості. Друге місце в структурі надходження ПІІ за видами економічної діяльності продовжує займати «Фінансова та страхова діяльність», хоча її доля в структурі іноземних інвестицій дещо знизилася з 29,6% у 2013 р. до 25,1% у 2014р. Третє місце посіла «Оптова та роздрібна торгівля». Її доля у 2014 р. зросла до 13,1% порівняно з 11% у 2013 р. Таким чином, відмічаються певні зміни в структурі іноземних інвестицій в сторону зростання промислових і торгових інвестицій, і скорочення іноземних інвестицій у сфері фінансової і страхової діяльності.

Якщо звернутися до структури основних країн-інвесторів у вітчизняну економіку з початку інвестування в економіку України і до 01.10. 2015 року, то вона виглядає наступним чином: з країн ЄС загальний обсяг внесених ПІІ становив 33154,9 млн. дол. або 79,6% від їх загального обсягу; з Росії – 2962,8 млн. дол. або 6,7%; з інших країн – 4684,4 млн. дол. або 10,8 % [173].

До десятки основних країн-інвесторів, які вкладають найбільше коштів в українську економіку і на які припадає понад 82% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, входять такі країни, як Кіпр (обсяг інвестицій – 12187,6 млн. дол.), Нідерланди (5 702 млн. дол.), Німеччина (5460,4 млн. дол.), Росія (2962,8 млн. дол.), Австрія (2639,6 млн. дол.), Велика Британія (1948,7 млн. дол.), Віргінські Острови (1863,3 млн. дол.), Франція (1547,2 млн. дол.), Швейцарія (1 369,5 млн. дол.) та Італія (969,1) [174].

Не залишаються поза увагою особливості іноземного інвестування з огляду на походження основної частки вкладених капіталів із офшорних зон. Причому ні для кого не секрет, що частина іноземних інвестицій, які



надходили в Україну протягом минулих років з ряду іноземних держав, особливо з офшорних зон, інших юрисдикцій з пільговими умовами оподаткування бізнесу, насправді мали пострадянське, насамперед українське походження. Зокрема, станом на 01.10. 2015 р., наприклад, тільки частка Кіпру в сукупних обсягах ПІІ в Україну становила 27,7 %, при цьому вона дещо знизилася порівняно з 2013 р., коли становила 33,3%. Хоча добре відомо, що саме через Кіпр в Україну у формально-юридичному статусі іноземного надходить, насамперед, український за походженням капітал, можливо меншою мірою – російський. Якщо до формально кіпрського капіталу додати потоки в Україну ПІІ з таких офшорних зон, як Беліз і Британські Віргінські острови, то сукупна частка цих юрисдикцій у загальних обсягах ПІІ в Україну на 01.10.2015 р. становила 33,2 %. До цього треба додати, що й українські за походженням капітали, вивезені свого часу з нашої держави до ряду європейських країн, які не є офшорними зонами (наприклад, Нідерланди, Австрія та ін.), пізніше надходили в Україну в статусі іноземних інвестицій. Так само через офшорні зони під виглядом неросійського в Україну надходив і російський капітал.

З огляду на ризикованість інвестиційних процесів в останні роки в Україні слід зазначити, що значна частина іноземних вкладників капіталу поступово втрачають зацікавленість в українській економіці як сфері своєї діяльності. Оскільки на початок 2014 р. економічні й соціально-політичні чинники, які були основними рушійними силами формування потоків ПІІ в Україну протягом минулого періоду, значною мірою вже вичерпали свій потенціал. А відповідні нові довготермінові чинники, які б могли потужно впливати на формування потоків ПІІ в Україну – ще не сформувались або ж не набули достатнього розвитку.

Водночас нинішнє різке загострення українсько-російських відносин, насамперед у військово-політичній площині, внесло дуже серйозні корективи у ділову мотивацію дуже багатьох реальних і потенційних іноземних інвесторів (нерезидентів) щодо їх подальшої інвестиційної активності в Україні. Насамперед це стосується зростаючої ідентифікації інвестицій у нашу державу на сучасному етапі як високо ризикованих.

Крім несприятливої військово-політичної ситуації в Україні, багато іноземних компаній стримують свої бажання інвестувати в економіку України, виходячи із застережень юридичних радників відносно того, що абсолютна більшість рішень судів в Україні ухвалюються під фінансовим впливом зацікавленої сторони.

Іншими причинами відтоку капіталу для підприємців є те, що більшість із них прагне застрахувати свій капітал від посягань інших суб'єктів, які доволі часто виникають внаслідок нестабільної політичної ситуації в країні. Слабкий рівень специфікації та захищеності прав власності в Україні породжує постійний ризик її перерозподілу, який доволі часто здійснюється за рахунок практики рейдерських захоплень.

Ще однією із причин низького рівня інвестиційної активності в Україні, як зазначають самі інвестори, є відсутність ефективного правового середовища. Інвестори вказують на «вибіркове правосуддя» в Україні і відсутність гаранту захисту прав кожного.

На нашу думку, для об'єктивного аналізу причин низького рівня інвестиційної активності іноземних інвесторів в Україні слід звернути увагу на рейтинги, які поряд із врахуванням таких формальних показників, як кількість податкових платежів або ставок оподаткування (які останнім часом дійсно знижуються в Україні), враховують ще й специфіку підприємницької діяльності з огляду на інвестиційний процес.

Таким рейтингом, зокрема, є індекс інвестиційної привабливості (див. рис. 3.5). Він підраховується Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації. Об'єктом дослідження є інвестиційний клімат як сукупність політичних, економічних, законодавчих, регуляторних та інших факторів, які в кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання.



Рис. 3.5 - Індекс інвестиційної привабливості України.  
Джерело: побудовано за: [179]

При визначенні цього індикатора враховуються респондентські бачення чотирьох ключових критеріїв якості оподаткування, а саме – легкості податкового законодавства, обтяжливості адміністрування податків, ступеню фіскального тиску, якості податкового обслуговування, роботи податківців.

Переважна більшість (80%) респондентів Індексу інвестиційної привабливості Європейської Бізнес Асоціації не помітили позитивних зрушень та незадоволені поточним станом справ. Рівень незадоволеності є на 8 % меншим, ніж у попередній хвилі дослідження. Показник індексу (2,57 за 5-бальною шкалою) залишається у негативній площині – є нижчим за 3 бали (нейтральне значення індексу). 37% вважають, що інвестиційний клімат зараз на тому ж рівні, що й у жовтні 2015 року. 49% не очікують поліпшення у 1-ому кварталі 2016 року. Тиск з боку податкової системи, корупція та

відсутність реформ в цьому напрямку, відсутність реформ та позитивних змін в цілому – основні питання, що викликають занепокоєння у інвесторів.

Респонденти вважають, що більшість часу втрачено на реформування країни, політичне керівництво, стає все більш очевидним, є корумпованим. Не було втілено і впроваджено жодних позитивних змін, хоча розмови про плани/заходи тривають. Проводяться так звані імітаційні реформи. 56% опитаних респондентів вважають, що інвестиційний клімат є доволі несприятливим, 24% - що він є вкрай несприятливим, 15% вважають його нейтральним і всього лише 4% вважають інвестиційний клімат сприятливим.

Респонденти вважають, що в Україні має місце непередбачуваність бізнес–середовища та невизначеність в економіці; ніяких реальних і видимих реформ (особливо податкових, митних) не має, відсутні жодні позитивні зміни щодо боротьби з корупцією.

Слід зазначити, що очікування відносно змін інвестиційного клімату в першому кварталі 2016 року є також негативними. Зокрема, експерти вважають, що інвестиційний клімат в Україні й надалі не покращиться, якщо не будуть мати місце важливі реформи в економіці.

Експерти ЄБА визначають основні ключові проблеми ведення бізнесу в Україні, до яких відносять корупцію та неефективну судову систему, які унеможливають вирішення земельних питань, відшкодування ПДВ, а також подолання технічних бар'єрів у торгівлі й проходженні митних процедур.

Слід зазначити, що 3 бали – це нейтральний рівень, а все, що нижче являє собою негативне значення. Дослідження демонструє, що переважна більшість - 80% бізнесменів - незадоволені поточним станом інвестиційного клімату в Україні. Директори компаній підтверджують, що занадто багато часу вже витрачено на розмови та наміри у відношенні реформ, проте надто мало було зроблено за 2015 рік. Податковий тиск, корупція та відсутність динаміки у впровадженні реформ - усі ці фактори незмінно впродовж 2015 року займають перші сходинки у рейтингу основних бар'єрів для бізнес - спільноти.

Згідно останнього звіту Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який вивчає глобальну конкурентоспроможність країн світу, Україна найбільше втратила позицій за показниками, які характеризують розвиток інфраструктури, макроекономічне середовище та розвиток фінансового ринку країни. Причому, за деякими позиціями країна «очолює» списки з кінця, зокрема, за міцністю банків нам присвоєно 140 місце зі 140 країн світу; за регулюванням фондових бірж –135, за інфляційними змінами –134 [180].

За рівнем сприйняття корупції Україна посідає 130-те місце із наявних 167 місць в рейтингу міжнародної неурядової організації Transparency International. Серед колишніх країн СРСР рівень корупції є вищим за український тільки в державах Середньої Азії [181].

Інвестори стверджують, що вони можуть адаптуватися до будь-яких ставок податків, але приватний капітал ніколи не адаптується до того, коли

держава взагалі не гарантує захист прав власності, верховенства права та рівності усіх перед законом.

Аналогічного висновку дійшли й аналітики Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), вказуючи на те, що вести бізнес в Україні заважає корупція. ЄБРР – міжнародна фінансово-кредитна організація, що наразі є найбільшим інституційним інвестором в Україну. За всі роки співпраці з Україною вона вклала в українські проекти понад 4,6 млрд.дол., що дає змогу її експертам зробити об'єктивні висновки відносно справ у сфері інвестування.

Аналітики ЄБРР стверджують, що в останні роки корупція в Україні набула дещо нового забарвлення. Це проявляється у корпоративному рейдерстві та «несправедливих» методах ведення бізнесу, зокрема, «вибірковому правосудді» (коли митні чи податкові органи застосовують до різних підприємств різні вимоги). При цьому компанії, які намагаються захистити свою правоту в суді, часто зустрічаються з тим, що їм доводиться сплачувати величезні корупційні платежі з метою завершення судової суперечки на їхню користь. Від цього потерпають не тільки іноземні інвестори, але й вся українська економіка.

Разом з цим, дуже важливою на сьогодні проблемою регулювання корпоративних відносин в Україні є питання захисту прав міноритарних акціонерів від зловживань з боку значних акціонерів чи топ-менеджменту. Для ринків, на яких працює велика кількість відкритих і публічних акціонерних компаній, необхідно мати впевненість, що інтерес власника навіть однієї акції буде враховано, і що її керівництво чи мажоритарні власники не будуть використовувати свого впливу виключно у власних цілях. Якщо такої впевненості не має, скорочуються можливості для залучення інвестицій через фондовий ринок.

Україна погіршила позиції в рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Про це повідомляється у “Звіті про глобальну конкурентоспроможність 2015-2016”, опублікованому Всесвітнім економічним форумом. Так, Україна за рік опустилася з 76-ої серед 144 країн на 79-у сходинку серед 140 країн. Її сусідами стали Гватемала на 78 місці і Таджикистан – на 80 місці [180].

У повідомленні вказано, що останніми геополітичними потрясіннями, які мають вплив на глобальну економіку і її зростання, є криза в Україні, конфлікти на Близькому Сході, тероризм і криза мігрантів.

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ Україна протягом останнього десятиліття з перемінним успіхом дрейфує між 68 та 89 місцями, стабільно перебуваючи серед країн, які характеризуються високою політичною і економічною нестабільністю, інвестиційною непривабливістю, високими ризиками у господарській діяльності, пов'язаними передусім з неефективністю ринків та інституцій, незахищеністю прав власності, високим рівнем корупції.

Найбільше позицій за 2015 рік Україна втратила за складовими макроекономічного середовища (мінус 29 позицій, 134 місце із 140 країн) та

рівнем розвитку фінансового ринку (мінус 14 позицій, 121 місце). Трохи погіршились оцінки складової «охорона здоров'я та початкова освіта» (мінус 2 позиції).

Показник макроекономічного середовища погіршився перш за все через інфляцію. Україна втратила 59 місць у рейтингу за цим показником і опинилась на 134-му місці серед 140 країн у рейтингу. Суттєве зростання інфляції зумовлено низкою об'єктивних факторів та дій, які є необхідними на шляху реформ. До об'єктивних факторів відноситься значне знецінення національної валюти проти іноземних валют, зокрема, долара США, зумовлене геополітичною невизначеністю – «втеча у долар» захисний механізм українців у всі часи. До необхідних кроків реформ, які зробили внесок до зростання інфляції є поступове виведення енергетичних тарифів на економічно обґрунтований рівень - рішучий крок, який Україна не робила від часів отримання незалежності. За експертними оцінками та оцінками НБУ внесок адміністративного підвищення цін у зростання споживчих цін оцінюється на рівні 19,5%. Україна втратила 44 позиції за показником державного боргу і у 2015 посіла 110 місце серед 140 країн, оскільки відбувалось зростання обсягу державного боргу. Також відбулось погіршення оцінки сальдо державного бюджету (мінус 5 місць, 104 місце) та кредитного рейтингу країни (мінус 13 місць, 118-е).

Показник рівня розвитку фінансового ринку погіршився через погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку (мінус 10 позицій, 118 місце) та регулювання фондового ринку (мінус 8 позицій, 135-е місце), а також зниження індексу захисту юридичних прав (мінус 6 позицій, 17 місце).

Погіршення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування на внутрішньому фондовому ринку зумовлене як погіршенням економічної ситуації так і зменшенням частки інвесторів, які згодні вийти з найбільш активного активу – коштів й увійти в інструменти капіталу або боргові цінні папери.

Традиційно Україна відстає у рейтингу за складовими якості інституцій (у 2015 році як і у 2014 Україна знаходиться на 130-му місці) та ефективності ринку товарів та послуг (106-е місце).

За складовою інституцій найгіршими є оцінки бізнесом марнотратства у бюджетних витратах (134-е місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (134-е) та надійності роботи правоохоронних органів (133-е). Впали оцінки втрат бізнесу від загрози тероризму (мінус 16 місць, 133-е) через об'єктивні причини конфлікту за сході країни.

У той же час, Україна на 8 позицій піднялась за показником незалежності судової системи. Позиції все ж не високі (132-е місце), але саме вирішення цієї проблеми - забезпечення рівного доступу громадян до незалежного правосуддя - є одним із завдань Судової реформи.

За складовою ефективності ринку товарів Україна значно відстає за показником ефективності антимонопольної політики (136 місце з 140) та

впливом оподаткування на бажання інвестувати (129 місце). Також низькі оцінки за показниками, що стосуються прямих іноземних інвестицій: частка іноземної власності (126-е місце) та вплив регулювання на ПІІ (122-е).

З іншого боку, Україна покращила свої позиції за складовими ефективності ринку праці (плюс 14 позицій, 56-е місце серед 140 країн у рейтингу) та вищої освіти та професійної підготовки (плюс 7 позицій, 34 місце в світі).

За вищою освітою та професійною підготовкою Україна піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу. Таким чином, вища освіта залишається конкурентною перевагою України. Україна зайняла 14-е місце в світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38 місце за якістю викладання математики та природничих наук. 44 місце – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції). Україна також має конкурентну перевагу у якості (45-е місце серед 140 країн) та охопленні початковою освітою (33-е).

За результатами 2015 року Україна має декілька конкурентних переваг за інноваціями. Україна посіла 29 місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43 – за якістю науково-дослідних закладів та 50 – за кількістю патентів на винаходи. Очевидно, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшити державні закупівлі високотехнологічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-у місці) та вдосконалити співпрацю університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-е місце).

Слід зазначити, що конкурентною перевагою вважається фактор, за яким країна посідає 50-е місце і вище у рейтингу.

Загалом, діагностика інвестиційного клімату в Україні дещо ускладнена, оскільки наша країна на відміну від більшості постсоціалістичних країн не приймає участі у ряді індексів, які б надавали більш широкую інформацію щодо даної сфери. Так, Україна не представлена у Foreign Direct Investment Confidence Index (складається A.T.Kearney), у фондових індексах MSCI (у ньому Україна класифікується як Frontier Market, що також свідчить про відсутність до неї інтересу з боку портфельних інвесторів). Слаборозвинутий фінансовий ринок і несприятливий інвестиційний клімат, як показали результати опитувань, призводять до того, що Україна не розглядається як пункт призначення для іноземних інвесторів.

Проведений аналіз середовища для здійснення прямих іноземних інвестицій в Україну свідчить про низьку її інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів, що пов'язано із несприятливим інвестиційним середовищем в країні. Стає очевидним, що покращити інвестиційну привабливість України без прогресу в інституційній сфері неможливо. На наш погляд потрібно, перш за все, закріпити верховенство закону, підвищити незалежність судової системи, продовжити боротьбу з корупцією. Певні кроки на державному рівні сьогодні вже здійснюються, але говорити про вирішення проблеми поки що рано. Важливо розуміти, що ефективна державна політика – це не тільки послідовність законопроектів. Говорити, в

першу чергу, потрібно про прозорість і передбачуваність середовища, правового захисту і систему партнерства держави та бізнесу.

Поточні позитивні зміни в законодавстві, управлінні та державному регулюванні щодо ведення бізнесу неможливі без глибокої участі бізнес-спільноти як основної зацікавленої сторони. Саме тому бізнес-лідери повинні об'єднувати зусилля з метою підтримання постійного діалогу з урядом і інформування щодо проблемних питань для бізнесу. Крім того, Асоціація повинна виходити за рамки відображення ситуації і безперервно працювати пліч-о-пліч з представниками влади, надаючи конструктивні пропозиції з використанням європейської практики та досвіду її компаній-членів.

Що стосується перспектив іноземного інвестування в Україну у 2016 р. то, на нашу думку, є декілька головних ризиків, що можуть очікувати інвесторів. Перший - це ведення бойових дій збройними силами Росії у східних регіонах України або підтримка проросійських сил, насамперед у східних і південних регіонах нашої держави, з метою подальшої дестабілізації соціально-політичної ситуації в Україні та досягнення російською стороною своїх зовнішньополітичних цілей. Другий - це нестабільна економічна ситуація, що проявлятиметься у девальвації національної валюти, зростанні інфляції, зниженні купівельної спроможності підприємств і населення з відповідним зменшенням попиту на товари та послуги тощо.

Тому цілком закономірно можна очікувати відповідної зміни поведінки принаймні частини іноземних інвесторів. По суті, ризики, пов'язані із загрозою значних збитків чи навіть втрати іноземних інвесторами своїх активів в Україні у разі російської інтервенції, заміщуються ризиками, пов'язаними з погіршенням умов функціонування цих активів. Тобто йдеться про нестабільність економічної ситуації в Україні, що проявлятиметься у девальвації національної валюти, зростанні інфляції, зниженні купівельної спроможності підприємств і населення з відповідним зменшенням попиту на товари та послуги тощо.

Дослідження показало, що найбільш привабливою формою для країн-імпортерів капіталу, в тому числі й для України, є прямі іноземні інвестиції. Вони здійснюють певний позитивний вплив на економіку, сприяючи збільшенню обсягу виробництва і ВВП; запровадженню нових форм управління та підготовки кадрів, що відповідають вимогам ринкової економіки, створенню нових робочих місць; активізації конкуренції і розвитку малого й середнього бізнесу; розширенню експортного потенціалу країни і поліпшенню структури експорту; підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, вирішенню проблем реформування економіки.

Покращити інвестиційний клімат швидко неможливо. Це досить тривалий процес, бо він не залежить від одного законопроекту, який можна прийняти або не прийняти. Як показує досвід окремих держав, потрібно

багато років системної роботи, щоб до країни почали приходити дійсно великі, потужні і надійні (не «спекулятивні») іноземні інвестиції.

Інвестиційна привабливість виступає результатом суб'єктивної оцінки інвесторами ступеню сприятливості інвестиційного клімату для здійснення капіталовкладень і визначається одночасним впливом інвестиційного потенціалу й інвестиційних ризиків. Показники інвестиційної привабливості обумовлюють інвестиційну активність іноземних інвесторів, що спрямовують капіталовкладення в ту чи іншу господарчу систему і фактичний розвиток інвестиційної діяльності.

Рейтингові показники є досить важливими орієнтирами для іноземних інвесторів при оцінці інвестиційної привабливості економічних систем. Однією із умов, яка здійснює суттєвий вплив на прийняття іноземним інвестором рішення про інвестування, є надання приймаючою країною гарантій захисту і безпеки капіталовкладень інвестора, забезпечення збереження іноземної власності, захисту інших прав і інтересів іноземного інвестора на своїй території.

Також важливим чинником мінімізації ризиків іноземних інвесторів, за нинішньої вельми непростой соціально-економічної ситуації в Україні та військово-політичної – навколо неї, може бути подальше збільшення частки вартості боргових інструментів порівняно з вартістю акціонерного капіталу в сукупному потоці ПІІ в Україну у 2016 р. Однак, враховуючи згадані вище тенденції збільшення частки вартості боргових інструментів порівняно з вартістю акціонерного капіталу та виходячи з того, що період часу, протягом якого зберігатиметься невизначеність щодо умов підприємницької діяльності в Україні, може бути вельми значним, наприклад – до кінця першого півріччя 2016 р., можна припустити наступну зміну тактики іноземних інвесторів.

Підвищення інвестиційної привабливості країни, закріплення довіри інвесторів є пріоритетними напрямками діяльності уряду.



## РОЗДІЛ IV. ЕНДОГЕННІ ТА ЕКЗОГЕННІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

### 4.1. Вплив міжнародного руху капіталу в умовах світової фінансової кризи на закономірності розвитку економічної системи України.

Як відомо, капітал є одним із факторів виробництва, тобто ресурсом, який необхідно витратити, щоб виробити товар; він представляє собою весь накопичений запас засобів у виробничій, грошовій та товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ. Міжнародний рух капіталу базується на його міжнародному поділі, тобто накопиченні капіталу в різних країнах, що склалося історично або було придбано, яке є передумовою виробництва певних товарів в цих країнах, що є економічно ефективнішим. Крім того, важливу роль відіграють історичні традиції та досвід виробництва, рівень розвитку товарного виробництва та ринкових механізмів. Наявність достатнього обсягу капіталу в грошовій формі є важливою передумовою для інвестицій. Інвестиції — це економічні ресурси, які спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату. Іноземні інвестиції передбачають переміщення капіталу від країни-джерела до приймальної країни— реципієнта. В наш час, міжнародний рух капіталу у вигляді інвестицій, займаючи провідне місце у міжнародних економічних відношеннях, має великий вплив на світову економіку. При переміщенні факторів виробництва за кордон, звичайно власники капіталу отримують найвищий прибуток. Згідно правила Вальраса, чим більше прямих іноземних інвестицій (ПІІ) вкладається у даний момент, тим більший прибуток, у вигляді процентів та дивідендів, буде одержаний у майбутньому. Наприклад, в економіці Франції за останні роки прибуток, який отримують банки від ПІІ, перебільшує увесь закордонний експорт країни. Розвиток процесів глобалізації в ХХ і ХХІ сторіччях привів до створення нової, нематеріальної галузі світової економіки, зокрема – міжнародних фінансів і світового фінансового середовища, головними рисами котрих є: відкритість національних кордонів для руху капіталу, майже повна відсутність законодавчих обмежень, прозорість ведення бізнесу, відкритість економіки, її ринковий характер. Учасниками цієї галузі є страхові, пенсійні та інвестиційні фонди, ТНК (транснаціональні корпорації), ТНБ (транснаціональні банки). Локомотивами сучасної світової економіки частіше всього виступають ТНК, які вкладають свої інвестиції у розвиток закордонних філіалів з метою отримання над прибутків, проводять географічну диверсифікацію, створюють сегмент «другої» економіки на засадах своїх інвестицій у країнах третього світу. Проте, поряд з ТНК на сучасному етапі розвитку світової економіки не останню роль у переміщенні капіталу відіграють ТНБ, які конкурують між собою у реалізації трансграничних інвестицій.

У наш час не слід забувати про те, що ПІІ є індикаторами зростання або падіння економіки та ВВП країни. Зменшення ПІІ веде до стагнації в економіці багатьох країн світу. Чи завжди економічне зростання та ріст ВВП пов'язане тільки з ПІІ. На наш погляд, недостатньо висвітлюється в економічній літературі співвідношення між ПІІ, внутрішніми заощадженнями та зростанням національної економіки України і її ВВП. Тому, на наш погляд, дуже актуальним є дослідження процесів розподілу та перерозподілу світового руху капіталу у вигляді ПІІ між країнами різного рівня розвитку у посткризовий період після 2007 року, вивчення закономірностей розвитку економічної системи України в умовах глобалізації і частих світових криз, які мають циклічний характер. Актуальність цієї роботи підтверджується також всеохоплюючою діяльністю ТНК в галузі світового руху капіталу, що призводить до посилення процесу спеціалізації і кооперування між підприємствами та банками різних країн, посилення взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік.

Міжнародні інвестиції - це інвестиції, які передбачають різнонаціональну належність учасників інвестиційного процесу. В залежності від того, які суб'єкти приймають участь в інвестиційному процесі, розрізняють внутрішні та іноземні інвестиції. Іноземні інвестиції - це всі види цінностей, які вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкт інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством країни. Інвестиційною діяльністю називається сукупність практичних дій інвесторів щодо вкладання коштів в об'єкти інвестування [183].

В залежності від характеру інвестиційної діяльності виділяють такі групи інвесторів [183]:

1) Індивідуальні інвестори, тобто окремі фізичні та юридичні особи, які самостійно, без посередників, здійснюють інвестиційну діяльність. Ця група інвесторів може здійснювати як прямі, так і портфельні інвестиції; особливість полягає в тому, що вони використовують власні кошти.

2) Інституційні інвестори, тобто фінансові посередники, які акумулюють гроші індивідуальних інвесторів і здійснюють спеціалізовану інвестиційну діяльність. Особливістю цієї групи є те, що вони використовують залучені кошти при здійсненні інвестицій; до того ж, ці кошти залучаються саме з метою їх подальшого інвестування. Виділяють такі основні види інституційних інвесторів:

- інвестиційні фонди;
- інвестиційні компанії;
- страхові компанії;
- пенсійні фонди;
- спеціалізовані інвестиційні банки;
- венчурні фонди.

Всі ці установи випускають власні цінні папери, за допомогою яких вони залучають необхідні кошти, які вони, в свою чергу, вкладають у цінні папери різних компаній, що обертаються на фондових ринках. Відмінності

між цими установами полягають у тому, які види цінних паперів вони випускають для залучення коштів та в які види цінних паперів вони інвестують ці кошти [183]. Основними формами руху капіталу вважаються: гроші, рухоме і нерухоме майно, різні фінансові інструменти, нематеріальні цінності, земля.

Як вже зазначалося, основним критерієм належності інвестицій до прямих є отримання довгострокового інтересу та контролю, але на практиці для складання міжнародних статистичних звітів необхідно мати кількісні критерії. Саме тому була встановлена умовна межа в 10% капіталу з метою забезпечення співставності обліку руху прямих інвестицій, що було зумовлено тим, що згідно сучасним дослідженням 10% є тією частиною капіталу підприємства, контроль над якою необхідний та достатній, щоб здійснювати контроль над підприємством в цілому.

Однією з головних особливостей інтенсифікації процесів в глобалізації, інтернаціоналізації та транснаціоналізації системи міжнародних фінансів є постійне зростання обсягів ПІІ, поява нових якісних характеристик їхнього руху. На сьогодні ПІІ, що здійснюються здебільшого ТНК, відіграють особливу роль серед інших форм міжнародного руху капіталу. Здійсненню цієї ролі сприяє лібералізація сфери регулювання ПІІ, що відбувається в більшості країн світу в межах загальної тенденції щодо підвищення прозорості політики заохочення розвитку ринкових відносин [183].

За останні 20 років вченими було виділено 3 основні міжнародні хвилі підйому ПІІ. У рамках даної роботи нами було виділено ще одну закономірність – 4 хвилю з підйомом у 2005-2008 рр., різким падінням у 2009 р., потім з підйомом у 2010-2011 рр. з падінням у 2012 р., підйомом у 2013-2015 рр., яка відображає вплив світового економічного кризису, почавшегося у США у 2007 році .

За останні 30 років спостерігалось 5 суттєвих падіннь обсягу прямих іноземних інвестицій: 1976 рік; 1982 - 1983 роки; 1991 рік , 2001 - 2003 роки та 2007-2009 роки, що були безпосередньо пов'язані із періодами рецесій або повільного зростання світової економіки. Це призвело до скорочення злиттів та поглинань, а також операцій на фондових ринках.

В економічних дослідженнях хвиля зростання прямих іноземних інвестицій, що мала місце з 1986 по 1990 роки, носить назву „глобального інвестиційного буму", що характеризувався різким зростанням обсягу інвестицій в усіх країнах та хвилею злиттів та поглинань [184].

Серед основних сфер ПІІ провідне місце займає сфера послуг. Зростання глобальних потоків інвестицій характеризувалося значними відмінностями між країнами та регіонами. Азія та Океанія залишалися основними регіонами розміщення інвестицій серед країн, що розвиваються. Крім того, цей регіон був лідером за експортом інвестицій серед країн, що розвиваються.

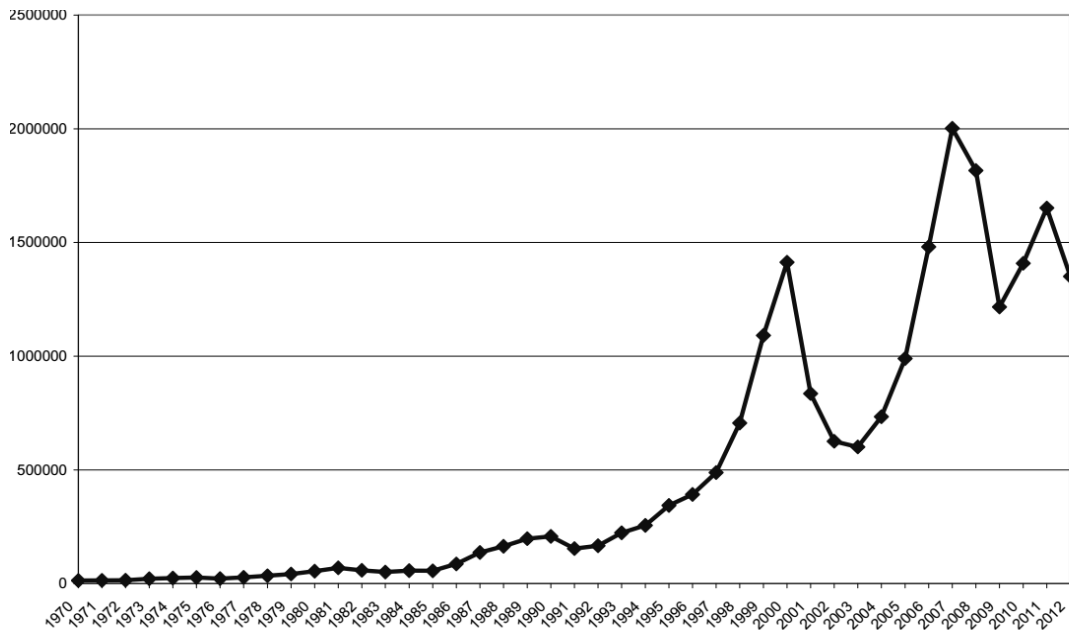


Рис. 4. 1. Світовий обсяг прямих іноземних інвестицій за період 1970–2012 рр., млн. дол.

Складено за: [185].

За останні десятиліття частка портфельних інвестицій зростала надзвичайно швидкими темпами, що викликало нову тенденцію - переважання обсягу портфельних інвестицій над прямими.

В 2001 році основними експортерами портфельних інвестицій були США, Великобританія, Японія, Люксембург та Німеччина, а провідними імпортерами США, Великобританія, Німеччина, Франція та Нідерланди [186].

Серед трьох основних форм ПІІ у світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. У минулому десятилітті на частку такої форми фінансування припадало майже 2/3 сумарних потоків ПІІ. Частка інших форм ПІІ — внутрішньофірмових позик і реінвестування доходів — у середньому складала відповідно 23 і 12 %. Співвідношення цих двох форм фінансування сильно коливається залежно від щорічних змін у політиці репатріації прибутків і дивідендів або в залежності від необхідності погашення кредитів.

У даній роботі як одну із закономірностей було розглянуто поняття «кризовий період» у русі ПІІ, який, на наш погляд, має 2 аспекти. Перший аспект, на нашу думку, має загальносвітовий характер, тобто світову кризу 2007-2009 років, яка почалась у США та розповсюдилась на весь світ, на все світове господарство, включаючи Україну, ВВП якої впало за цей період десь близько на 25%. Другий аспект відображає економічну кризу та скорочення ПІІ, характерну суто для України – періоду 2014-2017 років, пов'язану з АТО і військовими діями на Донбасі. Тому на різних етапах дослідження це поняття розглядається дещо по-різному, в залежності від того, чи мова йде про загальносвітову кризу світової економіки та скорочення міжнародного руху капіталу, чи про кризу суто українську.

Протягом 2003-2007 рр. потоки прямих іноземних інвестицій впевнено набирали позитивної тенденції, чому багато в чому сприяли стабільний

світовий економічний ріст, проведені реформи лібералізації в області інвестування й широкомасштабна стратегія інтернаціоналізації, впроваджувана зростаючим числом транснаціональних корпорацій. Це привело до історично рекордного рівня потоків прямих іноземних інвестицій, які в 2007 р. досягли \$ 2,0 мільярдів .

Однак уже в наступному році намітилася зворотна тенденція. Сформована фінансова нестабільність у США влітку 2007 року виявилася першим провісником глобальної кризи й призвела до істотного погіршення ситуації на ринку інвестицій. Вже на початку 2008 р. поганий інвестиційний клімат негативно відбився на багатьох інвестиційних програмах, торкнувшись, у тому числі, і ПІІ. За даними 2008 р., виявився спад у першому семестрі 2008 р. як транснаціональних поглинань і злиттів, так і потоків прямих іноземних інвестицій в порівнянні з тим же періодом минулого року, проте цей спад був ще невеликий: з 2-х трлн доларів у 2007 р. до 1,8 трлн. у 2008 р.

Незважаючи на деякі позитивні тенденції 2008 р., фінансова криза знову обрушилася на світову економіку під кінець року, почавшись із банкрутства великих фінансових фірм США, таких як Леман Бразерс (Lehman brothers) і АІГ (AIG), і європейських фінансових організацій, таких як Фортіс (Fortis), Дексія (Dexia), і ряду банків Ісландії.

Проте, навіть у цих умовах кризи 2007 р., ряд великих економік, що розвиваються країн БРІКС, таких, як Бразилія, Китай, Індія, Російська Федерація та Південна Африка, залишалися привабливими для ПІІ, особливо для інвестицій в області пошуку нових ринків.

Фінансова криза й важкі економічні умови також надавала компаніям можливості здобувати активи за вигідними цінами або скористатися перевагою широкомасштабних злиттів промислових підприємств по деяких видах діяльності.

Компанії на той момент дотримуються курсу збільшення свого рівня інтернаціоналізації в середньостроковому періоді, що служить значимим індикатором можливості майбутнього росту потоків прямих іноземних інвестицій.

З'явилися нові джерела прямих іноземних інвестицій, особливо Південний регіон. Економіки країн, що розвиваються, добре забезпечені природними ресурсами, і стають усе більше вагомими джерелами прямих іноземних інвестицій.

За думкою доктора економічних наук Л.Федулової [187], незважаючи на серйозні наслідки для ПІІ, криза не блокувала процес подальшої інтернаціоналізації виробництва. Масштаби зниження обсягів продажів і доданої вартості закордонних філій транснаціональних корпорацій ТНК в 2008 і 2009 роках не досягали розмірів спаду світової економіки. В результаті частка закордонних філій в загальносвітовому ВВП досягла рекордно високого рівня 11%. Дещо зросла в 2009 року і чисельність працівників ТНК за кордоном, що склало 80 млн. чоловік. У міжнародних структурах

виробництва чітко простежується підвищення питомої ваги країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. До того ж в 2008 році на них припадало 28% з існуючих у світі 82 000 ТНК, що на два процентних пункти вище, ніж у 2006 році. У порядку порівняння: в 1992 році цей показник не досягав 10%, що відображає зростаюче значення зазначених країн і в якості країн базування. Активи закордонних філій зросли в 2009 році на 7,5%, значною мірою завдяки 15-процентному збільшенню сумарного обсягу завезених ПІІ до 18 трлн. доларів. Приріст сумарного обсягу ПІІ пояснювався істотним підвищенням активності на глобальних фондових ринках, а також припливом ПІІ.

Головними суб'єктами вивезення капіталу на сучасному етапі є ТНК, держави та наддержавні органи. Найважливіша кінцева мета цього процесу – привласнення монополю високих прибутків, а також отримання інших вигод (політичних, військових тощо). Як зазначає Рогач О.А. [184], за статистикою в більшості країн продуктивність на філіалах іноземних фірм (додана вартість на одного працівника) вища, ніж у місцевих фірм. Одним із небагатьох винятків є США, де спостерігається зворотна тенденція. Більша продуктивність, як правило, веде до більшої прибутковості. Висока продуктивність праці і висока прибутковість дають змогу транснаціональним фірмам швидко окупати капіталовкладення і мати ширші можливості, ніж національні компанії, збільшувати інвестиції.

За даними ЮНКТАД, глобальні потоки ПІІ у 2013 році скоротилися на 18 % до 1,35 трлн. дол. США [185]. Таке різке зниження ПІІ було пов'язане з такими ключовими економічними показниками, як ВВП, міжнародна торгівля та зайнятість. Крім того, багато ТНК перепрофілювали свої інвестиції за кордоном, у тому числі шляхом реструктуризації активів, позбавлення прав і переселення.

У 2014 році ПІІ залишалися, за прогнозами ЮНКТАД [185], близькими до рівня 2013 року, коли верхня межа інтервалу склала 1,45 трлн. дол. США, тоді як пік ПІІ, приходиться саме на 2 007 р. – 2 трлн. доларів США та 2008 р. – 1,8 трлн. доларів, після цього різке падіння до 1,150 трлн. доларів у 2009 р., а потім знову поступовий підйом у 2011 р. Отже, ми приходимо до висновку, що у перші 2 роки кризи (2008-2009 рр.) по інерції ще продовжувалось інвестування світової економіки з боку ТНК, транснаціональних банків та інвестиційних венчурних фондів, але для 3-го року характерне різке падіння ПІІ. Як ми бачимо у данному випадку існує часовий лаг затримки кризи десь у кількості 2-х років з активним проявленням на 3-му році.

У міру поліпшення макроекономічної кон'юнктури інвестори і в середньостроковій перспективі ТНК, можливо, вкладуть свої рекордно високі грошові авуари в нові інвестиції тому, що ПІІ посилюють національну економіку, стимулюють її швидкий розвиток і приносять надприбутки ТНК. Проте аналіз існуючих досліджень показав, що це не завжди так. Індійські професори Е. Прасада, Р. Раджара, А.Субраманян на початку 2006 року [188] поставили під сумнів концепцію неокласиків стосовно позитивної ролі

іноземних інвестицій в економічному зростанні бідних країн. На основі аналізу статистичних даних вони висунули гіпотезу про те, що неіндустріальні країни, які розраховують переважно на іноземне фінансування, всупереч прогнозам класичних теоретичних моделей не демонструють швидкого зростання, у той же час в індустріальних країнах зростання і ступінь іноземного фінансування характеризуються позитивною кореляцією.

Деякі українські дослідники теж вказують на відсутність суттєвого впливу іноземних інвестицій на економічне зростання. Так, О. Пирог [189] у своєму дослідженні проаналізувала залежність прямих іноземних інвестицій від макроекономічних показників та отримала підтвердження існування кореляції між ПІІ та реальною річною зміною ВВП (коефіцієнт кореляції за період 1998–2003 рр. становить 0,9613), що свідчить про тісний прямопорційний лінійний зв'язок, тобто за досліджуваний період стабільні темпи зростання ВВП забезпечили зростання саме обсягів ПІІ. Проте існування зворотного зв'язку автор ставе під сумнів.

Г.Я Глуха [190] пропонує вважати високими темпами зростання межу у середній рівень приросту ВВП усіх країн світу. Нею було розраховано середньорічні темпи приросту ВВП 188 країн світу за період від 1990 р. до 2012 р. на основі даних МВФ. Інтервал варіації цього показника у світі був від близько 2,29% до 12,33%. Отримані середні темпи приросту ВВП у світовій економіці за цей період становили 3,73%. Що стосується заощаджень, то вона виявила тенденцію зниження частки внутрішніх заощаджень у ВВП останні три роки у 11 країн. У дев'яти країнах (Австралія, Канада, Бельгія, Угорщина, Польща, Італія, Ірландія, Туреччина, США) у 2012 р. частка внутрішніх заощаджень дещо збільшилась. Г.Я. Глуха розраховала середню частку внутрішніх заощаджень у ВВП для групи розвинутих країн за період 1990–2012 рр., яка склала 23%. Серед країн, які більше всіх залучали інвестиції, 8 мають у 2012 р. найбільшу частку внутрішніх заощаджень, це: Китай – 49%, Сінгапур – 46, Індонезія – 33, Індія – 30, Росія – 28, Гонконг – 28, Швеція – 26, та Австралія – 25%. Найменша частка внутрішніх заощаджень була притаманна США - 10%. Можна зробити висновок, що прямого зв'язку обсягів залучення прямих іноземних інвестицій та частки внутрішніх заощаджень у ВВП не виявлено. Але у переважної більшості країн, які є найбільшими реципієнтами прямих іноземних інвестицій, спостерігається значна кореляція між обсягами ПІІ та обсягом внутрішніх заощаджень за період 1990-2012 рр. Тобто, ПІІ дають найбільший ефект зростання економіки та росту її ВВП тоді, коли водночас в економіку країни вкладаються великі потоки внутрішніх інвестицій, на базі заощаджень країни та іноземні фінансові потоки на основі ПІІ і ці 2 потоки корелюють між собою та генерують створення нової доданої вартості. Цю закономірність у розвитку світового господарства можна назвати «подвійним левериджем». На думку С. Ковалівської [191] внутрішні інвестиції завжди у рази перевищували іноземні, тому державам потрібно залучати інвестиції не

у галузі чи окремі підприємства, а в інновації і виробництво продукту з високою доданою вартістю. Наприклад, одним із величезних отримувачів світових інвестицій у наш час є Китай і він же має самий великий відсоток внутрішніх заощаджень (49 %), що веде до стрімкого зростання ВВП цієї країни. Економіка США показала деякий рост ВВП приблизно на 1,5 % в 2013 году. ЮНКТАД за 2012 год констатує зниження ПІІ на 18 % (1,35 трлн. доларів США) [14], а у 2013 році – зростання на 11 % (1,46 трлн. доларів) [192].

Країни, що розвиваються залучили більшу частину ПІІ. Якщо на початку 2000-х років співвідношення у розподілі потоків ПІІ між розвинутими та країнами, що розвиваються було 80% на 20 %, то за минулі 13 років економіки країн, що розвиваються перетягли на себе 52 % загального притоку ПІІ, а розвинуті – 41,5 %. У 2013 році у країни, що розвиваються прийшло 759 млрд. доларов, а у розвинуті – 576 млрд., у країни з перехідною економікою – 126 млрд. У першій двадцятці, за обсягами залучених інвестицій, половина країн представників країн, що розвиваються, позиції котрих, вірогідніше усього, будуть тільки посилюватися. Не кажучи про те, що у першій п'ятірці рейтингу, куди входять США, Китай, Гонконг, Бразилія, Великобританія, присутні три країни, що розвиваються сумарний обсяг вкладених у них ПІІ більше, ніж сумарний обсяг ПІІ, які поступили до США та Великобританії (260 млрд. доларов проти 232 млрд.). Розрив між США та Китаєм уже не такий великий – 46,5 млрд. доларов (США – 167,6 млрд., Китай – 121,1 млрд.).

С початку ХХІ століття роль країн, що розвиваються, як найкрупніших країн-інвесторів, значно зросла. Якщо у 2000 році тільки 12 % глобальних внесків приходилось на інвестиції із країн, що розвиваються, то за підсумками 2012 року вони проінвестували вже 35 % проектів. Лідером тут традиційно є США та Японія, проте і Китай нарощує свої обсяги. За рік китайські компанії проінвестували на 84 млрд. доларів і це дозволило країні стати третьою у рейтингу самих великих країн-інвесторів. Окрім Китаю активність виросла зі сторони компаній з Південної Кореї, Сингапура, Малайзії, Саудівської Аравії та Таїланду. У 2000 – 2016 роках відбулися суттєві зрушення у самій глобалізації. Підвищилась роль країн Сходу у глобалізаційних процесах, перед усім КНР та Індії. Все частіше об'єктом уваги становляться не тільки ТНК, але і ТНБ країн Сходу, а також їх фонди національного добробуту.

На думку американського професора Нолана [193] події останніх трьох десятиліть, зумовили глобальну економічну інтеграцію, рухому лавиноподібним розвитком технологій. Він вважає, що світова економіка трансформувалася під впливом жменьки мегакрупних корпорацій, що виникли в результаті злиття, поглинань і прямих іноземних інвестицій. І всі вони базуються у розвинених країнах.

Ядро нової світової економіки – це так звані компанії – системні інтегратори, з домінуючими брендами і надсучасними технологіями; вони знаходяться на вершині ланцюжка доданої вартості, вони задовольняють потреби середнього класу по всьому світу. Ці компанії, у свою чергу, роблять



неймовірний за силою тиск на свої ланцюжки поставок, провокуючи подальшу, більш глибоку інтеграцію в усіх напрямках. Грунтуючись на даних 2006-2009 років, професор Нолан дійшов висновку, що число домінуючих на світовому рівні виробників літаків і газованих напоїв дорівнює двом; в сфері мобільної телекомунікаційної інфраструктури і смартфонів всього три лідери; виробників великого вантажного транспорту і персональних комп'ютерів – по чотири; виробників цифрових фотоапаратів шість, а транспортних і лікарських засобів – за десять. Цим компаніям належить від половини до усього світового ринку у відповідному сегменті. Ця консолідація спричинила наростання ступеня концентрації також в інших галузях промисловості. Аналогічна ситуація складається і серед постачальників деталей і запасних частин.

Іншими словами, організація світового виробництва і розповсюдження будується під егідою компанії-інтегратора. Бізнес такого рівня, як правило, володіє комбінацією ключових характеристик, включаючи здатність залучати фінансування для великих нових проєктів та ресурси, необхідні для наукових досліджень і розробок високого рівня, які дозволяють їм зберегти за собою позиції лідера, розвивати світові бренди, інвестувати в надсучасні технології та залучати кращих фахівців. Більше того, сто гігантських фірм – всі з країн з високим рівнем доходу – відповідають більш ніж за три п'ятих загальних світових витрат на НДДКР серед 1400 найбільших світових компаній. Вони формують базу для світового технічного прогресу в епоху глобалізації. Вони інвестують величезні гроші по всьому світу, в тому числі і в Китаї.

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в економічному розвитку будь-якої країни незалежно від рівня її економічного розвитку [194]. Відповідно до Закон України «Про режим іноземного інвестування» [195], іноземна інвестиційна діяльність розглядається як послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає в капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має на меті отримання прибутку або певного соціального ефекту .

Україна потенційно може бути однією з провідних країн з залучення іноземних інвестицій. Цьому сприяє її великий внутрішній ринок, кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої, значна ресурсна база, передовсім це: земельні, лісові та водні ресурси, багаті надра та ґрунти, сприятливі природнокліматичні умови, що дають змогу здійснювати господарську діяльність практично у будь-якій галузі економіки [196, с. 50].

Проте на даному етапі надходженню в інвестиційну сферу іноземного капіталу перешкоджають: політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення, корупція. Хоча протягом останніх

кількох років ми спостерігаємо покращення ситуації із залученням іноземних інвестицій в економіку України, проте обсяги залучених інвестицій, поки що, не відповідають тому рівню, якого реально потребує наша економіка.

За підрахунками Міністерства економіки України, необхідність в інвестиціях для якнайшвидшого реформування нашої економіки становить нині понад 40 млрд. дол. [186]. Проведення економічних реформ і здійснення структурної перебудови економіки України, досягнення якісного відтворення та ефективного використання виробничого потенціалу потребує значних ресурсів. В умовах їх обмеженості одним із джерел фінансування є іноземний капітал у формі кредитів, прямих і портфельних інвестицій. Іноземне інвестування дає можливість задовольняти тимчасові потреби вітчизняного виробника у фінансах.

До останнього часу основними кредиторами України були міжнародні фінансові організації та уряди індустріально розвинених країн. Іноземні інвестиції потрібно розглядати як стимулятор економічного розвитку та політичної стабілізації за умови, що головні напрями інвестиційних процесів перебувають у межах загальної економічної стратегії держави. При цьому іноземні інвестиції здатні позитивно впливати на платіжний баланс країни, рівень зайнятості населення, структурну перебудову економіки, впровадження новітніх технологій та ін.

У ширшому контексті сутність іноземних інвестицій слід визначати як складову залучення сукупного іноземного капіталу для здійснення економічних перетворень. Із цього погляду за різних експертних оцінок сучасної економічної ситуації в Україні незаперечною є наявність головних чинників, від яких залежать збереження і підтримання економічного життя, а саме:

- бюджетний дефіцит, якого неможливо уникнути за будь-якого варіанта розвитку політичної та економічної ситуації;
- потреба в інвестиційних капіталах для реального сектору економіки, без яких окремі галузі можуть припинити своє існування;
- низький рівень внутрішніх нагромаджень, що не дає змоги одночасно й адекватно задовольняти потреби державного бюджету та потреби у виробничих інвестиціях, спрямованих на оновлення та структурну перебудову економічного потенціалу.

Найвигіднішим способом фінансування, на нашу думку, є фінансування за допомогою ПІ, оскільки у цьому випадку держава не має здійснювати платежі на обслуговування боргів, тобто пряме іноземне інвестування не призводить до збільшення зовнішньої заборгованості.

Світовий досвід переконує, що для макроекономічної стабілізації країн з перехідною економікою та їх інтеграції у світову економіку необхідні темпи зростання ВВП не менше 5- 6 % на рік. У свою чергу для досягнення цієї мети потрібні інвестиції в економіку країни на рівні 19-25 % ВВП, а ПІ мають бути на рівні 10 % валових внутрішніх інвестицій.

Єдиним джерелом інвестиційного капіталу є заощадження. Останні виникають, коли доходи підприємств, уряду й окремих громадян пере-

вищують їхні витрати. Найбільшими постачальниками інвестиційного капіталу є індивідуальні заощадники. Особисті заощадження (у формі банківських депозитів, сертифікатів пенсійних фондів, облігацій державних позик, корпоративних цінних паперів, страхових полісів тощо) досягають 20—30 % усіх заощаджень.

Нефінансові корпорації є головними творцями інвестиційного фонду (приблизно 60 % у розвинутих країнах), але їхні заощадження, набуваючи форми нерозподіленого прибутку й амортизаційних відрахувань, здебільшого залишаються всередині корпорації. Фінансові потреби корпорацій, як правило, перевищують їхні заощадження. А тому на ринку інвестиційного капіталу підприємницький сектор виступає як чистий кінцевий позичальник-споживач інвестиційного капіталу. Державний сектор також звичайно виступає чистим позичальником [186].

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, що фактично надійшли в Україну, починаючи з 1992 р., на 1 жовтня 2010 р. становив 42 511,9 млн дол. США . Рівень привабливості економіки України для іноземних інвесторів досить низький і для різних галузей не однаковий. Передусім їх цікавлять підприємства, які можуть забезпечити за нетривалий час повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку. З огляду на це, найперспективнішими в українській економіці для них є металургійна, хімічна, харчова (особливо переробка сільськогосподарської продукції) галузі, внутрішня торгівля, а також транспортування вантажів територією України.

У перші роки незалежності (з 1991 р. по 1994 р. включно) в Україну надійшли перші 484 млн. дол. США ПІІ. Реалізація ініційованих у 1994 р. Президентом України реформ відразу позитивно позначилася на подальших темпах надходження ПІІ. Протягом 1995-1998 рр. приплив залучених інвестицій постійно збільшувався і на початок 1999 р. сумарний обсяг становив 2810,7 млн. дол. США. Однак, через світову фінансову кризу у 1999 р. та побоювання інвесторів напередодні парламентських виборів у 2001 р. приріст іноземного капіталу дещо знизився порівняно з попередніми роками [12]. Та починаючи з 2004 р. ПІІ почали більш стрімко надходити до української економіки (див. табл. 4.1).

Прямі іноземні інвестиції в Україну з 2002 по 2016 роки  
(сумарно за роками, млн. долл. США).

Рік	ПІІ в Україну		ПІІ з України		Сальдо	
	ПІІ	ПІІ	ПІІ	ПІІ	ПІІ	ПІІ
2002	693		-5		+698	
2003	1424	+731	13	+18	+1411	+102.1%
2004	1715	+291	4	-9	+1711	+21.3%
2005	7808	+6093	275	+271	+7533	+340.3%
2006	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23.8%
2007	9891	+4287	673	+806	+9218	+60.7%
2008	10913	+1022022	1010	+337	+9903	+7.4%
2009	4816	-6097	162	-848	+4654	-53.0%
2010	6495	+1679	736	+574	+5759	+23.7%
2011	7207	+712	192	-544	+7015	+21.8%
2012	8401	+1194	1206	+1014	+7195	+2.6%
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43.3%
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92.7%
2015	2961	+2551	-51	-162	+3012	+907.4%
2016	2098	-863	5	+56	+2093	-30.5%

Складено за: [197]

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі [198]. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Великі ж промислові концерни, як, наприклад, Westinghouse, Exxon Mobil, на українському ринку відсутні. Винятком є лише Mittal Steel. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є:

– українська харчова промисловість: у харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американська Coca-Cola, англо- голландська Unilever;

– підприємства торгівлі: Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation;

– фінансовий сектор – Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;

– фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG [199].

Вже на початку 2008 р. був зафіксований найбільший приплив ПІІ до України, який становив 8303,4 млн дол. США. Проте, у II півріччі 2008 р. відбувся відтік ПІІ з країни на суму 727,5 млн дол. США і загальний обсяг ПІІ тоді склав 35723,4. млн дол. США. Причиною цього стала світова фінансова криза. Звідси – велика кількість інвесторів мала побоювання щодо нестабільності української економіки і тому стримувалися вкладати свої заощадження. Одночасно, вже за перші півроку 2009 р., а саме на 1 липня 2009 р. приріст ПІІ склав 2242,3 млн дол. США, а на 1 жовтня 2009 р. – 4303,1 млн дол. США, тобто приріст збільшився майже у 2 рази, а сумарний

обсяг залучення ПІІ на 1 січня 2010 р. склав 40053 млн дол. США. Протягом наступних чотирьох років, до 2013 р., надходження ПІІ було регулярними та стабільними. Проте, протягом минулого року було інвестовано лише 2451,7 млн дол. США ПІІ. Зменшення капіталу за даний період становило 13592,1 млн. дол. США (у т.ч. за рахунок курсової різниці – 12246,5 млн. дол. США). Причин такого сповільнення багато: стан війни у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання.

Станом на 01.01.2010 року обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України становив 320214,00 млн. грн. [200]. В цілому за 2005 – 2009 роки спостерігається тенденція до зростання обсягу ПІІ в економіку України, що оцінюється позитивно. Так, у 2009 році розмір прямих іноземних інвестицій збільшився на 234075,00 млн. грн. порівняно з 2005 роком, коли розмір прямих іноземних інвестицій становив 86139,00 млн. грн.

Щодо частки прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП, то протягом 2005 – 2007 років спостерігалось зростання від 19,51 % у 2005 році до 20,70 % у 2007 році. Це пояснюється тим, що темп росту ПІІ в Україну перевищував темп росту ВВП. Теж саме ми спостерігаємо у наступних роках, проте частка прямих іноземних інвестицій в Україну у ВВП 2008 року (18,97 %) зменшилась на 1,73 % порівняно з 2007 роком (20,70 %). А вже у наступних роках спостерігається протилежна тенденція. Так, у 2009 році, порівняно з 2008 роком спостерігається збільшення частки ПІІ в Україну у ВВП – на 16,12 %, що оцінюється позитивно, проте негативним є те, що таке збільшення відбулося за рахунок зменшення обсягу ВВП на 3,74 %.

Варто зазначити, що загальний обсяг ПІІ, які надійшли в Україну у 2009 році, становив 40026,8 млн. дол. США, що на 12,4 % більше за попередній період, і в розрахунку на одну особу прямі інвестиції становили 872,6 дол. США.

Аналізуючи галузі, у які були направлені дані інвестиції, ми бачимо, що найбільше направлено іноземного капіталу у 2009 році у промисловість – 9021,9 млн. дол. США (22,5 %), в тому числі у переробну – 7740,8 млн. дол. США [187, с.14]. Виробництво харчової продукції, напоїв та тютюнових виробів отримано інвестицій на суму 1837,2 млн. дол., металургії – 1401,2 млн. дол. США, хімічна і нафтохімічна – 1205,6 млн. дол. США, машинобудування – 1094,1 млн. дол. США. У фінансову діяльність акумульовано 8968,4 млн. дол. США (22,4 %) прямих інвестицій, у торгівлю, ремонт автомобілів і побутових виробів та предметів особистого вжитку 4224,6 млн. дол. США (10,6 %), у операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 4065,0 млн. дол. США (10,2 %).

За даними офіційної статистики найбільшою привабливістю для іноземних інвесторів у 2009 році володіли м. Київ і Київська область, Дніпропетровська, Запорізька, Донецька, Одеська, Львівська і Харківська області й Автономна Республіка Крим – у ці регіони вкладено біля 80 % іноземних інвестицій. .

В десятку країн - інвесторів, на які прийшло більше 81 % всього об'єму прямих інвестицій у 2009 році, увійшли Кіпр – 8593,2 млн. дол. США, Німеччина – 6613,0 млн. дол. США, Нідерланди – 4002,0 млн. дол. США, Російська Федерація – 2674,6 млн. дол. США, Австрія – 2604,1 млн. дол. США, Великобританія – 2375,9 млн. дол. США, Франція – 1640,1 млн. дол. США, США – 1387,1 млн. дол. США, Британські Віргінські Острови – 1371,0 млн. дол. США, Швеція – 1272,3 млн. дол. США. Станом на 01.01.2010 року обсяг ПІ з України становив 49786,40 млн. грн. Щодо частки прямих іноземних інвестицій з України у ВВП, то варто зазначити, що за досліджуваний період вона значно зросла від 0,25 % до 5,46 %.

В цілому за 2005 – 2009 роки спостерігається тенденція до зростання обсягу ПІ з України, що оцінюється позитивно. Так, у 2009 році обсяг прямих іноземних інвестицій з України збільшився на 48666,95 млн. грн. порівняно з 2005 роком (1119,45 млн. грн.). Це означає, що відбувся значний приток капіталу.

Так, у 2006 році відбувся незначний ріст частки від 0,25 % до 0,23 %, а вже у 2007 році спостерігалось суттєве збільшення – на 4,11 % . У 2008 році , порівняно з 2007 роком відбулось незначне зменшення – на 10,4 % і становила 3,30 %, а вже у 2009 році порівняно з 2008 роком спостерігалась позитивна динаміка, оскільки частка збільшилась на 2,16 % і становила 5,46 %. Таке збільшення частки ПІ з України у ВВП протягом 2005 – 2009 років свідчить про збільшення обсягу коштів, що направляється на розвиток економіки інших країн.

Загальний об'єм прямих іноземних інвестицій, які надходили з України в економіку інших країн світу у 2009 році становили 6223,30 млн. дол. США[24]. Інвестиції надходили до таких країн як: Кіпр – 5778,5 млн. дол. США (92,2 %), Російська Федерація -165,5 млн. дол. США (2,7 %), Польща – 49,4 млн. дол. США (0,8 %), Грузія – 32,6 млн. дол. США (0,5 %), Латвія – 31,9 млн. дол. США (0,5 %), Казахстан – 27,1 млн. дол. США (0,4 %), Британські Віргінські Острови -20,8 млн. дол. США (0,3 %), інші країни – 117,5 млн. дол. США (1,9 %). Отже, найбільше інвестицій у 2009 році надійшло у Кіпр – 92,2 %. В даній ситуації прослідковується офшорний характер. Це пов'язано з тим, що між Кіпром та Україною підписана угода про уникнення подвійного оподаткування, згідно з якою для резидентів з Кіпру застосовуються нульові ставки доходів на отримані пасивні доходи (проценти, дивіденди, роялті). І це пояснює чому ми постійно спостерігаємо такі значні обсяги надходжень іноземних інвестицій з Кіпру, оскільки інвестори, а це в основному український і російський бізнес – таким чином користуються наданими їм законодавством пільгами і уникають податкових платежів до бюджету.

Підводячи підсумки цього дослідження та спираючись на статистичні данні перевічених джерел (Укрдержстату) [197], досліджень ЮНКТАДу), ми можемо зробити наступні висновки про те, що приток ПІ в українську економіку на протязі 2007-2009 рр. увесь час зростає, незважаючи на світову кризу, причому за ці роки він навіть зріс з 21.607,3 млрд. доларів до 35.723,4

млрд, доларів, тобто приблизно у 1,5 рази. Якщо корелювати українські данні із загальносвітовими, то можна констатувати, що в українській економіці як і в світовій, перші 2 роки кризи 2007 та 2008 рр відбувається притік ПІІ, навіть у світовій економіці пік притоку інвестицій припадає саме на кризовий 2007-й рік – 2 трлн. доларів, а на 3-й кризи рік приток інвестицій різко падає до 1150 трлн. Ця закономірність пояснюється часовим лагом затримки, який має здебільше термін від 2-3 місяців до 6 і розтягується навіть до кількох років. В українській же економіці відбувається приток ПІІ навіть у 3-й рік світової кризи – десь близько 6,3 млрд. доларів, а пік притоку ПІІ на 2008-й рік – 10,22 млрд. доларів.

Протягом 2015 року в економіку України надійшло 3,76 млрд. доларів США. Третину з цих коштів вклали у виробничі підприємства, трохи менше третини – в установи фінансової та страхової сфери [201].

Незважаючи ні на що, протягом цих двох складних кризових для України років 2014-2015 відбувалось і надходження іноземного капіталу: у 2014 р. – 2,5 млрд дол. і 3,8 млрд дол – у 2015-му. Реальні витоки ж були незначними: у 2014-му – 1,2 млрд дол. і 0,9 млрд – у 2015-му.

Вважається, що іноземний інвестор є головним інвестором для України. Загальний стан капіталовкладень в Україні визначають не ПІІ, а внутрішні капітальні інвестиції, яких щороку вкладається у середньому в 3-7 разів більше, ніж ПІІ.

Так, за всі роки незалежності ПІІ надійшло 45,2 млрд дол. (станом на 01.10.2016). А в основний капітал лише в одному 2008 р. було інвестовано 51,7 млрд дол. (272,1 млрд грн по курсу 5,27), із яких лише 3% були кошти іноземних інвесторів. І частка іноземного капіталу в інвестиціях в основний капітал залишається незмінною – 2-3%. За більш привабливого інвестиційного клімату в Україні, надходження іноземного капіталу жодного разу не перевищували рекордних 10,9 млрд дол. США, залучених у 2008 році.

Вважається, що у ринковій економіці держава в інвестиційному процесі має лише створювати умови для рівної конкуренції. Саме завдячуючи такій позиції невтручання, у нас досі відсутня державна стратегія залучення інвестицій, а тому й не створені інвестиційні стимули. Польща, Словаччина, Туреччина, Китай і багато інших країн успішно використовують для залучення інвестицій такі інструменти, як спеціальні економічні зони, промислові та індустріальні парки, податкові важелі тощо [191].

В Україні державна інвестиційна політика має передбачати стимули не для галузей чи суб'єктів господарювання, а за принципом інноваційності продукції, затребуваності на світових ринках, впровадженню високих технологій тощо.

Державна політика залучення інвестицій має більше уваги приділяти створенню умов для внутрішнього інвестування в основний капітал. Тоді «підтягнуться» й іноземні інвестори. Обсяги інвестиційних зобов'язань власників приватизованих об'єктів за 21 рік (з 1995-го) є «краплею у морі» у

порівнянні з інвестиціями в основний капітал підприємств України: 33,2 млрд. грн проти 3 трлн грн.

Отже ми приходимо до висновку, що світова фінансова криза 2007-2009 рр. мала свої особливості щодо руху ПІІ. Перші 2 роки продовжувався приплив інвестицій у світову економіку і це було пов'язане з часовим лагом затримки розвитку кризи, а на третій рік вже відбувалось різке падіння інвестицій. Поступове відтворення світових потоків почалося з 2010 року, проте воно носило скачкообразний характер з підйомами та падіннями. Що стосується української економічної системи, то приток ПІІ в українську економіку на протязі 2007-2009 рр. увесь час зростає, незважаючи на світову кризу, причому за ці роки він навіть зріс приблизно у 1,5 рази. Це і було однією із закономірностей її розвитку. Якщо порівняти українські данні із загальносвітовими, то можна констатувати, що в українській економіці як і в світовій, перші 2 роки кризи 2007 та 2008 рр відбувається притік ПІІ в економіку і навіть у 3-й рік світової кризи. Другою закономірністю розвитку української економічної системи є суто українська криза руху ПІІ, пов'язана з АТО та воєнними діями 2014-2017 рр. Третьою закономірністю, необхідною для відродження української економічної системи є «подвійний леверидж», тобто водночасне фінансування економіки за рахунок внутрішніх заощаджень та за рахунок закордонних ПІІ, при чому внутрішні заощадження повинні у рази перевищувати закордонні і бути спрямовані в інноваційні проекти та експортоорієнтовані галузі.

#### **4.2. Наслідки світової фінансово-економічної кризи для економіки України.**

Світова фінансова криза стала результатом синергетичного впливу чинників неврівноваженості глобальної фінансово-економічної системи, до найважливіших серед яких слід віднести наступні: тривалий значний дефіцит рахунку поточних операцій та бюджетного дефіциту США; активне стимулювання попиту за рахунок кредитування, що забезпечувалось низькими ключовими ставками ФРС, центральних банків розвинених країн і провідних комерційних/інвестиційних банків світу; зниження норми заощаджень у розвинених країнах і накопичення надлишкової ліквідності в групі країн, що розвиваються; безпрецедентне зростання обсягів операцій з фінансовими деривативами; випереджальне зростання показників капіталізації корпорацій (фіктивного капіталу) проти продуктивності праці; глобальна боргова криза тощо. Виникнення кризи, переважно, пов'язують із загальною циклічністю економічного розвитку, дисбалансами міжнародної торгівлі та руху капіталів, а також перегрівом кредитного ринку, який став наслідком штучного стимулювання попиту на споживчому і, особливо, на іпотечному ринку протягом 1990-2000-х рр.. Важливим чинником, що



обумовив розвиток та поширення кризових явищ у глобальному масштабі, слід вважати дерегуляцію фінансового сектора.

Розпочавшись на іпотечному ринку США, криза спричинила банкрутство низки фінансових інститутів, пов'язаних з іпотечним ринком, таких як інвестиційний банк Lehman Brothers, іпотечні компанії Fannie Mae, Freddie Mac і страхова корпорація AIG у вересні 2008 року. Для врятування фінансового сектору уряд США виділив сотні мільярдів доларів допомоги. Протягом періоду листопад 2008-жовтень 2014 Федеральною резервною системою було реалізовано три програми кількісних пом'якшень (QE1-QE3) з метою врятування великих корпорацій, банків і приватних підприємств шляхом викупу їх знецінених боргів, а також купівлі казначейських облігацій на трильйони доларів, що призвело до збільшення сукупних активів ФРС США з 0,90 до 4,48 трлн. дол. США [202].

Криза швидко поширилась на розвинені країни, а також на країни з ринками, що формуються (emerging markets). Це призвело до зниження обсягів світової торгівлі на майже 12% і скорочення загальносвітового ВВП на 2,3% у 2009 р. [203]. Рецесія в США та країнах Єврозони закінчилась вже в середині 2009 року, проте в 2011 році в Єврозоні розпочалася друга хвиля спаду, яка тривала до 2013 року і стала найсерйознішою в її історії [204].

Наслідки глобальної кризи незабаром позначились на падінні фондових індексів та зниженні ринкової капіталізації багатьох компаній по всьому світу. Криза призвела до проблем ліквідності у банківському секторі, різкого скорочення можливостей міжбанківського кредитування та кредитування реального сектору і перетворилась у глобальну фінансово-економічну кризу.

Україна увійшла до переліку держав, які за макроекономічними показниками найбільше постраждали від наслідків першої хвилі сучасної світової кризи. За вісім років, що передували її прояву, протягом 2000-2007 рр. економіка України демонструвала загальне зростання ВВП, а також позитивну динаміку основних показників, які характеризують реальний сектор та інвестиції. Збільшення ВВП за період 2000-2007 рр. становило з 31,3 до 142,7 млрд. дол. США, а питомого ВВП у поточних цінах – відповідно з 637 до 3059 дол. США на душу населення [205].

Позитивні зрушення відбулися і в секторі зовнішньої торгівлі. Наприклад, у 2000 року Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з більш ніж 160 країнами світу, а позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами за результатами року становило 648,1 млн. дол. США [205].

Протягом періоду економічного зростання спостерігалася активізація інвестиційної діяльності, зміцнився експортний потенціал, скоротився зовнішній борг, було ліквідовано заборгованість по заробітній платі працівникам бюджетної сфери, здійснено масштабні соціальні виплати та відбулося загальне підвищення реальних доходів населення. Позитивні зрушення спостерігалися на ринку праці: рівень безробіття скоротився з 12,4% у 2000 р. до 6,9% у 2007 р. (рис. 4.2).

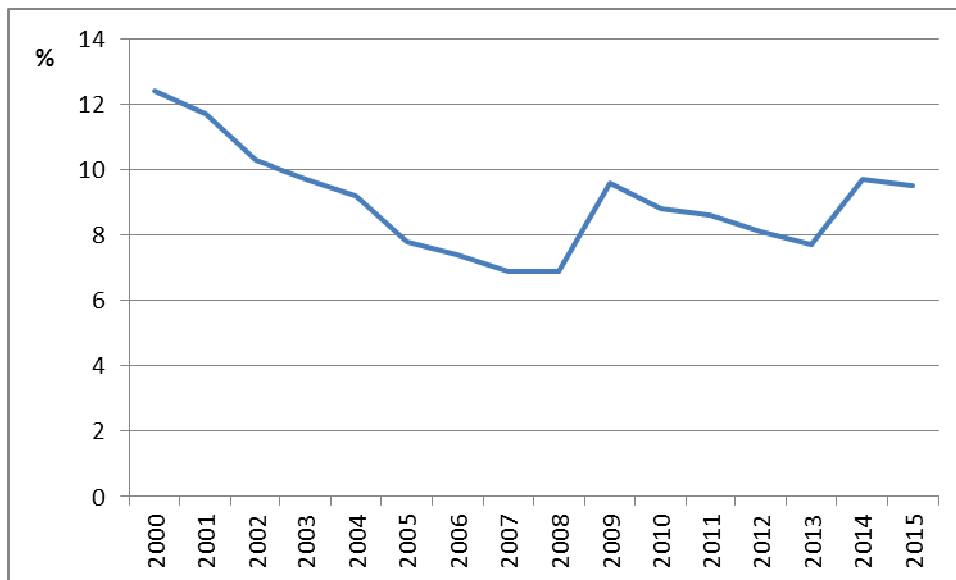


Рисунок 4.2. Рівень безробіття України<sup>1</sup> (%)  
(за методикою Міжнародної організації праці)

Джерело: побудовано за: [205].

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення АТО.

Особливо інтенсивно розвивалася торгівля, сектор фінансових послуг, житлове будівництво, сільське господарство та інші галузі. Значно підвищився рівень відкритості української економіки, активізувалися євроінтеграційні процеси, що створювало сприятливе середовище для залучення прямих іноземних інвестицій, які в певних випадках супроводжувалися передачею новітніх технологій.

Позитивну динаміку макроекономічних показників Україна демонструвала на фоні загального зростання світової економіки і, відповідно, підвищеного попиту на сировинні товари і товари з низьким ступенем переробки, які склали понад 50% загального обсягу експорту. Однак, сировинна спрямованість експорту обумовила залежність економічного розвитку України від кон'юнктури цін на світових ринках. Така ситуація створювала загрозу для вітчизняної економіки, особливо для металургійної галузі, яка домінувала у товарній структурі експорту з часткою понад 25% [205]. Зазначені ризики реалізувалися у кризовий період, коли внаслідок загальної рецесії різко знизився попит на металопродукцію і, відповідно, обсяги реалізації, доходи та валютна виручка українських металургів.

Після тривалого зростання протягом періоду 1999-2008 рр. українська економіка у 2009 р. зазнала стрімкого падіння. Номінальний ВВП країни у фактичних цінах, перерахованих в долари США, знизився практично на 35% (рис. 4.3).

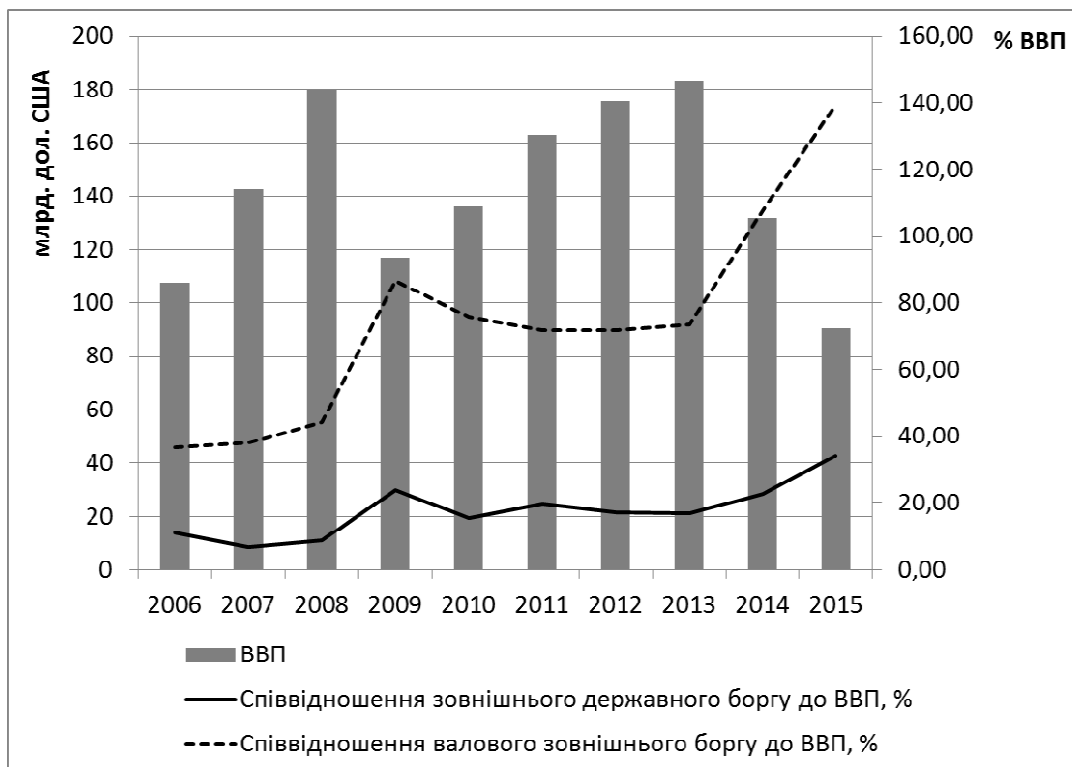


Рисунок 4.3. Динаміка ВВП України<sup>1</sup> і співвідношення зовнішнього боргу до ВВП за період 2006-2015 рр.

Джерело: побудовано за: [205-206].

<sup>1</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення АТО.

Одночасно зовнішній борг (як валовий, так і державний) продовжив тенденцію до збільшення. Загалом з 2007 по 2009 рр. державний і гарантований державою борг збільшився майже у 2,8 рази (з 12,3 до 34,6 млрд. дол. США). Крім того, якщо у 2006-2010 рр. суверенний борг покривався офіційними золотовалютними резервами (ЗВР), то в наступні роки, за умов значного скорочення ЗВР, ситуація суттєво змінилася. Коефіцієнт покриття суверенного боргу ЗВР за 2012 р. склав 0,85, а у 2014 і 2016 рр. – відповідно 0,54 та 0,31.

Співвідношення зовнішнього державного боргу до ВВП України (рис. 4.4. порівняно з багатьма іншими країнами не виглядає критичним, але треба зважувати на те, що борг продовжує зростати, обслуговування його коштує Україні у 3-4 рази дорожче, ніж розвиненим країнам, що входять до ОЕСР [207].

В структурі українського валового державного боргу у розрізі валют погашення станом на середину 2015 року найбільшу частку мав борг, номінований у дол. США – 45,21% (30,60% станом на 01.06.2011 р.). Вагомою є частка національної валюти – 31,53% (36,15% станом на 01.06.2011 р.) та СПЗ (спеціальні права запозичення МВФ) – 17,18% (29,25% станом на 01.06.2011 р.) [207].

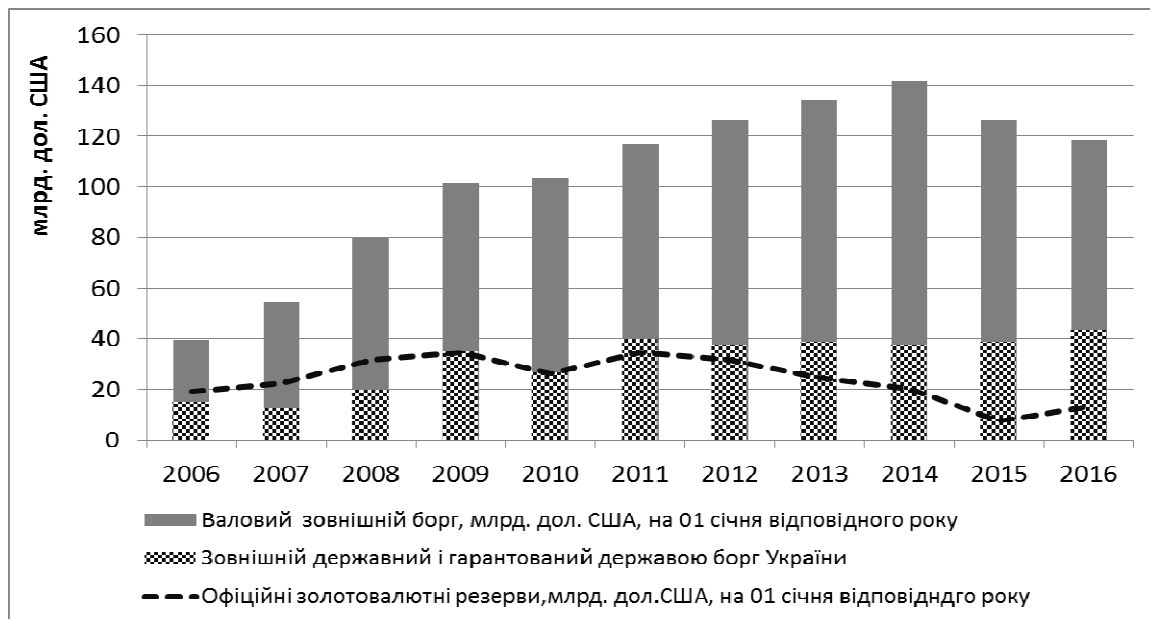


Рисунок 4.4. Валовий зовнішній борг<sup>\*</sup>, зовнішній державний і гарантований державою борг України та офіційні золотовалютні резерви (на 01 січня відповідного року)

Джерело: побудовано за [205-206].

<sup>\*</sup>Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення АТО.

Зростання питомої ваги державного боргу, номінованого в іноземній валюті, означає збільшення витрат уряду з обслуговування власних боргових зобов'язань, що також будуть номіновані в іноземній валюті. Для українських фінансових ринків це відобразиться у ще більшому скороченні валютної пропозиції та подальшому девальваційному тиску на гривню. Ця обставина є однією з підстав щодо проведення реструктуризації заборгованості країни перед зовнішніми приватними кредиторами [207].

Потрібно визначити чинники, які сприяли мультиплікації ефекту світової кризи в економіці України.

Експортна орієнтація економіки за рахунок попиту на вітчизняну продукцію на внутрішньому ринку. Переважання в структурі експорту сировини і товарів із низьким ступенем переробки створює критичну залежність від цінової кон'юнктури на світових ринках таких продуктів. За даними Держкомстату за період 1995-2008 рр. частка наукомістких галузей у структурі українського товарного експорту неухильно знижувалася. Так, наприклад, частка машинобудування в зазначений час скоротилася з 19 до 9,4% [205]. Кредитна політика НБУ, фіскальна та митна політика уряду не створювали сприятливих умов щодо активізації діяльності українських підприємств добувної, переробної, машинобудівної галузей на внутрішньому ринку.

Технологічна відсталість, надто повільне оновлення основних фондів, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності промислових

підприємств спричиняють підвищення виробничих витрат, зниження конкурентних позицій підприємств базових галузей (перш за все металургії та машинобудування). Ступінь зносу основних фондів невпинно зростає за всі роки незалежності нашої країни (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Ступінь зносу основних засобів у промисловості, %

Галузі	2007	2008	2009	2010	2015
Знос основних засобів у промисловості	59,0	58,0	61,8	63,0	76,9
Добувна промисловість	49,8	52,9	46,1	47,8	57,9
Переробна промисловість	59,7	57,3	64,9	66,8	75,8

Джерело: побудовано за: [205-206].

До беззаперечних вад національної економіки слід віднести високу енергоємність ВВП. Споживання паливно-енергетичних ресурсів на одиницю ВВП в Україні в 3-4 рази перевищує показники розвинених країн світу і є більшим енергоємності ВВП країн-сусідів (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Порівняльна енергоємність ВВП деяких держав світу за період 1990-2012 рр., кг нафтового еквіваленту/дол. США за ПКС

Країна/ об'єднання	1990	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Бельгія	0,19	0,19	0,18	0,17	0,17	0,17	0,15	0,14	0,15
Канада	0,28	0,26	0,24	0,23	0,22	0,22	0,21	0,20	0,19
Угорщина	0,22	0,18	0,16	0,14	0,14	0,15	0,15	0,14	0,14
Франція	0,16	0,15	0,14	0,13	0,13	0,13	0,14	0,13	0,13
Німеччина	0,18	0,14	0,13	0,12	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11
Польща	0,33	0,20	0,18	0,16	0,16	0,14	0,15	0,15	0,14
Туреччина	0,12	0,12	0,10	0,11	0,10	0,11	0,12	0,11	0,12
Велика Британія	0,15	0,13	0,12	0,11	0,10	0,10	0,10	0,09	0,09
США	0,24	0,20	0,19	0,18	0,18	0,17	0,17	0,17	0,15
ОЕСР	0,19	0,17	0,16	0,15	0,15	0,14	0,15	0,14	0,13
Китай	0,42	0,20	0,19	0,18	0,18	0,17	0,26	0,27	0,22
Російська Федерація	0,51	0,53	0,42	0,37	0,37	0,37	0,35	0,35	0,35
Білорусь	0,62	0,38	0,29	0,25	0,23	0,22	0,21	0,21	0,21
Україна		0,66	0,45	0,40	0,36	0,36	0,47	0,43	0,36
Світ	0,23	0,21	0,19	0,18	0,17	0,17	0,19	0,19	0,16

Джерело: побудовано за: [208-209].

За таких умов стрімке зростання цін на енергоносії може стати фатальним для вітчизняної економіки. Несприятлива цінова кон'юнктура підсилювалась практичною відсутністю диверсифікації джерел постачання вуглеводневого палива. Природно, що зміна ситуації на світових ринках внаслідок кризи, яка розпочалася у США в 2008 р., різко негативно відбилася на економічному стані України. Головним споживачем енергоресурсів виступає промисловий сектор. Наслідком високого рівня споживання

енергоресурсів промисловістю є стійкий дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, який утворився, починаючи з 2006 р., коли стрімко зросли імпорتنі ціни на енергоносії. У структурі імпорту в Україну частка енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки протягом 2005-2010 рр. в середньому становила 29,2% [205].

Ще одним дефектом економічної системи України за роки незалежності визнано переважне інвестування в сектори зі швидким обігом капіталу, високою нормою прибутку та ліквідністю. На піку зростання 2005-2007 рр. інвестиції у промисловість зросли в 1,5 рази, в операції з нерухомістю – в 1,9 рази, у фінансову діяльність – у 2,4 рази, в роздрібну торгівлю – утричі [205; 210]. Така ситуація сприяла посиленню ризиків фінансової нестабільності та зростанню інфляції

Тривалий час спостерігалось наростання розриву між обсягами споживчих і капітальних витрат у структурі державного бюджету країни [211]. Так, ще з початку XXI-го століття кошти державного бюджету дедалі більшою мірою перерозподілялись на користь споживання, а не для модернізації та інвестицій у реальний сектор економіки. Додатковим чинником, що негативно вплинув на перебіг подій стало зростання бюджетних видатків на фінансування соціальних програм і трансферів для соціальної сфери та необхідність суттєвих дотацій пенсійного фонду.

У кризовий період гальмування інвестиційного процесу (переважно за рахунок довгострокових капітальних інвестицій) відбувалося значно інтенсивніше порівняно зі зниженням споживчих витрат. В результаті посткризового відновлення споживання швидко повертало втрачені позиції, на відміну від інвестицій, які потребують тривалого періоду здобуття довіри інвесторів (рис 4.5 [212]).

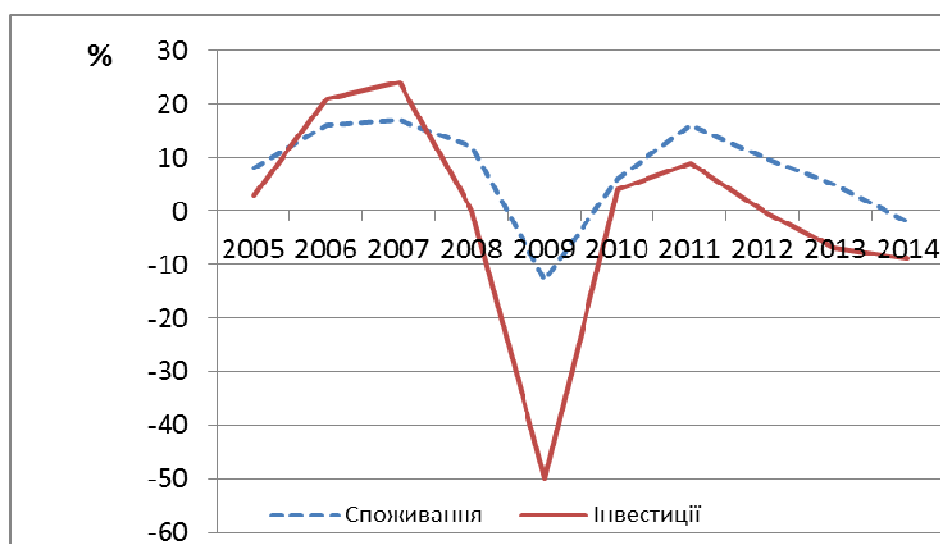


Рисунок 4.5. Динаміка реальних споживання та інвестицій, % до попереднього року

Не оминув Україну і бум споживчого та іпотечного кредитування. На початок 2009 р. частка кредитів, виданих індивідуальним клієнтам, у загальному кредитному портфелі банків перевищувала 37%, більшість з яких

становили іпотечні та споживчі кредити. В цілому, за період 2007-2008 рр. іпотечне кредитування в Україні зростало темпами, що майже втричі випереджали темпи зростання кредитування економіки [213].

Економічна криза в Україні була викликана як зазначеними внутрішніми, так і багатьма зовнішніми чинниками. Сильним шоком для вітчизняного реального сектору виявився обвал світових фондових та товарних ринків. У результаті негативного впливу зазнали фінансовий та реальний сектори економіки. Дійсно, однією з найважливіших причин розгортання фінансово-економічної нестабільності в нашій країні, за однозначною думкою експертів НБУ, слід вважати стрімке зниження попиту на продукцію експортоорієнтованих галузей, зокрема металургійної, що відчутно вплинуло на показники діяльності підприємств реального сектору економіки. Суттєве зниження попиту на експортну продукцію значною мірою зумовило скорочення обсягів промислового виробництва. Протягом передкризових років в економіці України відбувалося накопичення внутрішніх дисбалансів, негативний вплив яких був реалізований внаслідок зовнішнього впливу глобальної кризи. Таким чином, національне господарство опинилося під загрозою наступних ризиків: економічного спаду, гальмування розвитку зовнішнього сектору економіки, цінової нестабільності, ризиків ефективного функціонування системи державного управління та фінансової системи. Тобто, як вважали фахівці, фінансові ризики та ризики банківської системи були лише частиною загальної сукупності економічних ризиків, зумовлених дисбалансами в системі макроекономічних показників і загальної стратегії розвитку економіки [214].

Слід зазначити, що існуючий протягом 1999-2008 рр. року режим прив'язки обмінного курсу гривні до долара США був на той час позитивним фактором, що дозволив стабілізувати інфляцію та забезпечити поступове економічне зростання, а також конкурентоспроможність українських товарів та послуг на світовому ринку. Однак, під тиском інфляції, змін курсу ключових валют та валют основних торговельних партнерів України по відношенню до долара США, дефіциту банківської ліквідності та проблем із залученням зовнішніх запозичень НБУ був змушений знецінити гривню. За середньозваженим готівковим курсом по відношенню до долара США національна валюта втратила більш ніж 60% своєї номінальної вартості на 01.2009 р. порівняно з 01.2008 р. [214]. Як результат, в Україні спостерігалась макрофінансова та загальна макроекономічна нестабільність.

Потрібно визнати, що стрімка девальвація гривні сприяла суттєвому покращенню балансу зовнішньої торгівлі, і в середині 2010 р. Україні вдалося практично ліквідувати зовнішньоторговельний дефіцит. Проте відсутність структурних змін разом із зосередженістю на відновленні екстенсивної експортоорієнтованої моделі (експорту товарів з низькою доданою вартістю) знов призвели до продовження негативної динаміки стрімкого нарощування зовнішньоторговельного дефіциту. Тому вже з

початку 2013 р. вказаний дефіцит досяг \$15 млрд. і знову сформував потужний девальваційний тиск [214].

Загалом, світова фінансово-економічна криза вразила такі сфери діяльності:

- валютно-фінансову: знецінення національної валюти; скорочення доходів бюджету і відповідне зростання його дефіциту; збільшення обсягів зовнішнього валового та державного боргу; банкрутство банків, втрата платоспроможності, криза ліквідності та падіння вартості активів;
- реальний сектор та торгівлю: криза попиту та посилення конкуренції на світових ринках, які проявилися через спад обсягів експортно-імпортних операцій, що в свою чергу обумовило скорочення обсягів виробництва.

Наслідки кризи виявилися також через скорочення прямих іноземних інвестицій, зниження обсягів кредитування. В кінцевому підсумку кризові процеси проявились у зменшенні обсягів споживання та зниженні загального добробуту населення.

У галузевому розрізі виявився спад промислового виробництва за підсумками 2009 р. порівняно з 2008 р.: в машинобудуванні на 52,2%, металургії –39%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 31,9%, в будівництві –53,6%, на транспорті – 30%. (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Динаміка індексу промислової продукції за видами діяльності (% до попереднього року)\*

Галузі промисловості	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Промисловість</b>	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	108,0	99,5	95,7	89,9	87,0
<b>Добувна</b>	105,8	102,6	95,7	89,4	103,7	106,8	101,9	100,6	86,3	85,8
<b>Переробна</b>	106,3	109,9	94,0	73,5	113,9	109,6	98,0	92,9	90,7	87,4
Харчова	110,0	107,5	97,9	94,0	103,2	102,9	101,0	94,9	102,5	89,3
Легка	98,1	97,4	89,4	74,2	108,9	107,6	93,4	94,2	98,6	92,0
Хімічна та нафтохімічна	103,2	108,4	91,4	77,0	122,5	123,7	96,2	83,1	85,8	84,8
Металургія	108,9	107,0	87,7	73,3	112,2	111,0	96,4	94,7	85,5	83,9
Машинобудування	111,8	119,0	111,3	55,1	136,1	115,9	96,7	86,8	79,4	85,9

Джерело: побудовано за: [205]

\* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення АТО.

У галузевій структурі, найбільш значні втрати спостерігалися у будівництві, чому сприяло різке скорочення обсягів іпотечного кредитування та, відповідно, загальне падіння платоспроможного попиту населення. Рентабельність будівництва скоротилася в результаті падіння цін на нерухомість та зниження її інвестиційної привабливості.

В структурі української промисловості найбільш вразливим виявився металургійний комплекс. Зважаючи на значний внесок металургійного комплексу у загальний ВВП, а також вплив галузі на обсяги експорту (понад 25%), створення робочих місць та загальну соціально-економічну ситуацію,



різке скорочення виробництва чорних та кольорових металів мало серйозні негативні наслідки. Результати позначились не тільки на обсягах валютної виручки, зменшенні обсягів ЗВР та девальваційному тиску на гривню, але також проявилися у зростанні рівня безробіття та негативному мультиплікаційному ефекті, що поширився на суміжні галузі.

У період посткризового зростання промисловості протягом 2010-11 рр. випереджаючі теми виробництва спостерігалися у металургії, хімічній та нафтохімічній промисловості, машинобудуванні (табл. 4.4). Ситуацію було виправлено, в основному, за рахунок відновлення сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури, зростання світових цін та збільшенню попиту на продукцію цих галузей. Так, світові ціни на сталь створювали позитивні умови для українських виробників металургійної продукції. Однак подальше їх зростання стримується високою конкуренцією між виробниками, а також очікуваннями зниження цін серед споживачів металопродукції.

Зростання світових цін на продовольчі ресурси, починаючи з 2010 р. сприяло збільшенню попиту на українську сільськогосподарську продукцію та добрива, що сприяло відновленню вітчизняної хімічної промисловості.

Проте обмеженість напрямків економічного розвитку експортоорієнтованим виробництвом сировини та продукції з низькою доданою вартістю залишилася однією з головних структурних вад української промисловості. Збільшується технологічне відставання, а також ступінь зносу основних фондів. Все це не дає підстав прогнозувати перспективи довгострокового економічного зростання. Зокрема, нарощуванню обсягів реалізації вітчизняної металургійної продукції на зовнішньому і внутрішньому ринках також перешкоджають технологічна відсталість більшості підприємств галузі, переважно застаріле обладнання, скорочення інвестиційних ресурсів та висока енергоємність виробництва.

Закріпленню позитивних результатів у хімічній та нафтохімічній галузі перешкождали наступні чинники: збільшення обсягів реалізації нівелювалося значним зростанням цін виробників; у структурі реалізації та експорту продукції переважала частка низькотехнологічної продукції, тоді як у структурі імпорту значною була частка високотехнологічного обладнання та реагентів; зростання інвестицій у галузь не позначилось на оновленні основних засобів, зношеність яких продовжувала зростати [215].

Обсяги продукції машинобудування скоротилися у 2009 році майже вдвічі, порівняно з 2008 р. Часткове відновлення протягом 2010-2011 рр. ще досі не забезпечило досягнення передкризового рівня через недостатній внутрішній попит, невисоку конкурентоспроможність багатьох товарних позицій на зовнішніх ринках, недоступність кредитних ресурсів, низький рівень інвестиційної та інноваційної активності машинобудівних підприємств. З іншого боку, в Україні спостерігається критична залежність від імпорту продукції машинобудування, що сприяє збереженню негативного сальдо зовнішньої торгівлі товарами, втраті вітчизняними

машинобудівниками позицій на внутрішньому ринку та поглибленню технологічного відставання виробництва від світових лідерів.

Проблемами, які перешкоджають розвитку легкої промисловості, є залежність виробництва від імпортової (в т. ч. давальницької) сировини, неспроможність вітчизняних виробників ефективно конкурувати з іноземними виробниками, застаріле обладнання, нерозвинута система оптової та роздрібної дистрибуції товарів та, певною мірою, низький платоспроможний споживчий попит на внутрішньому ринку. Негативними чинниками для харчової галузі вважають тенденцію до використання вітчизняними підприємствами у виробництві харчових продуктів низькоякісної сировини, що дозволяє їм скоротити витрати; високий ступінь зношеності основних засобів; низька інноваційна активність підприємств та недостатнє фінансування інвестиційно-інноваційного розвитку [215].

Джерела та механізми фінансування реального сектору – нерозподілений прибуток та амортизаційні відрахування, ПІІ, банківські кредити, бюджетне фінансування – залишаються обмеженими та недостатньо ефективними. Тому потрібна активізація залучення коштів з альтернативних джерел, а саме: спільного інвестування, фінансового лізингу, розміщення цінних паперів і т.д.

Однією з головних загроз подальшому сталому економічному розвитку України залишається накопичення зовнішньої заборгованості. Одночасно обсяги зовнішнього боргу, починаючи з 2009 р., перевищують надходження від експорту товарів та послуг, що порушує принципи гарантування платоспроможності. Така ситуація скорочує можливості зовнішніх запозичень і підвищує чутливість країни до глобальних шоків. Зростання боргового навантаження, безперечно, є одним з головних факторів гальмування посткризового відновлення та подальшого розвитку економіки країни. Крім того, тривалою практикою стало фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету, зростання якого обумовлене в значній мірі збільшенням видатків на оборону (починаючи з 2014 р.) та обслуговування державного боргу, а також підтримки державних підприємств та банків. Відповідно, стратегічним пріоритетом в цьому напрямку повинна стати прозора політика щодо управління зовнішнім боргом, введення відповідальності за її реалізацією, а також забезпечення її кореляції з цілями грошово-кредитної і фіскальної політики.

З метою подолання негативних явищ в економіці та створення сприятливих умов для розвитку національної економіки, необхідно розробити комплексну стратегічну програму, яка повинна включати стратегічні пріоритети залучення інвестиційних ресурсів; технологічного оновлення вітчизняного виробництва; стимулювання малого та середнього бізнесу, що сприятиме зростанню зайнятості населення, збільшенню його платоспроможного попиту; зниження собівартості вітчизняної продукції за рахунок мобілізації інноваційних чинників розвитку, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; створення умов для доступного кредитування бізнесу і населення; здійснення загальної адаптації

фінансового сектору до потреб реального сектору економіки; відновлення довіри до національної грошової одиниці; використання конкурентних переваг вітчизняних виробників аграрної продукції тощо. Система фінансових інститутів повинна забезпечити макроекономічні пропорції між споживанням, заощадженням та інвестиціями. Загалом, за умови прискореного структурного реформування економіки та системи державного управління, активного залучення до світових виробничих та фінансових потоків Україна має можливість у відносно короткий період зайняти гідне місце у світовому господарстві.

#### **4.3. Методичні підходи до оцінки рівня диверсифікації економіки регіону в умовах глобалізації.**

Реальність економічного буття свідчить, що ринкове саморегулювання за мінімальної участі держави не може вирівняти диспропорції на різних економічних рівнях, забезпечити економічне зростання та сталий розвиток країни. Більш того, глобалізаційні процеси призвели до втрати державою можливості в повній мірі врегульовувати та контролювати економічні процеси на національному та регіональному рівні.

Не стала винятком із загальносвітових тенденцій розвитку й економіка України. Основними причинами її дестабілізації можна вважати: по-перше, занадто швидкий перехід від домінування державного регулювання економічних процесів до ринкових методів господарювання; по-друге, трансформація закритої економічної системи у відкриту; по-третє, нестійкість та онтологічна невизначеність глобального розвитку, за якої національні господарства виявилися неспроможними передбачити та упередити кризові явища. Тому питання регулювання економічних процесів у цілому, рівно як і структури регіональної економіки, зокрема, набуває актуальності як у теорії, так і на практиці.

На наше переконання, нагальною потребою сьогодення є диверсифікація економіки на регіональному рівні. Спеціалізація, яка сформувалася в попередній економічній системі, повинна бути доповнена диверсифікацією регіонального розвитку, що, безумовно сприятиме більшій економічній та соціальній стабільності цих регіонів і країни в цілому. Важливим кроком на шляху регіональної диверсифікації можуть стати нові вектори інтеграційної політики України, які потенційно стимулюватимуть зміни в спеціалізації регіонів, а відтак, структурні зміни економіки як на національному, так і регіональному рівнях (рис. 4.6).

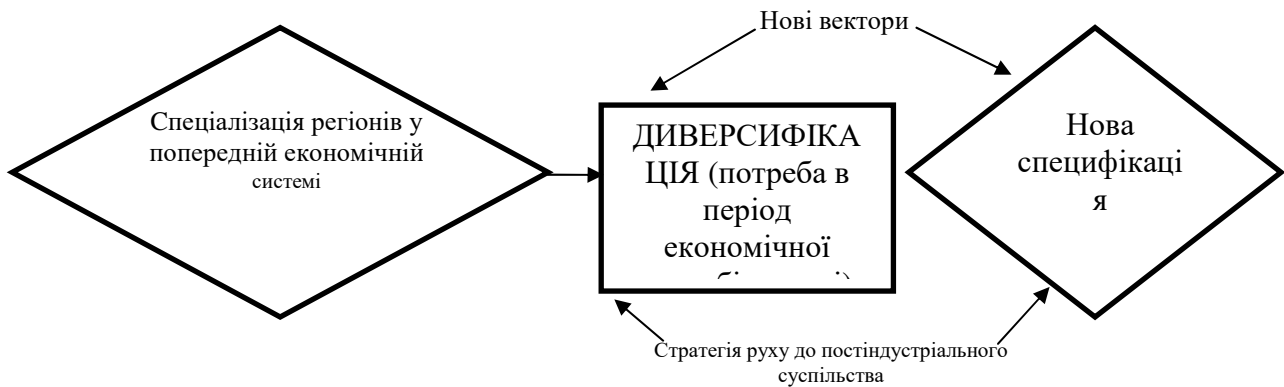


Рис. 4.6. Співіснування спеціалізації та диверсифікації на регіональному рівні

Важливо зазначити, що ця спеціалізація не повинна йти в розріз із загальною стратегією економічного розвитку країни. В найбільш широкому контексті, регіональна спеціалізація має, з одного боку, відповідати національним пріоритетам та, з іншого, забезпечувати повноцінний соціально-економічний розвиток регіону.

В науковій літературі поняття «диверсифікація» на регіональному рівні розглядається як комплекс багатофункціональних механізмів, які зорієнтовані на більш повне використання економічних резервів та організаційних ресурсів територій, місцевих конкурентних переваг, поліпшення та забезпечення стабільного рівня життя населення у короткостроковій та довгостроковій перспективах. В цілому, головний аргумент на користь диверсифікації економіки України та її регіонів полягає в тому, що надмірна залежність економічного зростання від сировинних галузей унеможливорює її рух у напрямку постіндустріального суспільства. Таким чином, диверсифікація виявляється необхідною проміжною стадією, що дозволяє розвинути новий виробничий потенціал і закласти базу для майбутньої спеціалізації України в галузях, які базуються на факторах постіндустріалізації: інформації, нових технологіях та знаннях.

Нові галузі повинні спочатку доповнювати традиційні, а з часом і взагалі замінити сировинні галузі як головне джерело зростання економіки України та, в результаті, покращити секторальну структуру в цілому.

Диверсифікація може досягатися за рахунок урізноманітнення галузевої структури, розвитку несировинних галузей, включаючи переробні галузі промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, транспорту, а також за рахунок розвитку малого й середнього бізнесу та сфери послуг в цілому. Диверсифікація галузевої структури регіону – це пошук прихованого потенціалу щодо розвитку окремих галузей і регіону в цілому.

Досягнення сталого розвитку регіону через диверсифікацію економіки може розглядатися як здатність регіональної системи забезпечити утворення стабільних умов функціонування, усунення диспропорцій відтворення та перерозподілу ресурсів в інші сфери діяльності, залучення та ефективне

використання наявних ресурсів й досягти на цих умовах порівняно кращих соціально-економічних показників і результатів; розвитку, спрямованих на досягнення сталого економічного зростання та підвищення рівня і якості життя населення регіону.

Актуальним є питання формування ефективної структури економіки шляхом створення та розвитку наукоємних та високотехнологічних галузей і виробництв; розвитку переробних галузей економіки на новій технічній та технологічній базі. Емпіричний аналіз свідчить, що в економіці більшості регіонів ще не завершено процес трансформації та формування структури економіки, яка відповідає постіндустріальній стадії розвитку. Для доведення цих теоретичних постулатів зробимо статистичний аналіз зміни секторальної структури економіки за ВДВ 2005–2014 рр. (табл.4.5).

Таблиця 4.5

Зміна секторальної структури регіонів 2005–2014 рр. (за ВДВ)

Регіони (області), міста	2005			2014		
	Первинний сектор, %	Вторинний сектор, %	Третинний сектор, %	Первинний сектор, %	Вторинний сектор, %	Третинний сектор, %
<b>Україна (середнє значення)</b>	<b>13,5</b>	<b>38,7</b>	<b>47,7</b>	<b>11,1</b>	<b>28,9</b>	<b>60</b>
Автономна Республіка Крим	12,0	25,1	62,9	11,2	17,1	71,7
<b>області</b>						
Вінницька	25,4	27,1	47,4	23,6	24,5	51,9
Волинська	20,4	20,7	58,9	16,8	16,2	67,0
Дніпропетровська	7,0	51,7	41,3	1,5	68,3	30,2
Донецька	4,6	55,2	40,1	4,4	49,6	46,0
Житомирська	20,8	27,2	52,0	18,5	22,3	59,2
Закарпатська	9,1	60,3	30,5	15,2	18,4	66,4
Запорізька	8,9	50,6	40,5	10,0	72,7	17,3
Івано-Франківська	13,7	42,7	43,6	12,7	23,4	63,9
Київська	19,1	31,6	49,2	14,3	23,5	62,2
Кіровоградська	25,3	25,5	49,2	25,1	39,7	35,2
Луганська	8,2	54,6	37,1	5,6	48,6	45,8
Львівська	14,0	26,7	59,3	9,7	29,4	60,9
Миколаївська	13,7	34,4	51,9	18,0	18,4	63,6
Одеська	8,9	23,4	67,7	8,4	24,1	67,5
Полтавська	12,4	50,6	37,0	14,4	32,2	53,4
Рівненська	28,3	28,7	42,9	17,7	34,2	48,2
Сумська	17,2	44,9	37,9	15,1	45,9	39,0
Тернопільська	24,4	20,9	54,7	22,8	22,6	54,7
Харківська	9,9	30,3	59,7	9,1	31,5	59,4
Херсонська	22,4	25,4	52,2	27,4	15,1	57,5
Хмельницька	32,1	24,8	43,1	20,9	21,9	57,2
Черкаська	31,5	26,3	42,2	22,7	22,3	55,0
Чернівецька	22,4	20,3	57,3	20,6	15,5	63,9
Чернігівська	22,3	30,6	47,1	19,7	25,3	55,0
<b>міста</b>						
Київ	0,01	14,47	85,52	0,16	10,6	89,24
Севастополь	0,04	21,04	78,92	-	-	-

Джерело: складено за: [216-217].

Використовуючи методологічний підхід щодо типологізації економіки регіонів, виокремимо класифікаційні ознаки поділу регіонів для характеристики структури їх економіки на основі аналітичних розрахунків критеріальних значень (табл. 4.6).

Таблиця 4.6.

Критерії визначення структури економіки регіону

Тип економіки регіону	Критеріальне значення	
Індустріальний тип економіки	$\tilde{O}_1 > \bar{X}_1, \tilde{O}_2 < \bar{X}_2, \tilde{O}_3 < \bar{X}_3$	
Аграрний тип економіки	$\tilde{O}_2 > \bar{X}_2, \tilde{O}_1 < \bar{X}_1, \tilde{O}_3 < \bar{X}_3$	
Сервісний тип економіки	$\tilde{O}_3 > \bar{X}_3, \tilde{O}_2 < \bar{X}_2, \tilde{O}_1 < \bar{X}_1$ $50\% < \tilde{O}_3 < 60\%$	$\tilde{O}_3 > \bar{X}_3, \tilde{O}_2 < \bar{X}_2, \tilde{O}_1 < \bar{X}_1$ $50\% < \tilde{O}_3 < 60\%$
	$\tilde{O}_3 > \bar{X}_3, \tilde{O}_2 < \bar{X}_2, \tilde{O}_1 < \bar{X}_1$ $\tilde{O}_3 > 60\%$	$\tilde{O}_3 > \bar{X}_3, \tilde{O}_2 < \bar{X}_2, \tilde{O}_1 < \bar{X}_1$ $\tilde{O}_3 > 60\%$

Примітка: — відповідно, частка 1-го, 2-го і 3-го секторів у економіці регіону; — відповідно, середні значення по Україні частки кожного із секторів.

Таким чином, типологізація регіонів буде здійснюватись відповідно до умови, що зазначена у нерівності. Якщо в економіці регіону частка одного сектору більше за середню частку цього сектору по економіці України, а частки двох інших секторів менші за аналогічні середні показники, то вважатимемо, що цей сектор є домінуючим.

Якщо в результаті обстеження виявляються регіони, для яких нерівність не виконується, то вважаємо, що в економіці цих регіонів наявне домінування декількох секторів. Таке групування регіонів за домінуючим сектором економіки в докризовий та посткризовий період дозволяє проаналізувати, як змінилася структура економіки регіонів.

Складемо таблицю регіонів відповідно до зміни структури економіки за виокремленими критеріями (табл. 4.7).

Дана таблиця показує, що у 2014 р. відбулися значні зміни у структурі економіки регіонів. Якщо у 2005 р. аграрний тип економіки з орієнтацією на сферу послуг був характерний для багатьох областей, то вже у 2014 р. їх лише дві Тернопільська та Полтавська області. З'являється новий тип структури економіки, а саме індустріальний тип із орієнтацією на сферу послуг (Полтавська, Харківська області). Таким чином, здійснюється перехід від моноструктурності до поліструктурності та відбувається поєднання різних типів економіки в межах регіону або області.

Із вище зазначеного слідує, що на сучасному етапі економіка характеризується значним різноманіттям галузевої структури, що можна продемонструвати за допомогою визначення рівня диверсифікації галузевої структури.

Таблиця 4.7

## Зміна типу структури економіки регіонів за 2005–2014 рр.

		2005	2014
<i>Аграрний тип економіки</i>		Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська, Рівненська, Львівська, Тернопільська, Чернівецька, Волинська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська, Сумська	Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, Волинська, Закарпатська, Миколаївська, Херсонська, Автономна Республіка Крим, Полтавська, Сумська
<i>Індустріальний тип економіки</i>		Донецька, Луганська, Івано-Франківська, Закарпатська, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Сумська, Харківська	Донецька, Луганська, Рівненська, Львівська, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Сумська, Харківська
<i>Сервісний тип економіки</i>	<i>Тип економіки з домінуванням сфери послуг</i>	Одеська, Автономна Республіка Крим, Харківська м. Київ, м. Севастополь	Київська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька, Волинська, Закарпатська, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим, м. Київ
	<i>Тип економіки з орієнтацією на сферу послуг</i>	Київська, Львівська, Тернопільська, Чернівецька, Волинська, Кіровоградська, Миколаївська, Херсонська	Житомирська, Тернопільська, Полтавська, Харківська

В науковій літературі розповсюдженим кількісним індикатором для визначення рівня диверсифікованості галузевої структури є індекс концентрації Херфіндаля-Хіршмана та його різні модифікації. Цей індекс розраховується як сума квадратів часток зайнятих (часток створеної ВДВ) у різних галузях. А коефіцієнт галузевої концентрації (індекс Херфіндаля – Хіршмана) можна розрахувати за наступною формулою:

$$KD = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (4.1)$$

де  $d_i$  – частка  $i$ -го виду діяльності ( $i=1, \dots, n$ ) у загальному обсязі.

Індекс диверсифікації та індекс концентрації мають протилежну спрямованість, тобто чим вище концентрація у галузевій структурі, тим менше рівень її диверсифікації. Значення коефіцієнта галузевої диверсифікації коливається в межах від 0 до 1. Чим більше його значення, тим більш урізноманітненою є галузева структура економіки. Наближення значення цього коефіцієнта до 0, свідчить про галузеву моноструктурність у регіоні.

Будь-яке економічне явище чи процес потребує ґрунтовного оцінювання з метою виявлення результативності. Але для всебічного аналізу цих процесів необхідним є з'ясування методичних підходів до оцінки рівня диверсифікації економіки регіону. В країнах пострадянського простору

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) проводить дослідження процесів диверсифікації економіки та виявляє потенціал до її поглиблення. Зазначимо, що цей аналіз здійснюється на основі методики Херфіндаля-Хіршмана, яка базується на розрахунку індексів концентрації та спеціалізації.

Індекс Херфіндаля-Хіршмана є найбільш розповсюдженим показником економічної концентрації, який розраховувався з початку для визначення частки окремих компаній в загальній структурі галузі за обсягом виробництва та зайнятстю. Фахівці міжнародної інституції ЄБРР вдосконалили цю методику і використовували для оцінки диверсифікації економіки регіону [218, с. 22]. На основі аналізу статистичних даних було визначено, що країни починають спеціалізуватися в галузях, де мають порівняльні переваги тоді, коли рівень ВВП на душу населення сягає близько 20 тис дол. Цей показник в Україні за нашими розрахунками майже в 10 разів менше. Звідси слідує, що галузева диверсифікація є нагальною потребою майбутнього розвитку, і підтверджує наші теоретичні дослідження щодо даного процесу.

Світовий досвід постіндустріального розвитку, свідчить про те, що об'єктивним етапом еволюції розвинутих країн є процеси диверсифікації, які передують спеціалізації. Галузева диверсифікація є проміжною стадією, що дозволяє розвивати новий виробничий потенціал та закласти базу для майбутньої спеціалізації України в інших галузях. Крім того, галузева диверсифікація необхідна як засіб покращення умов діяльності підприємств. Визначення основних переваг та недоліків здійснення процесу галузевої диверсифікації є важливим для вибору правильної стратегії розвитку. Отже, галузева диверсифікація є вкрай необхідною, оскільки дозволяє отримати економічний ефект – максимізація прибутку, та соціальний ефект – підвищення економічного добробуту та зайнятості населення. У зв'язку з цим виникає необхідність врахування усіх переваг та недоліків галузевої диверсифікації, а також виокремлення основних чинників, які визначають успішну реалізацію стратегії галузевої диверсифікації.

Ступінь диверсифікації галузевої структури залежить:

- від рівня індустріалізації країни;
- від промислового потенціалу країни;
- ємність внутрішнього ринку;
- ступеня залучення в світове господарство.

Розглянемо цей критерій для національної економіки України (табл. 4.8). Дані таблиці показують, що рівень ВВП на душу населення в Україні значно менше, ніж критеріальний рівень, тобто національна економіка потребує диверсифікації галузевої структури з метою її оптимальності та збалансованості. Так, у 2014 р. ВВП на душу населення склав 3900,74 дол. США, що в 5 разів менше, ніж значення критеріального ВВП на душу населення. Крім того, в умовах нестійкого економічного середовища по політичній невизначеності темп зростання ВВП на душу населення в Україні мають тенденцію до зниження, або навіть стрімкого падіння.



## ВВП на душу населення України (дол. США), 2010-2014 рр.

Рік	ВВП на душу населення, дол. США	Темп зростання
2011	2974	
2012	3575,49	1,20
2013	3873,45	1,08
2014	3900,74	1,01
Середньорічний темп зростання		1,09

Джерело: розраховано та складено за: [205]

Процеси децентралізації, як вже зазначалося нами вище посилюють необхідність диверсифікації галузевої структури на рівні регіону. Визначення часових меж щодо процесів диверсифікації галузевої структури економіки регіону є складним і потребують формалізації.

На основі темпів зростання можна визначити середній темп зростання ВВП на душу населення за період 2010–2014 рр.:

$$\bar{\sigma}_{\text{ср}} = \sqrt[3]{1,20 \times 1,08 \times 1,01} = 1,09 \quad (4.2)$$

На основі середнього темпу зростання можна визначити, скільки років потрібно Україні, щоб досягти критеріального значення ВВП на душу населення, тобто 20 тис. дол. США, після якого країна припиняє диверсифікувати свою галузеву структуру економіки і починає спеціалізуватися. Для цього використаємо наступну математичну залежність:

$$GDP_{\text{criteria}} = T^n \times GDP_{\text{real}}, \quad (4.3)$$

де  $GDP_{\text{criteria}}$  – критеріальне значення ВВП на душу населення (20000 дол. США);

$T$  – середньорічний темп зростання ВВП на душу населення (1,09);

$GDP_{\text{real}}$  – реальне значення ВВП на душу населення (3900,47 дол. США у 2014 р.);

$n$  – кількість років, які необхідні для досягнення критеріального рівня.

Визначимо скільки років потрібно Україні, щоб досягти критеріального значення ВВП на душу населення і після цього, почати спеціалізуватися на певних видах діяльності:

$$20000 = 1,09^n \times 3900,47$$

$$1,09^n = \frac{20000}{3900,47}$$

$$1,09^n = 5,128 \quad (4.4)$$

$$n = \log_{1,09} 5,128$$

$$n = 19$$

Таким чином, на основі побудованого логічного ланцюга і проведених математичних розрахунків, визначено, що Україні потрібно біля 19 років, щоб досягти критеріального значення ВВП на душу населення (20000 дол. США) і після чого почати спеціалізуватися на певних видах

діяльності залежно від наявного природно-ресурсного та інституціонального потенціалів, і відповідно, мати порівняльні переваги у виробництві певних товарів і вийти на міжнародний ринок із конкурентоспроможною продукцією.

Із вищезазначеного слідує, що диверсифікація галузевої структури економіки регіону має часові межі диверсифікації, і наступним етапом є спеціалізація регіону на певних видах діяльності. Сутність цього процесу можна визначити логічним ланцюгом «диверсифікація⇒спеціалізація». Для раціоналізації галузевої структури економіки регіонів потрібно цю логічну послідовність доповнити кооперуванням, яке дозволить збалансувати національну економіку як єдине ціле (рис.4.7).

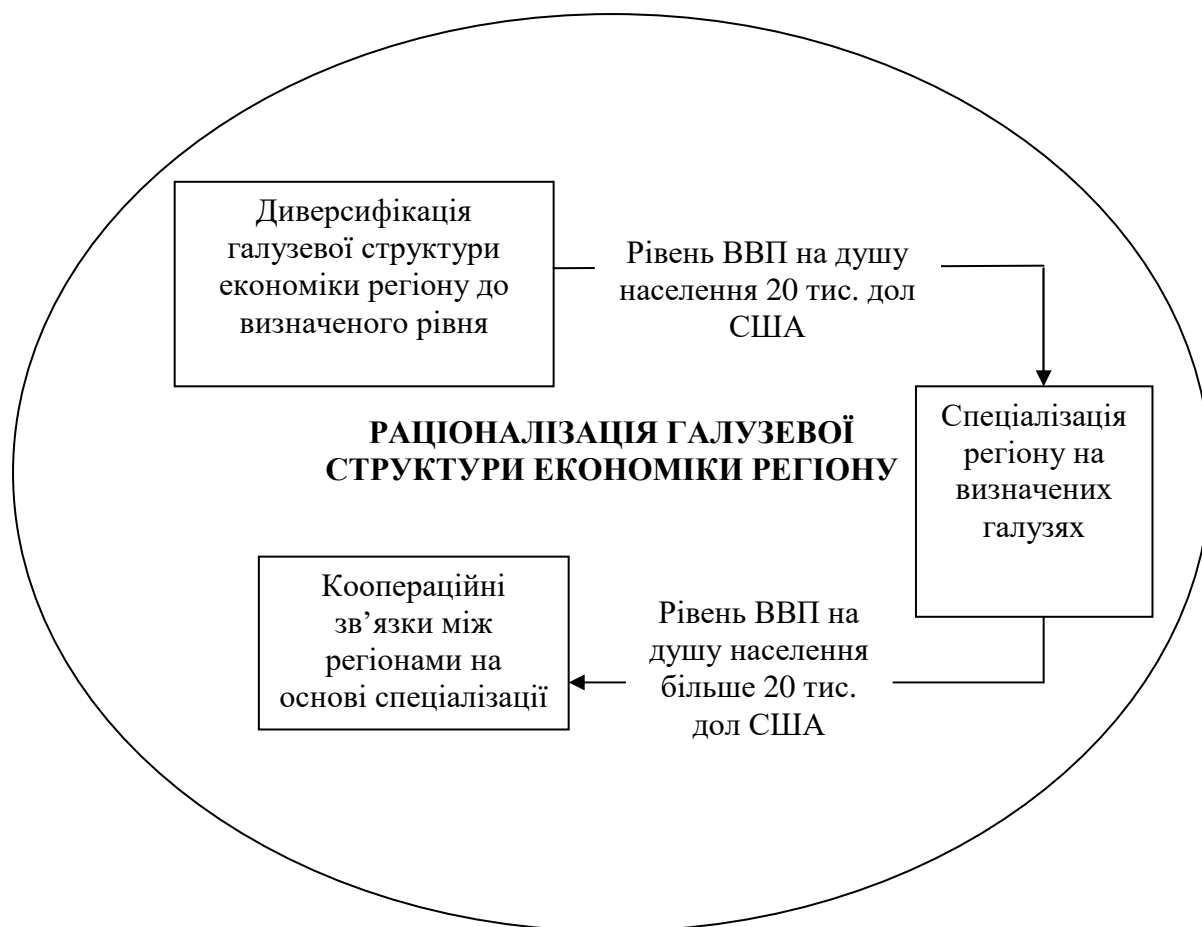


Рис. 4.7. Раціоналізація галузевої структури економіки регіону на основі тріади «диверсифікація⇒ спеціалізація⇒кооперування»

Тобто, галузева структура регіону повинна диверсифікуватися поки ВРП на душу населення не досягне 20000 дол. США, після чого необхідно спеціалізуватися на певних видах діяльності та формувати коопераційні зв'язки між регіонами.

Здійснимо компаративний аналіз регіонів України за показником ВРП на душу населення у 2012–2014 рр. дол. США (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

## ВРП на душу населення за регіонами України, 2012–2014 рр.

Області	Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення, дол. США		Темп зростання
	2012	2014	
Автономна Республіка Крим	2731,93	2760,89	1,01
Вінницька	2440,12	2488,61	1,02
Волинська	2319,16	2342,87	1,01
Дніпропетровська	5379,52	5480,84	1,02
Донецька	4687,59	4794,36	1,02
Житомирська	2355,54	2400,29	1,02
Закарпатська	2058,80	2076,73	1,01
Запорізька	3693,49	3765,26	1,02
Івано-Франківська	2816,75	2848,79	1,01
Київська	4877,47	4923,49	1,01
Кіровоградська	2660,48	2723,53	1,02
Луганська	3126,51	3200,14	1,02
Львівська	2938,19	2976,81	1,01
Миколаївська	2992,53	3048,26	1,02
Одеська	3261,45	3294,59	1,01
Полтавська	4629,40	4731,86	1,02
Рівненська	2272,29	2293,69	1,01
Сумська	2617,11	2683,68	1,03
Тернопільська	2005,30	2040,32	1,02
Харківська	3611,08	3663,30	1,01
Херсонська	2157,83	2201,03	1,02
Хмельницька	2400,00	2448,08	1,02
Черкаська	2958,80	3026,04	1,02
Чернівецька	1750,48	1767,32	1,01
Чернігівська	2662,17	2736,01	1,03
<b>міста</b>			
м. Київ	9845,89	11162,57	1,13
м. Севастополь	353,25	-	-

Джерело: формалізовано і розраховано автором за: [205].

Дані таблиці 4.9 свідчать про те, що на рівні регіонів значення показника на душу населення значно відстає від критеріального. Це підтверджує, що галузева структура економіки регіонів потребує диверсифікації. Найбільш наближеною за значенням до критерію є Дніпропетровська область, в якій ВРП на душу населення становить 5480,84 дол. США, а найбільш віддаленою є Тернопільська область із рівнем ВРП на душу населення 2040,32 дол. США.

Тобто, чим вищий темп зростання ВРП, тим менший часовий лаг потрібен для того, щоб досягти критеріального значення і регіони почали спеціалізуватися на певних видах діяльності, за якими вони мають абсолютні

та порівняльні переваги. Підкреслимо, що для реалізації цього необхідна виважена державна політика та стратегія розвитку на середньо- та довгострокову перспективу.

Проведений вище аналіз свідчить, що без раціоналізації галузевої структури регіону Раціоналізація галузевої структури економіки регіону на основі тріади «диверсифікація  $\Rightarrow$  спеціалізація  $\Rightarrow$  кооперування» неможливо побудувати оптимальну і збалансовану галузеву структуру національної економіки. Раціонально побудована галузева структура кожного регіону буде забезпечувати функціонування національної економіки як «єдиного цілого» із одночасною взаємодією її складових елементів – регіонів.

Таким чином, диверсифікація є умовою побудови оптимальної та збалансованої галузевої структури економіки регіону. Для промислових регіонів України, виробництво яких є моноструктурним, необхідною є попередня диверсифікація. Погоджуємося із точкою зору Н. Карлової [219, с. 82], яка зазначає, що диверсифікація структури економіки може бути досягнута за рахунок розвитку не сировинних галузей, а саме: переробних галузей промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, транспорту, галузей сфери послуг. Тобто зміст диверсифікації економіки регіонів передбачає зміну структури економіки в напрямку її поліструктурності на основі збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю як в традиційних галузях, так і в нових.

Диверсифікацію можна розглядати як явище, як процес, та як стратегію. Розглянувши диверсифікацію як процес, на нашу думку доцільно дослідити з точки зору стратегії. З теорії управління відомо, що стратегія – це свідомий процес, спрямований на визначення напрямку розвитку організації, регіону чи територіальної громади в умовах середовища, що змінюється. Враховуючи наш об'єкт дослідження, можна визначити диверсифікацію як стратегію розвитку регіону, тобто свідомий процес, спрямований на визначення оптимальних шляхів підвищення рівня його конкурентоспроможності в умовах нестійкого економічного середовища.

Зауважимо, що на сучасному етапі внаслідок посилення диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку та домінування галузевого підходу в управлінні регіону (яке склалося переважно в попередній економічній системі), виникає потреба у розробці довгострокової стратегії диверсифікації задля подолання диспропорційності розвитку більшості регіонів.

За цих умов основним інструментом проведення цілеспрямованої політики впровадження процесів диверсифікації в економіку регіону стають якісно нові управлінські механізми, адаптовані до реальних умов із масштабними перспективами розвитку. При цьому цільова спрямованість функціонування таких механізмів повинна полягати у створенні умов для безперервного зростання валового регіонального продукту і підвищення рівня добробуту населення, що досягається шляхом ефективного використання ресурсного потенціалу регіону.

Основна мета диверсифікації з точки зору стратегії – це подолання сировинної спрямованості регіону шляхом «запуску» нових механізмів розвитку економіки території, орієнтованих на використання інноваційних технологій у базових переробних галузях з отриманням продукції високого переділу.

Ефект від реалізації стратегії диверсифікації економіки полягає в максимально вигідному використанні конкурентних переваг регіону з орієнтацією на мультиплікативний ефект щодо внутрішнього потенціалу регіону та зміцнення його позицій на міжрегіональному і міжнаціональному ринках [220-222].

На основі вищезазначеного, підкреслимо, що абсолютним пріоритетом для регіону є необхідність високих темпів зростання економіки, що ґрунтуються на диверсифікації, прискореному розвитку переробних галузей, малого та середнього бізнесу, підвищення інноваційної активності. В умовах загострення конкурентної боротьби на світовому рівні найважливішими стають знання, інновації та технології, які здатні забезпечити конкурентоспроможність економіки регіону в довгостроковій перспективі. Тобто вибір диверсифікації в якості стратегії означає підвищення рівня конкурентоспроможності регіону з урахуванням передумов переходу до постіндустріальної економіки, в якій високий рівень доданої вартості досягається за рахунок підвищення якості людських ресурсів, використання інтелектуального потенціалу. При цьому варто відзначити, що в галузевій структурі економіки регіону домінування галузей «економіки знань» створює умови для підвищення ефективності традиційних виробництв.

На основі вищезазначеного, слід підсумувати, що суть диверсифікації економіки як стратегії представлена ефективними управлінськими механізмами, спрямованими на зміну структури економіки в бік її поліструктурності за допомогою збільшення виробництва продукції з високою доданою вартістю в найбільш перспективних галузях.

На наш погляд, процеси диверсифікації створюють передумови для модернізації галузевої структури економіки регіонів, яка може здійснюватися лише на основі впровадження наступних заходів:

- здійснення адаптації світового досвіду цілеспрямованих змін структури економіки регіонів до умов України;
- забезпечення підтримки базових галузей регіонів виключно в межах необхідності підвищення їх конкурентоспроможності та на період здійснення структурної перебудови економіки регіонів;
- розробки Концепції та Стратегії диверсифікації економіки регіонів, яка б передбачала окремий розділ щодо диверсифікації економіки регіонів;
- забезпечення впровадження заходів, спрямованих на формування багатогалузевої структури економіки регіонів та створення альтернативної економічної бази розвитку території;
- розробки пілотних схем диверсифікації економіки регіонів;
- розробки Програми технічного оновлення промислової бази України;

- забезпечення створення на території депресивних регіонів нових наукомістких виробництв і розвитку існуючих підприємств на підставі впровадження на них інновацій;
- розробки ефективних механізмів та забезпечення стимулювання переливу капіталу із традиційних галузей економіки регіонів до наукомістких;
- поліпшення якості інфраструктурного забезпечення регіонів (особливо монофункціональних територій) для забезпечення умов розміщення високотехнологічних виробництв;
- забезпечення державного сприяння формуванню ринку капіталу для фінансування нових та інноваційних компаній на території регіонів;
- ініціювання створення спеціальних структурних фондів на засадах об'єднання приватного та державного капіталу, покладення на них завдання зі здійснення проектного цільового фінансування створення малого та середнього підприємництва;
- сприяння створенню фінансових інститутів, що спеціалізуються на інвестуванні у промисловість і мають підрозділи з венчурного фінансування;
- забезпечення умов розвитку активної конкуренції, спрямованої на стимулювання впровадження інновацій у виробництво;
- сприяння становленню системи фінансування інноваційних фірм;
- ініціювання створення венчурних фондів для фінансування інноваційного бізнесу в цілому та малих інноваційних фірм з метою прискорення науково-технічного розвитку економіки; інвестиційних банків, взаємних фінансових фондів – покупців акцій нового випуску, формування ринку первинної пропозиції акцій;
- ініціювання створення фонду підтримки та заохочення запровадження інновацій у регіонах;
- розробки пілотних схем венчурного фінансування при диверсифікації економіки регіонів;
- розробки й упровадження ефективного механізму залучення приватних інвестицій в економіку депресивних шахтарських регіонів (упровадження податкових пільг, спеціальних режимів інвестиційної діяльності), забезпечення стабільних умов здійснення підприємницької діяльності;
- сприяння формуванню й розвитку бізнес- та технологічного середовища, спроможного інтегрувати інновації та здійснювати трансфер технологій;
- запровадження створення інноваційних центрів та агентств із поширення нових технологій, створення їх філій на території регіонів;
- розробки механізму стимулювання розвитку малих інноваційних фірм, що використовують високі технології;
- забезпечення переорієнтації системи освіти на потреби ринку з урахуванням напрямів структурної перебудови та диверсифікації економіки регіонів, нових потреб диверсифікованої економіки – розвитку нових сфер економічної діяльності та скорочення потреб традиційних галузей економіки;

- забезпечення відновлення та поліпшення природних ресурсних якостей навколишнього середовища, зменшення негативних наслідків господарської діяльності й використання рекреаційних територій;
- запровадження проведення постійного моніторингу та прогнозів соціальних і економічних наслідків диверсифікації економіки регіонів;
- постійних статистичних та соціологічних спостережень за процесом реструктуризації традиційних галузей регіонів;
- надання субсидій та компенсаційних позик, забезпечення контролю за цільовим використанням коштів, наданих вивільненим працівникам на розвиток малого бізнесу та на працевлаштування.

Аналіз методичних підходів до оцінки рівня диверсифікації економіки регіону та дослідження диверсифікацію з точки зору стратегії дозволяють побудувати раціональну структуру економіки регіону за рахунок розбудови її архітектури на основі критеріїв оптимальності та збалансованості.

#### **4.4. Пріоритетні напрями державної регіональної політики розвитку сільських територій на основі європейського досвіду.**

Вплив глобальної економічної кризи, несформовані ринкові інститути в національній економіці та повільні темпи модернізації економіки регіонів загострили проблеми розвитку сільських територій, основними з яких є низький рівень життя сільського населення, нерозвиненість соціальної й виробничої інфраструктури, вузька сільськогосподарська спеціалізація.

Включення України в європейський економічний простір зумовлює необхідність не лише нарощування торговельних та інвестиційних потоків у сфері агропромислового комплексу, але й підвищення конкурентоспроможності економіки сільських територій. Європейський вектор інтеграції потребує ефективного використання сільськогосподарського потенціалу, розширення можливостей для диверсифікації сільської економіки та якісних реформ у сфері державного регулювання розвитку сільських територій. Відсутність системних заходів державної підтримки сільського розвитку відповідно до сучасних євроінтеграційних умов ставить під загрозу можливість не лише імплементувати європейський досвід, але й ефективно використовувати соціально-демографічний, економічний, інфраструктурний та екологічний потенціали сільських територій регіонів України.

Потреба підвищення рівня розвитку сільських територій регіонів України обумовлює необхідність активізації державної політики в цій сфері та розробки нових підходів щодо сільського розвитку на засадах поєднання зусиль держави, бізнесу та сільської громади. Дослідження цих проблем в економіці України є вкрай актуальними в умовах сьогодення, адже без їх вирішення неможлива модернізація регіонального розвитку та економічного простору сільських територій.

Корисним у розробці заходів розвитку сільських територій може стати досвід країн-членів ЄС, які визнали цей напрям одним із головних пріоритетів регіональної політики. Проте, з огляду на національні та регіональні проблеми розвитку економіки визначальним аспектом на сучасному етапі для України повинно стати формування концепції державної регіональної політики розвитку сільських територій (ДРП<sub>РСТ</sub>) з урахування євроінтеграційних процесів. Маючи величезні можливості та потенціал, село потребує лише виваженої політики їх використання, яка б орієнтувалася не тільки на забезпечення продовольчої безпеки держави, а й на створення конкурентоспроможного за всіма ознаками життєвого середовища та належного рівня добробуту для сільського населення.

Потреба у формуванні та реалізації ДРП<sub>РСТ</sub> в регіонах України зумовлена, насамперед, неприйняттям сільських територій як окремого об'єкта регіональної політики та галузевого підходу до їх розвитку в складі агропромислової політики, що в цілому призвело до виникнення істотних диспропорцій у структурі сільської економіки та накопичення на регіональному рівні складних економічних і соціальних проблем. До головних викликів сучасності, які визначають формування та реалізацію ДРП<sub>РСТ</sub> у регіонах України, спрямованої, передусім, на розвиток сільських територій, можна віднести:

- істотні відмінності регіонів за рівнями розвитку сільських територій;
- недосконалість структури економіки сільських територій, що гальмує їх розвиток як соціально-економічної системи;
- нарощення соціально-економічних та екологічних проблем розвитку сільських територій на рівні регіонів, спричинених дією стримуючих факторів;
- невикористання наявного потенціалу та можливостей розвитку сільських територій, що гальмує їх соціально-демографічний, економічний, інфраструктурний, екологічний розвиток;
- відсутність системних та комплексних заходів органів державного та регіонального управління щодо розвитку сільських територій.

Саме з огляду на існування цих сучасних викликів нагальними стають питання розробки державної регіональної політики розвитку сільських територій, розмежування сфер діяльності держави у регіонах, суто регіональної влади на місця та місцевої влади. Реалізація державної регіональної політики розвитку сільських територій покликана розв'язати не лише проблеми розвитку сільських територій, а й проведення обґрунтованого впорядкування структури сільської економіки; перетворення регіонів на раціональні суспільно-територіальні системи, які б сприяли економічному зростанню України та поліпшенню матеріального добробуту населення.

Незважаючи на спроби вітчизняних вчених запропонувати шляхи покращення ситуації на селі, більшість із розроблених протягом 2004-2006 рр. стратегій і програм не були прийняті та залишилися на рівні проекту. Так, протягом 2004-2006 рр. були розроблені такі нормативно-



правові акти: Комплексна програма розвитку агропромислового виробництва України; Стратегія розвитку агропромислового комплексу України; Концепція розвитку аграрного сектору економіки та українського села; Загальнодержавна програма соціального розвитку села на період до 2011р.; Загальнодержавна комплексна програма підтримки та розвитку українського села на 2006-2010 рр. «Добробут через аграрний розвиток»; Національна стратегія розвитку сільського господарства до 2015 року «Село для кожного, кожен для села»; Комплексна програма підтримки розвитку українського села на 2006-2010 рр. Для більшості з них характерною рисою залишається зосередженість на забезпеченні зростання сільськогосподарського виробництва та продовольчої безпеки. Разом з тим, необхідно підкреслити певні інноваційні підходи до досліджуваної проблеми, що виявлені в окремих проектах.

Сучасне бачення шляхів вирішення сільських соціально-економічних проблем було відображено у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [223]. Метою програми було визначено забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності. Проте, запропоновані шляхи та способи для досягнення цієї мети є традиційними для більшості проектів аналогічного характеру і передбачали розвиток соціальної сфери села та розвиток аграрного сектору.

Вважаємо, що стратегічна діяльність держави щодо реалізації імперативів аграрної політики у сфері розвитку села зберігала свої «старі» характеристики, зокрема:

- розробка необхідних стратегій та програм здійснювалася з дотриманням галузевого підходу, забезпечуючи тим самим пріоритетність розвитку сільського господарства, а не села;
- побудова та реалізація проектів сільського розвитку відбувалася на основі підходу «зверху-вниз», що ігнорувало ініціативу та участь селян в цьому процесі;
- сільський людський розвиток зводився до розвитку соціальної сфери, що не створює можливостей для повноцінного розвитку людського капіталу, який повинен стати рушієм прогресивних тенденцій у відродженні села;
- в концепції не враховано нерівномірність розвитку сільських територій регіонів України та специфіку соціально-демографічного, економічного, інфраструктурного та екологічного розвитку.

Традиційний галузевий підхід, що використовується в процесі розробки та реалізації політики розвитку села не відповідає його потребам і не забезпечує очікуваних результатів. Тому необхідним є модернізований підхід до здійснення політичної діяльності в цій сфері. Модернізація запропонованого підходу передбачає врахування рівня розвитку сільських територій регіону та зміну або поєднання моделей сільського розвитку на

основі європейських моделей. На рис.4.8 схематично продемонстровано структурну схему державної регіональної політики розвитку сільських територій.

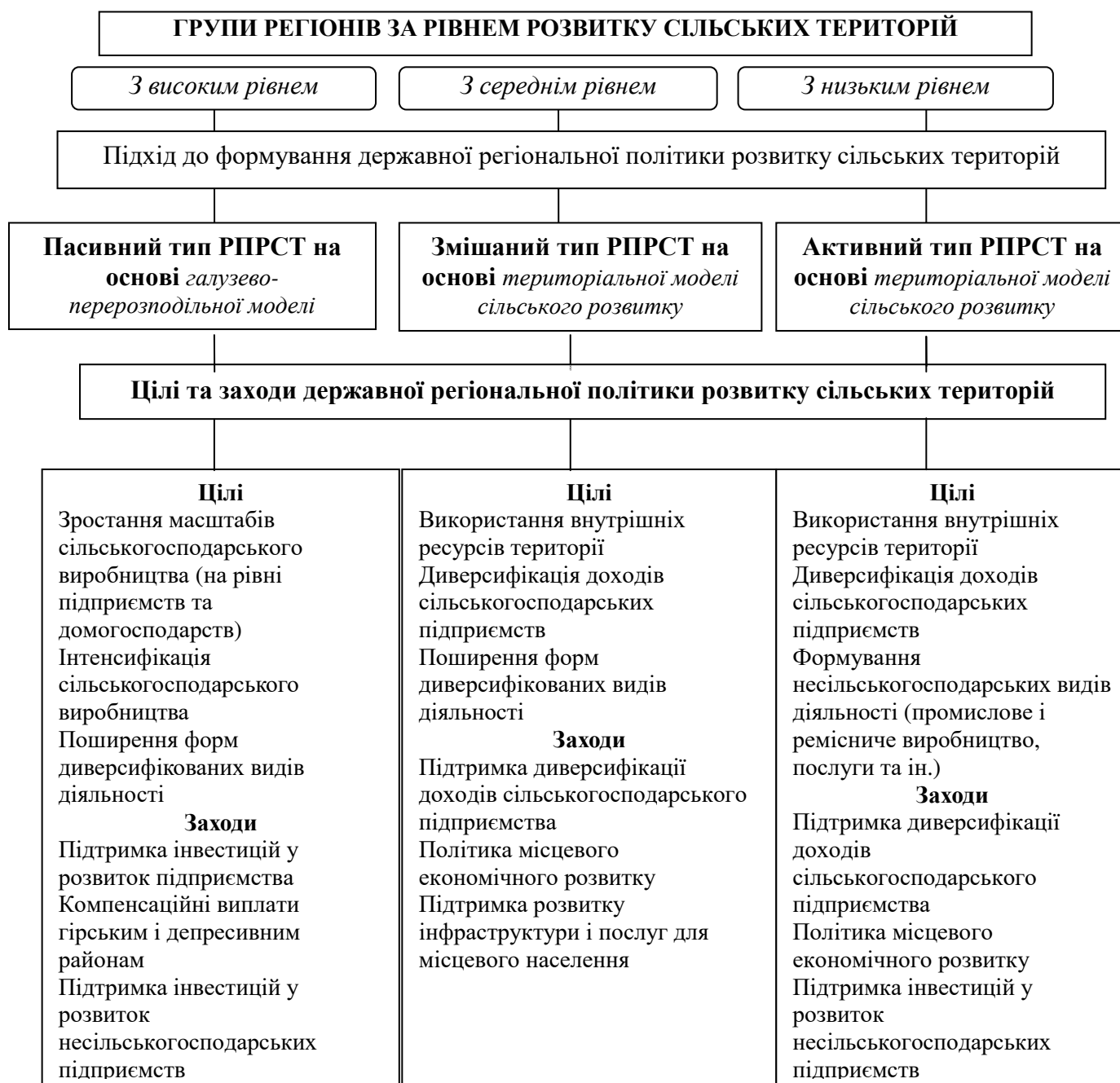


Рис. 4.8. Структурна схема формування та реалізації державної регіональної політики розвитку сільських територій в регіонах України

Що стосується формування та реалізації політики сільського розвитку, то відповідно до рівня розвитку сільських територій для кожної групи регіонів (з низьким, середнім та високим рівнем) пропонуємо здійснювати активну, змішану або пасивну регіональну політику розвитку сільських територій з домінуванням певної європейської моделі розвитку (галузевої, розподільчої чи територіальної).

Для регіонів із високим рівнем розвитку сільських територій, таких як Рівненська, Волинська, Івано-Франківська, Закарпатська регіональна політика має бути спрямована на підтримку інституційних, економічних та організаційних умов для розвитку сільських територій, тобто носити пасивний характер, але формуватися на основі галузево-перерозподільчої моделі сільського розвитку з огляду на рівень диверсифікації економіки сільських територій, природно-географічних особливостей та соціально-демографічного розвитку.

З метою регулювання розвитку сільських територій у даних регіонах пропонуємо: стимулювати розвиток коопераційних зв'язків в сфері сільськогосподарського виробництва; нарощувати обсяги сільськогосподарського виробництва; здійснювати інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва; сприяти поширенню форм несільськогосподарських видів діяльності.

Для регіонів із середнім рівнем розвитку (Хмельницька, Чернігівська, Полтавська, Черкаська, Вінницька, Чернівецька, Львівська, Київська, Житомирська) необхідно здійснювати змішану регіональну політику на основі територіального підходу.

З метою регулювання розвитку сільських територій у даних регіонах регіональна політика має бути спрямована на такі напрями: використання внутрішніх ресурсів території; диверсифікація доходів сільськогосподарських підприємств; поширення форм несільськогосподарських видів діяльності.

Регіони з низьким рівнем розвитку сільських територій (Луганська, Донецька, Запорізька, Харківська, Дніпропетровська, Херсонська, Миколаївська, Кіровоградська, Одеська, Сумська, Тернопільська області) потребують здійснення активної регіональної політики на основі домінування територіального підходу, оскільки дані регіони мають низький рівень розвитку сільських територій. Регулювання розвитку сільських територій пропонуємо здійснювати в таких напрямках: використання внутрішніх ресурсів території; диверсифікація доходів сільськогосподарських підприємств; формування несільськогосподарських видів діяльності (промислове і ремісничє виробництво, послуги та ін.).

Як бачимо, у всі три напрями ДРП<sub>РСТ</sub> мають спільність, яке проявляється у процесах диверсифікації сільської економіки. Зважаючи на євроінтеграційний курс зовнішньої політики України, варто підкреслити позитивний досвід країн ЄС у застосуванні політики диверсифікації, наслідком якої є відчутні соціальні, економічні, екологічні результати у розвитку сільських територій. Підкреслимо, що сильно диверсифікований аграрний сектор є невід'ємною складовою європейської моделі сільського господарства, тому для економіки України - це один із етапів євроінтеграції.

На сьогодні в Україні створено проект «Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020

роки» [224], положення якої, у межах секторального підходу, спираються на необхідність підвищення рівня сільських територій шляхом оптимізації та диверсифікації структури економіки, особливо диверсифікації сільськогосподарського виробництва та розвитку альтернативних видів економічної діяльності. Але в Україні існують низка чинників, що стоять на перешкоді диверсифікації: процеси диверсифікації потребують додаткових інвестицій; із-за відсутності дієвих ринкових механізмів агрохолдинги не диверсифікують своє виробництво; відсутність виваженої державної підтримки в напрямку диверсифікації сільськогосподарського виробництва.

Вищезазначені чинники стримування процесів диверсифікації нівелюються окремими проектами інноваційного характеру. Але для їх дифузії необхідно правильно визначити потенціал ринку товару, побудувати ринкову товарну стратегію, проаналізувати систему збуту, інтерес споживачів. Ринкові інститути та сфера обслуговування в сільській місцевості є мало розвиненою та сконцентрованою перш за все на сільськогосподарському виробництві, необхідно забезпечити роботу механізму підтримки диверсифікації, що ґрунтується на трьох складових: фінанси, співробітництво та інформаційне забезпечення (рис. 4.9).



Рис. 4.9. Заходи підтримки диверсифікації економіки сільських територій.

Для посилення процесу диверсифікації на селі з врахуванням управлінсько-маркетингового аспекту потрібно:

- сприяти підвищенню рівня обізнаності селян завдяки тренінгам, особливо сфокусованим на маркетингу як на інструменті визначення та

досягнення цілей диверсифікації з урахуванням аспектів управління фінансами, методів контролю та оцінки результатів діяльності;

- покращити інформаційну забезпеченість селян щодо програм та законодавчо передбачених прав і можливостей, які можуть стимулювати диверсифікацію;

- сприяти в започаткуванні бізнесу або його розширенні завдяки зондуванню бізнес-середовища, здійснення попередньої оцінки виконуваності проекту, достатності капіталу господарства;

- поширювати досвід диверсифікації, оскільки реальні приклади найкраще ілюструють можливості та успіхи урізноманітнення джерел зайнятості та отримання доходу;

- сприяти створенню сприятливого середовища для диверсифікації як інструменту сільського розвитку зі сторони органів місцевої влади.

Аналіз в другому розділі щодо сільськогосподарського виробництва дає можливість стверджувати, що для диверсифікації сільської економіки в регіональному розрізі існують вагомі причини: низький рівень зайнятості та зниження добробуту сільських жителів. На наш погляд, необхідно визначити стратегічні напрями диверсифікації сільської економіки (рис. 4.10).

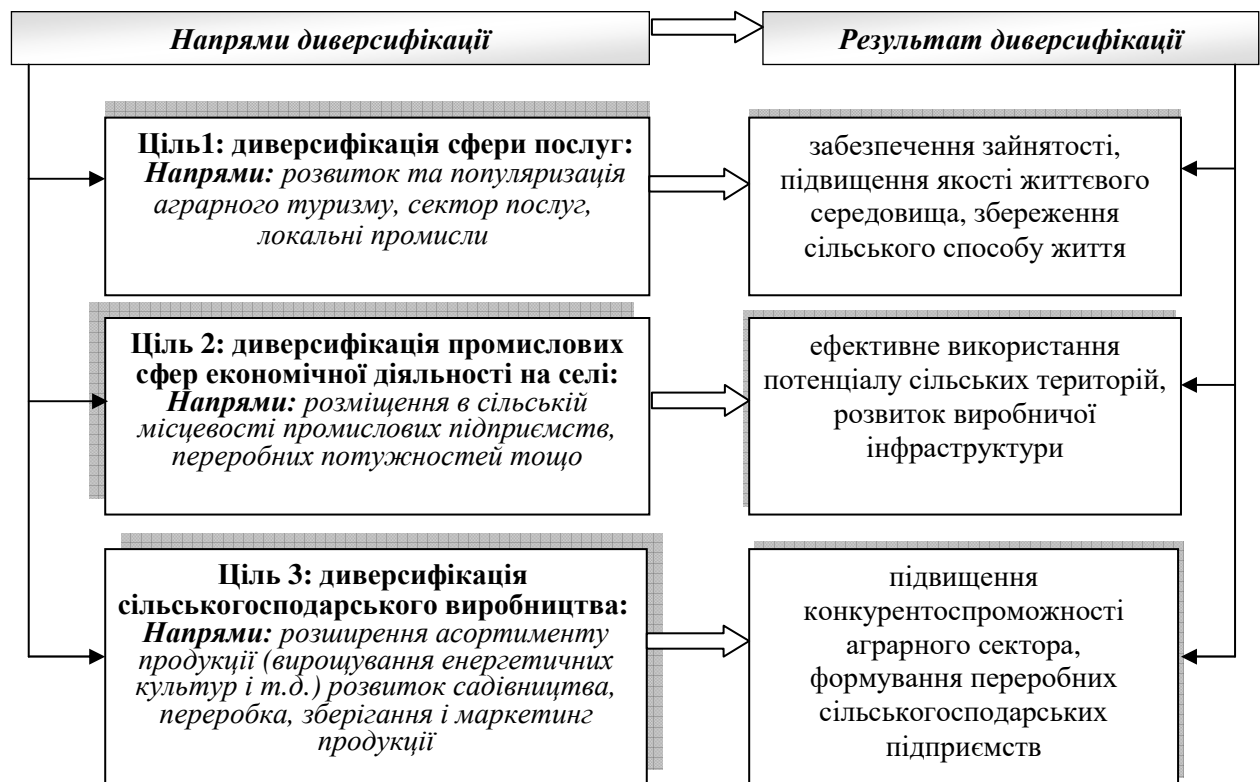


Рис. 4.10. Стратегічні напрями диверсифікації сільської економіки.

Із вищезазначеного слідує, що реалізація цих напрямів дозволить досягти високого соціального та економічного ефекту. Соціальний ефект полягає у можливості використання людського потенціалу села, розширенні можливостей для прикладання праці безпосередньо в ареалі життєдіяльності, розвитку підприємницьких здібностей тощо. Значення економічного ефекту

диверсифікації має множинний характер: по-перше, це додаткові робочі місця, а отже, розширення сфери отримання доходів селян, що дозволяє задовольняти їх потреби; по-друге, зростання кількості зайнятих забезпечить збільшення обсягів виробництва продукції.

Проблемою інтеграції регіонів України з країнами ЄС є те, що зовнішньоекономічна політика регіонів концентрується в основному на зусиллях «лібералізації» торгівельних потоків. Але варто зазначити, що зовнішньоекономічна політика – це не лише торгівля, інвестиційне, науково-технічне співробітництво, створення договірного простору, а й забезпечення національної економічної безпеки. Це – весь комплекс проблем, розв'язання яких націлене на органічне інтегрування економіки до європейської економічної системи з метою максимізації своєї частки доходу. Існуючі концептуальні підходи до зовнішньоекономічної політики регіонів України – при всіх її позитивних аспектах – мають істотну ваду: в них фактично відсутні організаційні принципи досягнення стратегічних цілей на територіальному рівні, тобто стратегії формуються на рівні держави та регіонів, але не враховують місцевий рівень, а саме розвиток сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів. Слід зазначити: саме орієнтація на зміни і тенденції на всіх територіальних рівнях (державному, регіональному, місцевому), їх прогнозування у довгостроковому режимі, а також адекватна політика нашої держави можуть привести до позитивних змін у її становищі в європейському просторі. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка не тільки стратегічних напрямів інтеграції нашої країни та її регіонів, але й врахування їх при розробці різних концепцій, економічної політики, стратегій та програм розвитку, які б дозволили нарівні комплексно розв'язувати проблеми та взаємодіяти з іноземними партнерами та конкурентами, тим самим допомагаючи здійсненню внутрішніх економічних перетворень.

Виявлення в аналітичній частині нашого дослідження залежності між індексом розвитку сільських територій та коефіцієнтом інтегрованості регіону з ЄС зумовлює врахування її при розробці заходів державної регіональної політики на сучасному етапі. Вважаємо, що регіонам відповідно до їх рівня інтеграції необхідно:

– інтенсифікувати зовнішньоекономічну діяльність з країнами ЄС (регіони, які мають низький рівень інтеграції) шляхом диверсифікації товарної структури експорту, закріплення на традиційних ринках експорту та освоєння нових, активізація участі в міжнародному виробничому співробітництві, проведення організаційно-правових заходів);

– модернізувати в напрямку розширення проектів співпраці (регіони, які мають середній рівень інтеграції) на основі створення сприятливих умов для експортерів, стимулювання іноземних інвесторів, розширення та переозброєння потужностей для виробництва експортної продукції, освоєння нових ринків ЄС, забезпечення прогресуючої інтеграції у європейський економічний простір за рахунок нарощування експортного потенціалу);

– стабілізувати наявні тісні торгівельні та інвестиційні зв'язки (збереження обсягів збуту продукції на традиційних ринках, зміцнення зовнішньої торгівлі та інвестиційних потоків, розвиток транскордонного співробітництва в сфері науки, освіти, туризму).

Поєднуючи напрям зовнішньоекономічного вектору регіонів України та типи регіональної політики розвитку сільських територій пропонуємо при її розробці враховувати інтеграційні процеси, шляхом виділення 9-х типів державної регіональної політики розвитку сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів: активно-інтенсивної, активно-модеративної, активно-стабілізаційної, змішано-інтенсивної, змішано-модеративної, змішано-стабілізаційної, пасивно-інтенсивної, пасивно-модеративної, пасивно-стабілізаційної [225, с. 114]. Так, в таблиці 4.10 відображено типи державної регіональної політики розвитку сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів.

Таблиця 4.10

Типи державної регіональної політики розвитку сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів

Група регіонів за рівнем розвитку сільських територій	Тип ДРП <sub>рст</sub>	Рівень інтеграції регіону з ЄС та запропонований вектор зовнішньоекономічної політики регіону з ЄС		
		З низьким рівнем інтеграції	З середнім рівнем інтеграції	З високим рівнем інтеграції
		Інтенсивний вектор	Модеративний вектор	Стабілізаційний вектор
«Н»	Активна	Запорізька, Харківська, Сумська, Миколаївська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Херсонська, Кіровоградська, Одеська	-	Тернопільська
«С»	Змішана	Полтавська, Черкаська, Вінницька, Київська	Хмельницька, чернігівська, Чернівецька, Житомирська	Львівська
«В»	Пасивна	-	Рівненська	Волинська, Івано-Франківська, Закарпатська

Відповідно до результатів цієї таблиці пропонується в Україні здійснювати такі види державної регіональної політики розвитку сільських територій в умовах євроінтеграційних процесів, зокрема для таких областей: активно-інтенсивна політика: Запорізька, Харківська, Сумська, Миколаївська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Херсонська, Кіровоградська, Одеська; активно-стабілізаційна: Тернопільська; змішано-інтенсивна: Полтавська, Черкаська, Вінницька, Київська; змішано-модеративна: Хмельницька, Чернігівська, Чернівецька, Житомирська;

змішано-стабілізаційна: Львівська; пасивно-модеративна: Рівненська; пасивно-стабілізаційна: Волинська, Івано-Франківська, Закарпатська.

Тобто, кожен із зазначених типів сільських територій потребує індивідуального підходу до розробки політики розвитку, оскільки проблеми сільських територій групи регіонів з низьким рівнем орієнтуються на більш стрімкий розвиток, в той час як території середнього та високого рівня потребують стримування негативних тенденцій. Тому модернізований підхід до процесу розвитку сільських територій вважаємо найбільш перспективним, оскільки його впровадження дозволяє зосередитися не на загальних усереднених, а на конкретних проблемах села, притаманних окремій групі регіонів та розробити стратегію і механізм їх подолання. При цьому, необхідно відзначити можливість існування множини різноманітних стратегій, які можуть бути використаними.

Диверсифікація сільської економіки, на думку деяких авторів [226, с. 3], є найбільш адекватною відповіддю на негативні структурні зміни у сільському господарстві та зміни суспільних потреб населення в сільських районах. Також західні фахівці та експерти ФАО [227, с. 14] вважають, що стратегія диверсифікації традиційно використовується як інструмент підвищення доходів господарюючих суб'єктів (як сільськогосподарських підприємств, так і домогосподарств), що характеризує потребу в доході як головну рушійну силу цього процесу, котра, особливо активізується в період структурних змін, пов'язаних із ринково орієнтованими політичними реформами.

Процес ініціювання диверсифікації відбувається в двох випадках: по-перше, за умови, коли традиційний вид діяльності не забезпечує належного рівня доходів (диверсифікація як потреба); по-друге, коли існуючий потенціал дає змогу розширювати сферу діяльності (диверсифікація як можливість). Проте в кожному разі детермінантою диверсифікованої діяльності виступає саме наявний потенціал. Вважаємо, що у більшості випадків диверсифікація сільських територій відбувається саме у розрізі диверсифікації потреби (рис. 4.11).

Реалізація стратегії диверсифікації у сільських територіях України здійснюється уповільненими темпами, що пояснюється особливостями сільського менталітету, способу життя селян, недостатнього фінансування місцевих бюджетів, технологічною відсталістю та ін. Але досвід країн ЄС свідчить, що диверсифікація стає потужним інструментом розвитку сільської місцевості.





Рис. 4.11. Необхідність ініціювання диверсифікації сільської економіки

В Україні важливість і потенційні результати стимулювання диверсифікованої діяльності тільки починає усвідомлюватися інститутами влади, хоча її необхідність відзначають багато економістів. Крім того, сучасний національний аграрний сектор вже не в змозі в повній мірі забезпечити потреби сільського населення. Підтвердженням цього є зменшення частки доходів від сільгоспвиробництва в загальній структурі сільських доходів і формується об'єктивна необхідність їх заміщення. Формування стратегії диверсифікації сільської економіки в Україні потребує використання досвіду інших країн, в тому числі й країн ЄС, потребує коригування з урахуванням національних особливостей і чинників впливу.

Механізм диверсифікації сільської економіки доцільно реалізовувати в межах системи її стратегічного управління, алгоритм якого подано на рис. 4.12.

Важливою ланкою даної системи управління є перший етап, а саме оцінка потенціалу диверсифікації економіки сільських територіальних утворень регіону.

Будь-який напрямок диверсифікації, як стратегія розвитку економіки території з метою підвищення її конкурентоспроможності, вимагає ретельної оцінки можливостей і ризиків, що, у свою чергу, створює необхідність визначення диверсифікаційного потенціалу економіки сільської території. Диверсифікаційним потенціалом економіки сільської території ми називаємо сукупність наявних ресурсів підприємств, які функціонують на цій території (організаційно-економічних, фінансово-господарських), і можливостей сільського населення (організаційно-підприємницьких, споживчих), які при реалізації стратегії диверсифікації економіки території забезпечують її ефективність.

В економічній літературі, є значна кількість досліджень щодо доцільності диверсифікації економіки сільських територій [227-230], але питання розробки методики оцінки потенціалу диверсифікації економіки сільських територій залишається в даний час практично невирішеним.

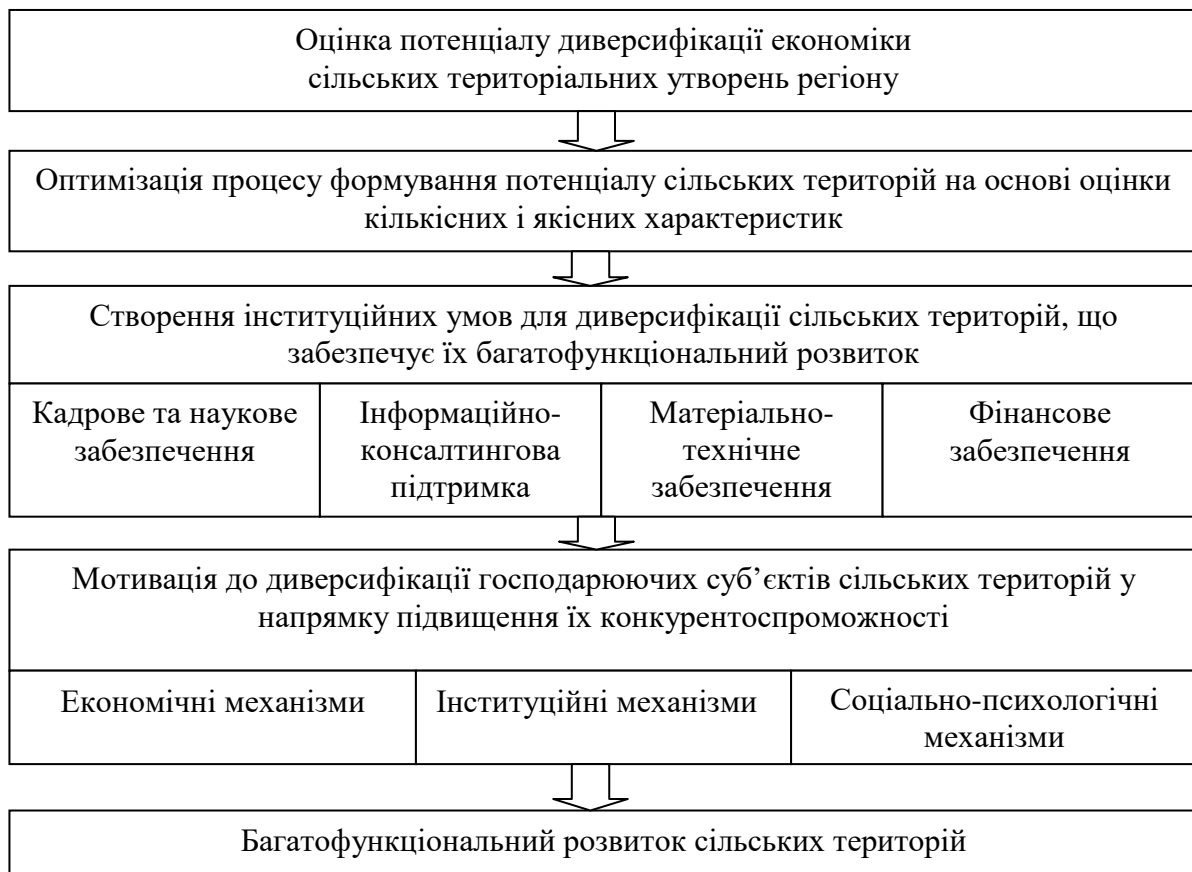


Рис. 4.12. Алгоритм системи стратегічного управління диверсифікацією сільської економіки

На основі вивчення сутності та ключових аспектів диверсифікації виробництва [227-228] можна запропонувати підхід для оцінки диверсифікаційного потенціалу. Вважаємо, що для оцінки диверсифікаційного потенціалу сільської території необхідно використовувати, окрім економічних та соціальних показників, також інституційні можливості населення території, а саме організаційно-підприємницькі здібності. Так як сільські території – це місцевість до якої висококваліфіковані кадри з міст не мають бажання їхати працювати, і в той же час ми спостерігаємо міграційні тенденції «село-місто». Також населення кожної території має свої ментальні особливості та ціннісні орієнтації, що обумовлює це врахувати при розробці стратегії диверсифікації економіки сільської території.

Отже, для оцінки диверсифікаційного потенціалу сільської території, в структуру якого входить соціально-економічний, фінансово-господарський, організаційно-підприємницький потенціал, в якості основних комплексних і одиничних показників, що характеризують вищеназваний диверсифікаційний потенціал, рекомендується використовувати такі індекси:

1) з метою оцінки соціально-економічного потенціалу території пропонується визначити індекс соціально-економічного потенціалу території, який розраховується на основі показників середньомісячної заробітної плати, обсягу реалізованих послуг на душу населення, роздрібного товарообороту

на душу населення, забезпеченості торговими мережами, рівня безробіття, кількості підприємств, кількості новостворених підприємств, інвестицій на душу населення.

2) для оцінки підприємницьких здібностей населення території пропонується розрахувати на основі соціологічних даних індекс організаційно-підприємницьких здібностей, який визначається шляхом розрахунку показників: рівень підприємницьких знань, рівень бажання займатися підприємницькою діяльністю, рівень навичок роботи з ІКТ.

3) фінансово-господарська оцінка діяльності підприємств здійснюється на основі показників рентабельності та кількості прибуткових підприємств.

Оснoву методики становить визначення індексу диверсифікаційного потенціалу сільської території, який являє собою середньозважене індексів трьох блоків - структурних елементів диверсифікаційного потенціалу.

Алгоритм розрахунку інтегрального індикатора диверсифікаційного потенціалу полягає у виконанні трьох етапів, які подано на рис. 4.13 [231, с. 109].

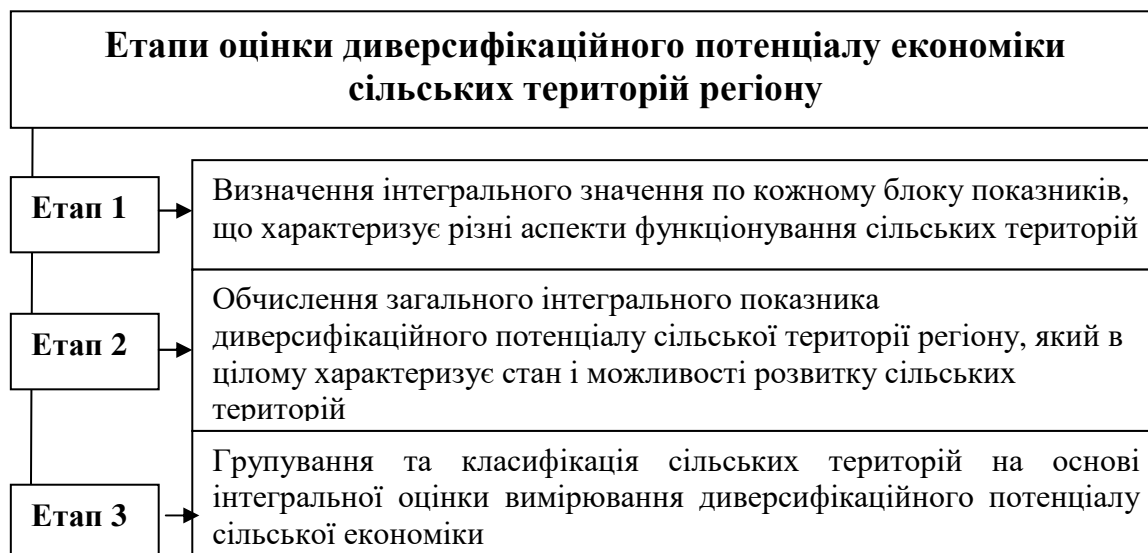


Рис. 4.13. Алгоритм розрахунку індексу диверсифікаційного потенціалу сільської території регіону

I етап. Визначення певного інтегрального значення по кожному блоку показників, що характеризує різні аспекти функціонування.

1.1 Відбір основних показників, що характеризують складові потенціалів сільської території.

1.2 Побудова моделі бальної оцінки для визначення індексу організаційно-підприємницьких здібностей.

1.3 Розробка анкет для опитування сільського населення.

1.4 Обробка і аналіз інформації. Цей етап передбачає статистичну обробку інформації, отриманої в результаті статистичного аналізу соціально-економічних показників та соціологічного опитування.

1.5 Нормалізація показників шляхом ділення кожного показника на середнє значення.

1.6 Розрахунок групових індексів за соціально-економічним та фінансово-господарським потенціалом за формулою простої арифметичної. Індекс організаційно-підприємницьких здібностей пропонується розраховувати як середній бал, виставлений респондентами по всіх випадках анкетування:

1.7 Визначення вагових коефіцієнтів для кожного групового індексу методом експертних оцінок.

II етап. Обчислення загального інтегрального індексу диверсифікаційного потенціалу, який в цілому характеризує стан і можливості розвитку економіки території.

III етап. Класифікація і співставлення інтегральної оцінки вимірювання диверсифікаційного потенціалу за групами, що характеризують можливість диверсифікації. Рекомендації за оцінкою отриманого результату диверсифікаційного потенціалу полягають у виокремленні трьох груп з різними можливостями до диверсифікації економіки:

- значні можливості для диверсифікації, тобто більші шанси підприємств і населення території при реалізації стратегії диверсифікації на успіх;

- середні можливості для диверсифікації, тобто проведення диверсифікації є альтернативною стратегією розвитку території;

- низькі можливості для диверсифікації, тобто проведення диверсифікації є досить ризикованою стратегією.

Запропонований підхід до оцінки потенціалу диверсифікації, ґрунтується на розрахунку не лише економічних та соціальних можливостей території, а з урахуванням впливу організаційно-підприємницьких здібностей населення. Оцінка диверсифікаційного потенціалу сільських територій дозволяє виявити нерівномірний розвиток всіх його складових, що з одного боку, відображає наявність проблемних зон і резервів зростання сільських територій регіону, а з іншого - показує те, яким чином, удосконалюючи окремі складові, можна підвищити інтегральний індекс сільських територій регіону в цілому.

Розвиток сільських територій регіонів України – це тривалий процес, тому він потребує зваженої державної регіональної політики, яка базується на розробці програм диверсифікації сільської економіки, заходів щодо розвитку підприємництва на селі, інструментів розширення зовнішньоекономічної діяльності регіонів України з країнами ЄС та ефективного механізму управління. Із метою системної реалізації та здійснення запропонованих напрямів і заходів необхідною також є консолідація діяльності державних органів влади, бізнесу та сільської громади.

#### **4.5. Сучасні тенденції та фактори розвитку АПК України в інтеграційних умовах.**

Сучасний стан економіки України вимагає розробки нових підходів до формування і функціонування рівноважного розвитку економічних систем. Серед впроваджених державою законів та реформ розвитку економіки важливе місце займає механізм забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, що відповідає загальнодержавним та світовим ринковим вимогам та спрямоване на забезпечення стабільного та взаємоузгодженого функціонування галузі.

При цьому важливого значення набуває розробка дієвого економічного механізму регулювання аграрного ринку, який би сприяв оперативному пристосуванню сільськогосподарських товаровиробників до мінливих умов кон'юнктури ринку, вирішенню соціальних та екологічних стратегічних і тактичних завдань, а також збалансуванню взаємозв'язків між чинниками сільськогосподарського виробництва.

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин великого значення набуває здійснення державного економічного регулювання аграрного сектору економіки, оскільки цей сектор забезпечує продовольчу та політичну безпеку країни. При цьому основною ланкою агропромислового комплексу виступає низькодохідне сільське господарство, ведення якого залежить від природно-кліматичних чинників і має яскраво виражений сезонний, циклічний характер виробництва.

Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва неможливе без обґрунтування і реалізації сучасного економічного механізму забезпечення сталого розвитку сільського господарства. Необхідно врахувати, що реальна економіка функціонує і розвивається у рамках суспільного виробництва, головною рушійною силою якого є господарський механізм. Його складовою частиною є економічний механізм як конкретне вираження діючих ринкових законів у виробничій системі, яка формується на основі аграрної політики держави.

Узагальнюючи теоретичні положення формування економічного механізму, встановлено близькість наукових думок про його основні складові елементи, структуру, рівні і форми прояву в агропромисловому комплексі. Зазначимо, що кожному зі складових елементів економічного механізму притаманними є особливості та відносна самостійність, але всі вони гармонійно поєднуються і доповнюють один одного. Ринкова економіка вносить нове змістовне наповнення механізму як системи, доповнює його сучасними елементами, спроможними у будь-який кон'юнктурний момент оперативно адаптуватися. Вважаємо, що економічний механізм сільськогосподарського виробництва є системою, яка постійно розвивається, є відкритою і складною, оскільки складається із взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих інструментів, що формуються під дією ринкових законів і державної політики, спрямованих на ефективне використання усіх ресурсів у процесі виробництва та забезпечення його сталого розвитку [232, с. 209].

Взаємоузгоджене функціонування факторів сільськогосподарського виробництва забезпечує повноцінне та безперервне функціонування сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку України в цілому. При цьому важливу роль відіграють чинники стабілізації сільського господарства (рис. 4.14).

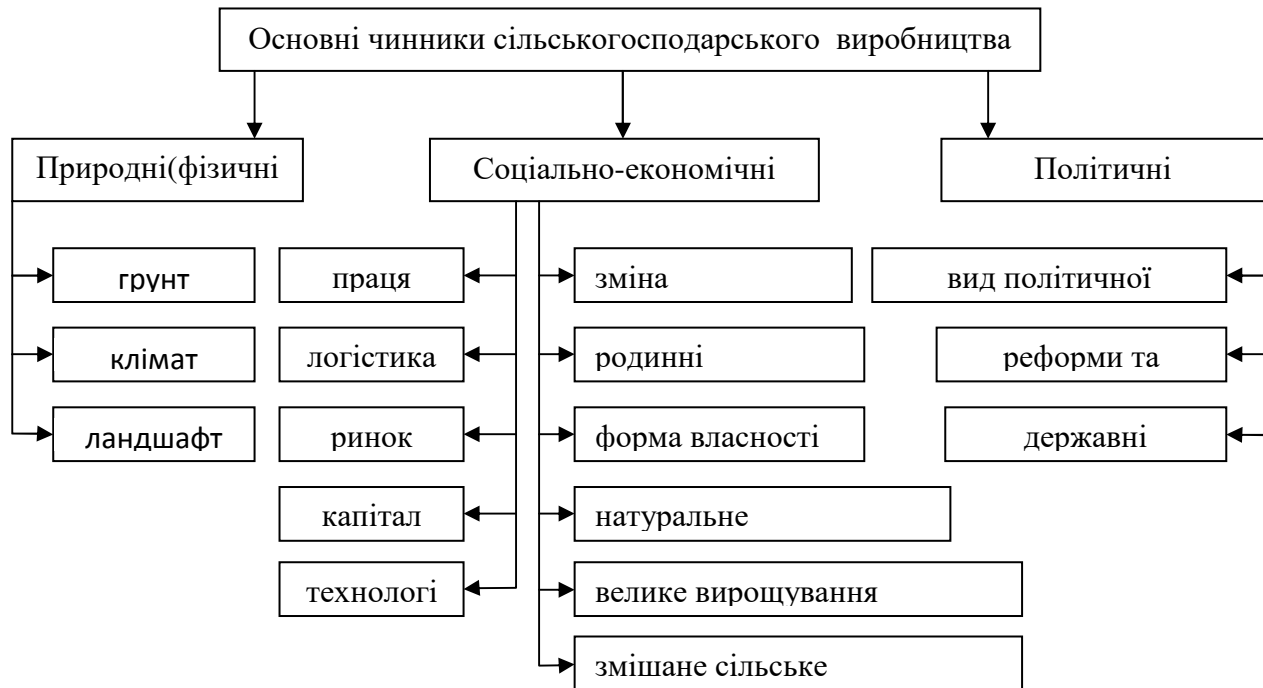


Рис. 4.14. Основні чинники стабілізації сільськогосподарського виробництва.

Що стосується природних факторів, то успішне сільське господарство на великих за розміром територіях вимагає достатньо тривалого літа. Температура визначає зростання рослинності шляхом визначення тривалості вегетаційного періоду. У більш високих широтах стислість літа компенсується більшою тривалістю дня. А тому загальної кількості тепла, що отримується вистачає для дозрівання культур. У свою чергу, у більш низьких широтах, де зима не буває дуже холодною та де практично весь рік триває вегетаційний період, щоб зупинити зростання рослинності, сільськогосподарські операції здійснюються відповідно до сезонів опадів. Також важливо розуміти, що рослини потребують менше вологи в регіонах з помірним кліматом, ніж в тропічних регіонах. Таким чином, одна й та ж кількість опадів може бути достатньою для сільського господарства в помірних регіонах та малою для тропічних регіонів.

Не менш важливими чинниками навколишнього середовища є тип ґрунту та рельєф території (топографія). Ґрунт виступає опорою для рослин, а також в якості основного середовища в якому вода, і всі корисні речовини (крім двоокису вуглецю) поглинаються корінням рослин. Ґрунти за своєю структурою та хімічним складом бувають різні, мають індивідуальну продуктивність в кількості, різноманітності, якості.

Однією з головних особливостей та переваг України є те, що 94 % її територій відноситься до класу рівнинних східноєвропейських ландшафтів та об'єднує типи й підтипи ландшафтів, зміна яких відбувається в широтному напрямку. Топографія впливає на тип сільського господарства, продуктивність якого залежить від ерозії ґрунту, складності його обробки ґрунту, види транспортних сполучень. Також від рельєфу землі залежить механізація сільського господарства. На шорсткуватих, горбистих землях, використання сільськогосподарської техніки неможливо, що підкреслює значні переваги нашої країни в порівнянні з іншими.

За неповний 2017 рік територіальні органи Держгеокадастру на земельних торгах реалізували 1 565 прав оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності. Загальна площа переданих в оренду ділянок склала 37,3 тис. гектарів.

Найбільш активно земельні аукціони проводилися в Одеській (194 земельні ділянки площею 4 736,9 га), Чернігівській (129 ділянок площею 4 261,1 га) та у Херсонській (91 ділянка площею 5 131,9 га) областях.

Стартова річна орендна плата за користування земельними ділянками була визначена на рівні 7,67% від нормативної грошової оцінки земель. За результатами земельних торгів розмір орендної плати у середньому по Україні вдалося підвищити до 14,35% від нормативної грошової оцінки. Це майже 4400 грн/га.

ТОП-результатів земельних торгів: 231 % та 197% від НГО (Тернопільський район Тернопільської області), 181% від НГО (Зінківський район Полтавської області), 165% від НГО (Тальнівський район Черкаської області). Для порівняння: у 2016 році на земельних торгах було реалізовано 1 706 прав оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності загальною площею 42,6 тис. гектарів. У 2016 році стартовий розмір річної орендної плати за продані на торгах земельні ділянки в середньому становив 6,64% від нормативної грошової оцінки, за результатами торгів – 10,22% [233].

Соціально-економічні чинники розвитку сільськогосподарського виробництва теж мають свої унікальні риси та особливості. Так для визначення видів продукції важливо враховувати національні та міжнародні ринки збуту. Фермери вирощують зернові культури, які користуються попитом і задовольняють нові потреби суспільства. Відбувається зміна структури світових ринків на користь одних продуктів іншим. Сьогодні спостерігається надання переваги тростинному цукру перед буряковим, соєвій та пальмовій олії на противагу соняшниковій – що не на вигоду Україні. Також для прикладу, каучукові плантації в Малайзії перепрофілювались на пальмову олію, оскільки попит на каучук впав. Слід зазначити, що визначальну роль продовжує відігравати нижча ціна, причому в окремих випадках не на користь якості. Тому Україні потрібно шукати свою нішу збуту відносно дорожчих, але привабливіших екологічно та за харчовою цінністю продуктів.

Слід відмітити, що ринки змінюються протягом року, і фермери модифікують своє виробництво, щоб задовольнити потреби споживачів. Важливо зазначити, що на територіях поблизу великих населених пунктів доцільно розвивати городництво і виробляти товари (що швидко псуються), та можуть транспортуватися на ринок на короткі відстані без особливих ушкоджень. На територіях далеких від ринку, як правило, ростуть такі продукти, які можуть дозволити собі вартість та умови транспортування на ринок. В цілому відношення до ринку визначає характер сільського господарства, зокрема вартість транспортування на ринок впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Економічна історія світу фіксує зміни в структурі сільського господарства, що індуковані транспортними засобами. Покращення в сфері транспорту та зв'язків спонукали розвитку регіональній спеціалізації і, таким чином, розширили можливість використання своєрідних особливостей конкретних ґрунтів і кліматичних умов.

Не менш важливим економічним чинником сільськогосподарського розвитку виступає праця. Сільське господарство потребує кваліфікованої робочої сили, яка зможе об'єктивно оцінити співвідношення сезонів і ґрунту до вирощуваних культур та своєчасно здійснювати необхідні заходи (вчасний посів, збирання врожаю та інші сільськогосподарські практики), що забезпечить хорошу віддачу землі.

В цьому контексті слід зазначити, що пропозиція праці визначає характер сільського господарства. Інтенсивне сільське господарство є надзвичайно трудомістким і служить яскравим прикладом тиску людини на землю. Фермери, у таких країнах, як Індія та Ява, використовують велику кількість дешевої робочої сили, а не машини. В свою чергу, в Японії і Великобританії, де праця людей коштує дорого, віддають перевагу машинам. При цьому люди, що працюють на фермах, можуть бути як чорноробами, так і кваліфікованими працівниками, що використовують техніку (трактори, комбайни, доїльні машини).

В процесі сільського виробництва з використанням технологій можна не лише полегшити людську працю, а й підвищити врожайність. При цьому можна виокремити два типи технологій: безпосередньо зрошувальні машини та ноу-хао в галузі генної інженерії та комп'ютерної модернізації. Для прикладу в теплицях, з комп'ютерним управлінням, створюються ідеальні умови для високої якості сільськогосподарських культур. Комп'ютер контролює температуру, рівень вологості та кількість корисних речовин для агрокультур. Разом з тим генна інженерія дозволила винайти нові рослини, що здатні протистояти засухам, хворобам і дати вищі врожаї.

Слід зазначити, що сучасне механізоване сільське господарство в значній мірі стало більш капіталомістким. Сьогодні фермери мають вкладати велику кількість коштів в сільське господарство, оскільки необхідно купити сільгосптехніку, хімічні добрива, паркани, насіння. Якщо аграрії зможуть дозволити собі вкласти капітал, продуктивність зростатиме та можна буде досягнути більшого прибутку, що дозволить отримати додаткові інвестиції.



Інвестування має значний вплив на розвиток сільськогосподарського виробництва особливо в умовах глобалізації. Основними джерелами надходження капіталу в агросферу здебільшого є державне субсидіювання, іноземне інвестування та вкладення коштів приватними підприємствами та фізичними особами (табл. 4.11).

Таблиця 4.11

Капітальні інвестиції в сільське господарство України 2013-2017 р.р.

рік	Види інвестування	с/г	рослинництво	тваринництво
2013	кошти державного бюджету, млн. грн.	861,09	658,73	202,36
	кошти іноземних інвесторів, млн. грн.	253,39	193,84	59,55
	власні кошти підприємств та фізичних осіб, млн. грн.	12485,31	9551,26	2934,05
	інші джерела фінансування	2146,12	1641,78	504,34
	Всього	15745,90	12045,61	3700,29
2014	кошти державного бюджету, млн. грн.	557,32	419,11	138,22
	кошти іноземних інвесторів, млн. грн.	454,58	341,84	112,74
	власні кошти підприємств та фізичних осіб, млн. грн.	13454,89	10118,08	3336,81
	інші джерела фінансування	2287,51	1720,21	567,30
	Всього	16754,30	12599,23	4155,07
2015	кошти державного бюджету, млн. грн.	1998,69	1491,03	507,67
	кошти іноземних інвесторів, млн. грн.	844,73	630,17	214,56
	власні кошти підприємств та фізичних осіб, млн. грн.	20222,02	15085,63	5136,39
	інші джерела фінансування	4013,45	2994,04	1019,42
	Всього	27078,90	20200,86	6878,04
2016	кошти державного бюджету, млн. грн.	4238,77	3259,61	979,15
	кошти іноземних інвесторів, млн. грн.	1300,42	1000,03	300,40
	власні кошти підприємств та фізичних осіб, млн. грн.	34475,83	26511,91	7963,92
	інші джерела фінансування	5027,39	3866,06	1161,33
	Всього	45042,40	34637,61	10404,79
2017	кошти державного бюджету, млн. грн.	6 517,18	5640,13	877,21
	кошти іноземних інвесторів, млн. грн.	3 724,11	3 222,93	501,26
	власні кошти підприємств та фізичних осіб, млн. грн.	44689,27	38 675,18	6 015,18
	інші джерела фінансування	7137,87	6177,29	960,76
	Всього	62068,43	53 715,53	8 354,41

Джерело: [205; 234].

Капітальні інвестиції в українську галузь сільського господарства в 2016 році склали 44 мільярди гривень, що є рекордом за всю історію незалежності країни і в 1,5 рази перевищує показник 2015 року.

Досягнуті в 2016 році обсяги капіталовкладень у сільське господарство є рекордними для галузі за весь час незалежності України і свідчать про високий рівень її інвестиційної привабливості. За даними прес-служби Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» така тенденція пов'язана з тим, що інвестори позитивно оцінюють рівень

прибутковості своїх вкладень у майбутньому. Також на динаміку інвестицій вплинули перспективи збільшення експорту вітчизняної сільгосппродукції.

Капітальні інвестиції в сільське господарство за січень-вересень 2017 року зросли на 37,8% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 року. Згідно з інформацією прес-служби МінАП, головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно в межах 72% загального обсягу.

Важливо зауважити, що основним джерелом капітальних інвестицій в 2016 році були власні і залучені сільськогосподарськими підприємствами ресурси. При цьому наголошується, що іноземні інвестори поки що не виявили помітної активності. Як повідомляв УНІАН, згідно з даними Державної служби статистики, обсяг освоєних капітальних інвестицій в Україні в 2016 році становив 326,2 мільярда гривень, що в порівнянних цінах на 16,4% більше показника за аналогічний період 2015 року. За даними Міністерства аграрної політики і продовольства, експорт української аграрної продукції за підсумками 2016 року зріс на 4,5% порівняно з 2015 роком і становив 15,5 мільярда доларів (42,5% всього експорту України). Експорт аграрної продукції з України в 2015 році становив 14,6 мільярда доларів (38,1%) [235].

Експорт сільськогосподарської продукції за січень-вересень 2017 року збільшився на 24,3% порівняно з відповідним періодом 2016 року і становив 13,07 млрд доларів. Прес-служба Мінагрополітики повідомляє, що це - 41,7% від загального експорту України. За словами заступника міністра аграрної політики та продовольства з питань євроінтеграції Ольги Трофімцевої найбільше агропродукції Україна експортувала до країн Азії на суму 5,525 млрд дол. На другому місці – країни ЄС – 4,177 млрд дол., і третю сходинку займають країни Африки – 1,997 млрд дол. Найбільш вагомими в структурі експорту стали соняшникова олія – 24,8%, кукурудза – 18%, пшениця та суміш пшениці і жита – 14,45%, соя – 4,84%, ячмінь – 4,6% та насіння ріпаку – 4,6%.

Важливо зауважити значне зростання експорту окремих товарних позицій порівняно з попереднім роком. Наприклад, бобових овочів, свіжих або охолоджених, на суму 20,9 млн дол., масла вершкового та інших жирів, вироблених з молока, - на 64,2 млн дол., яловичини мороженої - на 34,1 млн дол. Також експорт абрикос, вишень, персиків, слив збільшився майже в 8,4 рази та становив 6,4 млн дол.. В свою чергу, за підсумком січня-вересня 2017 року імпорту сільськогосподарської продукції збільшився на 6,7% порівняно з аналогічним періодом минулого року, або на 201 млн дол. Він становив 3,202 млрд дол. Найбільшу питому вагу в структурі імпорту основних видів продукції аграрного сектору мають наступні товари: риба, ракоподібні та моллюски – 9,4%, тютюн та вироби з нього – 9,1%, плоди, горіхи та цедра – 9%, олія – 5,2%, какао-боби, продукти з нього, шоколад – 4,8%, кава, чай, прянощі – 4,2%, зернові злаки – 4,1%.

Населення планети зростає, а отже росте і попит на продукти харчування, і тому сільське господарство лишатиметься перспективним напрямком розвитку для будь-якої країни. Україна у цьому плані має безліч

переваг – сприятливі погодні умови, чорноземи, традиційна спеціалізація на агропромисловості. Не вистачає – модернізації виробництв, технологій, капіталу, «господарської руки». Лише за останні два роки інвестиції ЄБРР в українське сільське господарство склали близько півмільярда євро.

Сьогодні в Україні розпочато процес дерегуляції в агросекторі. Міністерство аграрної політики та продовольства України за оцінками різних європейських та національних агентств є лідером у реформуванні підвідомчої йому сфери економіки, що сприяє зменшенню розриву між потенціалом агросектору та його фактичними виробничими показниками. Безумовно, це збільшує інвестиційну привабливість напрямку, - наголошує Андрій Порайко, адвокат, керуючий партнер компанії Everlegal. За його словами, аграрний сектор є єдиним за останні роки, що показує стабільний ріст та прибутковість.

Очікується, що привабливими для інвестування будуть не тільки прямі вкладення у виробництво продукції, а і у розвиток аграрної інфраструктури, розвиток водної логістики, систем зберігання врожаю та виробництво біопалива, оскільки аграрна інфраструктура на даний час є недостатньо розвиненою. Таким чином, в даному аспекті ми можемо говорити одразу про декілька напрямків, які можуть цікавити як внутрішнього, так й іноземного інвестора.

Перший – виробництво продуктів харчування на експорт. Цим інструментом вже досить впевнено користуються великі вітчизняні підприємства – і хлібобулочні, і кондитерські, і лікєро-горілчані, і сирні та м'ясні. Якість їхньої продукції не поступається європейським аналогам, а ціна на світовому ринку більш ніж конкурентна. В результаті формується висока маржа, а доходи заходять у валюті.

Експерти передрікають, що за найближчі 5 років українське сільське господарство виросте на третину, а обсяг продукції, що тут вироблятиметься, на 29%.

Інший напрямок – інфраструктура для сільського господарства. Вже сьогодні Україна посідає третє місце (після Штатів та Євросоюзу) за експортом зерна з часткою ринку в 11%. Причому власники бізнесу цілком реально оцінюють перспективу другого місця. Натомість, місцева, транспортна та обслуговуюча інфраструктура у більшості випадків занадто застаріла і не витримує нарощування обсягів виробництва [236].

Разом з тим, у 2017 році впроваджено нову систему держпідтримки аграріїв. Так 1% від аграрної складової ВВП (або 5,5 млрд гривень) — рівень держпідтримки, що був передбачений на 2017 рік для сільського господарства. Ця нова модель дотування найпроблемніших секторів АПК повинна також компенсувати скасування спецрежиму ПДВ. Одночасно з переходом на цільові програми аграрний сектор України наближається до європейської системи, де, як відомо, діє формат EUR/на гектар/на літр/на голову і т.д.

Ключове питання, яке хвилює всіх учасників ринку - це система розподілу цих коштів та її прозорість. Зі свого боку, Мінагрополітика готова максимально звузити свої повноваження в цьому процесі, передавши їх на місцевий рівень і під контроль галузевих асоціацій. Також напевно буде крос-перевірка процедури від учасників ринку - претендентів на дотації - а це найбільш скрупульозні й непідкупні аудитори [237].

Законом України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» (зі змінами) Мінагрополітики було передбачено видатки в обсязі 5 596,4 млн гривень.

Станом на 29.12.2017 виконавцям бюджетних програм згідно річного розпису асигнувань загального фонду Державного бюджету України спрямовано 5294,4 млн грн, з них за бюджетною програмою 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» - 1021,4 млн грн, з яких перераховано:

- 923,0 млн грн на небюджетний рахунок, відкритий в Державній казначейській службі України, для автоматичної виплати дотацій у рамках держпідтримки сільгосптоваровиробників відповідно до Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 83;

- 98,4 млн грн на реєстраційний рахунок для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 130).

Крім того спрямовано на:

- фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів – 294,9 млн грн;

- державну підтримку галузі тваринництва – 11,6 млн грн;

- надання кредитів фермерським господарствам – 25,0 млн грн;

- державну підтримку розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників – 115,6 млн гривень.

Також на погашення кредиторської заборгованості, зареєстрованої в органах Казначейства спрямовано:

- 158,3 млн грн. із державної підтримки галузі тваринництва (розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.09.2017 № 651-р);

- 183,2 млн. грн. із державної підтримки розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників (розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.08.2017 №525-р та від 08.11.2017 № 791-р);

- 54,1 млн грн і з фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі (наказ Мінагрополітики від 29.11.2017 № 625).

В свою чергу, видатки спеціального фонду передбачені в обсязі 4 693,5 млн гривень (із власними надходженнями установ і організацій), з них на підтримку розвитку підприємств АПК – 3 350,1 млн грн (71% від загального обсягу).

Станом на 29.12.2017 спрямовано всього – 3 191,3 млн грн, з них за КПКВК:

- 2801180 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» - 4,5 млн грн;

- 2801250 «Витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експортом об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду» –30,4 млн грн;

- 2801460 «Надання кредитів фермерським господарствам» - 40,0 млн грн;

- 2801490 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу» - 3,8 млн грн;

- 2801580 «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» - 3 112,6 млн грн, в тому числі :

✓ 3077,0 млн грн - на небюджетний рахунок, відкритий в Державній казначейській службі України, для автоматичної виплати дотацій відповідно до Порядку розподілу бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції у 2017 році, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 83;

✓ 35,6 млн грн – на реєстраційний рахунок Мінагрополітики для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва сільськогосподарським товаровиробникам відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 № 130.

Вказаних коштів недостатньо для розвитку АПК, та все ж це в рази більше від бюджетів попередніх років. Завдяки цьому, можливо, вдасться зупинити зниження ВВП у низці секторів АПК, а за правильного та прагматичного підходу до бюджетів 2018–2020 років, дати поштовх поступальному розвитку галузі.

Соціальні фактори, що впливають на сільське господарство проявляються в низці напрямків: тип господарства, зміна культивуації, натуральне господарство, велике вирощування зернових або змішане сільське господарство, що пов'язано з регіональною соціальною структурою. Слід зауважити, що соціальні фактори також можуть впливати на тип культури, що вирощується.

Ці чинники є більш ефективними в племінних культурах. Інший спосіб, в якому соціальні чинники можуть впливати на сільське господарство знаходиться у власності і успадкуванні землі. У багатьох частинах світу

земля батька ділиться між його дітьми. Це призводить до поділу вже дрібних господарств в більш дрібні одиниці, які часто нерентабельні як ферми. Яскравим прикладом яких є землі Індії.

Окрім цього, у рамках розвитку економічного механізму сільського господарства необхідно виділити напрями соціального характеру, що базуються на покращенні здоров'я сільського населення, підвищенні загальноосвітньої та професійної підготовки, зайнятості сільського населення, посиленні значущості суспільного статусу сільського жителя. Одним із пріоритетних напрямів соціального розвитку села є забезпечення доступним житлом молодих спеціалістів та їх сімей. При цьому перспективним елементом економічного механізму має стати розвиток агротуризму, ремесел та промислів, що сприятимуть вирішенню проблеми зайнятості сільського населення, росту їх доходів, відродженню та збереженню культурної та національної спадщини регіону.

Узагальнюючи додамо, що група соціально-економічних факторів, що впливають на розміщення світового сільського господарства є надзвичайно суттєвими. Так від населення, яке є основним споживачем сільськогосподарської продукції та забезпечує відтворення робочої сили для галузі, залежить як розвивається те чи інше виробництво сільськогосподарської продукції. При цьому найбільш трудомісткими є виробництво овочів, картоплі, цукрових буряків, деяких інших технічних культур та окремих галузей тваринництва. Також важливим є наявність переробних підприємств, якість транспортних засобів і шляхів сполучення, розміщення великих міст та агломерованих зон, що формують навколо себе приміський напрямок сільськогосподарського виробництва. Також одним з ключових чинників соціально-економічних факторів є науково-технічний прогрес, досягнення якого дозволяють істотно підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, розширити сфери його поширення.

Політичні фактори також відіграють життєво важливу роль в розвитку сільського господарства. Вид політичної системи (капіталістична, комуністична або соціалістична) визначає структуру сільського господарства. Наприклад, в США, Канаді і в більшості інших країн світу, сільське господарство знаходиться у розпорядженні приватних підприємств. З іншого боку, в Китаї, сільське господарство повністю знаходиться під контролем уряду, подібне було в колишньому СРСР.

Для прикладу важелі державного економічного регулювання України (податкова, цінова, інвестиційна і зовнішньоекономічна політика, формування відповідного кредитного механізму) повинні дати можливість бурякоцукровій галузі адаптуватися до ринкових умов і забезпечити її стійкий розвиток. Необхідно відзначити, що використання бюджетних асигнувань сільського господарства, у тому числі буряківництва, має в Україні багато опонентів, які виявляють невдоволення стосовно втручання у дію ринкових законів і високої вартості цих заходів. Проте такі грошові вливання існують практично в усіх провідних країнах світу і розглядаються ними як абсолютно необхідний захід у ринкових умовах.

Державна політика щодо земель, іригації, маркетингу, торгівлі безпосередньо впливає на сільське господарство. Крім того, державні субсидії та позики, політика закупівель й збуту сільськогосподарської продукції, міжнародна торгівля, податкова політики уряду також безпосередньо впливають на сільськогосподарське виробництво і його розвиток. У деяких країнах уряд впливає на посіви фермерів у вигляді різних правил, субсидій та квот.

Уряд пропонує консультації, навчання та фінансування для фермерів і, в нових сільськогосподарських районах, може будувати інфраструктуру доріг та дренажу, наприклад, Амазонія. У деяких країнах, наприклад, Кенія і Малайзія, уряд намагаються допомогти кочовим фермерам осісти в одному місці. Деякі урядовці планують і меліоративних фонд земель і вдосконалення схеми.

Що стосується України, то в сучасних умовах реформування практично всіх сфер управління державою, аграрний сектор не залишився осторонь. Після практично одностайного (297 голосів) голосування за продовження мораторію на продаж сільгоспземель у жовтні 2016 року був ризик, що питання про ринок землі, як мінімум, відкладено. Але законопроект №5535, що запропонував не безперечну, але життєздатну концепцію проведення земельної реформи, знову вивів його в розряд актуальних.

Усереднена оцінка втрат від обмежень на обіг сільгоспземель — \$3,3 млрд на рік, або \$43 млрд з 2004 року. З огляду на це, земельна реформа мораторію не є доцільною та захищає точно не сільських жителів, рівень добробуту яких зменшено на цю суму. І як прямий наслідок відсутності повноцінної власності на землю — відсутність інвестицій у довгострокові та трудомісткі проекти.

В результаті, хоча офіційний рівень безробіття в сільській місцевості вищий, ніж у місті, лише на 4,4%. Насправді цей показник не враховує маятникової міграції, вимушеної міграції за кордон і включає спотворене поняття самозайнятості: коли люди через неможливість влаштуватися на гідну роботу змушені самотійно обробляти свої угіддя з мінімальним рівнем продуктивності. Маловідомим фактом є й те, що скорочення населення України в основному пов'язано з його сільською частиною, зменшення якої за останні 16 років склало 2,9 млн, або 18,1%, що на 60% вище, ніж темпи зменшення міського населення. Формат земельної реформи залишається дискусійним питанням, і ця дискусія стає все більш активною і професійною. У 2018 році вона повинна привести до консенсусного рішення.

Актуальним питання сільського господарства України є приватизація держпідприємств. З 504 держпідприємств, які перебувають у сфері управління Мінагрополітики, лише 47 за підсумками 2015 року вийшли в плюс. Річний звіт за 2016 рік складає близько одного мільйона гривень збитку. Цей результат господарювання вкупі з високими витратами держави на управління, робить логічним рішення про їх приватизацію. У частині підготовки до приватизації найбільших зусиль доведеться докласти для

структурування й обілення земельного банку цих підприємств, який і є їх основним (часто — єдиним) активом.

Де-факто аграрні державні підприємства мають близько півмільйона гектарів сільськогосподарських земель, з яких оформлено менше третини (157000 га). Що не заважає цим землям в обхід державного бюджету активно передаватися корупційними схемами в користування олігархічним структурам.

Продаж цих держпідприємств істотно не збільшить держбюджет України. Більшість із цих підприємств морально і технічно застаріли, а національний бізнес-клімат, хоча і має тенденцію до покращення, як мінімум в АПК, але ще далекий до оптимального. Приватизація підприємств, 90% з яких показують збиток — це правильне менеджерське рішення, оскільки дозволить позбутися витрат на їх адміністрування, а також дасть цим компаніям стимул і шанс для розвитку. Проте державним контролюючим органам необхідно подбати, щоб продаж підприємств був прозорий та чесний [238].

Вищевикладені чинники сільськогосподарського виробництва надзвичайно пов'язані між собою. Тому для успішного та конкурентоздатного на світовому ринку аграрного сектора країни необхідний суцільний та взаємоузгоджений розвиток усіх факторів виробництва. Для прикладу, вирощування пшениці в Східній Англії залежить від місцевих умов і глобальних ринків. Несприятливі погодні умови означають, що урожай може бути відстрочений, а культури - зруйновані. У свою чергу, у відповідь на коливання попиту та пропозиції змінюються ціни на пшеницю, що встановлені світовим ринком. При цьому у іншій частині світу можуть виробляти пшеницю дешевше, ніж в Англії, а тому фермери мають шукати шляхи збереження конкурентоспроможності. Великобританія змогла підтримати конкуренцію та потроїти випуск пшениці за допомогою науки, технології та селекції рослин.

Сталий розвиток сільського господарства також забезпечується оптимальним поєднанням інструментів економічного механізму. Воно й зумовлює основну ціль цього механізму, а саме: забезпечення здатності господарюючих суб'єктів протидіяти впливу негативних факторів, оперативно вносити корективи і реагувати на зміни ринкового середовища. Основним завданням економічного механізму є забезпечення організаційної єдності господарюючих суб'єктів усіх сфер АПК у підвищенні ефективності сільськогосподарського виробництва; створення необхідних умов для перетворення економічних відносин, успішного вирішення проблеми сталого економічного та соціального розвитку галузі.

Важливо зауважити, що в основу відтворювальних процесів розвитку економіки покладено стабільність, стійкість та сталість. Методологічною основою їх прояву є взаємопов'язаність, послідовність, перехід однієї в іншу. Стабілізація — основа сталого розвитку [239, с. 438]. Виділяють виробничу, економічну, фінансову, екологічну та інші складові сталого розвитку. Необхідно розглядати не окрему вузьку спрямованість категорії, а її вплив на розвиток та результати виробництва. Існують різні думки відносно критеріїв,



показників і факторів, що визначають сталість розвитку. До них відносять: прибуток, накопичення, рівень рентабельності, точку беззбитковості, показники оцінки фінансового стану та ін. Вони можуть мати місце в оцінці сталості розвитку підприємства будь-якої галузі, але певною мірою відображають специфіку саме сільського господарства.

Водночас, сталість сільськогосподарського виробництва має відмінні ознаки, до яких ми відносимо: ґрунтово-кліматичні, біологічні, екологічні фактори, технологію виробництва, організацію сільських територій, ментальність сільського населення. Встановлено, що основними стримуючими факторами сталого розвитку аграрного виробництва є погіршення родючості і стану ґрунтів, цінові диспропорції в агропромисловому виробництві, високий рівень фінансової заборгованості сільськогосподарських товаровиробників, низький рівень розвитку інноваційних процесів [240, с. 6].

Методологічним підходом до обґрунтування економічного механізму забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва вважається встановлення зв'язків між такими категоріями, як ресурсний та інноваційний потенціал, розширене відтворення, прибуток, продовольча безпека (рис.4.15).



Рис. 4.15. Зміст складових сталого розвитку сільськогосподарського виробництва [240, с. 7]

У ринкових умовах основними факторами впливу на сталий розвиток сільськогосподарського виробництва є витрати, ціна, прибуток товаровиробників. Неврегульованість відносин на агропродовольчому ринку, випередження темпів росту продовольчої інфляції відносно загального рівня

інфляції, зумовлюють зниження реальних ресурсів населення. При цьому ціни реалізації сільськогосподарських товаровиробників значно нижче роздрібних цін на аграрну продукцію і продовольство [241, с. 139]. У зв'язку із цим, необхідно забезпечити стабілізацію кон'юнктури сільськогосподарської продукції, якої можна досягти формуванням ринкових запасів, що дозволять у періоди росту попиту на аграрну продукцію здійснити реалізацію за реальними цінами. При цьому особливого значення набувають державні інструменти регулювання через товарно-закупівельні інтервенції на ринку з метою забезпечення стабільних цін та умов сталого розвитку сільськогосподарського виробництва.

Встановлено, що для більшості сільськогосподарських підприємств важливим залишається питання відновлення темпів виробництва, від вирішення якого залежить формування ефективного механізму господарювання. Нині гостро постає проблема розробки дієвих механізмів регулювання агропродовольчого ринку. Наявність великої кількості посередників сільськогосподарської продукції призводить до дисбалансу в цінових відносинах АПК. Подолання кризи у сільському господарстві, яка посилилася під впливом світової кризи, має базуватися на комплексному підході до формування пріоритетних напрямів із урахуванням раціонального поєднання дії ринкового саморегулювання та інструментів державного регулювання.

Вважаємо, що сталий розвиток сільського господарства повинен базуватися на програмно-цільовому підході до управління галуззю в системі економічного механізму сільськогосподарського виробництва, де доцільно виділити цілі та завдання програми розвитку сільського господарства регіону із виділенням організаційно-економічних, технологічних, інституціональних, інноваційних, інвестиційних, соціальних завдань і напрямів їх вирішення у рамках аграрної політики. Програмно-цільовий підхід розвитку сільського господарства передбачає прогнозування розвитку агропродовольчого комплексу. Перспективними сценаріями економічного розвитку сільського господарства країни повинні стати інноваційний розвиток, орієнтований на якісний економічний ріст виробництва, який забезпечує перехід до умов сталого розвитку, потребує значних обсягів фінансових ресурсів і дієвих інструментів державного регулювання. Інерційний розвиток аграрного сектору, який базується на екстенсивних факторах сільськогосподарського виробництва, є неприйнятним відносно забезпечення засад сталого розвитку сільського господарства.

Важливим елементом у системі економічного механізму сталого розвитку сільськогосподарського виробництва є ціновий механізм. Цінові відносини у нинішніх умовах мають базуватися на ринковому ціноутворенні і державному регулюванні цін на основі формування гарантованих цін, що встановлюються як орієнтир для визначення розмірів державного фінансування і підтримки сільськогосподарських товаровиробників. На цьому базується світовий і, певною мірою, національний досвід розвитку сільського господарства України.

Для визначення гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію вважаємо необхідним виходити із нормативного рівня затрат і рентабельності виробництва. Методичною основою розрахунку планових затрат є технологічні карти. Для визначення нормативного рівня рентабельності пропонуємо використовувати метод аналітичних групувань, який дозволяє виявити вплив рівня рентабельності на економічну та соціальну ефективність і таким чином регулювати відтворювальні процеси у галузі.

Очевидно, що різниця між розрахунковою (гарантованою) ціною реалізації та фактичною собівартістю є важливим резервом зниження затрат виробництва, який можна реалізувати за рахунок впровадження інноваційних розробок. У свою чергу, товарна продукція бере безпосередню участь на ринку продовольства як товар (сировина) і є об'єктом економічних відносин між партнерами агробізнесу, в тому числі із представлення інтересів держави (формування продовольчої безпеки регіону, країни за рахунок росту товарності виробництва, реалізації соціальних проектів) [240, с. 9].

Важливими напрямками державного регулювання агропродовольчого ринку у сучасних умовах розвитку мають стати заходи, спрямовані на: створення економічних умов захисту вітчизняного товаровиробника, розробку цільової програми сталого розвитку сільськогосподарських підприємств, соціальну підтримку малозабезпечених верств населення продуктами споживчої корзини, забезпечення фахівців сільського господарства житлом за рахунок розвитку іпотечно-земельного кредитування та стимулювання інноваційного підходу до розвитку агробізнесу у сільській місцевості.

Проект бюджету на 2018 рік продемонстрував, що старі проблеми так і не знайшли свого вирішення. Тому 26 вересня 2017 року 18 народних депутатів — члени Комітету Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин, що є представниками різних фракцій, подали пропозиції до Проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік», у яких обґрунтовуються зміни щодо фінансування за декількома напрямками.

1. Збільшити видатки на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів на 385 млн грн до загальної суми 451 млн грн. При цьому за наявними оцінками загальна потреба у фінансовій підтримці заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів становить 3-4 млрд гривень.

2. Збільшити видатки на фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі на 60 млн грн — до загальної суми 65 млн грн.

3. Зменшити видатки на державну підтримку галузі тваринництва на 2 млрд грн та направити їх на бюджетну дотацію. Даний метод підтримки використовувався в агросекторі раніше і через це у ручному режимі таку підтримку отримали декілька гравців агроринку.

Зараз, у час економічної кризи, не відбувається будівництво тваринницьких комплексів малими і середніми підприємствами. За

інформацією МінАПК за 2017 рік, на реконструкцію і будівництво усіх молочних ферм було витрачено 400 млн. грн. При державній компенсації на рівні 50% буде витрачено 200 млн грн. Можна допустити, що галузь свинарства потребує ще 100 млн грн.

Тобто, разом ця сума становить 300 млн грн. Зрозуміло, що даний показник є раціональним і показує, що витрати у 2,3 млрд грн далекі від реальних потреб. Якщо таку значну суму у 2,3 млрд грн залишити у 2018 році, то знову буде ручний і несправедливий їх розподіл.

Тому необхідно 300 млн грн у межах підтримки тваринництва спрямувати на часткове відшкодування вартості тварин, зокрема закуплених для подальшого відтворення телиць, нетелей, корів вітчизняного походження та племінних телиць, нетелей, корів молочного, молочно-м'ясного і м'ясного напрямку продуктивності, племінних свинок та кнурців (класу «еліта»), племінних вівцематок, баранів, ярок.

4. Збільшити видатки на фінансову підтримку сільгосптоваровиробників у вигляді виплати бюджетної дотації до 4,5 млрд. грн. Однак, ми вважаємо, що потреба на 2018 рік становитиме 6-6,5 млрд грн, а уряд повинен знайти на це кошти.

У межах даної програми ми пропонуємо 500 млн грн виділити на компенсацію вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва.

За оцінкою фахівців, із закладених у державному бюджеті на 2017 рік 500 млн. грн. на ці потреби, кошти будуть використані неповністю. Тобто, фінансування програми отримання часткової (20%) компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки та обладнання українського виробництва у розмірі 500 млн грн цілком задовольняє потреби галузі.

На державну підтримку розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників, ягідників і нагляд за ними запропоновано виділити 200 млн грн.

Для збільшення доходів державного бюджету для подальшої виплати дотацій уряду слід додатково залучити кошти від приватизації державного майна, надходжень від легалізації ринку спиртової промисловості шляхом посилення контролю за сплатою акцизного збору за спиртову продукцію, надходжень від сплати власниками паїв ПДФО від орендної плати, ЄСВ, а також сплати сільськогосподарськими товаровиробниками єдиного податку четвертої групи.

Якщо урядом не буде виділено достатньо коштів для забезпечення 100% компенсації сплаченого ПДВ у вигляді бюджетної дотації, тобто 6-6,5 млрд грн, які забезпечать повне повернення всім галузям — виноградарству, ягідництву, садівництву, свинарству, птахівництву, овочівництву, тепличному господарству, виготовленню молочної та сирної продукції, розведенню великої рогатої худоби та іншим, а буде надано тільки 2 млрд грн, як зазначено у проекті бюджету, або 4 млрд грн, як пропонують народні депутати, то це матиме деякі негативні наслідки.

По-перше, за покриття 30% (при виділенні 2 млрд грн) чи близько 60 % (при виділенні 4 млрд грн) виробники перестануть платити ПДВ до бюджету та знайдуть шляхи оптимізації податкових навантажень. Тобто, ідея запуску бюджетної дотації дасть абсолютно зворотний ефект.

По-друге, на внутрішньому ринку значно зростуть ціни на продукцію сільського господарства.

По-третє, постане питання, які напрями не підтримувати для того, щоб забезпечити баланс виділення дотацій. У цьому випадку мають бути виключені найбільш рентабельні і розвинуті галузі — птахівництво та, можливо, свинарство.

Варто зауважити, що при розробці бюджету на 2017 рік ряд народних депутатів наполягли на прийнятті норми про обмеження з 1 січня 2018 року виплати бюджетної дотації у розмірі не більше 150 млн грн за рік на одне підприємство.

Наразі ведеться запальна боротьба між різними впливовими бізнесовими групами у агросекторі та проводиться брудна кампанія зі спотворенням реальної інформації щодо мети бюджетної дотації, проте, від цього не повинні страждати звичайні фермери, які вже сьогодні чекають і надзвичайно потребують підтримки держави. Підтримка сільського господарства не повинна стати засобом політичних маніпуляцій.

19 жовтня 2017 року Комітетом Верховної Ради України з питань бюджету було схвалено пропозицію до Проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» про скасування обмеження з 1 січня 2018 року виплати бюджетної дотації у розмірі не більше 150 млн грн за рік на одне підприємство.

Дану пропозицію підтримали профільні асоціації та громадські організації, серед яких Всеукраїнська аграрна рада, Український клуб аграрного бізнесу, Аграрний союз України, Союз птахівників України, Українська аграрна конфедерація та іншими. Ці організації, які разом займають близько 2/3 профільних ринків продукції, звернулись щодо збереження видатків на дотацію на рівні мінімум 4 млрд грн та щодо скасування обмеження виплати у розмірі не більше 150 млн грн із відкритим листом до прем'єр-міністра. Таким чином, буде здійснено збалансований та справедливий перерозподіл видатків державного бюджету для галузей, які потребують підтримки найбільше.

Треба наголосити, що логіка розподілу коштів цього року трішки змінилася (видно із сум розподілу прямої підтримки), однак низка проблем аграрного сектору та жителів села знову залишилися «за бортом».

Українські сільгоспвиробники на 90% залежать від добрив, які монопольно виробляють хімічні підприємства GROUP DF Дмитра Фірташа – черкаський «Азот», «Рівнеазот» та Северодонецьке об'єднання «Азот». У березні 2017 року, напередодні посівної, заводи відмовилися випускати добрива, незважаючи на отримані 2 млрд грн передоплати. Антимонопольний комітет України розпочав розслідування щодо позиції цих

підприємств, проте це нічим не закінчилося. Отже, ситуація може повторитися і в новому році.

Наразі тривають обговорення та дискусія з цього приводу в рамках проекту Державного бюджету України на 2018 рік. Зокрема, ми вітаємо пропозиції уряду виділити на 1 млрд грн на фінансову підтримку розвитку фермерських господарств. Проте, ще очікується паспорт даної бюджетної програми та узгоджуються напрями та шляхи використання даних коштів.

Ми переконані, що наведена нами аграрна філософія в бюджеті-2018, зможе значною мірою задовольнити потреби галузі, яка годує мільйони українців. Сьогодні мільйони дрібних та середніх фермерів, які працюють на землі, чекають чітких та зрозумілих дій від держави, які б допомогли їм працювати в нашій країні та розвивати її економічно, доводити усьому світові статус лідируючої Аграрної держави [242].

У сучасних умовах господарювання для сільськогосподарських підприємств особливого значення набуває не лише збереження ринкових позицій, але й розвиток активної підприємницької діяльності, що базується на розширенні та освоєнні нових видів агробізнесу. У зв'язку із цим, необхідно активно розвивати диверсифікацію в АПК на рівні регіону, підприємств аграрного сектору, сільськогосподарських товаровиробників і господарств населення.

Сталий розвиток сільського господарства має базуватися на дії економічного механізму та комплексі його складових елементів. Основними складовими елементами економічного механізму сталого розвитку у сільському господарстві є цільові програми сталого соціально-економічного розвитку галузі, форми державної підтримки та регулювання, ціноутворення, стимулювання процесу впровадження інноваційних розробок у практичну діяльність підприємств галузі, іпотечне кредитування, розвиток інтеграції та диверсифікації, соціальне забезпечення сільського населення.

Сталість сільськогосподарського виробництва залежить, насамперед, від цілеспрямованої та комплексної взаємодії складових економічного механізму. Сталий взаємоузгоджений розвиток чинників сільськогосподарського виробництва забезпечує здатність господарюючого суб'єкта динамічно підтримувати пропорції в організації діяльності, орієнтованої на інноваційний розвиток, підвищувати соціальну та економічну ефективність, постійно нарощувати темпи розширеного відтворення, метою якого є гарантувати населенню якісні продукти харчування, продовольчу безпеку держави без завдання шкоди навколишньому середовищу.

## ВИСНОВКИ

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України вимагає пошуку шляхів подолання тих економічних, соціальних, політичних та інших суперечностей, які з небувалою силою загострилися в країні в останні роки. Розбудовуючи засади нового демократичного суспільства ліберального зразка, в якому провідну роль відіграє приватна власність, а регулювання економіки здійснюється переважно за рахунок ринкових регуляторів, ми дуже довго йшли шляхом імплантації у вітчизняний економічний і політичний простір інститутів, які продемонстрували високу ефективність в розвинутих країнах світу. Як показала практика, цей шлях виявився хибним. Різні історичні умови розвитку, національна специфіка, особливості суспільної свідомості постійно відхиляли реальну модель суспільства від ліберального ідеалу, провокуючи конфлікт формальних і неформальних інститутів.

Проведене за результатами компаративного аналізу дослідження засвідчило специфічну інституціональну структуру економічної системи України, яка в цілому не сприяє сталому соціально-економічному розвитку суспільства. В нашій країні домінує зосередженість на задоволенні первинних потреб, а не на реалізації потреб у самовираженні. Поєднання низьких значень індексів «Критерій толерантності» та «Міжособистісна довіра» в нашій країні створює сприятливі умов для розвитку кланової системи і, як наслідок, переважного розвитку персоніфікованої довіри. Низькі значення показників «Фізичної свободи» та «Економічна свобода» значно обмежують ефективність функціонування економічної системи України.

Низькі значення показників норми правова поведінка вказують на те, що в нашому суспільстві систематичні порушення закону є рутинною практикою і вона приймає вид «неправомірної поведінки». Поєднання норм «неправомірна поведінка» та «рентоорієнтована поведінка» приводить до значних втрат добробуту і закріпленню неефективних норм у структурі суспільної системи. В процесі проведення економічних та інституціональних реформ не було враховано специфіку існуючого в Україні інституціонального середовища, зокрема наявність низького рівня ефективності функціонування інституту «державної і ринкової координації», що означає неспроможність як держави, так і ринку ефективно виконувати свої функції.

Особливо яскраво це проявляється по відношенню до соціальної функції держави. Аналіз засвідчує, що роль держави повинна полягати не в тому, щоб продовжувати згубний популізм, а в тому, щоб піти на непопулярні реформи, знайти надійні компенсаторні заходи, але досягти звільнення економіки від непосильного тягаря гіпертрофованих соціальних витрат і у той же час забезпечити ефективність соціальних витрат. Саме

дана проблема має бути вирішеною шляхом ефективного сполучення державних регуляторів із механізмами саморегулювання. Вплив сил ринку на функціонування соціальної сфери має поступово, але неухильно зростати. Реформи у даному напрямку мають суттєво вплинути на зміцнення економічних основ у виробництві колективних благ, створенню і активізації внутрішньо системних стимулів економії ресурсів і підвищення їх ефективності, скороченню масштабів фінансового навантаження на державний бюджет і перетворенню соціальної політики на дієвий інструмент вирішення економічних проблем.

Якісно змінитися має політика держави і щодо стимулювання науково-технічного та інноваційного розвитку нашої країни. Серед основних напрямків такої політики: орієнтація на забезпечення паритетності зусиль держави і ринку для отримання максимального результату від знань; об'єднання соціально-політичних, наукових, освітніх, економічних, екологічних та інших інтересів суспільства навколо національних інтересів; створення умов для зростання виробництва на інноваційній основі; створення сучасної інфраструктури інноваційної сфери, забезпечення державної відповідальності за підготовку кадрів для потреб інноваційної економіки; ефективна структурна перебудова економіки за рахунок збільшення частки високо технологічних галузей тощо. Окрім того, важливою рисою науково-технічної та інноваційної політики є розуміння того, що інноваційний процес як стратегічний напрям розвитку національної економіки носить не тільки технологічний, але й соціальний характер. Тому для формування ефективного інноваційного середовища в Україні необхідний у тому числі і розвиток відповідної інноваційної культури.

Для нашої держави вкрай необхідним та актуальним є пошук конкретних форм входження до світової спільноти у якості її невід'ємної та конкурентноздатної частини, здатної адаптуватися до швидкоплинних глобальних змін за рахунок, насамперед, власної модернізації та створення внутрішніх механізмів соціально-економічного розвитку, які відповідають постіндустріальним цивілізаційним тенденціям. Для цього потрібно продовжувати системне реформування нашого суспільства. Як свідчать реалії, тактичний та стратегічний успіх цих реформ багато в чому буде визначатися змістом та характером дій державних органів влади, спрямованих на реальну боротьбу з корупцією, подальшим реформуванням адміністративної системи задля зменшення бюрократичного впливу на економічні процеси, успішністю проведення загальноекономічних реформ, формуванням на всіх рівнях вітчизняної економічної системи умов довготермінової стійкої соціально-економічної стабільності.



## ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.
2. Data. Indicators. [Електронний ресурс]: Сайт «Світового Банку». – 11.05.2015. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>. – Загол. з екрана.
3. Economic Survey of Europe, 2002 No. 1. Prepared by the Secretariat of the Economic Commission for Europe [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: [http://www.unecsc.org/ead/pub/surv\\_021.html](http://www.unecsc.org/ead/pub/surv_021.html). – Загол. з екрана.
4. The Corruption Perceptions Index. [Електронний ресурс]: Сайт «Transparency International». – 11.05.2015. – Режим доступу: <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>. – Загол. з екрана.
5. Economic Freedom of the World 2012 Annual Report / J. Gwartney, R. Lawson, J. Hall, with. [Електронний ресурс]. – Publisher: Fraser Institute, 2012. – Режим доступу: [www.freetheworld.com/2012/EFW2012-complete.pdf](http://www.freetheworld.com/2012/EFW2012-complete.pdf). – Загол. з екрана.
6. 2012 Index of Economic Freedom / T. Miller, K. R. Holmes, E. J. Feulner, with. [Electronic resource]. – Publisher: The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc., 2012. – Mode of access: [www.heritage.org/Index/pdf/2012/book/Index\\_2012.pdf](http://www.heritage.org/Index/pdf/2012/book/Index_2012.pdf). – Title from the screen.
7. Das, J. A global tolerance index [Text] / J. Das, C. DiRienzo, T. Tiemann // Competitiveness Review: An International Business Journal. – 2008. – Vol. 18 Iss: 3. – P. 92-205
8. Worldwide Governance Indicators. [Електронний ресурс]: Сайт «Світового Банку». – 11.05.2015. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>. – Загол. з екрана.
9. Human Development Reports. [Електронний ресурс]: Сайт «Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй». – 11.05.2015. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>. – Загол. з екрана.
10. Data & Documentation / Documentation / Downloads [Electronic resource]: Web «World Values Survey». – Mode of access: <http://www.worldvaluessurvey.org/>. – Title from the screen.
11. Data and Documentation [Electronic resource]: Web «European Social Survey». – Mode of access: <http://www.europeansocialsurvey.org/>. – Title from the screen.
12. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Загол. з екрана.
13. Литвиненко, Н.І. Фактор довіри/недовіри як складовий елемент конституції економічної системи України / Н.І. Литвиненко // Ціннісні орієнтири інституціоналізації економічного розвитку: монографія / під ред. Задої А.О. – Д.: ДНУ, 2010. – С. 420-433.

14. Розміщення продуктивних сил України: підручник / Є. П. Качан, М. О. Ковтонюк, М. О. Петрига [та ін.]; за ред. Є. П. Качана. – К. : Вища шк., 1997. – 375 с.
15. The Rule of Law Index 2012-2013 [Електрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://worldjusticeproject.org/publications>. – Загол. з екрана.
16. Литвиненко. Н.І. Економічна ментальність українців та проблеми її діагностики у трансформаційній економіці / Н.І. Литвиненко, Г.М. Пилипенко // Науковий Вісник НГУ. – 2009. – № 10. – С. 94-98.
17. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под. Ред Л. Харрисона и С. Хантингтона. М.: Изд.-во Московской школы политических исследований, 2002. – 286 с.
18. Маевский, В. Эволюционная теория и макроэкономика / В. Маевский // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С.27-41.
19. Нуреев, Р.М. Социальные субъекты постсоветской России: история и современность [Електрон. Ресурс] / Р. М. Нуреев. – Режим доступа: <http://www.ie.boom.ru/Nureev/article/article.htm>. – Загол. с экрана.
20. Нуреев, Р. Россия: неизбежна ли деприватизация? / Р. Нуреев, А. Рунов // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 10-31.
21. Нуреев, Р. М. Россия: особенности институционального развития / Р. М. Нуреев. М. : Норма, 2009. – 448 с.
22. Литвиненко, Н.І. Становлення інституту власності в Україні / В.В. Волошенюк, Н.І. Литвиненко // Наукові праці Донецького національного університету. Серія: економічна. Випуск 34-2 (138). – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – С.79-82.
23. Литвиненко, Н.І. Інституціональна структура суспільства та економічна безпека держави / Н.І. Литвиненко // Економічний Вісник НГУ. – 2009. – №2. – С.79-84
24. Литвиненко, Н.И. Рентоориентированное поведение как норма в современной экономике Украины / В.В. Волошенюк, Н.И. Литвиненко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Випуск 37-1 (138). – Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.98-102.
25. 2012 Report The International Property Right Index [Електрон. Ресурс]. – Режим доступа: [http://www.americansfortaxreformfoundation.org/userfiles/ATR\\_INDEX\\_mar20.pdf](http://www.americansfortaxreformfoundation.org/userfiles/ATR_INDEX_mar20.pdf). – Загол. с экрана.
26. Радаев, В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) / В. Радаев // Вопросы экономики – 1994. – №7 – С.85-97
27. Пилипенко, А. Мотивация предпринимательства в контексте кросс-культурного анализа / А. Пилипенко // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму «Світова економіка ХХІ століття: цикли та кризи». – № 1 (6). – 2013. – С.269 – 275

28. Малий, І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії. – Монографія / І.Й. Малий, М.І. Діба, М.К. Галабурда; за заг. та наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І. Й. Малого. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.
29. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К., 2013. – 551 с.
30. FAOSTAT [Електронний ресурс]: Сайт «Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних націй». – 10.12.2013. – Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/home/E>. – Загол. з екрана.
31. Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society / R. Inglehart. – L.: Princeton, 1990. – 268 p.
32. Inglehart, R. Modernization and post modernization: Cultural economic and political change in 43 societies / R. Inglehart. – L.: Princeton; N. J., Princeton University Press. – 1997. – 168 p.
33. Schwarz, S. Cultural Value Orientation. Nature and Implication of Natural Differens / S. Schwarz. – V.: Publ. House SU HSE, 2008. – 426 p.
34. Hofstede, G. Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded / G. Hofstede, M. Minkov. – New York: McGraw-Hill USA, 2010. – 550 p.
35. Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context [Електронний ресурс] / Geert Hofstede // Online Readings in Psychology and Culture –2011. – Vol. 2, iss. 1. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1014>. – Загол. з екрана.
36. House, R. Cultural influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE / R. House, P. Hanges // Advances in Global Leadership. – 1999. – Vol. 1. – P. 171–233.
37. Lytvynenko, N. Regional Map of Mentality after G. Hofstede: Lessons From Ukraine / A. Pylypenko, N. Lytvynenko, V. Voloshenuk // Journal of US-China Public Administration. – Volume 9, Number 2, February, 2012. – P. 195–204
38. Литвиненко. Н.И. Исследование экономической ментальности и исторический подход / Н.И. Литвиненко, А.Н. Пилипенко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. – 2011. – Вып. 40-2. – С. 272-278.
39. Лебедева, Н. М. Культура как фактор общественного прогресса / Н. М. Лебедева, А. Н. Татарко. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2009. – 408 с.
40. Прушківська, Е.В. Соціокультурні аспекти економічної свідомості українців / Н.І. Литвиненко, Г.М. Пилипенко, Е.В. Прушківська // Економічний Вісник НГУ. – 2013. – № 1. – С. 34-44.
41. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учебное пособие. / Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара, 2001. – 672 с.
42. Литвиненко, Н.И. Социокультурные аспекты экономического сознания украинцев в контексте структурной модернизации

- экономики / Н.И. Литвиненко, А.Н. Пилипенко, Э.В. Прушковская // XV Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1-4 апреля 2014 года
43. Литвиненко, Н.И. Либеральные ценности и украинская ментальность: возможен ли синтез в национальной модели регулирования? / Н.И. Литвиненко, А.Н. Пилипенко // Социальная экономика . – 2010. – № 2. – С. 170-175.
  44. Міл, Дж. С. Про свободу: Есе / Дж. С. Міль; пер. з англ. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 463 с.
  45. Гальчинський, А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
  46. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» Схвалено Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Загол. с екрана.
  47. Пилипенко, Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.
  48. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України Постанова Верховної Ради України від 11.12.2014 № 26-VIII [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19> . – Загол. с екрана.
  49. Національній стратегії реформування системи охорони здоров'я на період 2015–2020 рр. [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: <http://healthsag.org.ua/strategiya/> . – Загол. с екрана.
  50. Литвиненко. Н.І. Особливості інституціонального середовища економічної системи України та напрями формування його ефективної структури / Н.І. Литвиненко // Економічний простір: зб. наук. праць. – 2015. – № 98. – С. 84-95.
  51. План заходів Міністерства охорони здоров'я України з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційної угоди у 2015 році від 26.12.2014 [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: [http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pl\\_zahodiv\\_moz\\_2015.html](http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pl_zahodiv_moz_2015.html) . – Загол. с екрана.
  52. Національний перелік основних лікарських засобів і виробів медичного призначення, затверджений постановою Кабінету міністрів України №333 від 25.03.2009 [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2009-%D0%BF> . – Загол. с екрана.
  53. Про порядок закупівлі лікарських засобів закладами охорони здоров'я , що фінансуються з бюджету, затверджений постановою уряду № 1071 від 05.09.1996 [Електрон. Ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1071-96-%D0%BF> . – Загол. с екрана.

54. Примерный перечень ВОЗ Основных лекарственных средств, 15-й перечень, март 2007 г. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: [http://whqlibdoc.who.int/hq/2007/a95075\\_rus.pdf](http://whqlibdoc.who.int/hq/2007/a95075_rus.pdf) . – Загол. с экрана.
55. Проект Концепції розвитку освіти України на період 2015 – 2025 рр. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://eenu.edu.ua/uk/articles/prezentovano-proekt-konceptsiyi-rozvitku-osviti-do-2025-roku>. – Загол. с экрана.
56. Проект Постанови Кабінету Міністрів України Деякі питання затвердження рішень вчених (науково-технічних) рад про присвоєння вчених звань [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pu.if.ua/uk/novyny/2430-proekt-postanovy-kabinetu-ministriv-ukrainy-deiaki-pytannia-zatverdzhennia-rishen-vchenykh-naukovo-tekhnichnykh-rad-pro-prysvoieniia-vchenykh-zvan>. – Загол. с экрана.
57. Литвиненко, Н.І. Діагностика співвідношення державної і ринкової координації у національній економіці / Н.І. Литвиненко, Г.М. Пилипенко // Академічний огляд. – 2011. – № 2(35). – С. 12-20.
58. Анилионис Г.П. Глобальный мир единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г.П. Анилионис, Н.А. Зотова. – М., 2005. – 686 с.
59. Press Release SO (SM) 6707 // GA /9454. – 1998. – 21.09.
60. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – Київ : Знання, 2008. – 431 с.
61. Стиглиц Дж. Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса // Дж. Е. Стиглиц; [пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011 – 512 с.
62. Філіпенко А. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
63. Государственный комитент статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Товарная структура экспорта и импорта Российской Федерации – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_11/IssWWW.exe/Stg/d02/26-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/26-04.htm) (дата звернення 16.07.2014). – Загалавие с экрана.
64. Содружество независимых государств в 2006 году : стат. ежегодник. – Межгосударственный статистический комитет СНГ. – М.: [б. и.], 2007. – 682 с
65. Национальный статистический комитет Республики Беларусь (Белстат) [Электронный ресурс]. Промышленность республики Беларусь. Статистический сборник, Минск, 2013. – 264 с. – Режим доступа: [http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/promyshlennost/publikatsii\\_13/index\\_142/](http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/promyshlennost/publikatsii_13/index_142/) (дата звернення 16.07.2014). – Заглавие с экрана.
66. Индекс глобализации (KOF Index of Globalization 2013) [Электронный ресурс]. Globalization Index 2013, zip (1.9 MB). Ranking\_2013.pdf – Режим доступа: <http://globalization.kof.ethz.ch/> (дата звернення 16.07.2014). – Назва з экрана.

67. Самуельсон П. Экономика / Самуельсон П. – М.: Экономика, 1964. – 698 с.
68. Кендюхов А.В. Общество потребления как национальная трагедия Украины. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://gazeta.zn.ua/POLITICS/obschestvo\\_potrebleniya\\_kak\\_natsionalnaya\\_tragediya\\_ukrainy.html](http://gazeta.zn.ua/POLITICS/obschestvo_potrebleniya_kak_natsionalnaya_tragediya_ukrainy.html)
69. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр Пер. с фр., послесл. И примеч. Е.А. Самарской. – М.: Республика; Культурная революция, 2006. – 269с.
70. Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? / Т. Веблен // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса: под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина. – М. : ГУ ВШЕ, 2007. – 533 с.
71. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
72. Гэлбрейт. Дж. К. Экономика невинного обмана: правда нашего времени. / Гэлбрейт. Дж. К. – М.: Издательство «Европа», 2009. – 88 с.
73. Маркс К. Введение (Из экономических рукописей 1857—1858 годов) / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собр. соч., изд. 2, т. 12. — М.: Политиздат, 1958. — 879 с.
74. Тоффлер Э. Третья хвиля / Э. Тоффлер. - М.: АСТ, 1999. - 234 с.
75. Фромм Э. Иметь или быть / Э. Фром. Пер. Н. Войскуновской, И. Каменкович, Е. Комаровой, Е Рудневой, В. Сидоровой, Е. Фединой и М. Хорькова. – М.: «АСТ», 2000.- 328 с. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/fromm02/index.htm>
76. Фромм Э. Здоровое общество. Догмат о Христе / Э. Фром. – М.: АСТ-Пресс, 2005.- 654 с.
77. Маркузе Г. Одномерный человек / Г. Маркузе; Перев. А.Юдина. М.: Изд-во: REFL-book, 1994. – 368 с. – [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://platona.net/load/knigi\\_po\\_filosofii/frankfurtskaja\\_shkola/gerbert\\_markuze\\_odnomernyj\\_chelovek\\_perev\\_a\\_judina/57-1-0-347](http://platona.net/load/knigi_po_filosofii/frankfurtskaja_shkola/gerbert_markuze_odnomernyj_chelovek_perev_a_judina/57-1-0-347)
78. William R. Leach. Land of Desire: Merchants Power? And the Rise of a New American Culture. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://books.google.com.ua/books/about/Land\\_of\\_Desire.html?id=VHZ6UAudSiUC&redir\\_esc=y](http://books.google.com.ua/books/about/Land_of_Desire.html?id=VHZ6UAudSiUC&redir_esc=y)
79. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман. Пер. с англ. под. ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2005. – 390 с.
80. Задорожный Г.В. О методологических основаниях познания и становления социальной экономики / Г. В. Задорожный. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/39801>
81. Катунина Н.С. Природа духовности человека: Монография / Н. С. Катунина. – М.: Изд-во «Прометей», 2005. – 258 с.
82. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс. 1976. – 160 с.

83. Розмаинский И. В. Почему развитие капитализма сопровождается ухудшением качества товаров? / И. В. Розмаинский // Terra economicus. – 2011. – Т. 9, № 1. – С. 8-17.
84. Дементьев В. В. Экономика как система власти / В. В. Дементьев. – Донецк: Друк-Инфо. 2006. – 264 с.
85. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль. – М. : Эксмо, 2007. – 1040 с.
86. Ролз Дж. Теория справедливости / Дж. Ролз. – Новосибирск : Изд.-во Новосибирского ун-та, 1995. – 535 с.
87. Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности / А. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С.52–61.
88. Гаск Ф. А. Конституція свободи / Пер. з англ. М. Олійник та А. Королишина. – Львів : Літопис, 2002. – 556 с.
89. Фридмен М. Свобода, равенство и эгалитаризм // Фридмен М., Хайек Ф. О свободе. – М. : Социум, 2003. – С. 73–106.
90. Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода. Антология сочинений / Ф. Хайек. – М. : Экономика, 1999. – С. 107–118.
91. Хайек Ф. Либерализм // Фридмен М., Хайек Ф. О свободе. – М. : Социум, 2003. – 534 с.
92. Мизес Л. Либерализм в классической традиции / Л. Мизес. – М. : Экономика, социум. – 239 с.
93. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
94. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.
95. European Economy 1999. – 1999. – № 68. – р. 218 [Электронный ресурс] Broad economic policy guidelines de European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Secretariat-General. – Режим доступа: [www/ URL: http: // www.youscribe.com/catalogue/rapports-et-theses/european-economy-no-68-1999-1999-broad-economic-policy-guidelines-1114643/](http://www.youscribe.com/catalogue/rapports-et-theses/european-economy-no-68-1999-1999-broad-economic-policy-guidelines-1114643/) – 19.01.12. – Загол. з екрана.
96. World Economic Outlook. Asset Prices and the Business Cycle. – May, 2000. – р.172 [Электронный ресурс] A Survey by the Staff of the International Monetary Fund. – Режим доступа: [www/ URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/index.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/index.htm). – 11.01.2001. – Загол. з екрана.
97. The EU Economy 2001 [Электронный ресурс] European Economy. – 2001. – № 3. – р. 29. – Режим доступа: [www/ URL: http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/publication\\_summary1710\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication_summary1710_en.htm). – 16.02.2002. – Загол. з екрана.

98. Эльянов А. Государство и развитие / А. Эльянов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2003. – № 1. – С. 3–14.
99. *World Economic Outlook. Regional Economic Outlook: Asia and Pacific*. – May, 2009. – p.102 [Электронный ресурс] *World Economic and Financial Surveys*. – Режим доступа: [www/ URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2009/apd/eng/areo0509.htm). – 24.12.2009. – Загол. з экрана.
100. *European Economic Forecast – autumn 2010. Forecasts for EU Member States*. – November. – p.158 [Электронный ресурс] *European Commission. Economic and Financial Affairs*. – Режим доступа: [www/ URL: http://ec.europa.eu/economy\\_finance/eu/forecasts/2010\\_autumn\\_forecast\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2010_autumn_forecast_en.htm). – 24.12.2010. – Загол. з экрана.
101. Кейнс Дж.М. Конец *laissez-faire* / В кн.: *Истоки*. Вып.3 / Редкол.: Я.И.Кузьминов, В.С.Автономов, О.И.Ананьин и др. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 512 с.
102. Доклад о социальной защите в мире 2014/15: обеспечение экономического восстановления, инклюзивного развития и социальной справедливости / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва: МОТ, 2015. - 436 p.
103. Бурджалов Ф. О типологии социальной политики / Ф. Бурджалов // *Социально-экономические модели в современном мире и путь России* / Под ред. К. И. Микульского. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – С. 252–281.
104. Kaul I., Grunberg I., Stern M. A. *Global public goods: international cooperation in the 21<sup>st</sup> century*. New York: Oxford University Press, Inc., 1999. – 585 p.
105. Geuss R. *Public goods, private goods*. Princeton: Princeton University Press, 2001. – 176 p.
106. Stiglitz J. E. *Knowledge as a global public good* / Ed.: I. Kaul, I. Grunberg and M. A. Stern. *Global public goods: international cooperation in the 21<sup>st</sup> century*. New York: Oxford University Press, Inc., 1999. – 585 p.
107. Nordhaus W. *Paul Samuelson and global public goods* / Ed.: M. Szenberg, L. Ramrattan and A. A. Gottesman // *Samuelsonian economics and the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press, 2006. – 343 p.
108. Anand P. B. *Financing the provision of global public goods* // *United Nations University (UNU). World Institute for Development Economics Research (WIDER) Discussion Paper*, 2002. –№ 110. – Pp. 48–56.
109. Sandler T. *Global and regional public goods: a prognosis for collective action* // *Fiscal studies*. 1998. – № 19 (3). – Pp. 221–247
110. Desai M. *Public goods: a historical perspective* / Ed.: I. Kaul, P. Conceicao, K. Le Goulven, R. U. Mendoza // *Providing global public goods. Managing globalization*. New York: Oxford University Press, 2003 [Электронный ресурс.] – Режим доступа: URL: <http://www.undp.org/globalpublicgoods/globalization/pdfs/Desai.pdf>



111. Даниленко О. Л. Глобальні суспільні блага: проблеми забезпечення та міжнародне співробітництво // Вісник Національного університету «Юридична академія України ім. Я. Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право. – 2014, № 1. – С. 74–85 [Електронний ресурс.] – Режим доступу: URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua\\_etp\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_1_9)
112. Длугопольський О. В. Особливості фінансування суспільних благ в епоху глобальних трансформацій: теоретичні та прикладні аспекти // Механізм регулювання економіки. – 2011, № 4. – С. 113–122.
113. Константюк Н. І. Гносеологічний аналіз суспільних та приватних благ в теорії публічних фінансів // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. Вип. 1 (10). – С. 110–119 [Електронний ресурс.] – Режим доступу: URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14knitpf.pdf>
114. Buchanan J. M. Fiscal theory and political economy. Chapel Hill: The University of North Carolina, 1960. – 200 p.
115. Самуэльсон П. А. Чистая теория общественных расходов // Вехи экономической мысли. Т. 4. М.: Экономическая школа, 2004. – С. 205–219.
116. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ.; предисл. В. С. Афанасьева. М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
117. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Пер. с англ.; предисл. М. И. Туган-Барановский. М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
118. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. – 512 с.
119. Musgrave R. A. The theory of public finance. New York: McGraw-Hill, 1976. – 384 p.
120. Kaul I., Mendoza R. U. Advancing the concept of public goods / Ed.: I. Kaul, P. Conceicao, K. Le Goulven, R. U. Mendoza. Providing global public goods: managing globalization. New York: Oxford University Press, 2002. – 348 p.
121. Hans M. H. A global public goods approach to a currency transaction tax. Globalization. New York: Oxford University Press, 2001. – 204 p
122. Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые // Экономическая социология : электронный журнал. – Т. 3. – № 5. – 2002. – С.60-74. [Электронный ресурс]. - Режим доступа : [http://ecsoc.hse.ru/data/670/586/1234/ecsoc\\_t3\\_n5.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/670/586/1234/ecsoc_t3_n5.pdf)
123. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность, 2001. - №3. – С. 121-139.
124. Патнам Р. Творення демократії. Традиції громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р.Й. Нанетті . – К. : Основи, 2001. – 302 с.
125. Пилипенко А. Н., Литвиненко Н. И. Украинская ментальность в координатах исследовательской программы Г. Хофстеда / А. Н. Пилипенко, Н. И. Литвиненко // Економічний вісник НГУ – №2. – 2015. – С. 14–22.

126. Индекс устойчивости организаций гражданского общества 2015 [Электронный ресурс.] – Режим доступа [http://actngo.info/sites/default/files/files/indeks\\_ustoychivosti\\_ogo\\_2015\\_rus\\_0.pdf](http://actngo.info/sites/default/files/files/indeks_ustoychivosti_ogo_2015_rus_0.pdf). – Загл. с экрана
127. Индекс устойчивости организаций гражданского общества 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.actngo.info/sites/default/files/files/indeks\\_ustoychivosti\\_ogo\\_2016.pdf](http://www.actngo.info/sites/default/files/files/indeks_ustoychivosti_ogo_2016.pdf). – Загл. с экрана.
128. Гальчинский А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
129. Индекс верховенства закона в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/research/rule-of-law-index/info/>. – Загл. с экрана.
130. Рейтинг стран по уровню демократии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://gtmarket.ru/ratings/democrasy-index/info\\_](http://gtmarket.ru/ratings/democrasy-index/info_). Загл. с экрана.
131. Таблица стран мира 2016 год (территория, население, ВВП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://seosait.com/state-world-2016-territory-population-gdp>. Загл. с экрана.
132. Челлен Р. Государство как форма жизни / Рудольф Челлен; [пер. с швед. и примеч. М. А. Исаева; предисл. и примеч. М. В. Ильина]. — М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008. — 319 с. — Библиогр.: С. 314–316. — (История политической мысли).
133. Бурдье П. Социология политики / Пьер Бурдье; [сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко; пер. с фр.: Е. Д. Вознесенская и др.]. — М. : Socio-Logos, 1993. — 333 с.
134. Schumpeter J.A. Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. Bd.1. — Gottingen: Vandenhoeck und Rupprecht, 1961.
135. Перес К. Технологический прогресс и возможности для развития в качестве динамической цели / ЮНКТАД Х. — Женева: ООН, 2000. — 86с.
136. Solow R. Towards a Macroeconomics of the Medium Run // Journal of Economic Perspectives. — 2000. — Vol. 14. — №1. — P. 149—163.
137. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
138. Валлерстайн Им. Конец знакомого мира: социология XXI века: пер. с англ. / Иммануэль Валлерстайн; под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Логос, 2003. — 368 с.
139. Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В.Ф. Чесноковой и С.А. Белановского. – М.: Академический проект, 2002. – 832 с.
140. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / Общ.ред., сост. И предисл. А.Ю. Согомонов: Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1992. – 543 с.
141. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 3, ст.25.

142. Федулова Л. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика / Л. Федулова. – К. : Інститут економічного прогнозування, 2004. – 234 с.
143. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
144. Источники финансирования инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_D2A1EB75-CC7C-47CB-B4CD-AD2.html](http://www.projects.innovbusiness.ru/content/document_r_D2A1EB75-CC7C-47CB-B4CD-AD2.html)
145. UNESCO Science Report: towards 2030 – Executive Summary. - [https://en.unesco.org/unesco\\_science\\_report](https://en.unesco.org/unesco_science_report)
146. Белов О. В. Порівняльний аналіз фінансування науки у світі / О. В. Белов // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 5 (67). – С. 25-31.
147. Dutch Ministry of Economic Affairs. Amsterdam, 2007.
148. Національна економіка: навч. посіб, для студ. вищ. навч. закл. [Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін.]; За ред. В. М. Тарасевича. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 280 с.
149. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Николай Дмитриевич Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 767с.
150. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
151. Dosi G. Technological Trajectories // Long Wave in the World Economy. – L., 1984/ - P. 78 – 101.
152. Mensch G. Technological Stalemate. – L., 1978. – 234 p.
153. Меньшиков С. М., Клименко Л. А. Длинные волны в экономике / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: “Международные отношения”, 1989. – 272 с.
154. Perez-Perez C. Toward a Comprehensive Theory of Long Waves // Long Waves, Depression, and Innovation, - Siena-Florence, 1985.
155. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України: моногр. / Л.І. Федулова. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с.
156. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. London , Pinter Publishers, 1987
157. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2004. – 444 с.
158. Dosi G. Technological Trajectories // Long Wave in the World Economy. – L., 1984/ - P. 78 – 101.
159. Геєць В. М. Бар’єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання / В. М. Геєць // Економіка України. – 2015. – № 1. – С. 4–25.
160. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності: підр. для студентів вищих навчальних закладів / Микола Денисенко. – К. : Алерта, 2003. – 338 с.

161. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. пос.. за науковою редакцією В. Г. Федоренко. – К. : Алерта, 2004. – 431 с.
162. Осецький В. Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики / Валерій Леонідович Осецький: монографія. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
163. Економіка й організація інноваційної діяльності: навч. пос. – К. : «Центр навчальної літератури», 2004. – 128 с.
164. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник / Петро Микитюк. – К. : «Центр навчальної літератури», 2007. – 400 с.
165. Пилипенко Г. М. Конкуренція як фактор інноваційних змін: інституційний аспект / Г. М. Пилипенко // Вчені записки Харківського інституту управління: Науковий журнал: Випуск № 28. – Харків : XIV, 2010 – С. 199–200.
166. Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений в 50 томах. 2-е изд. – М. : Изд-во Политическая литература, 1957. – т. 25, ч. 1, с. 116.
167. Коновалов В. М. Инновационная сага / В. М. Коновалов. – М : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 74 с.
168. UNCTAD. World Investment Report 2015: [Електр. ресурс] / Режим доступу: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf)
169. Гаврилюк О. В, Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України//Фінанси України.- 2008.- №2.- с.68-81
170. Малютін О. К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні//Фінанси України. – 2011 - № 11. – С. 41.
171. Славянов А.С. Прямые иностранные инвестиции как фактор необратимых процессов в экономических системах периода трансформации// Экономический анализ: теория и практика.- 2011.- №25(232).- с.32-39.
172. Y. Petrunia, S. Gerashchenko. Direct foreign investments in the frame of Ukraine's investments potential development // Єдина Європа: нові виклики United Europe: new challenges: ДВНЗ «НГУ», м. Дніпропетровськ; Вища банківська школа, м. Вроцлав; наук. Ред. О.І. Амоша. – Д.: НГУ, 2012. – с. 86-94. Текст англ. мовою.
173. Сайт «Doing Business» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.
174. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
175. Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
176. Сайт Національного банку України. Платіжний баланс України// [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24491388>
177. Иностранные банки в Украине. Хроники отступления [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2013/9/18/infografica/35556.htm>

178. Звіт голови Національного банку України перед Верховною Радою// <http://bankir.ru/novosti/20150306/ukraina-iz-za-bankrotstva-bankov-v-2014-2015-gg-poteryala-9-mlrd-ili-pochti-9-vvp-nbu-10099795/>
179. European Business Association Індекс інвестиційної привабливості [http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA\\_Investment\\_Attractiveness\\_Index\\_4th\\_quarter\\_2015\\_UA.pdf](http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/EBA_Investment_Attractiveness_Index_4th_quarter_2015_UA.pdf)
180. Звіт про глобальну конкурентоспроможність України у 2015 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>
181. Corruption perceptions index [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.transparency.org/cpi2015>
182. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2015. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
183. Рогач О.І. / Світова економіка: підручник/ О.І. Рогач, О.Ю. Анісімова, В.Є. Намонюк – К.: 2013. – 287 с.
184. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій [Текст]: підручник. – К., 2005. – 720 с.
185. World Investment Report 2015. unctad.org. Retrieved from [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)
186. Філіпенко А.С./ Світова економіка: підручник / А.С. Філіпенко., В.С. Будкін, О.І.Рогач та ін. – К.: Либідь, 2007. - 640 с.
187. Федулова Л. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні технологічної модернізації виробництва: світові тенденції та проблеми в Україні / Л. Федулова // Економіст. – 2011. - № 5. - С.44-48.
188. Иностранный капитал и экономический рост [Електронний ресурс] / Э. Прасад, Р. Раджан, А. Субрамаян. – Режим доступу: <http://www.idea-magazine.com.ua/archive/7768/makro/7792.html>
189. Пирог О. В. Іноземні інвестиції як фактор економічного зростання України / О.В. Пирог. – [Електронний ресурс] Режим доступу: [http://dspace.nbuiv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4291/st\\_27\\_12.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuiv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/4291/st_27_12.pdf?sequence=1)
190. Глуха Г.Я . Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання/ Г. Я . Глуха // Економічний нобелівський вісник. – 2014. - № 1(7).- С. 113 – 120.
191. Ковалівська С. /6 міфів про інвестиції в Україні: ICED [Електронний ресурс] /Finance.UA.
192. UNCTAD. World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development. – 2013 – P. 12
193. П.Нолан, Мартін Вулф За матеріалами The Financial Режим доступу: [Timeshttps://en.wikipedia.org/wiki/Richard\\_L.\\_Nolan](https://en.wikipedia.org/wiki/Richard_L._Nolan)
194. Пехник А.В. Іноземні інвестиції в економіку України. – К.: Знання, 2007. – 335 с.

195. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
196. Даниленко А.А. Світові тенденції та особливості розвитку прямих іноземних інвестицій / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 99–108.
197. Осауленко О.Г. / Статистичний збірник : Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності / Осауленко О.Г. — Держкомстат, К.: : Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. — С. 272.
198. Лимонова Е.М., Архіпова К.С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації // Європейський вектор економічного розвитку. –2014. – №1(16). – С.93–101.
199. Кобушко І.М. / Фінансове посередництво: конспект лекцій/ Кобушко І.М. - Суми. СумДУ,2010. – 220с.
200. Сечіна І.В. / Місце і роль іноземних інвестицій у розвитку держави/ Науковий блог. Національний університет «Острозька академія»2010. Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2010/mistse-i-rol-inozemnyh-investytsij-u-rozvytku-derzhavy/>
201. Юрчик І.Б., Маценко А.А. Іноземні інвестиції України: проблеми та перспективи/ Юрчик І.Б., Маценко А.А./Молодий вчений. - 2016. – С.204 - 206.
202. The International Bank Lending Channel of Monetary Policy Rates and QE: Credit Supply, Reach-for-Yield, and Real Effects // Board of Governors of the Federal Reserve System [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/econresdata/ifdp/2015/files/ifdp1137.pdf>
203. Константінеску К. Замедление торговли / К. Константінеску, А. Матту, М. Рута // МВФ. Финансы и развитие. – Декабрь 2014. – С. 39-41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2014/12/pdf/constant.pdf>
204. Europeans, the European Union and the Crisis Standard Eurobarometer / June 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb81/eb81\\_cri\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb81/eb81_cri_en.pdf)
205. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
206. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
207. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України // Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW\\_debt.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf)
208. Key world energy statistics 2016 // International Energy Agency (IEA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf>

209. Енергоємність ВВП держави: історичні паралелі та уроки для України / В.О. Бараннік // Стратегічні пріоритети – 2015.–№ 1 (34). – С. 113-119.
210. Лук'яненко О.Д. Глобальні кризові впливи на економічний розвиток України / О.Д. Лук'яненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/download/4722/4838](http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/download/4722/4838)
211. Геєць В. Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження / В. Геєць // Вісник НБУ. – 2009. - №2. – С. 16-18.
212. Юрчишин В. Україна – від кризи до кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://old.razumkov.org.ua/upload/1410787033\\_file.pdf](http://old.razumkov.org.ua/upload/1410787033_file.pdf)
213. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
214. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні / В. Міщенко // Вісник НБУ № 2 (156) 2009. – С.3-15
215. Промисловість і промислова політика України: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського. – НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2014. – 200 с.
216. Статистичний збірник «Регіони України». – К.: Державна служба статистики України, Частина I, 2014. – 299 с.
217. Статистичний збірник «Регіони України». – К.: Державна служба статистики України, Частина II, 2014. – 733 с.
218. Диверсифікація в Росії. Потенціал регіональних различий // Европейський банк реконструкції і розвитку. – 112 с.
219. Карлова Н.П. Финансовые аспекты стратегии диверсификации экономики региона / Н.П. Карлова // Економіка і організація управління. – 2011. – Вип. 10. – С. 80–87.
220. Гавриков Д.А. Трансформация территориально-отраслевой структуры промышленности Европы в XX в. – начале XXI в. : автореф. дис. кандидата экон. наук : спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» / Д.А. Гавриков. – Москва, 2006. – 20 с.
221. Дохолян С.В. Методические подходы к оценке и анализу конкурентоспособности региона / С.В. Дохолян, В.З. Петросянц, А.М. Садыкова // Вопросы структуризации экономики региона. – 2009. – № 1. – С. 46–50.
222. Современные подходы к разработке концепции развития региональных внешнеэкономических связей / В.В. Третьяк // Економіка промисловості. – 2005. – № 3. – С. 3–10.
223. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ligazakon.ua>

224. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. 8 головних і 24 конкретні цілі [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики і продовольства України. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16082>.
225. Колесников В. І. Модель державної політики розвитку сільських територій України в умовах євроінтеграційних процесів / В. І. Колесников // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. «Економічні науки». – 2015. – № 11. – С. 111–114.
226. Tanic, S. and Lonc, T. (2004) Farm Commercialization and Income Diversification on the Road to EU Accession. Proceedings of FAO, FAO, available at: [http://www.fao.org/fileadmin/user\\_upload/Europe/documents/Publications/farm\\_en.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/farm_en.pdf), (3 Apr 2015).
227. Меренкова І.Н. Диверсифікація економіки як передумова переходу к поліфункціональному моделі устійчивого розвитку сільських територій / І.Н. Меренкова // Вестник Орловського державного аграрного університету. – 2011. – № 5. – с. 52–56.
228. Адарина Р.Т. Диверсифікація сільської економіки як фактор розвитку сільських територій / Р.Т. Адарина, Э.Б. Сарбашев // Мир науки, культури, образования. – 2013. – № 4 (41). – С. 343–346.
229. Зинчук Т.О. Теоретико-методологические подходы к диверсификации сільської економіки в ЕС и Украине / Т.О. Зинчук // Никоновские чтения. 2007. – № 12. – С. 543–546.
230. Коробка С.В. Диверсифікація підприємницької діяльності на сільських територіях [Електронний ресурс] / С.В. Коробка. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2014>.
231. Колесников В. І. Методичний підхід до оцінки потенціалу диверсифікації економіки сільських територій регіону / В. І. Колесников // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2015. – № 2 (50). – С. 105–111.
232. Латинін М. А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / М. А. Латинін. – Х.: Видавництво ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. – 320 с.
233. Сайт державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/pidsumky-roku-kliuchovi-pokaznyku-diialnosti-derzhheokadastru/>
234. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>
235. Інвестиції в сільське господарство в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/agro/1805417-investitsiji-v-silske-gospodarstvo-v-2016-rotsi-syagnuli-rekordnih-44-milyardiv-griven-eksperti.html>



236. Перспективи-2017: чого чекати українському АПК в новому році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1426443-perspektivi-2017-chogo-chekati-ukrayinskomu-apk-v-novomu-roci>
237. Економіка України - 2017: більше зростання і менше інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/392088/ekonomika-ukrayiny-2017-bilshe-zrostannya-i-menshe-inflyatsiyi>
238. Топ-5 галузей економіки, які першими в Україні прийматимуть зарубіжних інвесторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/9/570529/>
239. Саєнко Г.В. На шляху до стійкого розвитку економіки: господарський механізм взаємодії / Г.В. Саєнко, О.О. Па-паїка. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 928 с.
240. Варченко О. М. Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства / О. М. Варченко, А.С. Даниленко // Економіка та управління АПК: Збірник наукових праць. / Білоцерк. нац. аграр. ун-т – Біла Церква, 2012.– Вип. 8 (95).– С. 5-10.
241. Карпінський Б. А. Сталий розвиток економіки: узагальнена модель / Б. А. Карпінський, С. М. Божко. – Л.: Логос, 2005. – 255 с.
242. Виконання бюджету АПК на цей рік провалено. Що може бути у 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/27/630536/>

*Для нотаток*

*Для нотаток*

*Наукове видання*

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ  
СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Монографія*

Текст публікується в авторській редакції.

*Ілюстрації для обкладинки взяті з відкритих джерел з вільним доступом*

Видавництво «Мегамікс»

Адреса редакції:

Україна, 69035, м. Запоріжжя, пр. Соборний, 158, оф. 257.

моб. (050) 362-8-007

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
серія ДК № 5288 від 01.02.2017 р

Підписано до друку 03.04.2018.

Формат 60x84/16. Папір офсетний № 1. Гарнітура Таймс.

Друк принтерний. Ум. друк. арк. 15,11. Обл.-вид. арк. 28,59.

Наклад 100 прим. Замовлення № 419/07.2018-А.

Макет віддрукований:

Фізична особа-підприємець В. В. Мокшанов

тел.: (061) 220-88-63

Дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України 2 103 000 0000 081508 від 02.12.2014 р.