

КОРОТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З КУРСУ  
"МІЖНАРОДНІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ"

## ЗМІСТ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»

Сучасна світова економіка розвивається в умовах дедалі зростаючого поглиблення міжнародного поділу праці, зміцнення й поширення інтеграційних процесів як на галузевому, так і на регіональному рівнях, інтернаціоналізації національних економік, прискорення процесу глобалізації. Розвиток світового господарства характеризується двома аспектами: з одного боку, глобалізація сприяє сплетенню національних економік у суцільну світову систему, стандартизує структурні елементи економік відповідно до вимог транснаціоналізації, забезпечує динамізм міжнародних економічних відносин; з іншого боку, поглиблюється розрив у рівнях розвитку між найрозвиненішими й найбіднішими країнами, посилюється відмінність соціально-економічного розвитку всередині основних груп країн.

Диверсифікація між країнами світу взагалі все ще досить виразна. Вона зумовлюється неоднаковим забезпеченням факторами виробництва, історико-економічними особливостями розвитку, геополітичним положенням. Саме тому, незважаючи на посилення інтернаціоналізації, поки що немає єдиної для всіх країн моделі економічного розвитку. Намагання урядів окремих країн, що розвиваються, або країн з перехідною економікою повністю копіювати моделі найрозвинутіших країн чи некритично виконувати пропозиції й вимоги таких міжнародних організацій, як МВФ, Світовий банк, Світова організація торгівлі, часто виявляються або неспроможними, або мають протилежний ефект.

Кожна країна повинна узгоджувати вимоги об'єктивного процесу глобалізації в сфері економіки з особливостями своєї національної економіки. Справа в тому, що країни світу перебувають на різних етапах економічного розвитку. Тому ті заходи зі стимулювання, регулювання економіки, що ефективні для групи розвинутих країн, виявляються малоефективними, а то й непридатними для інших країн. Але моделі економічного розвитку розвинутих країн необхідно уважно вивчати з тим, щоб виявити методи, які можна застосувати в регулюванні економіки своєї країни.

Визначення власної **моделі економічного розвитку** — важлива й необхідна справа уряду й політичних сил країни. При її вирішенні необхідно враховувати сучасний стан економіки країни, її ресурсний потенціал (трудові й природні ресурси, науково-технічну базу), особливості соціально-політичних відносин, ступінь участі країни в міжнародному поділі праці, її геополітичне положення— тобто можливості країни. Виходячи з цього, слід визначити мету, якої має досягти держава в своєму соціально-економічному розвитку. Коли мета сформульована більшістю населення (це визначається, зокрема, підтримкою певних політичних сил на виборах), а нерідко й зафіксована в конституції, уряд країни розробляє й здійснює заходи, щоб її досягнути. Ці заходи мають довгостроковий термін і є стратегією економічного розвитку.

Що ж являє собою стратегія як поняття? Саме слово походить з грецької, де воно означає складову частину військового мистецтва [stratos — військо + ago — веду], яка займається питанням підготовки, планування й ведення війни. Згодом словом «стратегія» стали позначати майстерність керівництва суспільними, політичними процесами.

Все частіше поняття «стратегія» застосовується у сфері економічної теорії, економічної політики і бізнесу. Проте якоїсь однієї усталеної дефініції цього поняття немає. Найчастіше використовується таке визначення: «Стратегія — це плани вищого керівництва щодо досягнення довгострокових результатів відповідно цілям і завданням організації». Зарубіжні фахівці зі стратегічного менеджменту Г. Мінцберг, Б. Альстренд і Дж. Лемпел пропонують п'ять атрибутів економічної стратегії:

- ◆ стратегія — це план, орієнтир, напрям розвитку;
- ◆ стратегія — це принцип поведінки, дотримання певної моделі поведінки;
- ◆ стратегія — це позиція, тобто утворення найвигіднішого сполучення елементів економічної політики або бізнесу;
- ◆ стратегія — це перспектива, тобто основний спосіб дії організації або теорія бізнесу;
- ◆ стратегія — це засіб, маневр, за допомогою якого можна перехитрувати конкурента.

Економічна стратегія має декілька рівнів залежно від об'єкта, до якого вона призначена: стратегія країни в цілому, регіону, адміністративного району, фірми, підприємства. З позицій бізнесу економічна стратегія являє собою комплекс планів і дій, спланованих на досягнення основних цілей бізнесу промислової, торговельної або будь-якої іншої організації. Виробничі цілі — це економічні й соціальні прагнення, ради яких існує підприємство; стратегія є засобом досягнення цих цілей. Відповідно цілям підприємства розробляється виробнича, маркетингова, соціальна та інші стратегії.

У нашому курсі йтиметься переважно про найвищий рівень економічної стратегії — стратегію економічного розвитку країни, яку розробляють і здійснюють керівні органи держави та впливові суспільні організації.

Таким чином, **стратегія економічного розвитку** (економічна стратегія) країни являє собою економічну політику уряду, розраховану на тривалий строк, спрямовану на досягнення основної мети соціально-економічного розвитку. Економічна стратегія — це довгострокові, найпринциповіші, найважливіші установки, плани, наміри уряду стосовно виробництва, надходжень і витрат бюджету, податків, капіталовкладень, цін, соціального захисту.

Розроблення економічної стратегії починається з визначення головної **цілі розвитку**. Це — найбільш складний і відповідальний елемент стратегії. Ціль (мета) повинна відповідати таким вимогам.

1. Вона має бути об'єктивно реальною, тобто такою, що може бути досягнутою взагалі. Інакше мета являтиме собою ілюзію, утопію. Прикладом можуть бути уявлення соціалістів-утопістів про ідеальне суспільство. Значна кількість сучасних філософів, економістів, політологів вважає утопією побудову комуністичного суспільства.

2. Здійснення визначеної мети реально можливе саме в цій країні, тобто мета повинна відповідати об'єктивним можливостям даної країни. Наприклад, якщо невелика країна, що розвивається, з низьким рівнем виробництва й вкрай обмеженими ресурсами ставить собі за мету перетворитися на найпотужнішу державу в світі, то реальність досягнення цієї мети маловірогідна.

3. Визначені строки досягнення мети повинні бути реальними. Якщо цілі стратегії не досягнуто в задекларований строк, то це підриває привабливість

стратегічної ідеї в людських масах. Так, у 1961 р. в Програмі КПРС було проголошено, що комунізм буде в цілому побудовано в СРСР вже у 80-х роках минулого століття. Нереальність цього плану була очевидною для фахівців, але маси в це вірили; через двадцять років велике розчарування охопило значну частину населення країни. До того ж неправильно визначені строки досягнення мети, їх штучне прискорення ведуть до нераціонального використання ресурсів, зниження ефективності економіки в цілому. В Китаї, в пору «великого стрибка», було переведено нанівець значну частину матеріальних і людських ресурсів заради перемоги комуністичного устрою в найскоріші строки.

4. Цілі і строки стратегії повинні реально співвідноситись із наявними в країні матеріальними, людськими та фінансовими ресурсами, а також з можливим залученням кредитів, інвестицій та фінансової допомоги з інших країн та міжнародних організацій.

5. Ціль не визначається «раз і назавжди», вона не повинна стати догмою. Із суттєвою зміною внутрішніх і зовнішніх обставин зміцнюється і головна ціль, а відповідно — і вся стратегія економічного розвитку країни.

6. Зміст мети повинен бути чітко, лаконічно сформованим і охоплювати найважливіші сфери соціально-економічного життя країни. Мета визначає, що являтиме собою економіка країни по завершенні строку стратегії. Визначаються найважливіші параметри: характер економічних відносин, структура економіки, макроекономічні показники, рівень життя населення. У стратегічній програмі можуть визначатися й проміжні цілі, наприклад, вступ країни до важливих міжнародних спільнот і організацій (наприклад, щодо України, то це — ЄС і Світова організація торгівлі). Пріоритетною метою економічної стратегії демократичної держави є людина, піднесення її добробуту, створення гідних умов для всебічного розвитку особистості.

**Стратегічна мета визначається** як подолання несприятливого (або недостатньо сприятливого) сьогодення стану економіки країни й досягнення більш високих параметрів її розвитку. Найчастіше стратегії розробляються тоді, коли економіка країни знаходиться в складному, а то й кризовому становищі. Так, економічна стратегія, розроблена під керівництвом американського президента Ф. Рузвельта, являла собою план виходу США з економічної кризи 1929—1932 років. Зразу ж по закінченню Другої світової війни уряди багатьох європейських країн розробили стратегії відбудови зруйнованого господарства. Найефективнішою виявилася економічна стратегія міністра, а згодом канцлера ФРН Л. Ерхарда. В 90-х роках минулого століття постсоціалістичні країни, в тому числі Україна, опинилися перед необхідністю розробити стратегії перебудови економіки на ринкових принципах.

Ці стратегії мали за мету вихід із скрутного становища. В умовах, коли економіка країни перебуває в нормальному стані, метою стратегії є або стабілізація економіки, або досягнення ще вищого рівня її розвитку. Такі стратегії діють нині у США та інших розвинутих державах. У багатьох країнах, що розвиваються, головною метою економічної стратегії є перебудова галузевої структури економіки.

Звичайно розробка стратегій, визначення головної мети і підпорядкованих цілей здійснюється в декілька етапів:

- ◆ обґрунтовується необхідність зміни пріоритетів розвитку; визначається напрям стратегічних змін;
- ◆ формується основна мета, яку необхідно досягнути через трансформаційні зміни; визначаються цільові орієнтири, принципи та завдання розвитку;
- ◆ визначається послідовність дій намічених планів розвитку.

Після визначення головної мети наступним етапом розробки стратегії є визначення **методів її досягнення**. Сукупність заходів, які застосовує уряд для досягнення стратегічної мети, є **стратегічною політикою**.

Стратегічна політика починається з визначення необхідних фінансових, виробничих і людських ресурсів, які потрібні для реалізації поставлених цілей. Далі розробляється **механізм реалізації** стратегічної мети, тобто виявляються заходи уряду по регулюванню економіки в основних її сферах, створюються необхідні інститути, фонди, залучаються (в разі необхідності) іноземні й міжнародні кошти для вирішення тих чи інших стратегічних завдань.

У процесі реалізації стратегії уряд вирішує низку завдань. Серед основних з них на макрорівні є забезпечення повної зайнятості, стабільності цін, економічного зростання, рівноваги платіжного балансу; на мікрорівні — ефективне використання ресурсів. Оскільки одночасне вирішення цих та інших завдань рідко буває можливим, виокремлюються **пріоритетні цілі** на кожному етапі здійснення стратегії.

Пріоритетні цілі звичайно групують по трьох напрямках: економічні, соціальні й екологічні.

Реалізація стратегічних цілей досягається звичайно за допомогою таких заходів, як контроль за рівнем цін та доходів; підтримка пріоритетних галузей і компаній; антимонопольна політика; регіональна політика; регулювання валютного курсу; податкова політика та ін.

### **Рис. 1. Схема формування національної стратегії економічного розвитку**

Реалізація стратегії економічного розвитку передбачає формування відповідної законодавчої бази, що забезпечувала б впровадження необхідних заходів щодо реформування економіки й здійснення стратегічної політики (рис. 1). Необхідною умовою ефективної дії механізму реалізації стратегії є зміцнення кредитно-фінансової системи держави, оскільки рішучі економічні перетворення вимагають значних бюджетних витрат та капіталовкладень з боку фірм, приватних банків тощо.

Визначення стратегії та її реалізація передбачає впровадження урядом певної економічної політики. Але активність уряду, глибина втручання владних структур в економічні процеси країни при цьому в різних стратегічних моделях неоднакова. Найбільш відомі дві протилежні моделі: кейнсіанська, яка передбачає активне втручання уряду, в тому числі й на мікрорівні, та ліберальна, або монетаристська, при якій активність уряду обмежується лише загальним регулюванням економіки на макрорівні (податкова, фіскальна, валютна політика). Є й інші, проміжні моделі.

Стратегія має бути науково обґрунтована, ретельно зважена, вивірена з огляду на реальні можливості країни. До її розробки залучаються кращі

економісти-науковці, практики з великим досвідом роботи в економічній сфері, урядовці й політичні діячі. У деяких країнах існують спеціальні науково-дослідні заклади, які готують для уряду пропозиції щодо розробки стратегій. У багатьох країнах існує декілька таких закладів, розробляються різні варіанти стратегій і обирається оптимальний. Правда, слід зауважити, що при визначенні економічної стратегії уряд зазнає великого тиску з боку різних політичних сил, тому обраний варіант не завжди буває найкращим з точки зору інтересів усієї країни, а відповідатиме інтересам якоїсь впливової групи (партії, ТНК, клани і т. п.)

Здійснення кожної стратегії призначається на довгі строки, але не на завжди. По досягненню стратегічної мети дія даної стратегії закінчується й розроблюється нова стратегія відповідно з новими умовами, що складаються в державі, і цілями, яких прагне досягти суспільство. За **строком дії** економічні стратегії поділяються на середньострокові (до 10 років) і довгострокові (понад 10 років). Найчастіше середньострокові стратегії розробляються на 5 років; типовим прикладом таких стратегій слугували п'ятирічні плани розвитку народного господарства СРСР, були п'ятирічні плани існують у Китаї та деяких інших державах. Довгострокові стратегії звичайно розробляють на 10, 15, 20 років. На більш тривалий строк стратегії, як правило, не розраховуються, бо дуже складно, практично неможливо, передбачити ситуацію в країні і навколо неї на декілька десятиліть уперед в умовах світу, який швидко змінюється.

У розробленні довгострокової стратегії її автори спираються на ідею соціально-економічного розвитку, яка панує в суспільстві на даному етапі або нав'язується згори могутніми політичними силами. Ідея відповідає на питання: «Яку країну ми хочемо мати в осяжному майбутньому?» Відповідь звичайно стисла й дуже загальна: «побудова комуністичної економіки», «країна з ринковою економікою», «держава спільного благоденства», «супердержава», «індустріально розвинута держава», «постіндустріальна економіка» тощо. У довгострокових стратегіях визначаються тільки найголовніші макроекономічні параметри, без мікроекономічної деталізації, й формулюється основний напрям досягнення мети. Найчастіше довгострокові стратегії розвитку приймаються в країнах зі стабільною економікою.

Середньострокові стратегії звичайно спрямовані на швидке й ефективне подолання кризових явищ, суттєве прискорення темпів розвитку економіки, технічну й структурну її перебудову. Вони характеризуються більш детальною розробкою параметрів розвитку і заходів по їх досягненню. Післявоєнні стратегії європейських країн і Японії були саме середньостроковими.

Часто довгострокові й середньострокові стратегії поєднуються. В такому разі середньострокова стратегія розглядається як проміжний етап здійснення довгострокової стратегії.

При розробленні стратегії необхідно насамперед виходити з інтересів і можливостей своєї країни. Але в умовах глобалізації **вплив міжнародного середовища** на економічний розвиток країни дуже сильний. Найталановитіші розробітчики навіть розвиненої країни мусять зважати на резонанс, який матиме їх стратегія серед іноземних партнерів їх країни, міжнародних організацій, ТНК, політичних кіл наймогутніших країн. В міжнародних відносинах панують «правила поведінки», які важко, а то й неможливо

обминути. В цілому стандартифікація й уніфікація правил міжнародних відносин є явищем позитивним і об'єктивним, вони є наслідком поглиблення міжнародного поділу праці й процесу глобалізації. Проте правові норми й принципи міжнародного економічного спілкування, що склалися на сьогоднішній час, найбільш вигідні економічно розвинутим країнам; вони й розроблялися за ініціативою й активною підтримкою найпотужніших держав, насамперед США. Щодо інших країн, то деякі принципи міжнародних відносин можуть ставати на перешкоді реалізації національних стратегій, принаймні, на певних етапах економічного розвитку.

Одним з принципів, що спричинює найбільші теоретичні й практичні суперечки, є відкритість економіки. Вона полягає в зниженні, а то й ліквідації торговельних перешкод, у вільному доступі іноземного капіталу в країну, у транснаціоналізації в цілому. Економісти, політики й бізнесмени розвинутих країн, а також керівники МВФ наполегливо впроваджують теорії й моделі максимально відкритої економіки в міжнародні економічні відносини. Проте економіка слаборозвинутих країн, а також країн з перехідною економікою виявляється незахищеною перед натиском товарів і капіталів могутніх в економічному відношенні держав.

З іншого боку, політика автаркії, повного самозабезпечення країни неефективна навіть для країн з великими ресурсами. Це довела практика економічного розвитку СРСР у 30-40-х роках і Китаю в 60-х. Отже слід, при розробці стратегії, зважувати внутрішні можливості країни й вимоги світової економіки. В 90-х роках більшість країн з перехідною економікою орієнтувалися на модель відкритої економіки. Поступово стає очевидним, що такий підхід недостатньо ефективний. Вчені країн Центральної і Східної Європи, в тому числі України, роблять спроби сформувані адекватні як об'єктивним тенденціям світового економічного розвитку, так і практичним потребам своїх країн теоретичні концепції і підходи відкритості національних економік, з урахуванням національної специфіки.

В українській економічній науці специфічні риси трансформаційних зрушень в національних економіках транзитивних країн прийнято гуртувати в певні стратегічні моделі. Найчастіше виокремлюють сім моделей:

**1. Китайська модель** (Китай, В'єтнам, Монголія). Трансформація економіки і перехід на ринкові засади передбачається в надрах старої командно-адміністративної системи. Процес трансформування визначено як поступовий, тривалий, поетапний. Система державного управління й планування не ліквідується, а пристосовується до нових умов.

**2. Угорська модель** також означає поступовий перехід до ринкових відносин; ринкове середовище почало формуватися ще в надрах командно-адміністративної системи. Проте, на відміну від китайської моделі, командна система не зберігається, а поступово демонтується.

**3. Польська модель «шокової терапії»** — швидке руйнування адміністративної системи управління, прискорена приватизація, максимальна відкритість економіки для іноземних товарів і капіталу.

**4. Чехословацька модель.** Економічні реформи спираються на старі традиції ринкової культури. Роздержавлення власності здійснюється м'якими, цивілізованими методами, шляхом акціонування й корпоралізації.

5. **Прибалтійська модель (Естонія, Латвія, Литва).** Специфіка її полягає в незначних масштабах народного господарства й ефективного використання факторів зовнішньої допомоги для стабілізації виробництва, споживання і фінансово грошової системи.

6. **Російська модель** базується на приватизації, роздержавленні, внаслідок чого утворюються великі транснаціональні компанії олігархічного типу. Державна бюрократія зберігає сильні позиції.

7. **Українська модель** де в чому подібна до російської. Специфічною рисою є досить тривалий час (практично перші десять років незалежності) пошуку оптимального стратегічного напрямку, визначення стратегічної мети. Первісні стратегічні завдання в країнах Центральної Європи й Прибалтики значною мірою вже реалізовані, завдяки чому вони стали членами ЄС (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Естонія, Латвія, Литва). Європейський Союз, прийнявши до себе ці держави, тим самим визнав, що вони вже мають ринкову економіку.

Глибокого аналізу потребує проблема впливу глобалізації на перехідні економіки; цей вплив виявляється як у позитивних, так і в негативних аспектах. Особливо це стосується валютних відносин, коли сучасні валютні ринки лише частково виконують функції забезпечення міжнародних розрахунків, пов'язаних з рухом реальних товарів чи послуг, а переважно акумулюють і перерозподіляють спекулятивний капітал. Аналогічно функціонують міжнародні біржові товарні ринки, ринки цінних паперів.

Неоднозначною для країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються, є роль міжнародних фінансових організацій. Рецепти, що нав'язує МВФ урядам цих країн при розробці стратегії, рідко досягають відчутних економічних успіхів. Більш ефективна політика, яка спирається на власну промислову й науково-технічну базу. Полягання на переважне використання величезних фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій може стати небезпечним для країни. Про це свідчить досвід ряду країн, що розвиваються, які мають багатомільярдні борги МВФ, Світовому банку та іншим подібним організаціям; сплатити ці борги вже нереально. Але зважена стратегічна політика дає змогу користуватися цими коштами в розумних межах.

Отже, національна стратегія розвитку розроблюється й здійснюється виходячи з інтересів і можливостей країни, але з обов'язковим урахуванням впливу міжнародних факторів. Оскільки національні економіки є елементами системи світового господарства, вони залежать одна від одної і взаємно впливають одна на одну; кожній системі притаманна взаємодія і взаємозалежність її елементів. Тому економічна стратегія кожної країни так чи інакше впливає на динаміку розвитку міжнародної економіки, і це не байдуже для інших суб'єктів світового господарства. Економічна стратегія окремої держави може сприйматися схвально або негативно її партнерами, іншими державами та міжнародними організаціями. В процесі інтернаціоналізації економіки здійснюється зближення національних стратегій, вони набувають багатьох спільних рис, зокрема, в механізмі досягнення цілей. Таким чином, **національні стратегії водночас є міжнародними стратегіями.**



Важливим напрямом, складовою частиною національних стратегій є зовнішньоекономічна політика, яка безпосередньо залучає країну до глобального простору міжнародних економічних відносин. Але й внутрішня економічна політика держави формує, хоч і опосередковано, міжнародний аспект національної стратегії (наприклад, впливаючи на темпи економічного зростання, галузеву структуру господарства, рівень цін на товари та послуги, ємкість внутрішнього ринку тощо).

Крім національних стратегій, реалізуються також стратегії на макрорегіональному й глобальному рівнях. Стратегії економічного розвитку з високим ступенем обґрунтування й деталізацією за напрямками розроблює Європейський Союз; дещо менш деталізовані стратегії діють у інших регіональних інтеграційних формуваннях.

Стратегії економічного, соціального й екологічного розвитку розроблюють також міжнародні організації; вони є своєрідними дороговказами при формуванні національних стратегій. А головне — ці стратегії певною мірою визначають напрями розвитку глобальної економіки. Так, у 1992 р. у Ріо-де-Жанейро на Всесвітній конференції з проблем розвитку й довкілля була сформульована модель сталого економічного розвитку; суть цієї моделі полягає в гармонізації економічного й екологічного розвитку. Глобальні стратегії розробляються структурами ООН. Найвідомішими є програми, що мають назву Декади економічного розвитку; їх розроблюють на кожні десять років (починаючи з 1960 р.). У 1991-2000 рр., зокрема, діяла міжнародна стратегія розвитку, спрямована на сприяння економічному прогресові в країнах, що розвиваються. Стратегічні плани конструюють також Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі та інші глобальні організації.

Поняття «**економічний розвиток**» багатогранне, але можна виокремити його найсуттєвіші риси:

- ◆ економіка повинна бути збалансованою за всіма сферами;
- ◆ економіка має бути здатною до саморегулювання;
- ◆ економіка повинна характеризуватися поступальним динамізмом зростання позитивних показників;
- ◆ зростання економічних показників (ВВП, обсяги виробництва тощо) повинно супроводитися підвищенням життєвого рівня населення та поліпшенням інших соціальних показників.

## **Рис. 2. Структура стратегічних напрямів розвитку національної економіки**

Усі складові економічного розвитку країни (рис. 2) пов'язані між собою і формують цілісну систему. Але, зрозуміло, міжнародний аспект стратегічного розвитку національної економіки потребує наголошення на розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що включає міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили, участі держави в міжнародних економічних проектах тощо. Національна стратегія національного розвитку стає міжнародною саме тоді, коли вона корелюється із загальним напрямом розвитку світового господарства і є активним елементом його системи.

Оскільки різні групи країн світу мають неоднаковий стан економічного розвитку, то й стратегічні цілі також неоднакові для високорозвинутих країн, країн, що розвиваються й країн з транзитивною економікою.

Узагальнюючи викладене, можна визначити предмет курсу: «Міжнародні стратегії економічного розвитку» вивчають формування й реалізацію довгострокової економічної політики, спрямованої на суттєве поліпшення соціально-економічних показників, стимулювання динамізму економічного розвитку на національному, регіональному та глобальному рівнях. У курсі вивчаються такі необхідні етапи розроблення стратегічної політики, як аналіз сучасного стану економіки й визначення його проблем; формулювання головної мети стратегічного розвитку й побудова «дерева цілей»; оцінка внутрішнього потенціалу розвитку й урахування зовнішніх факторів; формування механізму реалізації стратегії економічного розвитку; контроль за виконанням стратегічної політики й оцінка її ефективності; підготовка до розроблення наступної стратегії економічного розвитку. Предмет курсу включає також вивчення найтипівіших моделей розвитку на прикладі окремих країн.

Обрання ефективної стратегії розвитку особливо важливе для країн з перехідною економікою, які перебувають на серйозному зламі своєї економічної історії. їм доводиться відкидати моделі соціалістичної економіки, які опрацьовувалися протягом багатьох десятиліть, і шукати нові моделі, розробляти нові стратегії, які були б адекватними нинішньому напрямку розвитку світової економіки. Наші урядовці й бізнесмени поки що погано пристосовані до «правил гри» ринкової економіки. Через це економічна політика, яка здійснювалася в країнах з перехідною економікою в перше десятиліття постсоціалістичної епохи, була неефективною (за винятком деяких країн Центральної Європи). В Україні в першій половині 90-х років, по суті, взагалі не було чіткої стратегії переходу на ринкові відносини. Тому аж до кінця десятиліття країна знаходилася у стані глибокої кризи. Тепер уже в нас розробляються різні варіанти економічних стратегій, їх ефективність залежатиме від-того, якою мірою вони узагальнюють і особливості національного розвитку, і накопичений досвід економічної політики інших країн. Саме тому необхідно вивчати міжнародні стратегії розвитку, їх суть, умови і наслідки їх реалізації.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Що являє собою модель економічного розвитку?
2. У чому полягає різниця між моделлю й стратегією економічного розвитку?
3. Які є рівні розробки стратегій економічного розвитку?
4. Яким вимогам повинна відповідати головна мета стратегії?
5. Що таке «стратегічна політика»?
6. Як поділяються стратегії розвитку за строками дії?
7. У чому полягає суть поняття «економічний розвиток» ?
8. Визначте предмет курсу «Міжнародні стратегії економічного розвитку».

# СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

*1.1. Середовище формування стратегій розвитку.*

*1.2. Національні економіки як суб'єкти глобальної конкуренції.*

Незважаючи на те, що епітет "глобальна" широко вживають для характеристики сучасної світової економіки, його змістове наповнення ще й досі залишається одним із найбільш дискусійних питань фундаментальної економічної науки. Єдине, що визнають всі науковці, — це те, що становлення глобальної економіки є безпосереднім наслідком процесів інтернаціоналізації, які охоплюють усі сфери буття людини та суспільства (економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку) й закладають її матеріальну, інституційну та політичну основу.

1.1. Середовище формування стратегій розвитку

**Інтернаціоналізація** — це вихід будь-якої економічної діяльності за географічні державні кордони або ж об'єднання зусиль декількох суб'єктів світової економіки чи політики навколо загальних для них завдань, цілей та видів діяльності.

Інтернаціоналізація здійснюється у двох напрямках — у межах країни (ендогенна) і за межами країни (зовнішньо орієнтована). **Розвиток у межах країни (імпортна інтернаціоналізація)** означає, що процес відбувається у межах країни шляхом розширеного використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технології, інформації у сфері внутрішнього споживання й виробництва певної країни. **Розвиток за межами країни (експортна інтернаціоналізація)** характеризується переважною орієнтацією країни на світовий ринок і глобальну зовнішню експансію її фірм у торгівлі, інвестиціях та угодах.

Інтернаціоналізація світової економіки є універсальною за суб'єктами і масштабами дії. Її головне функціональне призначення — формування міжнаціональних форм виробництва та забезпечення стійких міжнародних зв'язків у світовому господарстві. Разом із зростанням взаємозалежності держав не менш важливим є такий її наслідок, як просторова й інституціональна інтеграція товарних і ресурсних ринків.

Як зазначали науковці на початку 80-х років ХХ ст., інтернаціоналізація світової економіки набула якісно нових ознак і піднялася на наступний, більш високий ступінь розвитку — перейшла у стадію глобалізації, змістом якої є формування та подальший розвиток єдиної цілісної системи світового суспільного виробництва на базі нових ін-формаційно-комп' ютерних технологій.

*Джерелами глобалізації є:*

- *науково-технологічний прогрес та інформаційна революція*, що спричинили стрімке скорочення комунікаційних витрат, значне зменшення витрат часу на отримання, оброблення, зберігання й використання інформації. Завдяки новітнім комп'ютерно-мережевим технологіям (насамперед, мережі Інтернет) стискається час і простір, відкриваються кордони, створюються можливості встановлювати контакти майже в будь-якому місці Земної кулі. Вони перетворюють індивідів у громадян світу;

- *поширення форм економічної лібералізації*, що привело до обмеження політики протекціонізму, зробило світову торгівлю більш вільною та сприяло інтенсифікації руху чинників виробництва;

- *феномен транснаціоналізації*, у межах якого певна частка виробництва, споживання, експорту, імпорту й доходу країни залежить від рішень міжнародних підприємницьких структур. Дешева та ефективна мережа комунікацій дає змогу фірмам розміщувати окремі складові виробництва в різних країнах, зберігаючи при цьому прямі організаційні та інформаційні контакти, безпосереднє управління товарними й фінансовими потоками\*. Головними діючими особами тут є транснаціональні корпорації (ТНК), багатонаціональні компанії (БНК), міждержавні корпоративні союзи (МКС) тощо. З появою глобальних підприємств міжнародні конфлікти значною мірою зміщуються з мак-рорівня національних економік на мікрорівень фірм, і боротьба вже відбувається не між країнами за територіальні володіння, а між фірмами за частку світових товарних і ресурсних ринків;

- визнання певної глобальної ідеології та досягнення консенсусу щодо ринку й політики системи вільної торгівлі. Система цінностей та настанов, творцем і активним пропагандистом якої історично виступав Захід, одержала значне поширення й визнання в сучасному світі. Зближення поглядів і підходів, характерне для сучасного людства, так чи інакше виявляється в суспільній практиці. Після краху "соціалістичного табору" ринкова економіка, політична демократія, відкрите суспільство стали загальнозна-чущими орієнтирами у русі вперед. Уперше в історії абсолютна більшість населення Землі поступово формує загальне розуміння основних принципів життєдіяльності та життєбудови, що становить фундамент глобалізації;

- формування міжнародних "однорідних" засобів масової культури, мистецтва, інформації, зокрема активізація пошуків загальних засобів спілкування (поширення англійської мови).

Як процес глобалізація є складним комплексом транскордонних (міждержавних) взаємодій між економічними суб'єктами, виявляється в інтенсифікації потоків товарів, послуг, технологій і фінансових коштів, у посиленні впливу міжнародних інститутів, поширенні діяльності транснаціональних і багатонаціональних корпорацій, зростанні масштабів транскордонних комунікаційних та інформаційних обмінів тощо.

Як комплексне гео економічне, геополітичне й геогумані-тарне явище глобалізація в цілому характеризується:

— комплексною інтеграцією світових ринків, регіональних економічних систем, усіх сфер людської діяльності; поступовим перетворенням світового економічного простору в цілісну структуру, в якій безперешкодно переміщуються капітали, товари, послуги, вільно поширюються ідеї й

пересуваються їх носії, стимулюючи розвиток сучасних інститутів і вдосконалюючи механізми їх взаємодії;

— інтенсифікацією регіональних інтеграційних процесів, що призводить, з одного боку, до виникнення єдиного економічного простору та отримання відповідного ефекту за рахунок зростання масштабів виробництва, а з іншого — до сегментації світового ринку, секторизації єдиного світового господарства внаслідок створення відносно замкнених торговельно-економічних блоків та інтеграційних угруповань;

— розширенням сфери діяльності транснаціональних компаній, створення системи транснаціональної економічної дипломатії;

— зростанням значення інтелектуально-інформаційних та комп'ютерно-комунікаційних складових економічного розвитку;

— прискореними темпами фінансової та інвестиційної централізації;

— поступовим "розмиванням" економічних кордонів країн тощо.

Відповідно, *глобальна економіка* може бути визначена як економіка, ключові елементи якої мають інституційну, організаційну і технологічну можливість працювати як єдине ціле у реальному часі в планетарному масштабі. Це економіка, в якій посилюється взаємозалежність національних економік на основі поглиблення транснаціоналізації виробництва, розподілу, обміну та споживання валового глобального продукту. Їй притаманні власні закономірності циклічності та економічного зростання, що безпосередньо впливають на динаміку, темпи та пропорції економічного розвитку окремих країн як її структурних складових.

Найважливішими функціональними системоутворюючими елементами глобальної економіки є міжнародне виробництво, міжнародна науково-технічна сфера, міжнародна валютно-фінансова система та міжнародна торгівля.

"Точки кристалізації" глобальної економіки виникають на всіх її рівнях, охоплюючи не тільки процеси поширення обсягу і структури зовнішньоторговельного обороту, інвестиційних та міграційних потоків, а й транснаціоналізацію та регіональну інтеграцію господарського життя, тобто формування глобальних продуктивних сил. Поширення явищ регіональної інтеграції, взаємне пристосування національних економік та їх входження у єдиний відтворювальний процес починає впливати на інші складові суспільного життя, зумовлює розвиток практики міждержавних угод, створення наддержавних структур та інститутів, формування загальних норм, правил та пріоритетів. Відбувається інституціоналізація глобальної інфраструктури.

Наслідки глобалізації мають багатоаспектний та суперечливий характер. Так, до її *переваг* (позитивів) слід віднести, насамперед:

— розширення ринків і загострення міжнародної конкуренції, що призводить до поглиблення спеціалізації й міжнародного поділу праці та стимулює, своєю чергою, зростання виробництва не тільки на національному, а й на світовому рівні;

— зростання економії на масштабах виробництва, що потенційно може зумовити скорочення витрат і зниження світових цін;

— збільшення виграшу від торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони, якими можуть бути окремі особи, фірми й інші організації, країни, торговельні союзи й навіть цілі континенти.

— підвищення продуктивності праці внаслідок більш раціонального використання ресурсів і організації виробництва на глобальному рівні й поширення передових технологій, а також конкурентного тиску внаслідок безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

Серед *недоліків* (негативів) на найбільшу увагу заслуговують:

— нерівномірність розподілу переваг глобалізації між країнами ("центр — напівпериферія — периферія") й галу

зями, поглиблення асиметрії у соціальній структурі світової економіки<sup>2</sup>;

— посилення залежності внутрішніх процесів функціонування і розвитку від зовнішніх чинників, що в деяких випадках мають яскраво виражений деструктивний характер;

— помітне збільшення розриву в рівнях заробітної плати кваліфікованих і менш кваліфікованих працівників, а також зростання частки безробіття серед останніх;

— перенесення фірмами країн з високою вартістю робочої сили частини своїх виробничих потужностей, як правило, екологічно небезпечних, у країни з низькою оплатою праці;

— посилення навантаження на світову екосистему і визрівання конфліктів, пов'язаних із отриманням доступу до джерел природних ресурсів (водних, лісових, енергетичних);

— вихід *недоліків* та провалів ринку (недовиробництво суспільних благ і послуг, негативні зовнішні ефекти, тенденції до концентрації економічної влади (монополізація) тощо) за межі державних кордонів, їх поширення у планетарному масштабі;

— посилення протиріч між глобальними та національними інтересами в умовах відсутності дієвої системи глобального управління та ефективних механізмів міжнародної координації.

Одним із найважливіших наслідків глобалізації є радикальні якісні зміни в характері міжнародної конкуренції, а саме формування такого феномену як глобальна конкуренція.

<sup>2</sup> За даними ООН, 20 % населення Землі (так званий "золотий мільярд") отримує 83 % світового доходу. Парадокс нерівномірності розвитку людства посилюється тим, що, за прогнозами, чисельність населення високорозвинутих країн має стійку тенденцію до скорочення, а в менш розвинутих країнах — до зростання.

Конкуренція як суперництво економічних суб'єктів мікро-, мезо-, макро- та мегарівнів за найкращої реалізації своїх економічних інтересів у новому глобальному соціаль-но-економічному середовищі набуває комплексного характеру, охоплюючи не тільки усі наявні підсистеми сучасної світової економіки, а й боротьбу за їхні майбутні контури та відповідне чільне місце у цьому майбутньому. Очікуваний успіх забезпечується і підтримується широким спектром спеціалізованих промислових, технологічних, фінансових, комерційних, адміністративних і культурних можливостей, знань і навичок, мобілізованих (у т. ч. із різних регіонів світу) і об'єднаних заради реалізації певних стратегій розвитку.

Під економічною стратегією розвитку мається на увазі розрахована на певний період цілісна система дій суб'єкта міжнародної економіки, спрямована

на реалізацію мети, завдань, пріоритетів його економічного відтворення з урахуванням комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників та ризиків. Економічна тактика є формою реалізації економічної стратегії розвитку, певним комплексом адаптивних заходів впливу суб'єкта на перебіг конкретних економічних подій з метою надання їм параметрів, визначених стратегічними завданнями.

## 1.2. Національні економіки як суб'єкти глобальної конкуренції

Позиціонування національної економіки в архітектоніці світових ринків і в глобальному виробничому процесі безпосередньо визначається її поточною та перспективною конкурентоспроможністю.

**Конкурентоспроможність** — це здатність вітчизняної продукції перемагати у боротьбі за споживача на внутрішньому та зовнішньому ринках внаслідок оптимізації співвідношення "якість — сервіс — ціна" порівняно із зарубіжними аналогами або внаслідок її природно-ресурсної чи інноваційної унікальності.

Конкурентоспроможність національної економіки закладається на мікрорівні окремих фірм, що виробляють товари та послуги і є повноважними представниками держави на світових ринках, та регіональному рівні галузевих і міжгалузевих кластерів, у межах яких ці фірми функціонують. Справді, в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку комерційного успіху окремого підприємства недостатньо, щоб забезпечити конкурентоспроможність країни в цілому. Підприємство з унікальною технологією може зробити інноваційний прорив, але втримати конкурентну перевагу надалі можна, лише маючи надійних національних постачальників і сильних конкурентів.

**Кластер** — це одна із форм об'єднання та взаємодії географічно локалізованих, пов'язаних між собою взаємодоповнюючих підприємств і організацій, що кооперуються з метою взаємної підтримки і координації дій. Прикладами найбільш відомих кластерів є концентрація компаній зі створення інформаційних технологій у Силіконовій долині (США), виробництво кінофільмів у Голлівуді (США), індустрія дизайну і моди (Італія).-Кластери віддавна були частиною економічної реальності, оскільки географічна концентрація професій і підприємств у окремих галузях економіки має багатовікову історію. Первинною основою такої територіальної локалізації стали наявні геолого-мінерало-гічні ресурси, природно-кліматичні умови, набутий досвід, професійний досвід та традиції мешканців певної території тощо. Звичайно, роль кластерів раніше була обмеженою, але з розвитком конкуренції та комплексності сучасного господарства зросли їх масштаби, обсяги виробництва й ускладнилась структура. Саме практика останніх років свідчить про успішну діяльність великої кількості кластерів і доводить їх конкурентні переваги порівняно з діяльністю окремих компаній конкретної галузі. Зокрема, дослідження, які здійснював банк Італії, доводить, що продуктивність і повернення інвестицій у підприємств, об'єднаних у "індустріальні округи" є на 2—5 % вищими навіть під час спаду економіки, ніж деінде.

Комплексне та всебічне обґрунтування ролі та перспективності територіальних сіткових економічних мереж у сучасній глобальній економіці було здійснено у праці класика сучасної теорії конкуренції — М. Портера "Конкурентні переваги нації" (1990 р.).

Нині ці міжгалузеві комплекси, замкнені системою від-творювальних зв'язків та об'єднані технологічними інноваціями, визнані в усьому світі як ефективний засіб формування національних конкурентних переваг.

Структура кластерів є відносно типовою. Вони, як правило, складаються з комбінацій галузей, які разом забезпечують випуск готової продукції, і включають провідну ланку — виробників кінцевої продукції або послуг; постачальників спеціалізованої сировини, матеріалів і послуг; фінансові структури; підприємства суміжних галузей. Також вони мають торговельно-промислові палати, агенції регіонального розвитку та інші колективні структури, що можуть надавати підтримку членам кластера. В деяких країнах державні структури, що мають значний вплив на кластер, можуть розглядатися як його елементи.

Як зазначалось, кластер складається з певної комбінації галузей, кожній з яких притаманний власний рівень розвитку конкурентних відносин. А його центром ("ядром") здебільшого є декілька потужних компаній, що виробляють кінцевий продукт, і між якими зберігаються конкурентні відносини. Це істотно відрізняє кластер від картеля, фінансової групи чи транснаціональної компанії.

Поширеною є думка, що внутрішня конкуренція є дещо зайвою: вона призводить до дублювання зусиль та заважає компаніям досягати збільшення обсягів випуску продукції й отримувати відповідні тактичні вигоди від ефекту масштабів. Однак зі стратегічного погляду конкуренція, *по-перше*, стимулює нововведення (продуктові, технологічно-процесні, організаційні), примушує знижувати ціни, вдосконалювати якість продукції і обслуговування, підвищувати ефективність та рентабельність. *Другий* позитивний момент такого суперництва — постійний пошук нових резервів та джерел конкурентних переваг. Присутність внутрішніх конкурентів автоматично знищує види переваг, які фірма отримує, перебуваючи на певній території (факторні витрати, доступ до місцевого ринку та місцевих природних ресурсів тощо). Отже, компаніям необхідно виходити за межі базових чинників і творчо підходити до питання про свою унікальність та/або відмінність від інших фірм, створюючи переваги конкурентоспроможності вищого рівня. *По-третє*, саме сильна внутрішня конкуренція примушує компанії виходити на світовий ринок та досягати на ньому успіху. Зокрема, розподіл внутрішнього ринку між конкурентами, відсутність на ньому вільних ніш спонукає національні підприємницькі структури спочатку звертати пильну увагу на зовнішнього споживача, а потім, у разі успіху, увійти у виробничий простір інших країн через власні філіали, дочірні компанії чи створення спільних товариств. Таким чином національний кластер трансформується у міжнародний і починає активно здобувати переваги та вигоди від доступних для використання міжнародних чинників виробництва.

Фірми-лідери кластера, що змогли вистояти у "природному відборі" на внутрішньому ринку, отримують досвід успішного протистояння у боротьбі за споживача і створюють конкурентоспроможну продукцію. Жорстка ж конкуренція на "своїй території" за кордоном обертається у спільну виробничо-комерційну стратегію, зміст якої досить повно передає російський вислів "против кого дружимо?".

Суб'єкти вертикальних, горизонтальних та інституцій-них зв'язків кластера та інтенсивні взаємозв'язки між ними визначають межі кластера. Ці межі

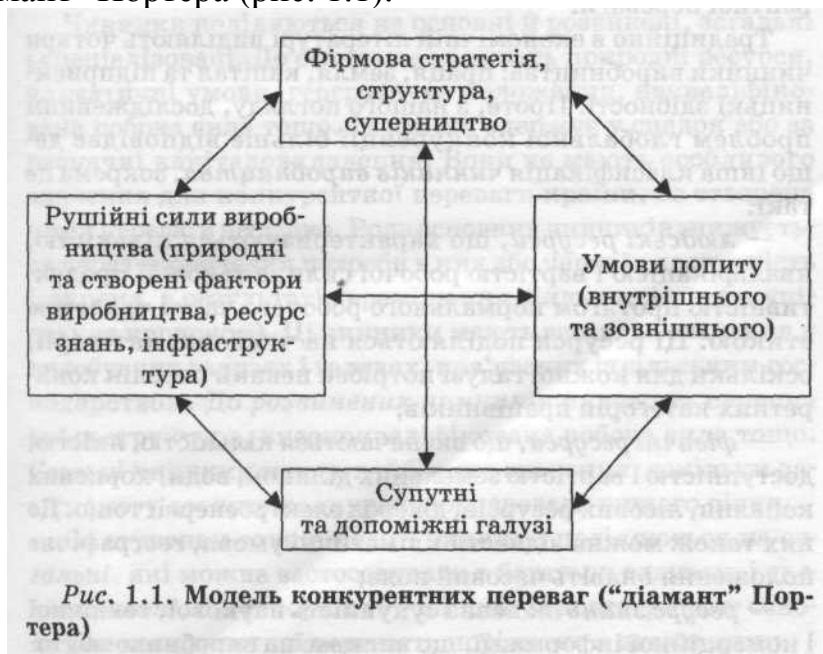


постійно змінюються, оскільки відбувається безупинний процес виникнення нових підприємств та галузей, налагодження нових

— *по-друге*, стрімким революційним, за якого каталізатором кластеротворення стає держава через механізми регіональної та структурно-промислової політики.

Проте у будь-якому випадку визначальні умови формування кластерів є типовими. Вибір найкращої території для підприємницької діяльності обумовлюється складним завданням: розмістити та реалізувати бізнес у найбільш сприятливому місці, виходячи з необхідності забезпечити синергетичний ефект із сукупності відносин, що виходять за межі можливостей окремої компанії. Виникнення позитивного синергетичного ефекту, як переконливо довів М. Портер, є результатом взаємодії чотирьох взаємопов'язаних сил — генераторів конкурентоспроможності.

Детермінанти національної конкурентоспроможності є комплексною системою, що постійно розвивається. Зображення цієї системи отримало назву "діамант" Портера (рис. 1.1).



Перевага за одним детермінантом не є достатньою умовою для конкурентної переваги в галузі. Саме взаємодія їх усіх забезпечує виграшні моменти, що самопідсилюються, і є недоступними для іноземних конкурентів.

Розглянемо детально кожний із потенційних чинників конкурентоспроможності.

*Рушійні сили виробництва.* Кожна країна й регіон володіють чинниками виробництва, необхідними для діяльності фірм у будь-якій галузі. Ці чинники, як правило, не тільки апріорно отримують у спадок, а й створюють. Тому для отримання і розвитку конкурентних переваг важливий не стільки запас чинників на конкретний момент, скільки швидкість їх створення. Крім того, надлишок чинників призводить до їх певного мартнотратництва і може підірвати конкурентну перевагу, а їх відчутний дефіцит — спонукати до технологічного ресурсозаощадливого оновлення виробництва, що може привести до довготривалої конкурентної переваги.

Традиційно в економічній літературі виділяють чотири чинники виробництва: праця, земля, капітал та підприємницькі здібності. Проте, з нашого погляду, дослідженням проблем глобальної конкуренції більше відповідає дещо інша класифікація *чинників виробництва*, зокрема це такі:

— *людські ресурси*, що характеризуються кількістю, кваліфікацією і вартістю робочої сили, а також її продуктивністю протягом нормального робочого часу і трудовою етикою. Ці ресурси поділяються на численні категорії, оскільки для кожної галузі потрібен певний перелік конкретних категорій працівників;

— *фізичні ресурси*, що визначаються кількістю, якістю, доступністю і вартістю земельних ділянок, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел електроенергії тощо. До них також можна віднести кліматичні умови, географічне положення і навіть часовий пояс;

— *ресурс знань* як певна сукупність наукової, технічної і комерційної інформації, що впливає на виробничо-збутовий цикл. Цей запас зосереджений в університетах, дослідницьких організаціях, банках даних, літературі тощо;

— *грошові ресурси*, що характеризуються кількістю і вартістю капіталу, який може бути спрямований на фінансування промисловості;

— *інфраструктура*, що включає транспортну систему, систему зв'язку, поштові послуги, переказ платежів між банками, систему, охорону здоров'я тощо.

Якщо розглядати виникнення кластерів як історично обумовлений процес, то зрозуміло, що першопричиною народження та розвитку кластера на конкретній території стає наявність одного чи декількох спеціалізованих чинників, насамперед, природних ресурсів. Саме вони закладають фундамент високої конкурентоспроможності національного товарного виробництва на регіонально-світових ринках через формування як цінових (собівартість), так і якісних (нецінових) конкурентних переваг.

Чинники поділяються на основні й розвинені, загальні і спеціалізовані. До *основних* належать природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення, некваліфікована робоча сила тощо. Їх країна одержує у спадок або за незначні капіталовкладення. Вони не мають особливого значення для конкурентної переваги країни, бо створена ними перевага нестійка. Роль основних чинників знижується через скорочення потреби в них або через їх доступність (зокрема, в результаті переміщення діяльності або закупівель за кордоном). Ці чинники мають важливе значення у видобувних галузях і галузях, пов'язаних із сільським господарством. До *розвинених чинників* належать сучасна інфраструктура, висококваліфікована робоча сила тощо. Саме ці чинники мають найбільше значення, оскільки дають змогу досягти конкурентної переваги вищого рівня.

За ступенем спеціалізації чинники поділяються на *загальні*, які можна застосовувати в багатьох галузях, і *спеціалізовані*, що утворюють соліднішу і довготривалу основу для конкурентної переваги, порівняно з загальними.

За способом утворення чинники поділяються на ті, що виникли природним способом, і створені штучно. Всі чинники, які сприяють досягненню конкурентних переваг вищого рівня, є штучними. Країни досягають успіху в тих галузях, в яких найкраще створюють і удосконалюють необхідні чинники.

**Умови (параметри) попиту.** Впливаючи на ефект масштабу, попит на внутрішньому і зовнішньому ринках визначає характер і швидкість впровадження інновацій. Він характеризується структурою, обсягами та темпами зростання, інтернаціоналізацією.

Фірми можуть досягти конкурентної переваги за таких основних характеристик структури попиту:

— значна частка внутрішнього попиту припадає на глобальні сегменти ринку;

— покупці (включаючи посередників) розбірливі і пред'являють підвищені вимоги, що примушує фірми підвищувати стандарти якості виготовлення продукції, обслуговування і споживчих властивостей товарів;

— потреба в країні базування виникає раніше, ніж в інших країнах.

Обсяг і характер зростання внутрішнього попиту дає змогу фірмам одержувати конкурентну перевагу якщо:

— є велика кількість незалежних покупців, що створює сприятливішу обстановку для оновлення;

— внутрішній попит швидко росте, що стимулює інтенсифікацію капіталовкладень і швидкість оновлення.

**Супутні та допоміжні галузі.** За наявності конкурентоспроможних галузей-постачальників можливі:

— ефективний і швидкий доступ до дорогих ресурсів, наприклад, до устаткування або кваліфікованої робочої сили;

— координація постачальників на внутрішньому ринку;

— сприяння процесу нововведень. Національні фірми одержують найбільшу вигоду, якщо їх постачальники конкурентоспроможні на світовому ринку.

Наявність у країні конкурентоспроможних споріднених галузей найчастіше спричиняє виникнення нових високорозвинених видів виробництва. *Спорідненими* називаються такі галузі, в яких фірми можуть взаємодіяти між собою у сфері розвитку технологій, виробництва, маркетингу, сервісу тощо, а також галузі, що працюють з комплементарними продуктами (наприклад, комп'ютерами і програмним забезпеченням). За наявності в країні споріднених галузей промисловості, здатних конкурувати на світовому ринку, відкривається доступ до обміну інформацією і технічній взаємодії. Географічна близькість і культурна спорідненість обумовлюють активніший взаємообмін, ніж з іноземними фірмами. Успіх на світовому ринку однієї галузі може спричинити розвиток виробництва додаткових товарів і послуг. Наприклад, продаж американських комп'ютерів за кордоном привів до підвищення попиту на американські периферійні пристрої, програмне забезпечення і до розвитку американських служб, що працюють з базами даних.

**Стратегія, структура і суперництво фірм.** Фірми створюють (організують) і ними управляють залежно від характеру конкуренції на внутрішньому ринку, при цьому ставлять різні цілі і виробляють різні стратегії. Як зазначалося, при конкуренції на внутрішньому ринку створюються також переваги для національної галузі в цілому, а не тільки для окремих фірм. Конкуренти запозичують один у одного прогресивні ідеї і розвивають їх, оскільки в межах однієї нації ідеї поширюються швидше, ніж між різними. Ці

переваги посилюються за умови концентрації конкурентів у одній географічній місцевості.

*Випадок* — це подія, яка має мало спільного з умовами розвитку в країні і на яку здебільшого не можуть впливати ні фірми, ні національні уряди. На думку М. Портера, це винахідництво, значні технологічні досягнення (біотехнологія, мікроелектроніка та ін.), різкі зміни цін на ресурси (нафтова криза), значні зміни на світових фінансових ринках або різке коливання обмінних курсів, різке підвищення зовнішнього або внутрішнього попиту, політичні рішення зарубіжних урядів та війни.

Випадкові події важливі тому, що вони впливають на позиції конкуруючих фірм. Як наслідок, ці події можуть звести нанівець переваги старих конкурентів і створений потенціал для нових фірм, які досягли достатнього рівня конкурентоспроможності в нових умовах.

Названі чинники є необхідними передумовами активізації процесів кластеротворення. Спрвжне ж народження кластера відбувається за фактом виникнення та інституціалізації відповідних вертикальних (*покупець <-> продавець*) та горизонтальних (*загальні технології, спільні споживачі, інформаційні канали*) зв'язків і формування механізмів соконкуруренції (*співробітництво + конкуренція*) між його членами<sup>4</sup>. Залежно від цільових настанов становлення цих відносин може відбуватися за такими схемами (стратегіями):

— "територіальною" — свідоме створення або природне існування на певній території сприятливих умов для виробництва конкретного продукту (Силіконова долина у США).

— "латеральною": у кластер об'єднуються підприємства різних галузей, які можуть забезпечити економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових, інколи навіть непередбачуваних, продуктових та технологічних комбінацій (наприклад, мультимедійний кластер);

— "технологічною": сукупність галузей, що користуються однією і тією ж технологією (як, наприклад, біотехноло-гічний кластер);

— "товарно-виробничою"— співпартнерство виробників однотипної продукції (текстильні кластери в Італії);

— "змішаною" — синтез двох чи декількох схем.

Не менш важливим є обрання загальної регіональної стратегії створення конкурентних переваг для вже сформованого кластера. Умовно можна виділити три альтернативи (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Кластерні стратегії створення конкурентних переваг

"*Піонерна стратегія*", або підхід "стовпової дороги", акцентує увагу на нових технологіях, що дають змогу або виробляти нові унікальні товари, або продукувати традиційні з порівняно меншими витратами й надають країнам тимчасову перевагу в боротьбі за експортні ринки. Підприємці-новатори протягом певного часу володіють так званою "квазімонополією" і одержують додатковий прибуток, експортуючи новий товар. У результаті ж впровадження нововведень утворюється "технологічний розрив" між країнами, що володіють та не володіють новою технологією.

"*Традиційна*" стратегія, або підхід "путівця" (рос. — проселочной дороги), дає змогу підтримувати конкурентоспроможність шляхом зниження виробничих витрат, в основному, за рахунок масштабів виробництва та низької заробітної плати. На думку прихильників цієї стратегії, низькі витрати в цьому випадку сприяють зростанню прибутку і дають змогу виробникам продукції успішно конкурувати з суперниками. Підприємства з метою постійного здешевлення своєї продукції змушені безперервно шукати нові джерела дешевої робочої сили й не зацікавлені інвестувати в розвиток конкретного регіону.

Стратегія "*наздоганяючого розвитку*" виходить із необхідності, по-перше, активного запозичення здобутків зарубіжного науково-технологічного потенціалу (насамперед, технологій) через ліцензійний механізм і модернізація на їх основі виробничих потужностей індустріальних галузей, а, по-друге, — опанування випуску наукомісткої продукції, що виробляється в постіндустріальних країнах і перебуває у фазі зрілості життєвого циклу товарів. Вона точніше пояснює еволюцію країн, що розвиваються, де такий цикл життєвого циклу товару починається з імпорту якогось продукту і надалі будується на суперництві з лідером. Стержнем "наздоганяючої" модернізації (на відміну від "піонерної", де новий технологічний устрій виникає на основі попереднього в результаті внутрішніх імпульсів до розвитку), є освоєння технологічних і економічних механізмів, вже створених країнами і фірмами-лідерами.

В умовах глобалізації еволюція кластера має кілька стадій розвитку, що відображають певні площини його інтернаціоналізації.

З одного боку, залучення лідерів кластера в міжнародні економічні відносини і їх проникнення на конкретні ринки відбувається за такою схемою:

Фаза 1. *Розвиток у національному масштабі* (експорт відсутній). Підприємства — лідери кластера в масштабі країни використовують відповідно до обраної стратегії всі свої можливості, щоб одержати специфічні вигоди. На цьому етапі вони не зацікавлені у виході на закордонні ринки, особливо в тих випадках, коли обсяг внутрішнього ринку достатній.

Фаза 2. *Розширення експортної діяльності* (експорт через торгових агентів та дочірні торговельні компанії). Підприємства досягають відповідного обсягу виробництва і для усунення проблеми реалізації прагнуть до розширення ринків збуту, починаючи експортувати продукцію. Закордонна діяльність компанії набуває відносно самостійних форм та вступає у складну систему взаємозалежностей з іншими видами її діяльності, підштовхує до якісних змін у зовнішньоекономічній діяльності у напрямку від експорту до закордонного виробництва. Відбувається певний поділ (відділення) діяльності на

внутрішньому та зовнішньому ринках. Це впливає на організаційну структуру компанії та відбивається на набутті нею ознак міжнародної корпорації.

Фаза 3. *Виробництво за кордоном* (дочірні виробничі компанії). Виробництво переміщується за межі країни, де відкриваються філії підприємств-лідерів з розрахунком на зниження транспортних видатків та інші вигоди, що надаються приймаючою країною, такі як дешева робоча сила, доступність сировини, одержання дотацій тощо.

Фаза 4. *Інтернаціоналізація кластера*. Підприємства-лідери виходять на ринки декількох країн і прагнуть до консолідації всіх міжнародних операцій. Істотним є обмін кінцевими продуктами і їх компонентами між закордонними філіями й материнськими фірмами.

Саме на цій фазі компанії остаточно набувають статусу транснаціональних<sup>5</sup> (міжнародних) корпорацій, яким притаманна висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі та трансферів передових технологій, глобальна структура зайнятості та міжнародна мобільність менеджерів, відносна незалежність від країн базування та приймаючих країн. Зокрема, комісія ООН рекомендує визначати ТНК за такими ознаками:

- річний оборот (або обсяг продажу) більш ніж 1 млрд дол. США;
- філії розміщені не менш як у шести країнах світу;
- частка іноземних активів становить 25—30 % загальної вартості активів компанії;

- 1/5—1/3 всього обсягу обігу компанії відбувається за межами країни, тобто охоплює її зовнішні операції.

Міжнародні корпорації здійснюють свою діяльність як різні організаційні форми:

- *транснаціональні корпорації* (ТНК), у створенні яких використовується капітал однієї країни;

- *багатонаціональні корпорації* (БНК), у створенні яких використовується капітал декількох країн;

- *міжнародні корпоративні союзи* (групи) — об'єднання промислових, банківських та інших концернів для вирішення певних економічних завдань у таких галузях, як електронна, електротехнічна, автомобільна, авіабудівна, інформаційна;

- *глобальні корпорації*, які здійснюють свою діяльність у більшості країн світу, наприклад "Coca-Cola", "Epson", "Nestle", "General Motors", "General Electric".

У межах міжнародних компаній (у їх внутрішній структурі) домінує послідовність та перетворення конкуренції у внутрішньокорпоративне суперництво та співробітництво між їхніми підрозділами. Останні можуть бути юридично зареєстровані як:

- філії, що відкриваються у інших країнах (відносно країни базування головної компанії);

- дочірні компанії, коли головна компанія реєструє підприємства з капіталом, у якому їй належить більш як на 50 %;

- спільні підприємства, в яких капітал головної компанії становлять менше як 50%;

— змішані компанії, які реєструються за участю іноземних та місцевих підприємств і компаній різних форм власності.

Фаза 5. *Глобалізація кластера*. Компанії — лідери приймають рішення здійснювати глобалізацію всіх операцій з централізацією рішень щодо координації виробництва й розподілу.

Немає сумніву, що продуктивність і конкурентоспроможність кластера як цілісності безпосередньо залежить від співпадіння стратегічних векторів розвитку самого кластера та його окремих складових (фірм, підприємств).

**Конкурентні стратегії фірми.** Загальна мета пропонованого вашій увазі навчального посібника та його спрямованість на стратегічні проблеми сучасної світової економіки дає змогу обійтися без історичного екскурсу в проблематику стратегічного менеджменту та маркетингу і розпочати аналіз від моменту масового утворення глобальних міжнародних компаній і глобалізації бізнесу, тобто з 70-х років ХХ ст.

У цей період найбільшою популярністю користувалися доступні, наочні схеми розподілу стратегічних ресурсів для багатогалузевих фірм. Вони були свідомо спрощені, щоб зменшити потреби в інформації, скоротити час на збір даних і виявити пріоритети подальшого аналізу. Одна з таких схем — розроблена Бостонською консалтинговою групою матриця "зростання ринку/частка ринку". Щоб розподіляти обмежені ресурси за допомогою цієї матриці, керівництву компаній пропонувалося попередньо оцінити рентабельність і перспективність своїх виробничо-збутових відділень, які умовно підрозділялися на чотири типи: "зірки", "дійні корови", "знаки питання", "собаки".

Найбільш перспективні "зірки", вони володіють великою часткою ринків, що швидко зростають, здатні акумулювати значні ресурси й самі піклуватися про себе. Однак у разі, якщо їм будуть потрібні додаткові кошти, їх необхідно надати, бо вкладений капітал матиме високий прибуток. Забирати ж гроші в "зірок" не слід, щоб не перешкодити їхньому розвитку й розвитку компанії в цілому.

"Дійні корови" мають міцні позиції, але на традиційних ринках, що повільно зростають. Вони є "форпостом" еко-

номічної стабільності компанії й, певною мірою, її "донорами". У них можна забирати частину ресурсів для фінансування інших відділень, НДДКР, тобто для підкріплення загальної стратегії розвитку.

"Знаки питання" — це "проблемні" відділення, що контролюють невеликі частки ринків, що швидко зростають, їм можуть знадобитися кошти для зростання, але їх перспектива незрозуміла. У "собак" (інколи визначаються як "важкі діти"), що займають невеликі частки ринків, що повільно зростають, прибутки незначні або взагалі відсутні. Вони постійно "голодні" і "випрошують подачку". Подібні малоперспективні відділення рекомендується ліквідувати. Слід зазначити, що вказані рекомендації надаються безвідносно до географічної "архітектури" компанії та її філій.

У 80-ті роках ХХ ст. М. Портер критикував цю модель, зазначаючи, що ринкова частка компаній і зростання галузевого ринку — аж ніяк не єдині критерії рентабельності й перспективності. Оскільки будь-яка компанія стикається з появою нових суперників, спробами покупців знизити ціни, а

постачальників — підвищити їх, а також із створенням і розповсюдженням товарів-замінників, всі учасники ринку зацікавлені в послабленні конкуренції. Додатковим чинником, що впливає на вибір стратегії є сфера конкуренції фірми. Існує альтернатива: або конкурувати "широким фронтом", або орієнтуватися на якийсь конкретний локальний сегмент ринку (так звану вузьку мету). Наприклад, в автомобілебудуванні провідні американські та японські фірми випускають цілий спектр моделей різного класу, тоді як німецька фірма "BMW" спеціалізується на дорогих швидкісних машинах вищого класу, а корейські фірми "Hyundai" та "Daewoo" — на машинах малогабаритного класу. Відповідно до мети та умов конкуренції М. Портер пропонував або мінімізувати виробничі витрати, або диференціювати продукт, або концентруватися на певному сегменті ринку. На його думку, всі стратегії створення стійких конкурентних переваг так чи інакше можна об'єднати в чотири типові варіанти (рис.1.3).

*Стратегія отримання конкурентних переваг*

*Сфера конкуренції*

	<i>Менші витрати</i>	<i>Диференціація</i>
<i>Загальна ціль</i>	Лідерство за рахунок економії на витратах виробництва	Диференціація
<i>Конкретна ціль</i>	Концентрація на зниженні витрат	Сфокусована диференціаль-ція (сегментація)

**Рис. 1.3. Типові стратегії фірми за М. Портером**

Вважаючи ці типові стратегії універсальними, життєздатними й ефективними, М. Портер закликав менеджерів обирати тільки одну з них, щоб не розпорошувати ресурси. Для правильного вибору він рекомендував визначити ланцюжок створення фірмою споживчих цінностей, певну ланку якої варто зробити ключовою, тобто такою, що створює конкурентні переваги. Нею може бути виробнича діяльність, збут, обслуговування тощо.

Якщо фірми будь-якої галузі починають активно виходити на світовий ринок і конкурувати за споживача на зовнішніх ринках, то така галузь, за М. Портером, набуває статусу глобальної. В її межах фірми-конкуренти спираються на переваги, отримані внаслідок їх діяльності у інших країнах, та комбінують їх з перевагами, досягнутими у країні базування на основі глобальної стратегії.

*Глобальна стратегія фірми* — це стратегія, завдяки якій фірма продає свою продукцію в багатьох різних країнах, застосовуючи при цьому один підхід. її основними складовими є вирішення питань:

- а) про геоекономічну конфігурацію компанії;



б) координацію географічно розосереджених видів діяльності;



Рис. 1.4. Складові глобальної стратегії фірми

Розуміючи, що основним недоліком "типового" стратегічного планування є сподівання на незмінність ситуації протягом тривалого часу, М. Портер увів у свою теорію конкуренції динамічний чинник. Він переконливо довів, що збереження конкурентоспроможності фірми (особливо там, де початкова перевага була пов'язана із базовими (природними) чинниками), в довгостроковому періоді потребує постійного накопичення конкурентних переваг через інноваційні процеси. Деякі інновації створюють конкурентні переваги, породжуючи принципово нові сприятливі можливості на ринку або ж даючи змогу заповнити сегменти ринку, на які досі не звернули увагу конкуренти.

У 1995 р. М. Тресі та Ф. Вірсема, представники консалтингової фірми "CSC Index", виступили з пропозицією, що нагадувала типові стратегії М. Портера. Вони радили кожній компанії ретельно проаналізувати, чим вона може найбільше привабити споживача, і перетворити власну унікальну цінність у довгострокову стратегію (іншими словами, визначити свої сильні сторони й зміцнювати їх). Для цього фірмі рекомендувалося обрати одну з трьох "ціннісних дисциплін": безупинно поліпшувати або виробничі процеси, або продукцію, або прийоми обслуговування клієнтів. Вибір мав бути максимально продуманим, інакше, стверджували автори концепції, фірма зверне з правильного шляху й зазнає поразки. .

Хоча такий підхід здається досить простим для виконання, незручність цієї концепції полягає не тільки у вузькій спеціалізації на якійсь одній стратегії, а й у необхідності безпомилкового вибору, що в непередбачуваному мінливому ринковому середовищі є складним завданням. Однак показовим є те, що М. Тресі й Ф. Вірсема, як і їхні попередники, розглядали конкуренцію як битву, у якій "переможець одержує все".

Відповіддю на цей підхід було більш широке розуміння дій компаній, у яких однаково важливі як конкуренція, так і співробітництво. Психолог Дж.Ф. Мур з Гарвардського університету запропонував *теорію підприємницьких екосистем*. Він порівнював бізнес-середовище з екологічною системою, у якій мають місце не тільки боротьба, а й еволюція, співробітництво і взаємозалежність. У бізнесі успіх фірми також залежить від навколишнього середовища, тому менеджерам потрібно дбати про компанію як про елемент екосистеми, де інтереси всіх учасників бізнесу й членів суспільства пов'язані між собою. Замість стратегії, спрямованої на створення однобічних переваг, фірмі потрібно стати подібною до садівника або лісника, що вирощує й підтримує екосистему в цілому. У ній поєднуються вплив зовнішнього середовища, конкуренція й еволюція, і цей феномен Дж.Ф. Мур назвав "коеволюцією". При заснуванні компанії (*перша стадія створення екосистеми*) важливо знайти таку ринкову нішу, яка не загальмує зростання компанії й відкриє значні збутові перспективи, і водночас буде досить віддаленою від конкурентів. На *стадії розширення* екосистема зміцнюється за рахунок створення сприятливого оточення з дистриб'юторів, постачальників, споживачів, інших учасників бізнесу й одержує механізми виживання, якщо зможе перебороти загрозу альтернативних продавців. *Третя стадія — боротьба за лідерство*: поряд з партнерами на ринку присутні конкуренти; тому закономірними є зниження витрат, реструктуризація, субпідрядництво тощо, а головним важелем підтримки життєздатності системи є інновації, привабливі для клієнтів і партнерів. Нарешті, *четверта стадія — криза екосистеми через старіння*, зіткнення з іншими підприємницькими структурами або несприятлива зміна середовища функціонування. В цих умовах можна спробувати радикально трансформувати компанію, вивчивши причини її занепаду і згуртувавши всі зацікавлені у виживанні сторони, але успіх не гарантований. Також було зазначено, що наведені рекомендації можуть бути адаптовані до будь-якої економічної екосистеми, не залежно від рівня (мікро, мезо, макро, мега) її функціонування й розвитку.

Розглянуті вище підходи до конкуренції так чи інакше стосуються вже існуючого бізнесу або реагування на конкретний виклик з боку зовнішнього середовища. Між тим наприкінці ХХ ст. у середині 90-х років формується й одразу набуває значної популярності погляд, що в конкурентній боротьбі переможе той, хто зможе формувати ринки майбутнього й домінувати на них. Новаторську концепцію розвитку конкурентних переваг фірми і галузі з проекцією в майбутнє першими запропонували Г. Хемел і К. Прахалад. Вони зазначили, що галузевих гігантів перемагають компанії, що відстають від них у фінансових можливостях і мають порівняно незначні традиційні перевагами у якості продукції або ефективності виробництва. Стабільні раніше галузі стрімко змінюють конфігурацію, зливаються й роздроблюються в міру появи нових

продуктів ("злиття" комп'ютерів і засобів зв'язку, запису зображення на CD-диски й телебачення), а перспективність фірми визначається першійстю не на сьогоднішніх, а на майбутніх ринках. Такі ринки ще не існують, але їх необхідно буде уявляти вже зараз і прагнути до їх формування, на яке можливо буде потрібно п'ять, десять і більше років. М. Хемел і К. Прахалад назвали цю стратегію інтелектуальним лідерством.

Найважливішою умовою інтелектуального лідерства Г. Хемел та К. Прахалад визначили вміле використання "базових функціональних характеристик продукту" (потенційні можливості розвитку й нового використання вже існуючого продукту) і "ключових компетенцій" (знання й уміння людей, ширші, ніж це вимагають їхні посадові обов'язки). Якщо якийсь конкретний товар не користується попитом, ключові компетенції дають змогу згенерувати інші пропозиції. Стержнева ідея цієї концепції: бізнес — це динамічний рух у майбутнє. Г. Хемел і К. Прахалад стверджували, що бути другим або третім у галузі зовсім не так вигідно, як вважалося раніше. Вони спробували вказати шлях у лідери навіть невеликим компаніям, закликаючи перемагати "не ресурсами, а умінням" і переконуючи, що володіння великою часткою сьогоднішнього ринку не є критерієм стратегічного успіху. Проаналізувавши передумови злету ряду провідних компаній ("Microsoft", "Motorola", "Honda" та ін.), науковці надали докази того, наскільки важливо не відволікатися на реструктуризацію й перебудову, а створювати ринки майбутнього й домінувати на них. Багатство й процвітання, стверджує Г. Хемел, можуть забезпечити лише принципово нові види бізнесу, нелінійні інновації й нестандартні рішення. Так, послуги Інтернету вимагають нових організаційних форм і керування в режимі реального часу. Стратегічна гнучкість (здатність швидко змінити продукт, канали розподілу тощо), безумовно, важлива, але й вона мало допомагає, коли йдеться про новий бізнес. Недостатньо спрогнозувати, що може трапитися з компанією в майбутньому, необхідно проектувати майбутнє, тобто свідомо керувати ним. Для характеристики контурів майбутньої галузі в міру її створення Г. Хемел і К. Прахалад, відмовившись від традиційного стратегічного планування, ввели терміни "стратегічні наміри" і "стратегічна архітектура".

Закликаючи до революційної новизни, Г. Хемел разом з тим не заперечував значення деяких традиційних чинників конкурентоспроможності. Так, для перетворення інноваційного портфеля в глобальну стратегію, як і раніше, важливим є розмір фірми для використання ефекту масштабу; вигоди від асортиментів і галузевої стандартизації (наприклад, навколо операційної системи "Windows", розробленої компанією "Microsoft", вибудовуються сотні невеликих інновацій у всій галузі програмного забезпечення); ключові компетенції; цінність торговельної марки; споживчі активи, все це дає змогу перетворити портфельні інновації й розрізнені проекти в завершену гнучку нелінійну стратегію.

Ця концепція не уникла критики. Зокрема, її опоненти вважали, що поки фірма, відірвавшись від конкретних економічних реалій, марить про стратегічну архітектуру майбутнього, вона ризикує розгубити переваги, які у неї є нині. Крім того, залишається відкритим питання, яке майбутнє очікує тих, хто не збирається або не може стати чемпіоном.

Однак саме останні обставини визначають значення концепцій інтелектуального лідерства та постійної революційної інноваційності для становлення стратегічних конкурентних переваг компаній, що утворюють ядро кластера й насправді претендують на лідерство у високотехно-логічних галузях і глобальному бізнесі. Значна ж кількість супутніх та підтримуючих компаній, серед якої, як правило, переважають малі й середні підприємства у конкурентній боротьбі можуть ефективно поєднувати традиційні підходи до створення конкурентних переваг із поступовим оновленням асортименту і вдосконаленням продукції, впровадженням ресурсозберігаючих та більш продуктивних технологій.

З погляду глобальних стратегій ведення бізнесу також значну увагу привертає *модель життєвого циклу галузі ADL/LC*, розроблена А.Д. Літлом. Основною ідеєю цієї моделі було визначення стратегії розвитку компанії з урахуванням двох обставин: стадії життєвого циклу виробництва та конкурентної позиції певного виду бізнесу (домінуючої, сильної, сприятливої, міцної чи слабкої). За своєю структурою модель ADL/CL — це матриця розміром 5x4, де всі види бізнесу організації розміщено відповідно за стадіями життєвого циклу галузі та їхніх конкурентних позицій.

Кожна клітка вказує можливості "специфічного вибору", а також на ряд "конкретних стратегій", які можуть бути застосовані в цьому випадку для певного виду бізнесу.

Артур Д. Літл визначив такі можливі конкретні стратегії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Перелік альтернативних стратегій фірми за А.Д. Літлом

A	Зворотна інтеграція (згортання бізнесу за кордоном та переорієнтації його виключно на внутрішній ринок)
B	Розвиток бізнесу (торгівлі) за кордоном
C	Розвиток виробничих потужностей за кордоном
D	Раціоналізація системи збуту
E	Нарощування виробничих потужностей взагалі (безвідносно до території діяльності фірми)
F	Експорт тієї самої продукції
G	Пряма виробнича інтеграція
H	Невпевненість
I	Початкова стадія розвитку ринку
J	Ліцензування товарів за кордоном
K	Повна раціоналізація (вдосконалення сортаменту та технологій)
L	Проникнення на ринок
M	Націоналізація (повне охоплення внутрішнього) ринку
N	Методи й функції ефективності
O	Нові продукти / нові ринки
P	Нові продукти / ті самі ринки
Q	Раціоналізація (вдосконалення якості) продукції
R	Раціоналізація асортименту продукції
S	Суто виживання
T	Ті самі продукти / нові ринки
U	Ті самі продукти / ті самі ринки
V	Ефективна технологія
W	Традиційна ефективність — зниження вартості
X	Відмова від виробництва

За вказаних вихідних умов матриця ADL/ LC буде такою (табл. 1.2).

Одним з найважливіших чинників ефективності та прибутковості фірм і галузей є бізнес- та макросередовище, в якому вони функціонують і розвиваються. У формування останнього безпосередню участь бере держава.

Таблиця 1.2. Матриця ADL/ LC

		Конкурентні позиції фірми					
		Провідна (домінуюча)	Сильна	Помітна (сприятлива)	Міцна	Слабка	
Стадії життєвого циклу галузі	Стратегія швидкого зростання (B, C, G, L, N, O, P, T) або стратегія утримання позиції через початок нового бізнесу (E, I, L)	Поліпшення позиції (E, I, L) чи стрімке зростання (B, C, E, G, L, N, O, P, T, V)	Формування (пошук) власної ринкової ніші та її швидке зростання (B, C, E, G, L, N, O, P, T, V)	Доказ життєздатності, пошук власної ніші (G, L, T)	Наздоганяюча стратегія (D, E, L, M, P, Q, R), якщо не вдалася — вихід з ринку (D, M, Q, R, W, X)	Народження	
	Стратегія утримання позиції та стратегія досягнення лідерства в ціноутворенні (A, C, N, U, V, W)	Досягнення лідерства в ціноутворенні (A, C, N, U, V, W), стрімке зростання (B, C, E, G, L, N, O, P, T, V)	Поліпшення позиції через лідерство в ціноутворенні (A, C, N, U, V, W)	Встигнути захопити частку ринку (D, E, L, M, P, Q, R)	Пошук власної ніші та її розширення (D, M, O, P, Q, R, U), якщо не вдалося — вихід (X)	Зростання	
	Стратегія утримання позиції (A, C, N, U, V, W) та стратегія зростання виробництва (A, B, C, F, G, J, N, P, T, U)	Стратегія утримання позиції (A, C, N, U, V, W) та стратегія зростання виробництва (A, B, C, F, G, J, N, P, T, U)	Зростання (A, B, C, F, G, J, N, P, T, U) та захист власної ніші (A, I, G, M, R, T)	Стратегія утримання позиції (C, D, N, Q, U), поетапний вихід з ринку (D, M, Q, R, W)	Розширення ніші (D, L, Q, R, V, W) та оновлення асортименту й технологій (D, M, O, P, Q, R, U), поетапний вихід з ринку (D, M, Q, R, W, X)	Зрілість	
	Стратегія утримання позиції (A, C, N, U, V, W)	Стратегія утримання позиції (A, C, N, U, V, W) та омплексне удосконалення виробництва та збуту (D, H, K, M, Q, R, V, W)	Експлуатація ринкової ніші (B, C, L, N, P, U, V), утримання її (C, D, N, Q, U), поетапний вихід з ринку (D, M, Q, R, W, X)	Поетапний вихід з ринку (D, M, Q, R, W, X)	Вихід з ринку (X)	Старість (запад)	

### Макроекономічні стратегії конкурентоспроможності.

На початку XXI ст. з боку політичних лідерів і економістів багатьох країн спостерігається визнання необхідності посилення ролі держави в забезпеченні передумов довгострокового економічного зростання, підтримці соціальної стабільності й підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Необхідним моментом вирішення цього завдання є створення сприятливих умов для формування, функціонування і розвитку нових високоефективних виробничих інтегрованих сіткових структур.

Логічним є питання, навіщо державі втручатися у процеси кластеротворення, чи не раціональніше було б довірити це глобальному ринковому механізму та "природному" економічному відбору? Весь досвід світової економічної практики починаючи з другої половини XX ст. дає на нього відповідь: ні.

XX ст. вивело людство на нову орбіту й надало всій системі життя на планеті новий технологічно-інформаційний потенціал, що прискорило глобалізацію людського співіснування, а також підвищило взаємозалежність окремих країн від зовнішнього світу на тлі процесів ліквідації кордонів.

Глобалізація у світі ініціюється найбільш розвиненими країнами і виглядає як глобалізація для вибраних", що є дискримінацією геоекономічної периферії. У "глобальне співробітництво" інші країни потрапляють за критерієм їх відповідності потребам високорозвинутих економік. Останніх цікавлять такі аспекти, як дешевизна робочої сили, особливо кваліфікованої, наявність дефіцитної сировини, можливість розміщувати "брудні" виробництва. Тобто, із виходом будь-якої країни на світовий ринок розпочинається підгонка її структури до структури інтегрованого ринку в цілому. Таким чином, якщо віддати коригування структури національної економіки "невидимій руці" ринку, результатом, найвірогідніше, буде загальне структурне спрощення, занепад високотехнологічних галузей, посилення сировинної спрямованості промислового виробництва. Це позбавить країну можливості стати рівноправним учасником і партнером у глобальному підприємстві і залишить для неї тільки ролі споживача кінцевої продукції, постачальника дешевої сировини і робочої сили, звалища екологічно брудних технологій і виробництв.

Протидіяти такій ситуації можна лише за умов розробки й послідовної реалізації національної стратегії розвитку, яка визначається особливостями соціально-економічної системи країни та охоплює (як явно, так і неявно) певний набір довгострокових цілей економічної політики держави. Ця стратегія певним чином поєднує коротко-, середньо- та довгострокові цілі й інтереси економічних суб'єктів, взаємодію різних сфер суспільного життя країни, враховує особливості та параметри наявного і майбутнього економічного середовища. Ефективність національної стратегії розвитку визначається її ступенем загальної інтегративної потужності, можливістю об'єднати національну спільноту заради досягнення визначених цілей і завдань.

Успішне досягнення стратегічних цільових настанов потребує активної економічної позиції держави, насамперед у сфері захисту її національних інтересів і економічної безпеки країни.

Відповідні заходи держави умовно можна класифікувати за такими напрямками:

- встановлення законодавчих, конкурентних, фінансово-податкових, грошово-кредитних параметрів макроекономічного середовища, що визначають засади розвитку підприємництва взагалі;

- визначення напрямів спеціалізації національної економіки та її регіонів в міжнародному розподілі праці;

- прямий та опосередкований стимулюючий вплив на систему чинників конкурентоспроможності відповідно до обраних національно-регіональних пріоритетів;

- розробка й реалізація довгострокових індикативних планів та цільових програм структурної, промислової та інвестиційної політики;

- активна інноваційна політика, зокрема фінансування наукових проєктів, безпосередньо пов'язаних з системою національних пріоритетів;

- розробка і підтримка спеціальних проєктів кластери-зації, зокрема формування ідеології доцільності колективних дій у різних сферах економіки;

- визначення та підтримка оптимального рівня протекціонізму щодо національного виробництва, оптимізація зовнішньоекономічних відносин з метою максимізації виграшу від міграції чинників виробництва;

— лобювання інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках, зокрема через участь у інтеграційних утвореннях та підписання дво- й багатосторонніх угод.

Існуюча в економічній системі будь-якого рівня (мікро-, мезо-, макро-, мега-) суперечність між необмеженими зростаючими потребами та обмеженими ресурсами визначає стержень державної політики кластеризації — *селективний підхід (таргетування)*.

*Таргетування* (від англ. *target* — ціль, мішень) — концентрація матеріальних, трудових, фінансово-кредитних ресурсів на окремих пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об'єктах (галузях, підприємствах), підвищення ефективності функціонування яких сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Відбір галузей — "локомотивів зростання" відбувається з огляду на поточну макроекономічну ситуацію, позиції країни на зовнішніх ресурсно-товарних ринках, перспективи міжнародного співробітництва та торговельно-виробничої інтеграції, загальну стратегію економічного розвитку.

Для відкритої національної економіки залежно від конкретних соціально-економічних умов та часового діапазону актуальною може бути одна з трьох стратегій:

- тактична стратегія виживання (подолання кризи й депресії);
- середньострокова стратегія стабілізації (створення відтворювальних контурів, які є інноваційно самодостатніми та відносно незалежними від зовнішнього попиту й імпортованих ресурсно-товарних потоків);
- довгострокова стратегія розвитку (поєднання сталої внутрішньої економічної динаміки з торговою, інвестиційною та виробничою експансією на зовнішні ринки) або певний варіант їх поєднання, коли досягнення тактичних короткострокових цілей сприяє досягненню середньострокових, що, своєю чергою, забезпечує реалізацію довгострокової стратегії.

Кожна з наведених стратегій передбачає конкретний варіант інтеграції до світової економіки, тип економічного зростання та чітко визначені пріоритети розвитку (рис. 1.5).

Конкретизація кластерних центрів, притаманних кожному виду зростання, відбувається також з урахуванням національної специфіки. Серед основних чинників відбору: місце країни у міжнародному розподілі праці, її конкурентні переваги; експортний потенціал галузі; перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку; рівень залежності галузі від імпорту сировини й обладнання; стадія життєвого циклу галузі; додана вартість, створена на одного зайнятого в галузі тощо.

На наступному етапі відповідно до обраних галузевих пріоритетів держава, з одного боку, починає здійснювати стимулюючий вплив на чинники конкурентоспроможності, підвищувати їх якість та ефективність, посилювати мотивацію до підприємницької діяльності, добросовісної конкуренції і продуктивної праці, з іншого — державні інституції постають як каталізатор певних конкретних проектів.

Не менш важливим є зовнішньоекономічний аспект діяльності держави, пов'язаний із захистом інтересів національного товаровиробника на



внутрішньому та зовнішньому ринках. Оскільки мірилом розвитку національної економіки є конкурентоспроможність вітчизняних виробників на світовому ринку й участь у міжнародному поділі праці, то проблема створення національних конкурентних переваг нерозривно пов'язана з вибором між протекціоністським захистом внутрішнього ринку від зростаючої міжнародної конкуренції та лібералізацією зовнішньої торгівлі.

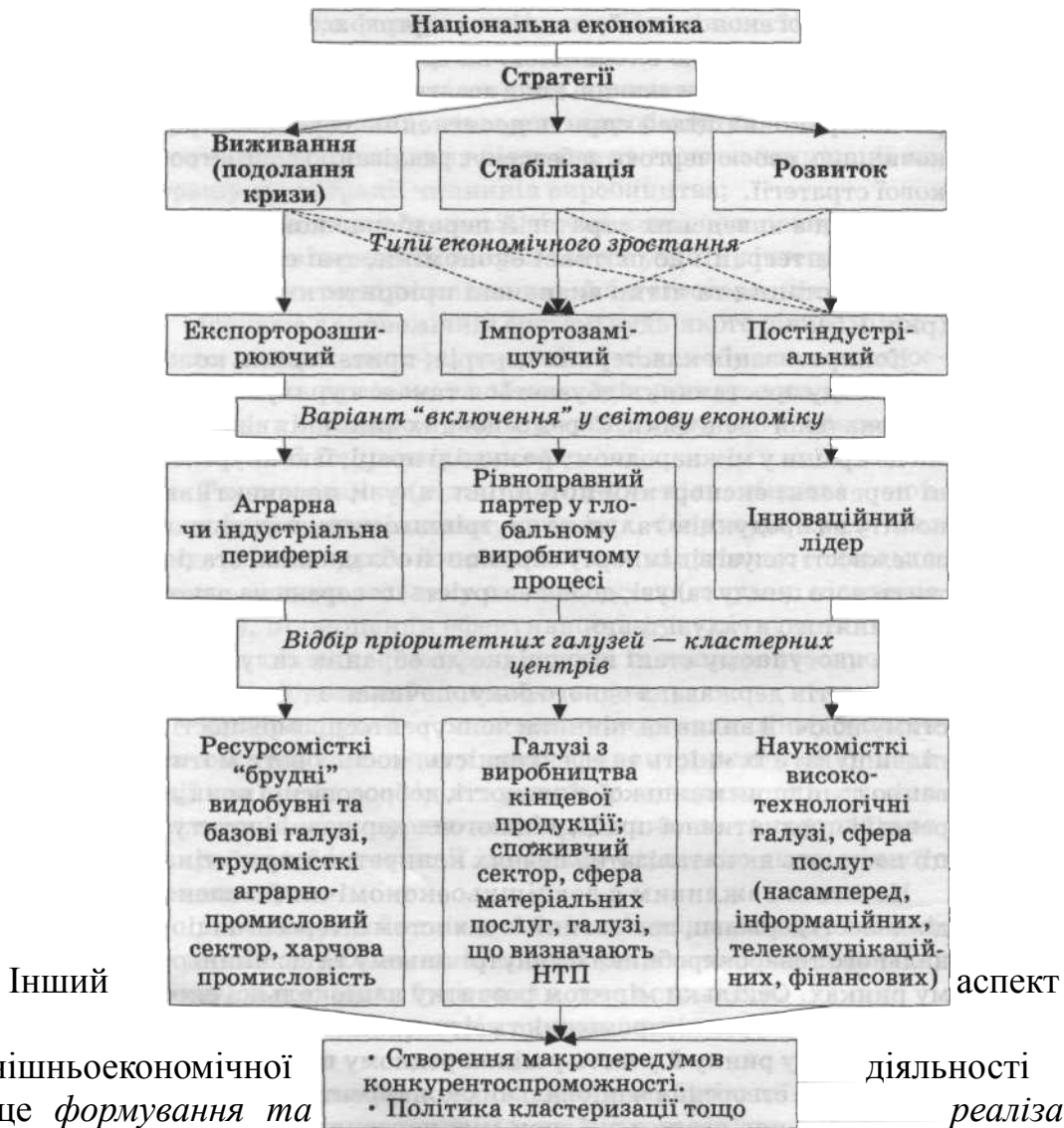


Рис. 1.5. Стратегії національної економіки та відповідні типи економічного зростання

Немає сумніву, що для визначення перспектив міжнародної економічної інтеграції будь-якої країни істотне значення має оцінка її економічного потенціалу, оскільки успішна реалізація інтеграційної стратегії в її найвищих стадіях (економічний та політичний союз) потребує дотримання умов "технологічно-економічної сумісності" країн, що інтегруються.

## ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ПРОВІДНИХ КРАЇН



3.1. Мета та завдання стратегій економічного розвитку провідних країн.

3.2. Реалізація стратегій економічного розвитку у провідних країнах.

Нині навряд чи доводиться заперечувати, що головною метою економічного розвитку є створення матеріальної та інституційної бази для виробництва широкого кола товарів та послуг і досягнення на цій основі високого рівня добробуту усіх членів суспільства. Відповідно важливість вивчення стратегій економічного розвитку країн, які досягли значних результатів на цьому шляху, є безсумнівною. У цьому розділі ми розглянемо загальну проблематику економічного розвитку *провідних країн світу*, а також засоби, які використовувалися ними для вирішення стратегічних завдань економічного розвитку.

3.1. Мета та завдання стратегій економічного розвитку провідних країн

Стратегія, як і сама можливість економічного розвитку будь-якої країни, істотно залежить від історичних, соціально-культурних і природно-географічних чинників. Вони впливають на формування економічних інститутів, відповідальних за успіхи та негаразди в економічному житті країни. Ресурсна забезпеченість, географічне сусідство, панівна ідеологія визначають розвиток країни можливо навіть більшою мірою, ніж цілеспрямована діяльність членів суспільства щодо економічного зростання. Тому потрібно детально розглянути склад та групування *провідних країн*, а також проаналізувати загальні уявлення бізнесменів, науковців та урядовців у цих країнах щодо того, що саме слід вважати метою економічного розвитку.

**Групування провідних країн.** До провідних країн світу належать, насамперед країни "Великої сімки" — США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія та Канада. Додатково до групи розвинених можна віднести ще декілька країн, зокрема, країни Західної Європи. Крім того, з певними обмеженнями, сюди ж включають Австралію, Нову Зеландію, Ізраїль та Південно-Африканську Республіку. Проте остаточний перелік навряд чи може бути складений, оскільки самі критерії розвиненості чітко не визначені. Так, останнім часом замість "Великої сімки" часто згадують "Велику вісімку", додаючи Російську Федерацію. Крім того, з кожним роком усе важче ігнорувати економічну міць та великий потенціал Китайської народної республіки. Але ці дві країни потрапляють у перелік най-впливовіших завдяки своєму ресурсному та військово-політичному потенціалу, а не у зв'язку з досконалістю суспільно-економічної системи. Тому аналізуючи стратегії економічного розвитку провідних країн світу, будемо мати на увазі саме "Велику сімку".

Головним критерієм, за яким визначають, чи є країна провідною, вважають обсяг виробництва ВВП на душу населення. На межі XX—XXI ст. він становив у середньому (за паритетом купівельної спроможності валют) 21,5 тис. доларів, тоді як для країн, що розвиваються, — в середньому 3,2 тис. доларів, а для країн з перехідною економікою — 5,5 тис. Окрім цього показника зважають також на роль країни у міжнародній торгівлі, фінансовій і виробничій сфері. Так, країни ЄС, США та Японія сукупно контролюють понад 93 % світового ринку цінних паперів, більшість транснаціональних корпорацій та всі транснаціональні банки.

Зауважимо, що провідні країни поділяють на три групи і формують, відповідно, три всесвітні економічні центри, або економічні полюси:

— *Північноамериканський економічний центр*, до якого входять Сполучені штати Америки та Канада;

— *Західноєвропейський економічний центр*. До складу цієї групи розвинених країн крім вже згаданих Німеччини, Великої Британії, Франції та Італії можна віднести переважну більшість країн Західної Європи, оскільки їхні національні економіки дуже тісно пов'язані з економіками провідних країн цього регіону;

— *Далекосхідний економічний центр*. Цей центр формує одна країна — Японія, проте своєрідність її економічної

стратегії, а також її визначна роль на світовій економічній арені дають змогу вважати її економічним гравцем нарівні з першими двома угрупованнями.

Термін "полюси" вказує на протистояння, протиборство, конкуренцію. Це пояснюється тим, що відносини між США та Японією, Європою та США, а також між ЄС та Японією — це відносини конкуренції, боротьби за лідерство на регіональній та світовій арені. Однак слід зазначити, що конкуренція доповнюється співпрацею, а поділ країн певною мірою є умовним. Так, Канада і Велика Британія є прикладом проміжної належності. Перша, яка належить до Північноамериканського центру, здійснює політику, яка значною мірою нагадує економічну стратегію європейських країн, особливо у соціальній сфері, а друга вважається осередком неоконсервативних методів вирішення економічних проблем у Європейському Союзі і досить часто здійснює проамериканську політику.

Оскільки стратегія економічного розвитку будь-якої країни логічно впливає з системи обмежень ресурсного, соціально-політичного та організаційно-економічного характеру, то є сенс розглянути головні проблеми, з якими стикаються провідні країни.

**Головні економічні проблеми провідних країн.** Напрямки стратегії економічного розвитку країн — світових лідерів впливають з основної проблематики економічного життя як у національних економіках цих країн, так і у відносинах між ними, а також у взаєминах між більш розвиненими країнами та країнами, що перебувають на нижчих щаблях світової економічної ієрархії. Нині найбільш згадуваними серед цих проблем є такі:

1. *Структурно-технологічна проблема*. В цілому вона виникла як закономірний наслідок переходу найбільш розвинених країн до постіндустріального етапу економічного розвитку. Як результат зміщення акцентів на високі технології, яке постійно спостерігається у сфері досягнення міжнародної конкурентоспроможності, виникла ситуація, що нагадує своєрідні науково-технічні перегони. Кожний економічний центр намагається сформуванати та посилити свою перевагу порівняно з іншими провідними країнами. Суттєва технологічна перевага попереджує появу нових країн -конкурентів на світовому ринку. Тому розробка нових технологій є ключовим пріоритетом для світових лідерів. Наприклад, США тільки в інформаційну сферу вкладають понад третину від загального обсягу інвестицій, що дорівнює близько 7,2 % ВВП. У інших розвинених країнах ситуація приблизно така сама. Це характеризує перехід до пост-індустріального етапу економічного розвитку з притаманним йому переважанням інформаційного

сектору та сфери послуг. Проте така високотехнологічна модель здобуття конкурентної переваги має також і негативні наслідки:

- додатковий прибуток інвестується здебільшого у ту саму галузь, у якій він був отриманий. Це призводить до структурних розбалансувань, випереджаючого зростання одних галузей за рахунок інших;
- сталий надприбуток може призвести до спроб держави вилучити такі кошти на користь суспільства за допомогою податків. Проте таке вилучення навряд чи виправдане, оскільки для збереження конкурентних переваг кошти повинні вкладатися у подальший розвиток технологій. Водночас порівняно "м'яке" оподаткування великих корпорацій є соціально неприйнятним;
- спеціалізація на виробництві вузького кола товарів, у виробництві яких досягнута відчутна технологічна перевага, робить економіку більш вразливою у випадку зміни структури попиту на товари або зменшення попиту на продукцію ключових галузей.

Тому з початку 80-х років ХХ ст. провідні країни здійснюють структурну трансформацію економіки, метою якої є більш ефективне пристосування промисловості, транспорту й інших галузей народного господарства до нових реалій.

2. *Ресурсно-енергетична проблема.* На сьогодні природні ресурси, які використовуються, розміщені вкрай нерівномірно на поверхні земної кулі внаслідок, принаймні, двох причин:

- неоднорідність геологічної будови земної поверхні, що зумовлює природні відмінності в обсягах наявних корисних копалин на території різних країн;
- різні країни почали розробку наявних ресурсів неодноразомно і з різною інтенсивністю. Відповідно, "старі промислові країни" значною мірою вичерпали корисні копалини на своїй території, тоді як країни, що розвиваються, ще здебільшого не мали нагоди не тільки видобувати копалини у великих обсягах, а й здійснювати геологічну розвідку. Це формує комплекс техногенних причин диференціації міжнародного розподілу ресурсів.

Отже, більша частина корисних копалин, зокрема енергетичних, зосереджена у країнах, що розвиваються. Енергетична проблема додатково загострюється тим, що споживання енергетичних ресурсів у розвинених країнах значно перевищує аналогічні показники для країн менш розвинених. Так, розвинені країни на початку ХХІ ст. споживають близько 54 % від загальносвітового обсягу виробництва енергії, при цьому загальна чисельність населення дорівнює приблизно 800 млн осіб (тобто приблизно восьмій частині від загальної чисельності мешканців Землі).

Наявність енергетичної проблеми добре усвідомлюється не тільки "золотим мільярдом", а й бідними країнами — власниками енергетичних ресурсів. Це стало зрозуміло в 70-х роках ХХ ст., коли почалося швидке зростання цін на нафту, пов'язане з тим, що окремі нафтовидобувні країни, які об'єдналися в Організацію країн—виробників нафти (ОПЕК) і провели часткову або повну націоналізацію своєї нафтової промисловості, уклали між собою картельну угоду з метою компенсувати втрати, викликані нестійкістю світової валютно-фінансової системи і девальвації долара. Зростання цін набуло характеру енергетичної кризи в жовтні 1973 р., після початку арабо-ізраїльської війни, коли країни ОПЕК, здебільшого арабські, наклали ембарго на постачання нафти

в західні країни, що підтримували Ізраїль. Тоді вперше була усвідомлена вразливість західних країн і важливість нафти як засобу міжнародної політики. Ситуацію в країнах Заходу, особливо в США, загострили радикальні економічні заходи, початі адміністрацією Р. Ніксона, — перехід до прямого державного регулювання цін на енергоносії, заморожування цін і заробітної плати. Тоді ж уперше були сформульовані основні цілі енергетичної політики країн Заходу: зниження нафтової залежності економіки, заміна нафти іншими енергоносіями, розвиток енергозберігаючих технологій.

3. *Екологічна проблема* безпосередньо пов'язана з першими двома проблемами і є їх логічним продовженням. Вона має, принаймні, два аспекти:

- загроза життю та здоров'ю населення розвинених країн внаслідок збільшення екологічного навантаження на території цих країн;
- погіршення стану довкілля внаслідок економічної діяльності менш розвинених країн.

Перший аспект на сьогодні сприймається гостріше населенням розвинених країн, оскільки, по-перше, кількість шкідливих викидів у розрахунках на душу населення у розвинених країнах у десятки разів більша, ніж у країнах, що розвиваються, а, по-друге, більшість викидів чинить локальний вплив. Крім того, досить високий середній рівень споживання у провідних країнах світу зумовлює зміну у структурі потреб населення, зміщуючи акцент із задоволення найбільш нагальних потреб на потреби вищого рівня, до яких, зокрема, можна віднести і турботу про стан довкілля і долю майбутніх поколінь.

Населення "золотого мільярда" тільки-но починає усвідомлювати необхідність глобального вирішення цієї проблеми, пов'язаної з погіршенням стану довкілля внаслідок екологічних негараздів на території менш розвинених країн, але реальна всесвітня діяльність щодо її вирішення навряд чи активізується найближчими роками, оскільки для населення менш розвинених країн екологічна проблема є не найважливішою, а без узгоджених дій реальні результати навряд чи можливі.

1. *Соціально-політична проблема*. Усі без винятку розвинені країни є країнами демократичними у сучасному розумінні, що загалом створює умови для більш повної реалізації приватної підприємницької ініціативи, розкриття внутрішніх якостей особистості, в тому числі і в економічному житті. Такий тип побудови суспільства склався історично і передбачає узгодження особистих та суспільних інтересів. Проте практична реалізація демократичних принципів наштовхується на цілий комплекс проблем соціально-політичного характеру, зокрема:

- диференціація доходів у суспільстві є неминучою, але її ступінь має бути суспільно прийнятним;
- усі члени суспільства повинні мати доступ до найважливіших благ (освіти, медичного обслуговування, задоволення базових фізіологічних потреб та потреби у безпеці);
- члени суспільства повинні мати можливість волевиявлення і реалізації своїх інтересів через посередництво держави, причому важливим моментом є формальна рівноправність усіх членів суспільства;

- декларуючи примат особистого, суспільство тим не менше домагається певного балансу між суспільними та індивідуальними інтересами (у сфері власності, виробничого споживання, демократичних прав і свобод тощо).

2. Реалізація цих стратегічних завдань потребує відповідних інститутів, діяльність яких дала б змогу, по-перше, виявити уподобання членів суспільства і, по-друге, знайти шляхи компромісного вирішення. Сучасні провідні держави найбільшою мірою спираються на інститути приватної власності, виборчих органів законодавчої та виконавчої влади, а також надають надзвичайно великого значення судовому порядку вирішення суперечок. Вважається, що сукупність цих інститутів (звісно, якщо вони функціонують належним чином) є запорукою дотримання демократичних цінностей. Але насправді є досить великий перелік суб'єктивних чинників, які деформують усталений порядок вирішення суспільних протиріч. Наявність суб'єктивних складових соціальної та економічної політики є підґрунтям сталої напруги у відносинах між різними соціальними верствами населення.

5. *Міжнародна конкуренція* є лише однією складовою тих глобалізаційних процесів, які охопили практично весь світ із кінця ХХ ст. Проте ця складова є, мабуть, найбільш проблемним моментом у взаємовідносинах провідних країн, а також у відносинах з іншими країнами. І виявляється вона за трьома напрямками:

- конкуренція на ресурсних ринках;
- конкуренція за ринки збуту;
- конкуренція політико-економічного характеру. Для кожної країни актуальним питанням залишається

розширення, або, як мінімум, утримання своїх позицій на світових ринках. Очевидно, що досягнення цієї мети однією країною означає неповне досягнення її іншою. Причому в сучасних умовах спостерігається тенденція до *екстерналізації* — перенесення внутрішніх економічних проблем у зовнішнє економічне середовище. Скажімо, нестачу внутрішнього сукупного попиту можна перекрити за рахунок експорту, а окремі екологічно небезпечні технологічні стадії виробництва перемістити на територію інших країн. У зв'язку з цим конкуренція загострюється у періоди, коли погіршується внутрішня економічна ситуація. Оскільки кожна з провідних країн використовує дуже схожі методи для вирішення подібних проблем, то рівень конкуренції між ними є досить високим. Крім того, провідні країни стикаються з конкуренцією з менш розвиненими країнами.

**Загальні принципи вирішення стратегічних завдань у провідних країнах.** Вирішуючи зазначені вище проблеми структурно-технологічного, соціально-економічного та міждержавного характеру, провідні країни враховують загальні економічні принципи. Базова проблема економіки (обмеженість економічних ресурсів на тлі безмежності потреб) знаходить своє відображення і в економічній політиці флагманів світової економіки. Наявність пар цілей, які суперечать одна одній, є наочним підтвердженням того, що будь-яка економічна дія є водночас і досягненням, і відмовою від чогось. До основних дуальностей на рівні національної економіки, інтегрованої у світову, слід віднести зв'язок та суперечність швидкості й стабільності економічного розвитку, справедливості

розподілу та ефективності виробництва, спеціалізації країни та її незалежності у сфері економічної політики, а також протиріччя між суспільним характером світового виробництва і споживання та намаганням кожної країни досягти найбільшої вигоди саме для себе.

Дуальність "*розвиток — стабілізація*" виникає на мак-рорівні навіть для країни, яка неінтегрована у світову економіку. Існують досить ґрунтовні дослідження у цій галузі, які належать як економістам кейнсіанського напрямку економічної науки, так і представникам неокласичних течій. Загалом, неокейнсіанці вбачають головну причину нестабільності економічного розвитку у внутрішньому механізмі функціонування економіки, а неокласики — у діяльності держави, яка суттєво впливає на ринковий механізм через податки, державні закупівлі, трансферти і законодавчі обмеження, чим унеможливорює ефективну ринкову координацію. Відповідно неокласики вважають, що потрібно надати ринку максимальну свободу в усіх сферах, де ця свобода не шкодить самому ринковому механізму (як, скажімо, у випадку монополізації галузей). На відміну від них, неокейнсіанська доктрина управління економікою передбачає досить активне втручання органів державного управління в економічні процеси. Проте на сьогодні жодна з провідних країн не базується цілком ані на неокейнсіанських, ані на неокласичних рекомендаціях щодо певного управління національною економікою. Має місце ситуативне використання аргументації та методів, рекомендованих неокласиками та неокейнсіанцями, залежно від макроекономічної ситуації і уподобань уряду щодо певного періоду. Відносний плюралізм у методологічній базі для проведення макроекономічної політики пояснюється *кількома чинниками*.

1. Реалії сучасного економічного життя не підпадають під визначення національної економіки, як її розуміли протягом ХХ ст. Економічні кордони стали дуже прозорими внаслідок діяльності Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, Всесвітньої торговельної організації та транснаціональних корпорацій. Уніфікація господарчого законодавства й узгодження податкової політики привели, з одного боку, до вирівнювання умов господарювання економічних суб'єктів різних країн, а з іншого, — зменшення можливостей оперативного втручання держави в економіку. Навіть у галузі валютного регулювання більшість розвинених країн втратили повну самостійність.

2. Посилення міжнародної конкуренції вимагає від національних урядів кардинальної перебудови у сфері конкурентної політики. Так, стратегічна лінія на підтримання ефективності національного виробництва за рахунок збереження рівня конкуренції є на сьогодні абсолютно безперспективною у цілій низці галузей — електронній, авіаційній, хімічній, автомобіле- та суднобудівній промисловості, у фінансовому секторі та у сфері комп'ютерних технологій. Примусове подрібнення національних підприємств у подібних галузях практично позбавляє їх шансів у боротьбі з іноземними компаніями, щодо яких національні уряди не застосовували штучних обмежень, пов'язаних із підтриманням конкуренції. В таких умовах вигідним є створення великих корпорацій для цілеспрямованого поширення впливу певної країни у глобальному економічному середовищі. Скажімо, "економічне диво" повоєнної відбудови економіки Японії відбувалося за умов безпосередньої державної

підтримки заздалегідь призначених великих корпорацій у чорній та кольоровій металургії, хімії та суднобудуванні. Водночас у інших галузях, у яких тиск з боку міжнародних компаній послаблений з тієї або іншої причини (роздрібній торгівлі, сфері роздрібних послуг тощо), класична прокон-курентна політика залишається актуальною.

3. Зростання ролі впливових недержавних суб'єктів міжнародних відносин — транснаціональних корпорацій — приводить до необхідності врахування їхньої поведінки під час формування національних стратегій. Можливо, найбільш яскравим підтвердженням визначної ролі великих корпорацій є той факт, що зустрічі президентів та інших посадовців найвищого рівня з "капітанами економіки" (керівним складом провідних підприємств країни) стали невід'ємною складовою офіційних міжнародних візитів. Зв'язки між урядом і бізнесом сьогодні не розглядаються як однозначно корупційні. Проте час від часу все ж виявляються конфлікти, як, наприклад, у випадку з викриттям протизаконного фінансування політичного блоку ХДС/ХСС у Німеччині, що у 90-х роках ХХ ст. призвело до відставки уряду Г. Коля.

На тлі зростання ролі транснаціональних корпорацій загострюється питання, пов'язані зі справедливістю. Досить часто економічну справедливість не можна визначити, але вона, тим не менше, використовується як аргумент, що підтверджує або спростовує необхідність проведення того або іншого типу економічної політики, особливо стосовно соціальної політики та оподаткування. Невизначеність терміна "справедливість" зумовлює існування таких типів викривлень.

*Невиправдано великий перерозподіл доходів між більш забезпеченими верствами населення та менш забезпеченими.* Конкретними виявами такого типу викривлень можуть бути надто високі виплати у випадку безробіття, які суттєво знижують мотивації безробітних до пошуку роботи і збільшують безробіття, як це було практично в усіх розвинених країнах Європи.

*Як правило, досягнення справедливого (на думку більшості членів суспільства) розподілу благ та доходів викликає невдоволення з боку забезпеченої меншості, тобто тих осіб та організацій, які є нетто-донорами у соціальних програмах.* Виплати за такими програмами, по суті, є податками з позицій бізнесу, а, отже, слугують антистимулом у пропозиції товарів та послуг. Відповідно, в умовах глобалізації бізнес, особливо крупний, мігрує у країни з меншими обсягами вилучень доходів.

Таким чином, виникає протиріччя "справедливість — ефективність", тобто намагання держави досягти так званого справедливого розподілу благ, як правило, знижує загальну ефективність економічної системи. У довгостроковій перспективі надмірне захоплення перерозподілом може призвести до зниження ефективності практично в усіх сферах національної економіки і, навіть, до фактичного банкрутства соціально-економічної моделі, як це було у випадку "шведського соціалізму".

Пошук критеріїв оптимальності та достатності державного втручання стосується не тільки політики у сфері доходів. За останні десятиріччя разом із розвитком міжнародної економічної інтеграції значно загострилися проблеми взаємодії між національними економіками. Виходячи на зовнішній ринок, провідні країни намагаються як мінімум отримати:

- доступ до більш широких ринків збуту;
- доступ до сировини та інших видів природних ресурсів;
- можливість використовувати відносно дешеві трудові ресурси;
- шанс перенесення шкідливих та небезпечних виробництв на територію інших країн.

Якщо додати до цього переліку можливість більш ефективного використання фінансових ресурсів та спрощення доступу до передових технологій, які розробляються в інших країнах, то зрозуміло, що вигоди глобалізації для провідних країн є суттєвими. Водночас міжнародна співпраця створює певні загрози: загрозу втрати частки ринку (навіть вітчизняного), можливість витіснення громадян із власного ринку праці дешевою трудовою імміграцією та ін. Тому, долучаючись до міжнародного поділу праці, країна повинна визначити для себе оптимальний рівень інтегрованості у світові економічні процеси. Підхід до оптимальності визначається парами протилежних цілей "спеціалізація — незалежність" та "співпраця — вигоди". Відкриття економічних кордонів — процес, як мінімум, двосторонній. За таких умов збільшення прозорості економічного середовища, яке включає кілька країн, може бути симетричним (орієнтованим на формальну рівноправність суб'єктів кожної країни) або асиметричним (для суб'єктів деяких країн існують преференції, а для інших — ні). На сьогодні практично всі провідні країни використовують вибірковий протекціонізм, тобто намагаються створити більш вигідні умови для власних підприємств і організацій. Проте обсяг такого протекціоністського впливу не може бути надто великим і обмежується, як правило, можливостями застосування контрпротекціонізму протилежною стороною.

### 3.2. Реалізація стратегій економічного розвитку у провідних країнах

Вирішуючи головні завдання, провідні країни застосовують низку заходів у стратегічних напрямках, як: промислова та структурна політика, соціальна політика, екологічна політика, зовнішньоекономічна та стабілізаційна політика. Визначити чіткі межі між цими напрямками на практиці майже неможливо, тому розподіл є дещо умовним і базується не на інструментах і результатах, а, швидше, на аргументах, які використовуються для обґрунтування тих або інших дій держави.

**Промислова та структурна політика.** Реалізуючи промислову та структурну політику, провідні країни стикаються з певними протиріччями. З одного, вони активно формують економіку постіндустріального типу, яка характеризується, зокрема, збільшенням у ВВП частки послуг і, відповідно, зменшенням частки промисловості та сільського господарства. З іншого боку, матеріальне виробництво є основою високого рівня споживання і тому обсяги виробництва промислової продукції у провідних країнах залишаються дуже значними. Виробництво промислової та сільськогосподарської продукції є також необхідним елементом економічної безпеки будь-якої країни. Тому збереження провідних позицій у світовому промисловому виробництві є ключовим завданням. Гострота цієї проблеми є неоднаковою для США, Японії та Західної Європи. Об'єктивним наслідком підвищення рівня життя є збільшення витрат на оплату праці, а, значить, зростання собівартості продукції. За таких умов закономірним і очікуваним сценарієм розвитку виробничих галузей є пошук



стратегій "економії на праці". Зокрема, використання таких стратегій, кожна з яких має свої недоліки:

1. *Зменшення трудомісткості продукції*: стратегія передбачає здійснення широкої механізації та автоматизація виробництва. Так, у процесі реформування однієї з базових галузей промисловості Японії — чорної металургії — за період 1970—1980 рр. було скорочено близько 30 % робочих місць. За цей же період у галузі було здійснено докорінну технологічну перебудову — впроваджено понад одну тисячу автоматизованих систем управління на рівнях від окремої ланки до підприємства в цілому. Завдяки цьому, навіть враховуючи падіння попиту і жорстку конкуренцію з азійськими "тиграми", вдалося підвищити середньогалу-зеву продуктивність праці в **1,9** рази у чорній металургії. Проте платою за це було зростання безробіття, пригасити якого не змогла навіть система довічного найму і поширена практика переведення працівників на інші посади в межах розгалужених японських корпорацій.

2. *Залучення до виробничих процесів дешевої робочої сили за рахунок категорій населення, які раніше не працювали, та трудових мігрантів*. Наприклад, у **1965 р.** у **США**. працювали 39,3 % жінок, що становило 34,8 % від загальної кількості зайнятих, а наприкінці ХХ ст. — вже майже 60 %, що становило 46,2 % зайнятих. Частка працюючих афроамериканців, іспаномовних американців, азіатів та індіанців виросла за той самий період з 10,8 до **20,6 %**.

3. *Перенесення найбільш трудомістких операцій за кордон*. Наприклад, сьогодні в результаті "відпливу" середнього бізнесу з Німеччини країна втрачає в промисловості близько **100** тисяч робочих місць за рік. До **2009 р.** ця цифра приблизно становитиме від 135 до 177 тис. робочих місць. З кожним робочим місцем у промисловості, перенесеним компаніями в інші країни, зникають 1,7 робочого місця в сфері обслуговування. Раніше німецькі фірми за кордоном в основному здійснювали виробництво, нині німецький ринок праці втрачає усе більше робочих місць у сфері наукових досліджень і розробок, послуг і управління.

Проте ці три більш-менш традиційні методи мають одну спільну ваду — фактично створюють безробіття серед корінного населення країни. Таким чином виявляється певна суперечність між інтересами бізнесу та населення. Високий рівень життя, який був одночасно і метою економічного розвитку, і його умовою (через високий платоспроможний попит на внутрішніх ринках), в умовах глобалізації став причиною зниження конкурентоспроможності економік провідних країн. Тому визначаючи необхідність вирішення зазначеної суперечності, провідні країни з середини 80-х років ХХ ст. здійснили фактично принципову перебудову як своєї економіки, так і принципів промислової політики. Не витримуючи цінової конкуренції з боку менш розвинених країн, провідні країни винайшли четвертий шлях подолання суперечностей між високою заробітною платою та конкурентоспроможністю продукції: на основі тісної взаємодії між наукою і виробництвом пропонують споживачу принципово нові товари і послуги, створюють нові ринки, замість того, щоб конкурувати на вже існуючих.

Незважаючи на те, що головна сутність перетворень є однаковою для США, Японії та країн Євросоюзу, стратегія і тактика досягнення поставлених цілей

відрізняється в кожному світовому економічному центрі. Ці відмінності зумовлені, зокрема, історичним підґрунтям та економічними інститутами, що склалися. Так, Сполучені Штати вирізняються з-поміж усіх розвинених країн найбільш яскраво вираженою орієнтацією на свободу підприємництва і домінуванням приватної ініціативи. Роль держави у економіці є менш активною, ніж в інших розвинених країнах (включаючи і географічного сусіду США — Канаду). Тручання в економічні процеси часто опосередковані, а застосування прямих методів управління як окремими підприємствами, так і галузями, є швидше вимушеним і здійснюється у випадках крайньої потреби. Така модель заємовідносин приватного сектору і держави склалася внаслідок двох причин.

По-перше, Сполучені Штати як держава формувалися поступово, шляхом колонізації і приєднання територій, просуваючись зі сходу на захід. Окремі територіальні одиниці мали досить значне коло повноважень і були слабо зв'язані з центральним урядом. Відповідно і бізнесові структури сприймали принцип власної недоторканості й незалежності у межах існуючого законодавства стосовно до органів місцевого і центрального управління як своє природне право. Тому навіть після централізації системи державного управління наприкінці XIX — початку XX ст. зберігся високий ступінь незалежності.

По-друге, Сполучені Штати за останні 100 років не мали проблем, які б вимагали рішучого втручання уряду для їх вирішення. Економіка Сполучених Штатів не постраждала під час Першої та Другої світових воєн. Навпаки, сільське господарство і промисловість (особливо військова) отримали величезні можливості збуту товарів на ринки розореної війнами Європи. Навіть "повзучий соціалізм" Ф.Д. Рузвельта часів Великої депресії 1929—1933 рр. зійшов нанівець, оскільки був невиправданим на тлі надзвичайно сприятливих умов, які склалися для американських компаній після закінчення Другої світової війни. У час, коли Велика Британія, Франція, Німеччина і Японія консолідували економіку під управлінням держави, намагаючись відбудувати народне господарство і розрахуватися з боргами, які виникли під час війни, США не мали такої потреби і надавали своїм корпораціям, які поступово перетворилися на транснаціональні, широкі можливості для самостійного захоплення провідних позицій на світових ринках. Проте поступово переваги "раннього старту" втрачалися. Позначилася проблема енергомісткості виробництва (виробляючи близько 22 % загальносвітової кількості товарів та послуг, США витрачали понад 25 % світового обсягу споживання енергії). Крім того, з кінця 70-х років XX ст. можливості для екстенсивного розвитку американської промисловості практично вичерпалися. Тому постала необхідність винайдення принципово відмінної системи конкурентних переваг національної економіки. Рішення було знайдене адміністрацією президента Р. Рейгана. Його "рейганоміка" включала не тільки заходи щодо зменшення податкового тиску на великий бізнес, але й фактичну його підтримку через систему державних замовлень. "Локомотивом оздоровлення" став військово-промисловий комплекс. Проголошена "Стратегічна оборонна ініціатива" (COI) стала тим стержнем, який об'єднав аерокосмічну, хімічну, електротехнічну, а також інші високотехнологічні галузі. Розвивалися інші найновітніші засоби ведення війни, у тому числі інформаційні технології. За короткий час цей напрямок виділився в

окрему галузь. Особлива система організації ВПК США створила умови для швидкого впровадження досягнень оборонної сфери у виробництво товарів цивільного призначення. Посилилася роль інноваційної складової у діяльності американських компаній після введення державою процедури відшкодування з державного бюджету витрат фірм на дослідження та розробки.

Звісно, прикладні промислові розробки базуються на фундаментальних дослідженнях з хімії, фізики та біології, тому виникає проблема фінансової підтримки цих галузей науки. Тоді як створення нових зразків товарів може бути профінансоване приватним капіталом завдяки очікуваній швидкій віддачі від капіталовкладень, фундаментальні дослідження не дають гарантій щодо прибутку за короткий термін. Крім того, важливим чинником є система загальної та спеціальної освіти. Для отримання якісних "мізків" США застосовують два підходи: фінансування досліджень у власних університетах із федерального бюджету та залучення провідних учених з-за кордону. В цілому високий рівень оплати праці наукових робітників приваблює до Сполучених Штатів велику кількість талановитих учених з усього світу. Відповідно можна констатувати, що США побудували цілісну систему підтримання конкурентоспроможності національного виробництва в умовах науково-технічного прогресу, починаючи з фундаментальних досліджень і закінчуючи безпосереднім запуском у виробництво. Принципово інший підхід використовується в Японії. За останні 150 років японська промисловість двічі блискавично відродилася майже з небуття. Вперше — наприкінці XIX — початку XX ст., коли напівфеодальна країна за кілька десятиріч створила важку промисловість і військово-промисловий комплекс, що дало їй змогу розпочати широкомасштабну експансію у Південно-Східній Азії. Вдруге — після нищівної поразки у Другій світовій війні, коли фактично за 35—40 років її вдалося посісти другу позицію у світі (після США). І в першому, і в другому випадку швидкість розвитку промисловості була досягнута за рахунок, в основному, іноземних технологій, отримання яких за кордоном і швидке їх впровадження було стратегічним завданням не тільки окремих корпорацій, а й держави в цілому. Замість фінансування власних досліджень, Японія почала активно полювати на патенти у всьому світу. Виявилось, що така діяльність має позитивний економічний ефект. За рахунок економії на фундаментальних розробках національній економіці вдалося сконцентруватися на впровадженні передових досягнень безпосередньо у виробництво. Проте згодом виявилася стратегічна слабкість такої програми дій. По-перше, подібна стратегія корисна для країни, яка наздоганяє інші країни у своєму розвитку, але мало придатна для економіки, яка вийшла на передові позиції, оскільки у цьому випадку кількість закордонних розробок, які можуть відкрити справді нові перспективи, суттєво зменшується. По-друге, успіх Японії привернув увагу інших країн, у тому числі тих, які були науково-технологічними "донорами" японського економічного дива. Країни Європи та Сполучені Штати також усвідомили, що розробки університетів і науково-дослідних інститутів коштують відносно дешево лише доти, доки вони не впроваджені у масове виробництво (за оцінками фахівців, ціна патенту на використання ідеї товару або технології після її реального випробування у виробничому процесі й на ринку зростає мінімум у десять разів). Тому починаючи з 80-х років XX ст. країни

Європейського та Північноамериканського економічних центрів перебудували систему відносин між наукою і виробництвом, намагаючись створити науково-промислові комплекси, аби уникнути перехоплення перспективних розробок вітчизняних науковців іноземними конкурентами. Потік нових ідей з-за кордону, який підживлював японську промисловість, почав слабнути. У зв'язку з цим робляться спроби активізувати власні дослідження японських корпорацій, але хронічне відставання країни у галузі фундаментальних досліджень не дозволяє сподіватися на відчутний позитивний результат у короткостроковій перспективі.

Європейські країни навпаки є традиційно сильними у фундаментальній науці, але майже так само традиційно відстають у сфері маркетингу. Усвідомлення того, що ставка на випереджаючий розвиток базових галузей (перелік яких був складений ще на початку ХХ ст. і включав металургію, хімію та енергетику, а в подальшому змінювався на користь високоточного машинобудування та електроніки) вже не виправдовує себе в умовах надзвичайного динамізму в економічній сфері, призвело до намагання підготувати національну економіку до будь-яких змін. Так, новітня промислова політика Євросоюзу базується на таких загальних засадах.

1. *Економіка знань.* Усі економічні методи повинні підтримуватися системою знань, науковими школами, а також досконалою системою генерації, обробки та використання інформації.

2. *Взаємодія бізнесу, держави та суспільства.*

3. *Зменшення енерговитрат, відхід від брудних технологій і заміщення їх новими, екологічно чистими.*

Отже, Євросоюз, як і інші світові економічні центри, орієнтується на створення підприємств інноваційного типу і підтримку системи знань, що дає змогу отримувати конкурентну перевагу за рахунок постійного удосконалення продукції. Але суттєвою особливістю європейської промислової стратегії є орієнтація, насамперед, на гуманітарну складову інноваційного процесу. Так, на противагу США європейські уряди утримуються від широкого застосування генетично модифікованих продуктів, хоча це означає відносно більші витрати на одиницю продукції. На відміну від японських автомобілебудівників, провідні європейські фірми цієї галузі основну увагу приділяють не економії матеріальних витрат у процесі створення та експлуатації транспортних засобів, а їх безпеці. Загалом, Європа меншою мірою налаштована на всесвітню економічну експансію, орієнтується насамперед на внутрішні європейські ринки збуту. Відповідно, і товари, які виробляються, орієнтовані на потреби саме європейського споживача.

Соціальна політика. Сучасне виробництво характеризується насамперед як суспільне. Тому проблема розподілу результатів національного виробництва є однією з найнагальніших. Економіки провідних країн світу на сьогодні вважаються змішаними, оскільки включають як ринкові, так і неринкові механізми вирішення основних проблем суспільства. Стосовно соціальної політики це означає таке:

— первинний розподіл доходів регулюється відносинами власності, але у подальшому держава перерозподіляє частину доходів на користь менш забезпечених верств населення;

— надання окремих послуг, які мають суттєве соціальне значення (деякі види медичного обслуговування, початкова, середня, а іноді й вища освіта, пенсійне забезпечення тощо), держава фінансує за рахунок бюджету або програм обов'язкового соціального страхування.

Власне, як перший, так і другий спосіб проведення соціальної політики по суті є методами вирівнювання споживання товарів та послуг у часі або між окремими членами

суспільства. Відповідно, їх реалізація пов'язана з вирішенням вказаних вище протиріч "розвиток — стабілізація" та "ефективність — справедливість". Необхідність подолання антистимулів, які виникають під час перерозподілу доходів від одних (як правило, економічно більш активних) суб'єктів до інших (які здебільшого дають менший вклад у суспільне виробництво), стала причиною того, що провідні держави пройшли у розвитку інститутів державного соціального забезпечення такі *три фази*.

1. Державні соціальні інститути "вступають у гру" тільки після того, як ринок та сім'я продемонстрували свою нездатність вирішити проблему.

2. Державні інститути соціального забезпечення постійно впливають на суспільство, проте їхня діяльність має допоміжний характер.

3. Державне соціальне забезпечення є невід'ємною складовою суспільства і надається на універсальній основі з урахуванням індивідуальних та суспільних потреб.

Звісно, просування до третього етапу, який інколи називають "держава добробуту", відбувалося через компроміси на тлі жорсткого протистояння між різними верствами населення і мало суттєві історичні відмінності у різних країнах. Розглянемо це на прикладі розвитку економіки Німеччини (як типовий вияв активного і безпосереднього регулювання державою відносин у соціальній сфері) і Сполучених Штатів Америки (як вияв відносно ліберального підходу держави до формування соціальної політики у розвиненій країні).

Слід зауважити, що піднесення Німеччини відбулося за досить короткий термін. Кріпацтво було скасоване лише на початку XIX ст. після наполеонівських воєн, а вже до 80-х років XIX ст. Німеччина вважалася промислово розвиненою країною. Наприкінці XIX ст. поряд із завершенням індустріалізації розвивався не менш важливий процес — урбанізація. Пролетаризація населення зробила соціальне питання одним з центральних, і це спонукало уряд Німеччини на чолі з канцлером О. Бісмарком піти на безпрецедентні заходи соціального захисту найманих робітників. Були запроваджені обов'язкове медичне страхування (1883 р.), за умовами якого 2/3 страхових внесків робили працівники і 1/3 — роботодавці; підприємець не ніс відповідальність за нещасні випадки на виробництві (1884 р.); було введено в дію страхову пенсійну систему з виплатою пенсій після досягнення старості чи настання інвалідності (1889 р. — для робітників, 1911 р. — для службовців), причому внески робили рівними частками робітники і роботодавці з деякою державною субсидією. О. Бісмарк заклав основи соціальної політики держави, що збереглася протягом усього XX ст. Однак упродовж першої половини XX ст. гострота соціального питання була одним з чинників розвитку країни. Соціальне невдоволення виражалося то в спробах "соціалістичних" революцій (1918, 1923 р.), то в "націонал-соціалістських" путчах, то в "легітимному" приході нацистів до влади.

Реформи Л. Ерхарда наприкінці 40-х років ХХ ст. стали більш значимим чинником вирішення соціального питання в Німеччині, ніж заходи О. Бісмарка. Впродовж 10—15 років у післявоєнній Німеччині вдалося досягти високого життєвого рівня для більшості населення — як за рахунок постійно зростаючої заробітної плати, так і за допомогою широкої мережі соціального забезпечення. Ця система соціальної держави стала прикладом для багатьох країн. Однак поступово держава стала занадто "щедрою і турботливою". Крім того, що заробітна плата в Німеччині була однією з найвищих у світі, додаткові виплати (лікарняні від підприємства, відпускні, 13-та заробітна плата й ін.) досягли неперевершеного у світі рівня (у 1995 р. загальні витрати на оплату праці становили 45,52 марки на годину, з яких 20,44 марки — додаткові виплати; відповідні показники становили для США — 25,18 і 7,42, для Японії — 35,48 і 14,56, для Великої Британії — 20,96 і 6). Зрозуміло, що працівники раділи зростанню заробітної плати і додаткових виплат. Але робочі місця були настільки дорогими, що в умовах світової конкуренції приносили лише збитки. Як наслідок — ліквідація робочих місць або небажання створювати нові, що насамперед обумовлювалось їх неконкурентоспроможністю як прямим наслідком великої кількості соціальних благ, величина яких не узгоджувалася з продуктивністю праці. Створило проблеми й об'єднання ФРН та НДР. Остання, розвиваючись в рамках соціалістичної ідеології, значно відставала в економічному розвитку від своєї західної "сестри". Тому після поглинання Східної Німеччини Західною відбулося загальне гальмування розвитку. Необхідність вирівнювання рівня розвитку східних і західних федеральних земель призвела до фактичного донорства більш розвинутого Заходу на користь депресивного Сходу. Це стосувалося і соціальних питань. Найзначнішою невирішеною соціально-економічною проблемою об'єднаної Німеччини став високий і стійкий рівень безробіття. Щоправда, існування проблеми безробіття аж ніяк не може пояснюватися тільки об'єднанням, у всякому разі в західній частині країни: більш ніж двомільйонна армія безробітних була постійним явищем у ФРН із середини 80-х років ХХ ст. У 90-ті роки вона щорічно зростала на 200—300 тис., і до неї додалося більш мільйона безробітних у нових федеральних землях. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. вважали, що високий рівень безробіття на Сході — це короткочасне явище перехідного періоду, то за таких умов стало зрозуміло, що разом із соціально-економічною моделлю ФРН на нові федеральні землі занесене і хронічне структурне безробіття.

Скорочення зайнятості в 90-ті роки відображало насамперед зменшення кількості робочих місць в обробній промисловості, що не компенсувалися створенням нових у сфері послуг. Думка фахівців щодо причин такого високого показника безробіття однастайна. Вони вбачають проблему у завищеній вартості робочої сили у Німеччині, що призводить до небажання підприємців створювати робочі місця. Ускладнює проблему і розширення ЄС. Разом із приєднанням нових країн-членів на Сході німецький бізнес отримав ще більший стимул до еміграції. Якщо раніше виникали певні проблеми митного та законодавчого характеру, то тепер процес перенесення виробництва за кордон значно прискорився. Стрімке скорочення бази для фінансування соціальних програм змусило уряд піти на безпрецедентне скорочення соціальних виплат.

Так, за новим законом про допомогу безробітним "Хартц-2" таких людей прирівняли до отримувачів соціальної допомоги. А це означає, що майже один мільйон громадян перемістяться на найнижчий соціальний щабель суспільства. І така соціальна "контрреформація" відбувається не тільки у Німеччині. Згорання соціальних програм в Італії, Франції, Великій Британії та інших країнах Європейського економічного центру досить чітко демонструє необхідність кардинальної зміни соціально-економічної стратегії в Європі.

Суттєво відрізняється від європейської моделі стратегія розвитку соціальної сфери у США. Сполучені Штати традиційно вважають країною, в якій ступінь державного втручання у соціальну сферу найменший. Звісно, це означає не брак соціальних гарантій для американських громадян, а відносно більший ступінь самостійності й персональної відповідальності з боку громадянина щодо вибору форм і міри своєї соціальної захищеності. Не тільки, скажімо, освіта та охорона здоров'я, а й матеріальне забезпечення старості переважно купуються на ринку й оплачуються самими користувачами тих чи інших видів соціальних послуг. Європейською соціал-демократією такий тип соціальної політики не тільки- не підтримується, а і морально засуджується. Модель соціальної політики США відносять до умовно залишкової, за якої держава свідомо обмежує свої функції лише тими, які не хочуть або не можуть забезпечити приватний капітал або ринок. З першого погляду, така соціальна політика виглядає як анахронізм, залишок епохи "дикого капіталізму", але це не так. Хоча США пізніше, ніж європейські держави запровадили головні соціальні програми, але саме вони спромоглися сформувати ліберально-консервативний консенсус щодо мети та методів державного регулювання, який розглядав соціальну політику не відокремлено, а у безпосередньому зв'язку з економічною політикою на макро- та мікрорівні. Власне, саме цим були створені підвалини концепції держави загального добробуту (*welfare state*), заснованої на визнанні того факту, що ринкова економіка не в змозі усунути нерівність, а тому держава повинна сприяти більш рівномірному розподілу доходів і забезпечувати мінімальний рівень соціального захисту. Американські дослідники вважали, що "новий соціальний контракт" склався у зв'язку з тим, що на базі прискореного економічного зростання держава була здатна поставити перед собою завдання компенсації "соціальних витрат" економічного розвитку. Це положення є ключовим у розумінні сутності американської соціальної політики.

На відміну від європейської концепції, яка розглядає підвищення добробуту населення як головний і пріоритетний критерій ефективності державної економічної політики, американський уряд (незалежно від партійної належності) на перше місце виносить економічне зростання, а соціальні програми розглядаються у *двох аспектах*:

- 1) соціальний захист малозабезпечених верств населення необхідний для досягнення суспільної згоди. Як республіканці, так і демократи намагаються на практиці демонструвати турботу щодо найбільш вразливих громадян США не останньою чергою з огляду на голоси виборців. Природно, якщо соціальні програми не забезпечують мінімально достатній рівень добробуту значеної кількості виборців, то партія втрачає голоси. Однак з іншого боку, надмірний податковий тягар також призводить до втрати голосів. Отже, як правляча, так і

опозиційна партія керуються одними й тими ж принципами, які спонукають боротися з бідністю, але уникати виявів соціального утриманства;

2) фактично недостатній рівень витрат на освіту та науку призводить до сталої потреби у "імпорті мізків". Проте для провідної у науково-технічному плані країни залежність від іноземних кваліфікованих спеціалістів не може вважатися нормою. Тому у відповідь на суттєве зниження якості робочої сили США з середини 70-х років ХХ ст. розпочали декілька програм активного сприяння освіті населення.

Оскільки в умовах сучасної розвиненої економіки суспільне відтворення (в тому числі й робочої сили) практично неможливе без свідомих зусиль держави, роль "суспільних амортизаторів", закладених у бюджет, є значною. У середині 80-х років ХХ ст. за середньої величини соціальних витрат у 18 найбільш розвинених країн, яка дорівнювала 25 % від ВВП, США витрачали на соціальну сферу близько 21% (Японія —18%).

Проте не слід вважати, що японці забезпечують менший соціальний захист своїм громадянам, ніж північноамери-канці або європейці. Щодо Японії, то зазначена величина витрат є не показовою, оскільки японці використовували так звану корпоративну модель соціальної політики. В основному, її сутність зводилася до таких положень.

1. Компанія укладає контракт із працівником на весь строк його активної трудової діяльності (система "довічного найму").

2. Оплата праці співробітника визначається не тільки (або, навіть, не стільки) його посадою, скільки стажем роботи в компанії та бездоганністю послужного списку.

3. Виходячи на пенсію, співробітник отримує від компанії одноразову вихідну допомогу (еквівалент заробітної плати за рік або більше), якою він та його сім'я можуть розпоряджатися на свій розсуд.

Крім того, держава схвалювала корпоративні програми сприяння творчій та обдарованій молоді, створення сприятливих умов для праці та відпочинку співробітників тощо. В цілому така політика була спрямована на створення іміджу "фірми-сім'ї", яка беззастережно піклується про кожного свого працівника і його рідних. Можливо, найбільш показовим результатом корпоративної моделі був дуже низький рівень безробіття, який не підвищувався навіть під час економічних криз. У надто скрутних випадках фірми не звільняли працівників, а зменшували заробітну плату, причому знаходили моральну підтримку у самих працівників. Безперечно, така модель є, з одного боку, є необтяжливою для державного бюджету, а з іншого — забезпечує населенню впевненість у майбутньому. Проте з'ясувалося, що в умовах важкої кризи, що продовжувалася в Японії понад 10 років на межі ХХ—ХХІ ст., патерналіст-ські наміри корпорацій не витримали перевірки зміною фінансово-економічної кон'юнктури. На початку ХХІ ст. частка безробітних сягнула позначки 4,9 %. Хоча цей показник є високим лише для Японії, це означало початок краху корпоративної моделі. В умовах, коли кожен двадцятий економічно активний японець залишився без роботи, а деякі "стовпи економіки", які, власне, повинні були нести тягар забезпечення звільнених співробітників, збанкрутували, стало зрозуміло, що корпоративна модель соціального забезпечення не відповідає реаліям, що склалися. Деякі дослідники



вважають, що соціальна політика Японії незабаром почне трансформуватися, набираючи ознак американської або європейської моделі.

**Екологічна політика.** Сучасна екологічна політика почала цілеспрямовано формуватися з 60-х років ХХ ст. І до цього людство переживало соціально-екологічні кризи, виробляло прийоми і способи пом'якшення та вирішення екологічних проблем, але здебільшого це були локальні та регіональні кризи. У ХХ ст. зміни навколишнього середовища стали глобальними, що було зафіксовано в 60-х роках спостереженнями науковців і ґрунтувалося на аналізі використання ресурсів. Саме в цей час у відповідь на локальні екологічні катастрофи в США (смог у багатьох містах, забруднення Великих озер.), у Великій Британії (важкі смоги), у Японії (отруєння ртуттю в містах Міномата і Нії-гата) була організована система моніторингу, зокрема за концентрацією вуглекислого газу в атмосфері й кислотними опадами, почали створюватися великі міжнародні наукові програми. Екологічні потреби стали визнаватися і включатися в систему державних пріоритетів. Цікаво, що ще у 50-ті роки до переліку "основних потреб", який використовувався ООН і її спеціалізованими установами для визначення стандартів життєвого рівня, екологічні потреби взагалі не входили.

Час із кінця 60-х до першої половини 80-х років ХХ ст. можна охарактеризувати як *перший етап екологічної політики*. У її основу було покладено постійний екологічний контроль, механізми якого почали активно створюватися в 70-ті роки.

В екологічній політиці на першому етапі в основному використовували адміністративно-законодавчі важелі. У країнах приймалося відповідне законодавство, яке містило певні екологічні нормативи. Перші державні установи з охорони навколишнього середовища міністерського рівня були створені у Швеції в 1969 р., у США, Канаді, Великій Британії — у 1970 р., у Японії — у 1971 р. Головним завданням всіх державних структур була організація екологічної експертизи на основі природоохоронного законодавства. Звичайно в країнах приймався загальний закон про охорону навколишнього середовища, що проголошував принципи екологічної політики, і розроблялося спеціальне законодавство щодо охорони земель, вод, атмосферного повітря, лісів, тваринного і рослинного світу тощо. Чинна на цей час концепція екологічної політики брала до уваги переважно показники гранично допустимих концентрацій (ГДК) і скидань (ГДС). Підсумок проведеної за такими принципами екологічної експертизи трактувався однозначно: дозволено — отже цілком безпечно.

Екологічна політика будувалася на уніфікованому комплексному підході до організації природоохоронного механізму, хоча в різних країнах зберігалися певні відмінності. Експерти виділяють дві групи країн: США і Канада та західноєвропейські країни і Японія.

У країнах Західної Європи екологічна експертиза проектів діє не тільки на національній, а й на регіональній основі в межах Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), згодом Європейського Союзу (ЄС). Директива ЄЕС № 337 "Про оцінку впливу деяких державних і приватних проектів на навколишнє середовище", що вступила в дію 3 липня 1988 р., є основним документом, що регламентує проведення екологічної експертизи в європейському регіоні.

Країни ЄС здійснюють загальну природоохоронну політику, що базується на *основних принципах*:

- 1) подібності багатьох екологічних проблем у європейських країнах;
- 2) обов'язковості виконання спільно прийнятих рішень;
- 3) прагненні до уніфікації заходів щодо боротьби з забрудненням;
- 4) погодженій і єдиній позиції під час міжнародних переговорів.

З 1992 р. діє П'ята програма природоохоронних дій. У ній, як і в попередній, питання вирішення екологічних проблем визнаються центральними, пріоритетними у всій системі політичних і економічних заходів.

У Японії в 1964 р. був прийнятий Основний закон "Про боротьбу з забрудненням навколишнього середовища", що став базою для створення цілої системи екологічного законодавства. Проте на відміну від США у Японії до середини 80-х років не були розроблені й офіційно закріплені правила проведення експертизи і підготовки її висновку, що регламентували б організацію і здійснення цієї процедури.

Головна відмінність підходу до екологічної експертизи в Японії і західноєвропейських країн від США і Канади полягає в тому, що останні мають чітке законодавство, що регулює ці відносини, європейські ж країни і Японія керуються адміністративними документами виконавчої влади, більш того, орієнтуються на директиви регіональних організацій. Зважаючи на такий стан справ, навряд чи правомірно робити висновок про ступінь важливості екологічних проблем для цих країн — швидше за все причина є в особливості функціонування державних апаратів.

Отже, екологічні критерії залежать від рівня науково-технічного розвитку і стану економіки країни.

Якщо в цілому проаналізувати загальний стан навколишнього природного середовища після першого етапу екологічної політики, то можна відзначити, що до другої половини 80-х років:

— помітно зменшився рівень забруднення повітря, особливо диоксидом сірки і твердими частками. У Японії за умов зростання валового продукту на 60 % викиди двоокису сірки скоротилися на 77 %; у США аналогічне зростання становило 23 %, а аналогічне скорочення — 39 %;

— підвищилася якість водних ресурсів, про що свідчить зниження біологічної потреби в кисні багатьох водойм;

— зменшилося надходження в навколишнє середовище багатьох небезпечних хімічних продуктів — ДДТ, поліхлорованих бифенілів, елементів ртуті та ін.;

— помітно розширилися площі заповідників, парків, ділянок дикої природи, що захищаються від антропогенного впливу тощо.

У країнах зростали витрати на охорону навколишнього середовища і відтворення природних ресурсів. У результаті вони стали відігравати помітну роль в економіці. Так, державні витрати США на боротьбу з забрудненням навколишнього середовища за період 1970—1990-х рр. становили 1 трлн дол. У 80-ті роки у розвинених країнах частка природоохоронних витрат у ВВП становила в середньому (у %): Австрія — 1,32, Франція — 1,7, ФРН — 1,7, Швейцарія — 2, США — 2,1, Японія — 3,4. Але кардинальних змін в екологічній ситуації не відбулося. Збитки від забруднення в розвинених країнах Заходу сягали 3—6 % ВВП. До того ж виникли цікаві явища у структурі

природоохоронного фінансування. Наприклад, у США в 80-ті роки стало очевидно, що за досягнутого рівня зниження концентрації забруднюючих речовин, регульованих природоохоронними нормативами, подальше їх зниження є економічно не вигідним. Кожен наступний відсоток зниження забруднення вимагає багаторазового збільшення витрат. До того ж з'явилися нові проблеми, пов'язані з виявленими у всіх геосферах токсичними речовинами, що можуть мати мутагенні й канцерогенні властивості довгострокового та кумулятивного характеру. Тому метою екологічної політики розвинених країн стає боротьба не з забрудненням як таким, а з його джерелами, тобто акцент робиться на заходи, які попереджають виникнення забруднення.

З другої половини 80-х років ХХ ст. починається *другий етап природоохоронної політики*. В рамках цього етапу попередні принципи екологічної політики доповнюються і дещо змінюються. Колишня концепція екологічної безпеки, яка базувалася на екологічній експертизі, що брала до уваги тільки показники гранично допустимих концентрацій, повинна поступитися місцем концепції екологічного ризику, за якого прийняття оптимального, з погляду охорони природи, рішення означає економічно і соціально обґрунтоване зведення до мінімуму негативного впливу проектного об'єкта на екологічну систему, включаючи людину. **При** цьому цілком усунути такий вплив практично неможливо, за винятком випадків, коли ризик занадто великий і переважає економічні та соціальні вигоди, пов'язані зі спорудженням господарського об'єкта. У такому разі проект скасовується. Нині концепція екологічного ризику справедливо претендує на те, щоб стати теоретичною основою нової природоохоронної політики. Тільки адміністративними методами навряд чи можна запровадити в життя цю концепцію. На другому етапі екологічної політики все частіше використовуються економічні методи, що спираються на традиційний ринковий механізм. При цьому акцент зміщується з адміністративних на економічні важелі державного впливу на діяльність приватного сектору. У державній екологічній політиці усе більшого значення набувають такі *економічні інструменти*:

- прямі і непрямі субсидії на здійснення екологічних проектів;
- позики під низький відсоток для фірм, які запроваджують природоохоронні програми;
- надання дозволу на прискорену амортизацію очисного устаткування й іншої екотехніки;
- пільгові ставки за непрямыми податками на продаж екотехніки або звільнення її від податку;
- податкові пільги на доходи від природоохоронних програм приватних підприємств;
- пільгові тарифи фірмам на очищення стоків на муніципальних очисних спорудах.

На другому етапі екологічної політики, незважаючи на суто зовнішню ефективність ринкових механізмів, посилюються вимоги природоохоронного законодавства. Перехід до стратегії "запобігання збиткам" замість "ліквідації забруднення" супроводжується значним зростанням витрат. Так, федеральні

асигнування США на охорону навколишнього середовища за період 1979—1990 років становили 12—14 млрд дол. на рік (наприклад, у 1990 р. — 12,7 млрд дол.). При цьому істотно підвищуються асигнування на програми нормотворчості, наукові дослідження та нагляд за виконанням нормативів. У 1989 р. витрати на НДДКР (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки), здійснювані Агентством з охорони навколишнього середовища, становили 422 млн дол. У загальному обсязі інвестицій американських компаній у нове будівництво й устаткування зростала частка капіталовкладень на природоохоронні цілі. Так, у обробній промисловості вона становила 3,7 % у 1986 р., у 1987 р. — 4,3 %, у 1988 р. — 4,1 % .

На тлі переосмислення ролі екологічного чинника у житті населення розвинених країн почав активно розвиватися так званий "екобізнес" — галузь економіки, орієнтована за задоволення екологічних потреб споживачів. Провідним виробником екологічних технологій є Німеччина. У 1987 р. на частку ФРН припадав 41 % загальної кількості компаній екологічного профілю в західноєвропейських країнах; частка Франції — 15 %. У Великій Британії місткість ринку екологічної продукції вдвічі перевищувала місткість ринку фармацевтичних товарів.

Серед чинників, які впливали на розвиток галузі, що випускала екотехніку, важливе значення мали державні витрати, субсидії і пільгове фінансування. Приміром, Компенсаційний банк ФРН (федеральний фінансовий інститут у Німеччині) надає пільгові кредити фірмам і місцевій владі, що здійснюють природоохоронні інвестиції, сприяє реалізації екологічних програм. Аналогічну діяльність у Японії здійснюють такі державні установи, як Корпорація послуг з боротьби з забрудненням навколишнього середовища, Японський банк розвитку, Фінансова корпорація малого бізнесу, Народна фінансова корпорація та ін.

Отже, аналізуючи екологічну політику провідних країн, слід зазначити, що від захисту довкілля вони реально перейшли до захисту людини у цьому довкіллі, а від національних — до глобальних екологічних програм.

**Зовнішньоекономічна політика.** Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин провідних країн між собою, а також з іншими країнами дає змогу констатувати наявність дивергенції у цій сфері. Якщо на початку ХХ ст. зовнішньоекономічна політика провідних на той час європейських країн зводилася, в основному, до взаємодії з колоніями, то після розпаду колоніальних імперій після Другої світової війни від військово-політичних методів завоювання світової першості довелося перейти до переважно економіко-політичних. Цікаво, що країни-переможниці (Велика Британія та Франція) залишилися у кількватері країн, що були переможені. Навіть США, які впродовж війни значно збагатилися і закріпили свої позиції в світі, починаючи з 50-х років ХХ ст. поступово, але неухильно віддавали свої частки світових товарних ринків. Розгляді зовнішньоекономічної стратегії Японії, яка програла у відкритому військовому протистоянні, але потім досягла приголомшливого успіху в економічному протиборстві.

У 40—50-х роках ХХ ст. економіка цієї країни перебувала у вкрай не вигідних умовах (втрачено колонії, знищена промисловість, територія окупована американськими військами). Проте з'ясувалося, що у цій слабкості є прихована

сила. Широка демонополізація та лібералізація економіки, проведена окупаційною адміністрацією, забезпечили гнучкість економіки, але не підірвали традиційні японські цінності: колективізм, працелюбність і непохитну віру, що будь-який японець кращий за іноземця. На цій основі національному уряду (окупація була нетривалою) і новим корпораціям, створеним на уламках напівфеодальних "дзайбацу", вдалося досягти досить високого ступеню взаєморозуміння між собою, а також з населенням. Міжнародна конкурентоспроможність японських товарів була невисокою, а тому головною складовою сукупного попиту були особисті споживчі витрати населення, що забезпечили близько 60 % приросту валового продукту. На економічне зростання витрачалося близько 30 % ВВП, у тому числі 18—20 % припадало на інвестиції в устаткування і виробниче будівництво. Поки Японія не побудувала на основі технічного відновлення конкурентоспроможних експортних галузей, головним обмежувачем економічного зростання був стан зовнішніх розрахунків. За фіксованого курсу єни, що існував у 1949—1971 рр. у рамках Бреттон-Вудської валютної системи, на найвищих фазах промислового підйому зростав обсяг імпорту, а не ціни імпортованих товарів, як це було б у випадку вільного курсу єни. У зв'язку з цим торговельний і платіжний баланс за поточними статтями зводилися з дефіцитом. Для цього періоду було характерно активне втручання держави в розподіл ресурсів між галузями і в організацію галузей з метою формування визначеної структури промисловості, тобто здійснювалася промислова політика. Її найважливішим інструментом була система валютних квот на оплату необхідного імпорту — практично картковий розподіл валютних ресурсів і дозвіл доступу для іноземних інвесторів тільки на індивідуальній основі. Цим зводилася до мінімуму іноземна конкуренція на внутрішньому ринку. Протекціонізм був головною складовою промислової політики того часу. Іншими складовими були податкові пільги пріоритетним галузям, а також обмеження доступу нових конкурентів на ринки і регламентація спеціалізації підприємств у багатьох галузях (у нафтопереробній, нафтохімічній, банківській діяльності і страхуванні). Специфічно японський метод допомоги пріоритетним галузям, що не застосовувався в жодній іншій країні, полягав у наданні галузевим союзам підприємців права на створення підконтрольних урядові картелів на час циклічних спадів. Компаніям дозволялося фіксувати ціни й обмежувати випуск продукції до того моменту, поки на внутрішньому ринку країни виникне достатній попит. Цей засіб використовували також для підтримки нових галузей на стадії становлення. У тих випадках, коли галузям була необхідна масова зміна технологій, дозволялися картелі для координації згорання безперспективних виробництв. Промислова політика спиралася на групове поведіння підприємств у галузі (союзи підприємців) і не давала підприємствам індивідуальних пільг. До кінця 60-х років ХХ ст. у Японії був створений промисловий потенціал для конкурентоспроможного експорту. Мірою того, як продукція оновленої промисловості виходила на міжнародні ринки, внутрішній ринок відкривався для іноземних товарів. У середині 60-х років зникли періодичні дефіцити торговельного балансу. До початку 1970-х було відмінено валютно-ліцензійний контроль імпорту, зняті обмеження для припливу іноземного капіталу, а потім — і обмеження експорту японського капіталу за кордон. Фіксований курс єни, встановлений ще в 1949 р. на рівні 360

єн за долар США, виявився дуже заниженим. Наприкінці 1971 р. Японія ввела обмінний курс у рамках вузького коридору, а з лютого 1973 р. перейшла до вільного обмінного курсу. У 70-х роках дві світових нафтових кризи викликали в Японії, промисловість якої працює на привізній сировині і паливі, гострі спалахи інфляції і різке уповільнення темпів росту. У 1973—1974 рр. імпорتنі ціни виросли в 2,1 раза, у 1979—1980 рр. — на 86 %. До того ж у 70-х роках були вичерпані резерви екстенсивного зростання шляхом залучення нових ресурсів робочої сили і відновлення товарної номенклатури промислової продукції. Екологічні труднощі зрештою призвели до подорожчання капітального будівництва. Підвищився рівень заробітної плати, подорожчало устаткування нових робочих місць. Як результат економіка вступила на шлях заощадження ресурсів і капіталомісткого зростання. Хоча темп зростання знизився більш ніж наполовину, норма накопичення залишилася дуже високою (близько 30 % ВВП). Промисловість почала усе більше орієнтуватися на наукомісткі галузі. Її лідерами стали електронне машинобудування і виробництво сучасних засобів зв'язку. Для форсування їхнього розвитку була проведена серія державних програм фінансової й організаційної підтримки науково-дослідних робіт, що виконувалися найбільшими фірмами в галузі високих технологій.

Для структурно депресивних галузей у 1978—1988 рр. були здійснені дві п'ятирічні програми, що допомогли частково згорнути ті галузі, становище яких було найбільш важким: виплавка алюмінію і мартенівської сталі, виробництво хімічних добрив і волокон на нафтовій основі, суднобудування, текстильна і швейна промисловість. Це були останні програми промислової політики: потреба промисловості в державному патерналізмі пішла в минуле. Внутрішнє виробництво продукції, що втратила конкурентоспроможність, стало замінюватися імпортом. Усе більш серйозним джерелом постачання промисловості стають закордонні філії і спільні підприємства японських корпорацій. Як результат японська економіка ще глибше інтегрувала у світове господарство.

Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків суттєво розтяглася в часі і дала японським промисловцям в умовах сильної внутрішньої конкуренції ґрунтовно підготуватися до конкуренції на міжнародних ринках. Але у світі сформувалося негативне уявлення про Японію як про країну, закриту для зовнішньої конкуренції. Хоча формальні обмеження були зняті, традиційна практика довгострокових зв'язків у світі бізнесу і партнерські відносини між урядом і діловими колами усе більше сприймалися як ознаки протекціоністського захисту. У середині 80-х років величезне позитивне сальдо в торгівлі з США і країнами Європи стало джерелом гострих конфліктів і ключовим питанням міждержавних економічних відносин для Японії. Уряд визнав, що позитивне сальдо торговельного балансу є результатом структурної диспропорції економіки, занадто сильно зорієнтованої на експорт. Були введені пільги для імпортерів, щоб зрівняти торговельний баланс і переорієнтувати промисловість на внутрішній ринок, зробити саме внутрішній попит опорою економічного зростання. Але ревальвація єни (її курс до долара піднявся з 200 у 1985 р. до 125 у 1991 р.), трохи пригальмувавши зростання товарного експорту, прискорила вивезення капіталу. У 1985—1989 рр. закордонні інвестиції Японії

зросли в середньому на 62 % у рік. Японія почала експортувати не тільки і не стільки товари, скільки робочі місця.

Іншим наслідком успіху Японії у сфері зовнішньої торгівлі було ретельне вивчення її досвіду іншими країнами. Європа і навіть США, які традиційно виступали за політику вільної торгівлі, усвідомили необхідність вибіркового протекціонізму. Хоча Світова торговельна організація, до якої входять усі без винятку провідні країни, декларує принцип максимального зменшення бар'єрів у міжнародних економічних відносинах, насправді саме вона іноді є інструментом обмеження конкуренції на світових ринках. Так, у випадках, коли вільна торгівля шкодить інтересам впливового члена СТО (скажімо, США або Великої Британії), вступ до цієї організації нового кандидата може бути дуже проблематичним. Наприклад, Китай, який потенційно міг скласти жорстку конкуренцію провідним країнам навіть на їхніх внутрішніх ринках, вів переговори про вступ (і, відповідно, про зменшення митних та адміністративних бар'єрів на шляху своїх товарів за кордон) понад 12 років.

Отже, на сьогодні країни проводять комбіновану зовнішньоекономічну політику, яка включає як принципи фритредерства, так і елементи протекціонізму відповідно до найзагальніших завдань економічного розвитку.

**Стабілізаційна політика.** Завершити аналіз стратегій економічного розвитку провідних країн світу буде доречно оглядом еволюції стабілізаційної політики, що зазнала складної трансформації. Вивчення і узагальнення стратегії макроекономічної стабілізації додатково ускладнюється тим, що економічні коливання по-різному виявляли себе у різних країнах. Розглянемо один різновид коливань — *середньострокові цикли*, залишаючи поза увагою коливання, викликані політичними чинниками, фінансовими кризами, біржовими спекуляціями та інфраструктурними перетвореннями, оскільки боротьба з такими коливаннями виходить за межі власне стабілізаційної політики і містить, крім неї, соціальну, структурну, зовнішньоекономічну складові.

Проблема нестабільності економічного розвитку виявлялась неоднаково у різних країнах. Історично перші кризи надвиробництва (кризи середньострокового циклу) фіксувалися у Великій Британії з 1825 р. У подальшому вони набули характеру загальноєвропейських, а згодом — і загальносвітових. Наприкінці ХХ — початку ХІХ ст. найбільш помітними були економічні спади, початок яких припав на 1972, 1982, 1993, 2001 рр. Проте першим виявом свідомої стабілізаційної макроекономічної політики слід вважати 30-ті роки ХХ ст., початок яких ознаменувався потужною кризою, названою "Велика депресія". Безпрецедентне для мирного часу падіння виробництва (у США, наприклад, понад 25 % докризового рівня), змусило уряди провідних країн вдатися до прямого впливу на рівень економічної активності, переважно через сукупний попит.

Ідеологічним підґрунтям цих дій можна вважати кейн-сіанство, незважаючи на те, що самі ідеї Кейнса не схвалювалися, зокрема, президентом США Ф.Д. Рузвельтом, чи канцлером Німеччини А. Гітлером, хоча і перший, і другий подолали кризу фактично у дусі кейнсіанських рекомендацій — через збільшення державних витрат на будівництво та ВПК, що стимулювало сукупний попит. Проте на батьківщині, у Великій Британії, кейнсіанство набуло популярності. У подальшому його почали свідомо використовувати практично

всі провідні країни, причому не тільки для стабілізації, а і для прискорення економічного розвитку. Хоча теоретичні кейнсіанські моделі економічного зростання вимагають дотримання певних темпів зростання, перевищення яких викликає кризу, на практиці велика частина змінних (схильність населення до заощаджень, продуктивність виробництва тощо), які необхідно врахувати, прогнозуючи темп безкризового зростання, є несталою. Тому уряди, як правило, використовували кейнсіанську концепцію вибірково. Якщо здавалося, що у певний момент слід стимулювати сукупний попит, то завжди виникали вагомі причини для того, щоб збільшити державні витрати. Загалом, у цей період у світі значно посилилася роль безпосереднього втручання уряду в економічні процеси завдяки наявності трьох потужних тоталітарних держав — фашистської Німеччини, мілітаристської Японії та Радянського Союзу, який на той час теж вважався дуже важливим елементом загальносвітового економіко-політичного середовища. Необхідність протистояти іноземцям у військово-політичній сфері змушувала уряди Великої Британії, Франції та США також концентрувати економічну владу в єдиному центрі — "в руках" держави. В цих умовах військові витрати становили значну частку бюджету, що і створювало сприятливі умови для застосування кейнсіанських "рецептів". Однак після закінчення Другої світової війни виправданість прямої стимуляції попиту державою почали піддавати сумніву, до чого спонукало кілька причин.

1. Збільшення державного боргу внаслідок постійного зростання державних витрат.\*
2. Фактичне згасання та викривлення принципу ринкової конкуренції під впливом майже директивного державного розподілу доходів корпорацій.
3. Поширення тенденцій перекидання проблем приватного бізнесу на державу, згасання приватної ініціативи.

У Німеччині та Японії лібералізація економіки була здійснена примусово окупаційною владою. У Сполучених Штатах вона утвердилася як відповідь на надзвичайно сприятливі умови для приватного бізнесу на зовнішніх ринках. У Великій Британії та Франції зменшення ролі уряду в економічному житті стало реакцією на розпад колоніальних імперій, погіршення загальної економічної ситуації і неспроможності держави повернути втрачені позиції. Загальним результатом було підвищення значення приватного сектору і відповідне зменшення ролі уряду.

Можливо найбільш показовим у цьому плані є процес відходу від класичних кейнсіанських концепцій на їх батьківщині — Великій Британії. Отже, у першу післявоєнну чверть століття теоретичною основою, на якій ґрунтувалася економічна політика, залишалося кейнсіанство. З початку 60-х років уряди консерваторів і лейбористів, проводячи політику "стоп — вперед", намагалися поперемінно домогтися поліпшення платіжного балансу або зростання економіки. Наростання інфляційних процесів у першій половині 70-х років ускладнювало і модифікувало завдання держави. Вона почала усе активніше вдаватися до дефляційної політики. Однак це лише погіршувало ситуацію: обмеження попиту на внутрішньому ринку, без зниження темпів зростання цін, послаблювало стимули до підвищення продуктивності праці. Результатом була "стагфляція" — комбінація високої інфляції з низькими темпами росту економіки і збільшенням безробіття.



Економічна криза середини 70-х років та тривала подальша депресія спонукали уряд відмовитися від дефляційної політики і перейти до "політики доходів", що була пов'язана з довгостроковими програмами заохочення економічного зростання і досягнення фінансової стабільності. Втручання держави у процес встановлення заробітної плати було основною частиною лейбористського "соціального контракту" уряду з профспілками. Однак ефективність "політики доходів" була обмеженою: зрештою вона не змогла стримати підвищення цін і швидкого збільшення грошової маси. Тим часом економічна ситуація наприкінці 70-х років різко погіршилася. Зросло соціальне напруження. Країна продовжувала втрачати свої позиції у світовому господарстві, всі колишні варіанти державного регулювання, засновані на кейнсіанській теорії, було дискредитовано. У травні 1979 р., після приходу до влади уряду торі на чолі з Маргарет Тетчер, Британські Острови перетворилися у свого роду полігон для випробувань ідейно-політичних установок правих консерваторів; до цього в розвинених країнах Заходу вони не випробувалися. "Зміна віх" в економічній теорії і практиці відбулася у Великій Британії раніше, ніж у США.

За час перебування консерваторів при владі (80-ті — перша половина 90-х років ХХ ст.) значній ерозії піддалися багато традиційних цінностей та інститутів. Істотних змін зазнала модель соціально-економічного механізму і політичного устрою суспільства. Держава вдалася до реформування відносин власності, її "розпилення" (реалізації теорії "демократії власників"), до перетворення системи соціальних послуг — впровадження ринкових засад і конкуренції в "державі добробуту", створення "змішаної" державно-приватної системи охорони здоров'я, страхування, пенсійного забезпечення, поширенню принципу свободи вибору в шкільній освіті.

В умовах "роздержавлення" макроекономічного регулювання все більшої популярності набували неоліберальні концепції державного регулювання — монетаризм, "економіка пропозиції" та ін. В цілому вони надають великого значення приватній ініціативі, економічній свободі та особистій відповідальності суб'єктів економіки. Проте ігнорувати роль держави в економіці неможливо, і щоб зменшити її вплив, який часто дестабілізує ринкові відносини, пропонувалося перейти до переважно непрямих методів. Скажімо, монетаристи особливу увагу приділяли регулюванню кредитно-фінансової сфери та грошового обігу, представники "теорії раціональних очікувань" — створенню ефективної (зокрема, інформаційної) інфраструктури, прибічники "економіки пропозиції" наголошували на необхідності зменшення податків і поліпшення доступу до економічних ресурсів. Цей своєрідний протест проти "зарегульованості" кейнсіанства однак не набув ознак, тим не менше, цілісної доктрини. Окремі положення та "рецепти" використовуються у певних обставинах для вирішення конкретних завдань. Єдиним системним досягненням неолібералів було виокремлення фінансової сфери на чолі з центральним банком у категорію відносно самостійних регуляторів національної економіки.

Частковість і обмеженість монетарної стабілізаційної політики повною мірою виявилася під час останнього економічного спаду на початку ХХІ ст. Використавши випробуваний засіб — зниження облікової ставки — Федеральна резервна система США зменшила її до безпрецедентно низького рівня (1,6 %),

проте очікуваного поживлення не відбулося. У Великій Британії зниження облікової ставки було меншим (до 4 %), проте враховуючи більший рівень інфляції в цій країні, можна теж вважати його подарунком для фінансової сфери. Однак результат також виявився невтішним. Тому пошук ефективних інструментів анти-кризового регулювання, які були б адекватними сучасному стану економіки розвинених країн, триває.

## СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІК ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

- 4.1. Системна криза і системні перетворення в економіці перехідного періоду.
- 4.2. Перехідне відтворення та основні складові стратегії розвитку.
- 4.3. Структурна та інвестиційно-інноваційна політика.

Перехідний період, у який вступила економіка України наприкінці ХХ ст., розпочався глибокими системними, трансформаційними перетвореннями, що знайшли своє відображення у *соціально-економічній кризі*, яка охопила всю систему суспільних відносин. Переpletіння економічних, політичних і соціальних суперечностей суспільства та їх глибина відразу вказували на надзвичайність ситуації, яку можна було б порівняти хіба що з "Великою депресією" або світовим кризовим обвалом 70-х років.

4.1. Системна криза і системні перетворення в економіці перехідного періоду  
Роки незалежності України стали періодом пошуку та не завжди вдалих спроб уряду стабілізувати ситуацію, у ході яких відбувалась апробація на національному ґрунті іноземних моделей макроекономічного регулювання. За відносно короткий проміжок часу були опрацьовані майже всі варіанти стабілізації — від радикальних до кейнсі-анських. Тому новітня історія України — це історія сумнівів і надій, історія пошуку єдино правильного шляху до сталого економічного зростання, який вимагає формування узагальненого розуміння природи сучасної кризи, причин і чинників, що її зумовлюють. Без з'ясування внутрішніх механізмів руху перехідних економічних систем неможливо розробити дієвих заходів подолання кризових явищ.

З теоретичного погляду економічні кризи почали досліджуватись ще з початку ХІХ ст., тобто відразу після виникнення першої рецесії у англійській промисловості 1825 р. З того часу економічна наука пройшла значний еволюційний шлях, поступово відмовившись від аналізу безпосередньо криз і замінивши його дослідженням глибоких внутрішніх причин ділових коливань. Різні наукові та ідеологічні позиції, методологічні особливості наукового процесу

представників окремих шкіл і напрямів економічної теорії призвели до співіснування досить різних концепцій економічної динаміки. Та як би не відрізнялись вони між собою, за їх допомогою все ж можна здійснити

класифікацію *кризових явищ* на рівні національної економіки і виділити їх за такими критеріями:

I. *За масштабами порушення рівноваги є кризи:*

— *загальні* — охоплюють всю національну економіку;

— *часткові* — поширюються на одну зі сфер економіки (наприклад, валютна, фінансова тощо);

— *галузеві* — розвиваються в одній із галузей економіки.

II. *За регулярністю порушення рівноваги виділяють такі кризи:*

— *періодичні (циклічні)* — повторюються регулярно через певні проміжки часу, є однією з фаз циклу і характеризуються здатністю до відтворення наступної фази (короткострокові, середньострокові, "довгі хвилі");

— *нерегулярні* — мають особливі причини виникнення (наприклад, аграрна, структурна тощо).

III. *За характером порушення пропорцій відтворення виокремлюють кризи:*

— *надвиробництва* — сукупна пропозиція перевищує сукупний попит;

— *недовиробництва* — сукупний попит перевищує сукупну пропозицію.

*Криза в економіці перехідного періоду України є досить складним феноменом, який неможливо підпорядкувати наведеній класифікації. При всій подібності основних ознак класичних криз, що мали місце у світовій практиці (падіння темпів зростання ВВП, поєднання високого рівня безробіття з вибуховою інфляцією, бюджетний дефіцит, розрив торговельно-економічних зв'язків із традиційними партнерами, загострення соціальних і політичних суперечностей тощо), конкретні вияви кризи в країнах з перехідною економікою мають і певні властиві тільки їм ознаки. До них зокрема належать:*

— відсутність ознак регулярності вияву — за останні десятиріччя у економіці України не відбувалося аналогічних явищ;

— значна часова тривалість стадії кризи. Так, в Україні початок спаду виробництва було зафіксовано ще тоді, коли вона знаходилася у складі СРСР, а, за оцінками спеціалістів, фаза пожвавлення економіки нашої країни почалася лише з початком нового тисячоліття;

— відсутність матеріальної основи середньострокового циклу (якщо дотримуватися теорії можливості циклічного розвитку у постплановій економіці). Класичний серед-ньостроковий цикл (7—11 років) пояснюється динамікою інвестицій у основний капітал і терміном відтворення засобів праці. В Україні ж не спостерігається масового вкладення коштів у модернізацію основних засобів, більш того, терміни служби задіяних у виробництві основних виробничих фондів більш ніж удвічі перевищують аналогічні показники розвинутих країн. Окрім того, на відміну від класичних циклів, криза в Україні розпочалася без попереднього економічного підйому, пов'язаного з традиційним "інвестиційним бумом";

— розвиток, в основному, прихованих форм безробіття, відсутність масових банкрутств (у класичному розумінні цього терміна) підприємств;

— кризові процеси супроводжуються не тільки руйнуванням існуючих форм координації економічних зв'язків — у ході кризи відбувається перехід загального характеру, змістом якого є зміна всіх елементів основи суспільного устрою та інститутів суспільства.

Наявність специфічних особливостей сучасної кризи дає підстави вести мову про особливий тип цього етапу економічного розвитку. Отже, сучасна криза є міжсистемною трансформаційною кризою, що відображає перехід всієї сукупності економічних відносин до нового якісного стану, повну зміну базису суспільства і його інституційної структури.

Глибинною причиною суспільної трансформаційної кризи є невідповідність продуктивних сил і виробничих відносин попередньої економічної системи, що виявляється в диспропорціях макроекономічного та інституційного характеру. Криза виявляється у формах, зазначених на рис.4.1.



Якщо розглядати *витоки* соціально-економічної кризи в Україні, то їх можна пов'язати:

- 1) з адміністративно-командною системою СРСР, негативні наслідки якої успадкувала Україна під час свого відокремлення;
- 2) практикою необґрунтованих реформ, що проводились у незалежній Україні;
- 3) проблемами, зумовленими загальноекономічними законами трансформації економічних систем.

**Перша група** кризоутворюючих чинників спричинена наявністю залишкових явищ адміністративної економіки, насамперед таких:

- одержавлення економіки і відносин власності;
- гіпертрофований розвиток галузей першого підрозділу суспільного виробництва і військово-промислового комплексу, відсталість споживчого сектору;
- високий ступінь централізації управління, розподілу і перерозподілу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за умов максимального звуження сфери дії товарно-грошових відносин;

— надмонополізм економіки.

*Друга група* безпосередніх причин кризи, що виникли вже у період реформування економіки, включає:

— форсовану лібералізацію цін і зовнішньоекономічних зв'язків в умовах відсутності конкуренції, ринкової інфраструктури, недостатньо розвинутої нормативно-правової бази, що призвело до деформації в організації економічної системи — зміщення економічних пріоритетів зі сфери виробництва у сферу обігу;

— значне зменшення сукупного попиту на продукцію вітчизняного виробництва під впливом зниження купівельної спроможності населення;

— переважно фіскальний характер оподаткування підприємств з інфляційноформуєчим впливом, слабостимулюючим і регулюючим ефектом;

— недостатнє наукове забезпечення процесів реформування економіки;

— проведення монетаристської економічної політики, неадекватної об'єктивному стану національної економіки України.

*Третя група* об'єднує об'єктивні закономірності трансформації продуктивних сил і виробничих відносин у нову якість, які виявляються у проблемах:

— структурної диспропорційності економіки;

— невідповідності техніко-технологічних зрушень характеру інституційної структури економіки.

Всі групи безпосередніх причин суспільної кризи в Україні тісно взаємопов'язані і за детальнішого аналізу постають як складний комплекс причинно-наслідкових зв'язків, що ґрунтується на невідповідності соціально-економічної, організаційно-економічної та виробничо-технологічної структур української економіки.

Економічна структура України, як і більшості країн пострадянського простору, відзначається досить чітко вираженою *багатоукладністю* на всіх рівнях господарських відносин. Зауважимо, що таке становище не є ознакою тільки економіки — у всіх країнах існує феномен багатоукладності, оскільки це пов'язано з об'єктивними закономірностями руху економічних систем. Як свідчить світовий досвід, якісні зміщення у системі продуктивних сил, що безпосередньо пов'язані з технологічними нововведеннями, викликають необхідність оновлення економічних інститутів, зміни форм власності, еволюції науки, освіти, культури. Дифузія нововведень стикається з обмеженнями, пов'язаними зі складністю погодження технологій, обмеженістю ресурсів, існуючими соціально-економічними формами їх привласнення тощо. Тому економічна система в силу своєї масштабності та складності ніколи не проходить цикл оновлення повністю. Технології та інститути попередніх циклів не відмирають повністю, а частково трансформуються і співіснують з тими, що приходять їм на зміну. Однак світовою тенденцією еволюційного розвитку економічних систем є їх поступовий рух до підвищення ступеня однорідності. У цьому відношенні економіка України не є показовою — на відміну від загальної траєкторії розвитку в ній майже повністю відсутні механізми вирівнювання багатоукладності. І причин цьому достатньо.

*Технологічна багатоукладність* виявляється у поєднанні в одну систему продуктивних сил елементів різних технологічних способів виробництва (ТСВ) і укладів.

Витоки технологічної багатокладності економіки України — в економічній політиці колишнього СРСР, пов'язаній з необхідністю формування в країні індустріальної економіки і досягненням військового паритету з капіталістичним світом. Ця політика знайшла своє остаточне відображення в нарощуванні виробництва засобів виробництва і воєнно-промислового комплексу за рахунок перерозподілу ресурсів зі сфер нематеріального виробництва і споживчих галузей економіки.

Централізовано-планова економіка мала значні можливості мобілізувати та зосереджувати на стратегічно важливих напрямках великі за обсягом фінансові та матеріальні ресурси. Шляхом довільного вилучення частини створюваного в країні національного доходу за допомогою податкової, грошово-кредитної та цінової політики, а також політики доходів вдавалося формувати інвестиційні ресурси для вирішення необхідних завдань.

В умовах сучасної перехідної економіки технологічний розрив між галузями поки що поглиблюється, оскільки система не має дійових механізмів структурної трансформації, заснованих на активізації мотивації економічних суб'єктів до здійснення техніко-технологічних змін.

*Організаційно-технологічна багатокладність* виражається у наявності у виробництві різних форм організаційно-економічних відносин та різного ступеня їх розвитку (відносин спеціалізації, кооперування, комбінування, рівня концентрації виробництва).

Економічна дійсність України характеризується, з одного боку, високим ступенем концентрації виробництва, а з іншого, — процесами вузької спеціалізації і формуванням індивідуальних виробництв (сільське господарство, торгівля). Останнє характерне для періоду реформування економіки і відображає процес змін у відносинах власності та пристосування до потреб, що диктуються прогресом продуктивних сил. Подібне пристосування відбувається під впливом двох взаємодіючих чинників — технології виробництва і характеру конкуренції.

У попередні три десятиліття економіка України в плані організаційно-економічних відносин становила господарську систему з високим рівнем централізації і концентрації виробництва, поглибленою спеціалізацією економічних процесів і високим ступенем монополізму економіки.

Історично склалося так, що економіка України як частина єдиного народногосподарського комплексу СРСР спеціалізувалася на фондо-, енерго-, капітало-, матеріало-і трудомістких галузях промисловості, оскільки територіальна структура народногосподарського комплексу була підпорядкована максимальному залученню у виробництво місцевих сировинних ресурсів і включенню їх у загальносоюзний поділ праці. Завдяки близькості до джерел природної сировини в економіці України склався потужний металургійний комплекс, набули розвитку паливно-енергетичні й агропромислові галузі. Водночас велика частка в економіці належала військовій індустрії. Отже, висока концентрація багато в чому зумовлювалася дією чинників розміщення продуктивних сил, об'єктивною необхідністю зосередження великих технологічно пов'язаних між собою виробництв на локальній території.

Відповідно до з цих чинників домінуючою формою організаційно-економічних структур стали великі підприємства, які формувались у результаті об'єднання державних підприємств за галузевою ознакою і подальшого їх підпорядкування центральним відомствам і міністерствам. Відтак підприємства однієї галузі\*виступали як єдиний суб'єкт господарювання за майже повної відсутності конкуренції.

Отримавши незалежність, Україна успадкувала структуру економіки, не виправдано обтяжену галузями, пов'язаними з видобутком сировини, а також непомірно високою часткою висококонцентрованих підприємств-монополістів.

**Соціально-економічна багатокладність** полягає у співіснуванні в економічній системі суспільства різних форм власності, які відповідно до законів діалектики еволюціонують таким чином: спочатку відбуваються якісні зміщення у системі продуктивних сил, і вони виходять на більш високий рівень порівняно з досягнутим, що детермінує появу організаційно-економічних структур, у формі яких продуктивні сили матеріалізуються і реально функціонують, отримуючи соціально-економічну форму руху в тих або інших формах власності.

Для більшості постсоціалістичних країн характерним є наявність доіндустріальних (висока частка примітивної ручної праці), індустріальних (конвеєрно-машинні технології) і елементів постіндустріальних (інформаційні технології) підсистем продуктивних сил. Звичайно, процеси поділу праці, спеціалізації, кооперації, комбінування, концентрації та централізації виробництва знаходяться у цих системах на різних рівнях розвитку. Саме тому головним завданням перехідного періоду стає формування соціально-економічної багатокладності економіки, адекватної існуючій матеріально-технічній базі виробництва. Для досягнення цієї мети існує багато методів та інструментів, основними з яких у сучасних умовах вважаються роздержавлення і приватизація.

*Роздержавлення — це процес перетворення об'єктів державної власності у такі, що засновані на інших, недержавних формах власності, а також комерціалізації діяльності державних підприємств.* Цей процес означає зняття з держави більшості функцій господарського управління, передачу відповідних повноважень на рівень підприємств, заміну вертикальних зв'язків горизонтальними. Роздержавлення може здійснюватись за різними напрямками:  
— роздержавлення процесів привласнення, визнання кожного економічного суб'єкта рівноправним учасником процесу привласнення, демонополізація;  
— створення різних форм господарювання і надання їм рівних прав на свободу економічної діяльності у межах закону;  
— створення нових організаційних структур, нових форм підприємницької діяльності (концерни, консорціуми, асоціації тощо).

Отже, роздержавлення спрямоване, перш за все, на боротьбу з монополізмом, на розвиток конкуренції і підприємництва.

*Приватизація — це процес переходу у приватну власність усіх або частини паїв господарських товариств, а також об'єктів, заснованих на державній, змішаній або колективній власності.*

Буквально приватизація — це трансформація будь-якої форми власності у приватну. Це не що інше, як політико-правовий акт, спрямований на зміну організаційної форми підприємств шляхом:

- перетворення державних підприємств в акціонерні чи інші господарські товариства;
- викуп державного підприємства, зданого в оренду;
- викуп майна державного підприємства членами трудового колективу;
- продаж державних підприємств за конкурсом або на аукціоні юридичним особам і громадянам.

Таким чином, приватизацію розглядають як форму роздержавлення власності, або як іншу форму привласнення, альтернативну державній. Якщо роздержавлення є поняттям, що охоплює весь комплекс перетворень існуючої господарської системи, спрямованої на руйнування в ній диктату держави і створення умов для функціонування економіки як незалежної від держави сфери діяльності людей, то приватизація відображає процес докорінної трансформації тільки відносин власності.

Приватизація ніяких нових елементів у системі *виробничих відносин* безпосередньо не створює і не може створити. Вона сприяє формуванню *правових передумов* затвердження цих нових елементів у системі виробничих відносин, але лише в тому випадку, коли ці елементи вже достатньо розвинуті або перебувають на стадії свого формування. Отже, приватизація дає очікуваний ефект лише тоді, коли вона, по-перше, забезпечує відповідну соціально-економічну форму техніко-економічному укладу, і, по-друге, буде сприяти зростанню його ефективності.

Узагальнюючи світовий досвід приватизаційних процесів, можна виділити такі **різновиди приватизації**:

- *еволюційна* — поетапне формування власності відповідно до економічної ефективності функціонування об'єкта і наявного інвестиційного потенціалу (Велика Британія);
- *державно-комерційна* — модернізація підприємств за державний рахунок з подальшим продажем як високорентабельних (Єгипет, Замбія);
- *помірно-радикальна* — прискорений процес зміни власника з відносним вирішенням проблем інвестування і технологічної модернізації (Чехія, Угорщина, Словаччина, Болгарія);
- *радикальна* — здійснюється шляхом ліквідації підприємств-боржників і продажу їхнього майна (Польща);
- *альтернативна* — перерозподіл прав власності між підприємствами і державою, але без розподілу головних прав, пов'язаних з економічною владою і подальшим виникненням нових форм власності за рахунок альтернативних джерел інвестування.

В економіці України відбулася відмінна від наведених форма приватизації, яка отримала назву "*народної*". Її сутність полягала в тому, що:

- 1) було сформовано фонд об'єктів, що підлягають приватизації;
- 2) оцінено їх відновлювальну вартість;
- 3) кожен громадянин України отримав право придбання певної частки державної власності посередництвом приватизаційного сертифікату.



"Народна" приватизація базується на безкоштовній передачі майна державних підприємств і має на меті створення рівних стартових умов у придбанні державної власності. Паралельно державна програма приватизації передбачає проведення останньої і шляхом викупу об'єктів державної власності.

На практиці "народна" безкоштовна приватизація трансформувалася в бюрократично-номенклатурну і стала формою створення акціонерних товариств на базі існуючих структур державної власності, що перебуває під контролем адміністрації підприємств і державного апарату управління. В умовах падіння реального рівня життя населення практикувався перепродаж за безцінь приватизаційних сертифікатів, що призвело до поступового зосередження засобів виробництва з більшістю пакетів акцій високорентабельних підприємств в руках номенклатурних сил і тіньових структур.

Підприємства, що не є економічно привабливими для інвесторів, майже повністю втратили джерела фінансування. Отже, приватизація, що здійснювалася в Україні, не вирішила проблем інвестування виробництва і його структурних перетворень, а також адекватної реалізації соціально-економічної багатокладності економіки.

## 4.2. Перехідне відтворення та основні складові стратегії розвитку

Фундаментом та змістовною основою будь-якої економіки є *відтворення* — процес суспільного виробництва у безперервному повторенні й постійному відновленні.

Його основними різновидами є:

- 1) *відтворення природних умов життєдіяльності людини*, зокрема ресурсного потенціалу та природного середовища;
- 2) *відтворення людини* — суб'єкта соціально-економічної творчості, головного ресурсу економічного розвитку, творця суспільного багатства. Економічна теорія та практика переконливо довели стержневу зворотну залежність відтворення соціально орієнтованої ринкової економіки постіндустріального типу: чим вищий рівень розвитку людської особистості, тим більший потенціал економічного зростання, і навпаки, чим більший потенціал економічного розвитку суспільства, тим більше можливостей для розвитку людини.
- 3) *відтворення суспільного продукту*: засобів праці та продуктів особистого споживання;
- 4) *відтворення виробничих відносин*, зокрема, техніко-, організаційно- та соціально-економічних.

*Перехідне відтворення* є розгалуженою рухливою системою взаємозв'язків продуктивних сил, виробничих відносин, відповідних організаційно-регулятивних форм та форм господарювання, що зумовлені виробництвом, розподілом, обміном і споживанням валового внутрішнього продукту в умовах якісних трансформаційних змін в усіх сферах життєдіяльності людини та суспільства (економічній, екологічній, соціальній, політичній тощо). Це складний комплексний феномен, якому притаманний певний унікальний набір характеристик.

Загальні характеристики перехідного відтворення України властиві усім без винятку економічним системам, що перебувають в процесі якісної еволюційної чи реформаторсько-революційної трансформації. До них, зокрема, належать:

- *рухливість* — суттєві якісні та кількісні зміни у короткострокових періодах;
- *якісна динамічність* — домінування процесів відмирання старих і становлення принципово нових зв'язків і елементів над процесами їх функціонування;
- *біфуркаційність* (від лат. *bifurcus* — роздвоєння) — альтернативність та багатоваріантність подальшого розвитку;
- *еклектичність*<sup>1</sup> — співіснування та взаємодія достатньо масивних і впливових, хоча й деградуючих складових старого типу відтворення й новостворених, хитких, а тому відносно слабких складових нового типу; наявність у соціально-економічному середовищі зон, неоднакових за обсягом, значущістю та реформаційною пластичністю.

Певна спадковість щодо минулого та інерційність економічного розвитку зумовлюють і наявність в національній моделі перехідного відтворення *залишкових характеристик*, витoki яких успадковані від економіки України як структурного компонента народного господарства СРСР, зокрема:

— *фрагментарність*, що виражається:

- у нецілісності технологічної та соціально-економічної тканини національної економіки;
- незавершеності відтворювальних контурів — відсутності певних ланок у технологічному ланцюгу;

— *технологічна неоднорідність*, виявами якої є:

- поєднання доіндустріальних, індустріальних та пост-індустріальних технологій і відповідне взаємопереплетіння різноманітних технологічних способів виробництва (ручного, механізованого та автоматизованого) з домінуванням часткової механізації в промисловості і перевагою ручної праці у сільському господарстві;
- нерівномірність у техніко-технологічному оснащенні на рівні окремих підприємств, галузей, секторів та підрозділів економіки;

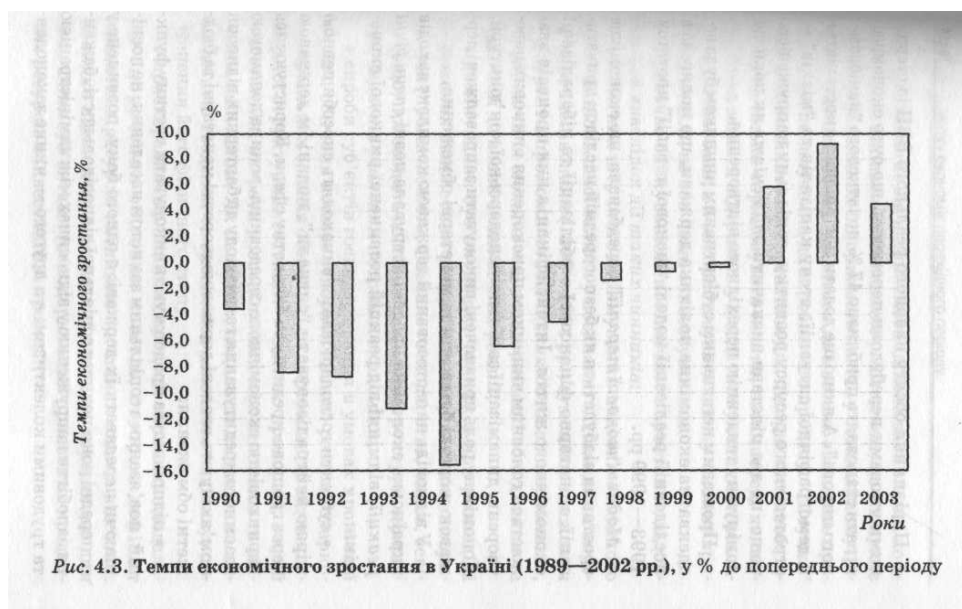
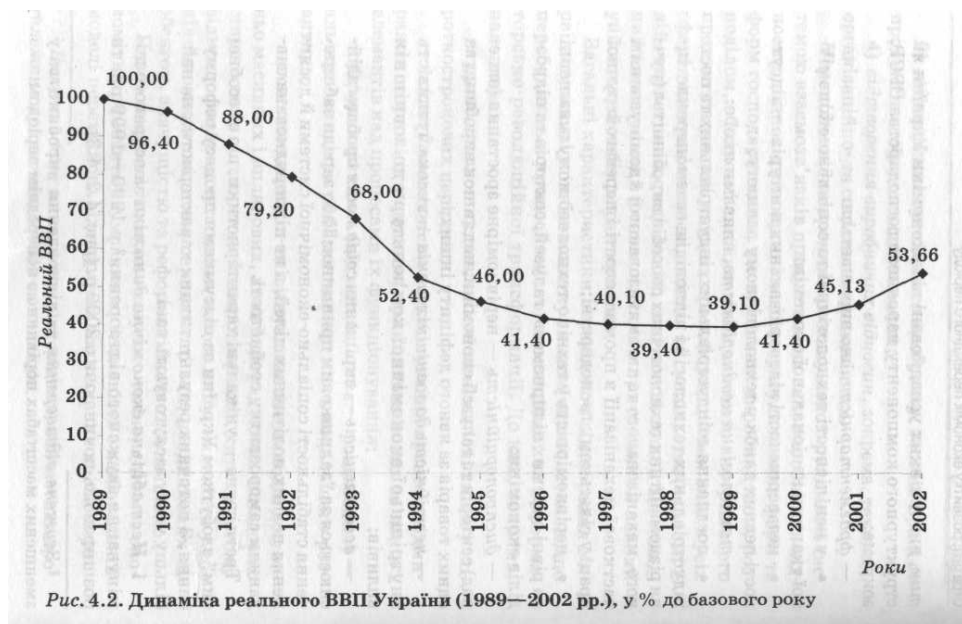
— *диспропорційність* — нерівномірне зростання (занепад) секторів та галузей економіки, надлишок виробництва одних товарів за явного дефіциту інших;

— *нестійкість до зовнішніх шоків* — висока чутливість внутрішньої економічної кон'юнктури до зовнішніх впливів;

— *асоціальність* — вирішення *соціальних* проблем здійснюється за "залишковим принципом" або заради забезпечення стабільності соціально-економічної системи й досягнення певних політичних цілей, а не підпорядкована завданням саморозвитку особистості.

Третя група — унікальні характеристики, що є "особистим" здобутком України за підсумками процесу реформування. З поточних результативних характеристик на найбільшу увагу заслуговують такі.

1. *Нестабільна економічна динаміка* за яскравого домінування звуженого відтворення<sup>2</sup> у 1990—1999 рр. та розширеного, починаючи з 2000 р. (рис. 4.2, 4.3).



Порівняння обсягу наявного реального ВВП із стартовими умовами перебудови переконує, що суто економічні втрати становлять приблизно 47 % початкового "національного пирога". А якщо ще додати погіршення якості життя й демографічної ситуації, втечу капіталів та "мізків" — стратегічного ресурсу розвитку, соціальну напруженість тощо, це дає підстави визначити *звуженість* як поки що домінуючу тенденцію перехідного відтворення.

Провідним негативним суб'єктивним чинником була неадекватна економічна політика держави, що полягала в послідовній реалізації моделі "шокової терапії" протягом 1993—1999 рр.

*Модель "шокової терапії"* передбачала, що економічне зростання відбудеться як безпосередній наслідок приватизації, монетарно-фінансової стабілізації та лібералізації економічного життя. Інтенсифікація цих процесів вважається головним чинником прискорення ринкових перетворень, динамізації загальногосподарської кон'юнктури. Допоміжну роль призначені виконувати запроваджені державою жорсткі бюджетні та монетарні обмеження.

У відповідь на застосований державою комплекс заходів українська економіка продемонструвала певні *специфічні реакції*, відмінні від реакцій розвиненої ринкової економіки:

- суб'єкти господарювання винаходять способи певною мірою нейтралізувати "сигнали", подані їм державою через грошово-кредитну та бюджетну сфери. Користуючись неринковістю економічного середовища, вони за допомогою взаємного кредитування та переходу до бартерних відносин пом'якшують введені державою жорсткі монетарні та бюджетні обмеження;
- підприємства продовжують виконувати частину функцій, пов'язаних з соціальним захистом населення, не поспішаючи передавати їх державі: з одного боку, розвинене у попередні роки почуття соціальної відповідальності, бажання запобігти напруженню у відносинах між адміністрацією та трудовим колективом; а з другого — чинне законодавство, яке вимагає від підприємств здійснювати значні компенсаційні виплати вивільненим робітникам, не спонукає керівників великих підприємств навіть у безнадійному фінансовому становищі вдаватися до масових звільнень працівників, не залучених до виробничого процесу. "Штучна" підтримка зайнятості обертається для підприємств необхідністю не тільки спрямовувати кошти, насамперед, на споживання замість підтримки у дієздатному стані матеріально-технічної бази, а й використовувати значну частину прибутку на цілі, не пов'язані з інвестуванням.

Водночас блокування економічного зростання відбувається внаслідок дії *таких чинників*:

- політика штучного стримування падіння обмінного курсу національної валюти у поєднанні з її швидким внутрішнім знеціненням (1992—1994 рр.) зумовлює зниження конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, підриваючи їх можливості з модернізації обладнання та адаптації до нових економічних реалій;
- домінування суб'єктивних чинників при розподілі обмежених бюджетних ресурсів за напрямками використання (промисловість, сільське господарство, наука, освіта тощо) призводить до невідповідності структури державних видатків реальним потребам економіки;
- спроби суб'єктів господарювання в умовах хронічної нестачі обігових коштів створити певний резерв товарно-матеріальних запасів обертаються деформацією відтворювальної структури інвестицій — зміною пропорції, в якій інвестиційні витрати розподілялися між основним та обіговим капіталом. Як наслідок, подальше зменшення коефіцієнтів введення та оновлення основного капіталу, погіршення його фізичного стану;
- прискорення інфляційних процесів спричиняє подальше скорочення обігових коштів, створює дефіцит кредитних ресурсів та ініціює зростання ставки відсотка. Швидке підвищення останньої створює перешкоди для\* залучення суб'єктами господарювання приватних кредитних ресурсів в інвестиційні проекти;
- інфляція призводить до втрати головних джерел відтворення основного капіталу — амортизації та тієї частки заощаджень населення, котра перебуває на депозитних вкладах Ощадбанку. Ще одна частина заощаджень поглинається

різноманітними трастовими фондами та страховими компаніями і в більшості залишає національну економіку.

2. *Регресивність* — домінування процесів і тенденцій, що суперечать стержневій меті реформ та перешкоджають виведенню національної економіки України на траєкторію стабільного постіндустріального розвитку. Йдеться, насамперед, про "витискування" індустриальних та постіндустріальних технологій, поглиблення макроекономічних та структурних диспропорцій; стрімке погіршення якісних характеристик людського капіталу тощо.

3. *Макроекономічна нерівноважність* — стан еколого-соціально-економічної системи, за якого *не досягається* оптимізація функціонування та взаємодії усіх її складових.

*Імперативна мета реформування* — економічне зростання, спрямоване на становлення ефективної економіки постіндустріального типу. Нагадаємо ті основні теоретичні положення, що мають принципове значення для аналізу його поточного стану і перспектив в Україні.

1) *Економічне зростання* — складний економічний феномен, який має свою структуру, чинники, джерела, наслідки. Немає зростання загалом, реально існують його конкретні види, виділення яких можливе за різними класифікаційними ознаками. Наприклад, за *темпами збільшення головних макроекономічних показників* (ВВП та ВВП в розрахунку на душу населення) розрізняють повільне, бурхливе та стале економічне зростання; за *ступенем використання економічних ресурсів* — екстенсивне та інтенсивне зростання; *щодо чинного законодавства* — легальне, тіньове та кримінальне зростання; за *характером взаємодії національної та міжнародної економіки* — експорторозширююче, імпортоване, імпортозаміщуюче, розорюючі зростання тощо. Одночасна наявність і співіснування різноманітних видів зростання зумовлює необхідність диференціації і відповідних механізмів регулювання.

Зрозуміло, що змістовні характеристики зазначених вище та інших видів зростання не можуть бути однаковими в різних соціально-економічних умовах, але у своєму конкретно-історичному поєднанні утворюють специфічну національну *модель економічного зростання*.

2) *Стратегічним джерелом* сучасного економічного зростання є цілісний комплекс внутрішніх найактивніших складових технологічних, економічних і соціальних укладів суспільства. Серед них:

а) п'ятий і шостий технологічні уклади, основу яких становлять електронна промисловість, інформаційні технології та комунікації, виготовлення конструкційних матеріалів із заданими властивостями, використання природного газу як провідного енергоносія, перевезення повітряним і трубопровідним транспортом; біотехнології, гена інженерія, штучний інтелект; космічна техніка;

б) гармонійне співіснування приватних, колективних та державних форм власності та підприємництва;

в) високоінтелектуальний і кваліфікований людський капітал з домінуючими ознаками економічного активізму, патріотизму та суспільної відповідальності.

3) На основні взаємодії та взаємозв'язку вказаних елементів формуються *національні економічні відтворювальні контури*, підґрунтя яких утворюють комплекс ресурсно-факторних чинників (природні ресурси, географічне

положення країни, професійно-кваліфікаційні та інтелектуально-освітні характеристики робочої сили, наявний продуктивно-технологічний потенціал виробничих фондів тощо) та цілісна динамічна система сполучених і підтримуючих галузей і взаємозв'язків між ними.

4) Роль каркасу для зазначених контурів мають виконувати потужні інтегровані корпоративні структури — великі фінансово-виробничі, науково-освітні, торговельно-сервісні та інформаційні об'єднання ділових одиниць, що ведуть спільну діяльність на засадах консолідації активів та/або контрактних відносин для досягнення визначених цілей. Форми цих структур можуть бути різними: дивізіо-нальні компанії, холдингові компанії, промислово-фінансові групи, транснаціональні корпорації, — але всі вони мають забезпечувати ефективний бізнес за всіма ланками ланцюга: "наука, освіта — виробництво — збут — споживання".

Такі економічні структури інтегративного типу, акумулюючи в собі організаційну силу та фінансово-економічний потенціал промислових підприємств, банківських структур, науково-дослідних організацій, торгових фірм, інвестиційних і трастових компаній, спроможні:

— протистояти стихії "дикого" ринку;

— позитивно впливати на конкурентоспроможність національного товаровиробництва;

— зберегти науково-технічний потенціал країни та відповідні наукові школи;

— захистити вітчизняну промисловість від можливого поглинання іноземним капіталом;

— обійти певні обмеження та бар'єри на шляху експорту вітчизняної продукції або забезпечити безпосередній вихід на зовнішні ринки.

5) Сучасному економічному зростанню вливистий глобальний характер, суттєва залежність від конкурентоспроможності конкретних національних економік.

Країни — технологічні лідери реалізують свої конкурентні переваги, вилучаючи через механізми і канали міжнародних економічних відносин (торгівля, рух капіталу, "втеча мізків", валютно-фінансові операції) значні додаткові доходи, в тому числі монопольну ренту, економічний прибуток тощо. Зрозуміло, що роль "донорів" виконують менш розвинуті країни. Отже, досягнення якісного економічного зростання передбачає створення нових і реалізацію наявних національних детермінант конкурентоспроможності в контексті глобального економічного розвитку.

Враховуючи важливість характеру взаємодії національної та міжнародної економіки, приділимо основну увагу саме цьому аспектові економічної динаміки. Важливою складовою національного варіанта економічного піднесення є *стійке експорторозширююче зростання*. Але, як свідчить досвід нових індустріальних країн, це можливо за наявності певних необхідних і достатніх умов, головними з яких є такі:

а) формування та існування, нехай небагатьох, але в основному технологічно завершених вітчизняних конкурентоспроможних відтворювальних контурів з випуску кінцевої продукції високого ступеня обробки;

б) наявність відповідного розвинутого внутрішнього платоспроможного попиту та його первісне насичення;

в) завоювання відповідних ніш світового ринку має супроводжуватись експортом національного підприємницького капіталу.

Відсутність або нерозвиненість зазначених чинників за умов переважно експортної орієнтації окремих галузей (наприклад, чорної металургії), навіть з метою виживання, призводить до небажаних наслідків. Ось чому в національній економіці експортрозширююче зростання набуває все більш чітких ознак *розорюючого*. Його ознаки добре відомі та відчутні матеріально:

- значні витрати внаслідок нееквівалентної зовнішньої торгівлі;
- значні обсяги валютної виручки, що не повертаються в країну;
- використання існуючих експортних каналів для практично безвідплатного вивезення національних ресурсів за кордон;
- інтенсивне переливання ресурсів із депресивних галузей у експортні з наступною "втечею" за зазначеними та іншими схемами.

Загальний знаменник вказаних складових розорюючого зростання — знекровлення національної економіки.

Здатність національної економіки вийти на рівень найбільш розвинутих економік визначається темпами *стратегічного постіндустріального економічного зростання*. Його джерелами покликані стати конкурентоспроможні цілісні відтворювальні контури, що органічно поєднують всі складові життєвого циклу продукції, дозволяють досягти максимального ефекту від опанування значних сегментів світового ринку, стають носіями глобального економічного зростання.

На відміну від багатьох країн Центральної та Східної Європи Україна має серйозні передумови для постіндустріального зростання. Вона володіє важливими складовими відтворювальних контурів з умовними назвами: "Космос", "Літак", "Турбіна", "Автомобіль", "Танк", "Судно". Але, на жаль, для більшості з них характерні незавершеність та фрагментарність. У сучасних умовах вони значною мірою економічно відрізані від джерел сировини і обладнання, кредитних ліній, ринків збуту, це не тільки не сприяє їх розвитку, а відштовхує до межі виживання.

Кожний з розглянутих видів економічного зростання має визначені передумови, механізми і наслідки. Але слід виходити з того, що в системі видів зростання провідне місце має займати постіндустріальне як стратегічно ефективне. В тактичному плані незаперечна доходотворча роль імпорто-заміщуючого та імпортованого видів зростання.

Комплексний підхід до реалізації вказаного "сценарію" розвитку потребує відповідних взаємопогоджених зусиль двох "свідомо-цілеспрямованих" елементів "триєдиного" механізму регулювання сучасної економіки (державного й громадянського регулювання) та творчого використання ними потужного стимулюючого потенціалу третього елемента — ринкового саморегулювання.

Заходи, що можуть бути задіяні для стимулювання й підтримки економічного зростання, за сферою дії умовно поділяють на дві великі групи. До першої, *загальної* групи, включають заходи, що мають об'єктом свого втручання національну економіку в цілому, визначають загальні умови функціонування суб'єктів господарювання і сприятливість економічного середовища.

Друга, *селективна* група, утворюється з механізмів та інструментів, спрямованих на вирішення завдань в окремій відносно великій сфері економіки (екологічній, соціальній, інвестиційній, грошово-кредитній, фінансовій тощо).

### 4.3. Структурна та інвестиційно-інноваційна політика

Національна економіка як відкритий системний об'єкт дослідження має певну структуру, є складною сукупністю елементів або підсистем, якій притаманні ознаки цілісності та взаємозв'язків між ними.

Залежно від способу аналізу економічних явищ та процесів розрізняють такі макроструктурні типи економіки:

— *відтворювальна структура* — співвідношення складових відтворення, наприклад: виробництва, розподілу, обміну, споживання;

— *територіальна* (регіональна) *структура* — співвідношення районів, економічних регіонів та інших територіальних утворень у виробництві ВВП, яке відображає територіальне розміщення продуктивних сил;

— *соціально-економічна структура* — співвідношення між соціально-економічними секторами (приватнопідприємницьким, колективним, державним) національної економіки;

— *технологічна структура* — співвідношення між технологічними укладами;

— *зовнішньоекономічна структура* — структура експортно-імпортних відносин різних галузей та територіальних утворень національної економіки із зарубіжними країнами;

— *галузева структура* — співвідношення (пропорції) між підгалуззями, галузями та групами галузей (міжгалузевими комплексами) у виробництві ВВП. Її характер визначається сучасним станом суспільного поділу праці, процесами диференціації та інтеграції (кооперування й комбінування) в матеріально-технологічних підвалинах суспільного виробництва.

Усі названі види структурних характеристик взаємопов'язані між собою, але провідна роль у цій єдності належить саме галузевій структурі, яка закладає підойми для всіх інших та безпосередньо визначає основні критеріальні ознаки "якості" національної економіки, зокрема:

— *пропорційність* — ступінь наближення структури суспільного продукту (сукупної пропозиції) до структури суспільних кінцевих та виробничих потреб (сукупного попиту);

— *прогресивність*, що характеризується часткою у ВВП продукції новітніх галузей та виробництв, що сприяють прискоренню НТП;

— *соціальну спрямованість*, що визначається часткою у ВВП предметів споживання та послуг, що надаються населенню;

— *ефективність* — віддача від одиниці витрат при виробництві ВВП;

— *екологічність*, що обчислюється часткою ВВП, виробленого без порушень екологічних норм і вимог;

— *економічну незалежність та безпеку*, для якої характерна інноваційна самодостатність та відносна незалежність провідних відтворювальних контурів від зовнішнього попиту й імпортованих ресурсно-товарних потоків,



насамперед, за рахунок диференціації зовнішніх сегментів збуту та ресурсних джерел.

Наведені внутрішні показники "якості" у поєднанні з характеристиками використання природно-ресурсного потенціалу країни набувають підсумкового зовнішнього вираження у *конкурентоспроможності* національної економіки — здатності вітчизняної продукції перемагати у боротьбі за споживача на внутрішньому та зовнішньому ринках внаслідок оптимізації співвідношення "якість — сервіс — ціна" порівняно з зарубіжними аналогами, або її природно-ресурсної чи інноваційної унікальності. І, як наслідок, визначають місце національної економіки в архітектоніці світових ринків.

Разом із статусом незалежної держави Україна отримала й відповідну самостійність у формуванні різноманітних аспектів зовнішньоекономічної політики. Зокрема, економічна відкритість поставила її перед необхідністю швидкої й раціонально-ефективної самоідентифікації в складній системі розгалужених світогосподарських зв'язків з метою максимізації виграшу від виробничої інтеграції, міграції чинників виробництва та торговельних експортно-імпортних операцій.

Знаходження власної ніші в світовому господарстві є не тільки невід'ємною складовою стратегії економічного розвитку, а й одночасно наслідком функціонування певної структурно-галузевої моделі економіки. Основне ж питання полягає у тому, як буде обиратися конкретна модель та наскільки буде врахований при визначенні її секторно-галузевих параметрів та "локомотивів" зростання баланс внутрішніх та зовнішніх інтересів? Тобто, чи доцільно, апелюючи до слаборозвиненості української економіки, пасивно сприймати зовнішнє програмування напрямків структурних зрушень і погоджуватися з її послідовним перетворенням на індустріально-сировинну периферію й звалище екологічно брудних технологій, переобтяжене зовнішніми боргами? Чи навпаки, керуючись власними інтересами, створювати ефективні й вигідні для себе правила гри.

Домінанта національних інтересів безсумнівна. *Орієнтація структурних трансформацій на розбудову ефективної та конкурентоспроможної економіки постіндустріального типу повинна стати стержнем стратегії й тактики економічного зростання*, одночас ця стратегія як початкова умова має врахувати основні характеристики успадкованої від СРСР структури економіки. А саме:

- переобтяженість економіки екологічно небезпечними ресурсомісткими базовими галузями й відповідна значна матеріало-, капітале- та енергомісткість, що в умовах відсутності власних родовищ енергоносіїв (нафти, газу) обертається значною енергоресурсною залежністю від інших країн (насамперед, від Росії);
- значна частка галузей, що виробляють проміжний продукт;
- надмірно розвинений ВПК, на підтримку якого спрямовувалося близько 20 % ВВП;
- недорозвиненість соціальної сфери та галузей, що визначають НТП;
- технологічна відсталість кінцевих виробництв та неспроможність задовольняти повною мірою внутрішній споживчий попит;

— переважна орієнтація на задоволення потреб союзної кооперації, зокрема 80 % матеріального виробництва було орієнтовано на кооперацію з підприємствами інших республік;

— недорозвинена інфраструктура (транспортна, енергетична, інформаційна, комунальна, соціальна).

За перше десятиріччя незалежності України динаміка та напрямки структурних зрушень зазнали суперечливого впливу як позитивних, так і негативних чинників.

Як відомо, формування галузевої структури економіки відбувається під впливом багатьох чинників, основними серед яких є структура попиту на внутрішньому ринку та структура зовнішнього попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. В Україні ж унаслідок загального зниження рівня життя, зuboжіння значних верств населення і відповідного скорочення кінцевого попиту вплив першого чинника практично зводиться нанівець. Як наслідок — визначення зовні напрямків структурних зрушень. Йдеться не тільки про зовнішнє стимулювання розвитку видобувних галузей та галузей первинної переробки, а й про відоме блокування (через захоплення значних ринкових сегментів) розвитку деяких галузей. Останнє стає можливим завдяки необґрунтованій зовнішньоекономічній політиці держави, зокрема відмові від захисту національного ринку (навіть від недобросовісної конкуренції). Першими "жертвами" надмірної відкритості економіки стають легка промисловість та машинобудування.

Статистичні дані переконують, що трансформація галузевої структури в Україні в 90-х рр. відбувається *поза прогресивною тенденцією*. Скорочення капіталовкладень у АПК, житлове будівництво та легку промисловість, систематичне недоінвестування галузей і виробництв, що визначають НТП (насамперед машинобудування), — усе це призводить до подальшого поглиблення диспропорцій у структурі суспільного виробництва, до технологічної деградації матеріально-технічної бази національної економіки.

Ці обставини суттєво відрізняють перехідну економіку України від економіки ринкового типу, в якій під час класичної циклічної депресії чи структурної кризи відбувається "творче" руйнування наявної технологічної структури і будується фундамент для подальшого економічного зростання.

Починаючи з 1999 р. ситуація дещо покращилася. Цьому значною мірою посприяла стабілізація інфляційних процесів, вдосконалення правового поля та переорієнтація економічної політики у напрямку посилення уваги до фундаментальних відтворювальних процесів і відповідна зміна пріоритетів. Реалії довели, що регулюючі заходи, котрі від початку спрямовувалися не на економічне зростання, а на лібералізацію, приватизацію, фінансову стабілізацію та інші типові засоби монетаристської політики, не сприяють досягненню сталих у довгостроковій перспективі позитивних результатів.

Але остаточне вирішення проблеми неможливе без *активної економічно обґрунтованої державної структурної політики*, оскільки новостворені ринкові форми в умовах НТП самотужки неспроможні адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби та забезпечувати швидкі цілеспрямовані зміщення в економічній структурі.

**Структурна політика** — це сукупність державних заходів, орієнтованих на встановлення структурних параметрів національної економіки, необхідних для підтримки динамічної макроекономічної рівноваги і сталого економічного зростання. В конкретних історичних умовах України основними завданнями економіки є:

- зміцнення технологічних порівняльних переваг вітчизняних товаровиробників відносно зарубіжних конкурентів;
- зменшення залежності національної економіки від імпорту товарів і ресурсів;
- збільшення частки ресурсозаощадливих виробництв та галузей "високих технологій";
- підвищення рівня внутрішньої збалансованості економіки за рахунок переорієнтації виробництва засобів виробництва на найбільш повне задоволення потреб міжгалузевої кооперації;
- створення розвиненого споживчого сектору економіки та сфери послуг.

Існуюча в економічній системі будь-якого рівня (мік-ро-, мезо-, макро-, мега-) суперечність між необмеженими зростаючими потребами та обмеженими ресурсами породжує необхідність концентрації останніх на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку й визначає стрижень структурної політики — *селективний підхід (таргетування)*.

**Таргетування** (від англ. *target* — ціль, мішень) — концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку та на об'єктах (галузях, підприємствах), підвищення ефективності діяльності яких сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності національної економіки в цілому.

Тому *вибір галузей — національних пріоритетів* є першою за логікою та значущістю складовою структурної політики. Процедура вибору має два етапи. На першому з ряду альтернатив (табл. 4.1) визначається бажаний структурний тип економіки та загальні відповідні йому пріоритети розвитку.

На другому відбувається конкретизація пріоритетів з урахуванням національної специфіки. Основними чинниками *відбору галузей — національних пріоритетів* є:

- місце країни у міжнародному поділі праці, її конкурентні переваги;
- експортний потенціал галузі;
- перспективи попиту на продукцію галузі на внутрішньому ринку;
- рівень залежності галузі від імпорту сировини й обладнання;
- екологічність;
- стадія життєвого циклу галузі;
- додана вартість, створена на одного зайнятого в галузі.

Таблиця 4.1. Структурні типи економіки та їх характеристика

Структурний тип	Характерні риси
Периферійно-аграрний ("бананова" країна)	Домінує трудомісткий аграрно-промисловий сектор, харчова промисловість, сільськогосподарське машинобудування
Периферійно-сировинний	Висока частка ресурсомістких видобувних і базових галузей, слаборозвинутий споживчий сектор й соціальна сфера, концентрація "брудних" технологій
Індустріальний	Превалюють капіталомісткі галузі I підрозділу суспільного виробництва, галузі, що випускають проміжну продукцію, сфера матеріальних послуг, галузі, що визначають НТП
Постіндустріальний	Домінують наукомісткі високотехнологічні галузі, споживчий сектор, галузі, орієнтовані на випуск кінцевої продукції, сфера послуг (насамперед інформаційних і фінансових) та соціальна сфера, мінімізований екологічно брудний сектор

Що ж стосується України, то її загальний стратегічний вектор розвитку — розбудова змішаної соціально орієнтованої економіки постіндустріального типу. Трансформація індустріальної економіки в постіндустріальну передбачає орієнтацію на розвиток наукомістких виробництв, споживчий сектор та сферу послуг і, як наслідок, на формування "зон зростання" у цих напрямках. Якщо ж взяти до уваги такі конкурентні переваги України, як запаси корисних копалин, які є значними за обсягом та з вигідним розташуванням (залізна й марганцева руди, сірка, ртуть, титан, рідкоземельні метали, уран, мінеральні солі, гіпс, граніт, мармур тощо); родючі сільськогосподарські угіддя, що становлять приблизно 1/4 світових запасів чорнозему; відносно високий рівень кваліфікації певних категорій працівників при відносно низькому рівні оплати праці; розвинуту систему науково-дослідницьких, проектно-конструкторських закладів та експериментальних баз, як основи для розробки та впровадження нових технологій; масштабність основних виробничих фондів в окремих галузях економіки (металургії, хімії, нафтопереробній, важкому машинобудуванню тощо); вигідне транспортно-географічне положення та наявність розгалуженої транспортної інфраструктури; привабливі природнокліматичні умови в ряді регіонів, особливо в Криму та Закарпатті, то можна визначити сектори і галузі — національні пріоритети України. Ними є, зокрема, агропромисловий комплекс, харчова промисловість, важке та високотехно-логічне машинобудування, аерокосмічна галузь, суднобудування, окремі наукомісткі високотехнологічні виробництва (виробництво зварювальної апаратури, порошкова металургія, виробництво нових видів матеріалів із специфічними властивостями, біотехнології тощо), сфера послуг (передусім транспортних, оздоровчого туризму, інжинірингових, освітніх).

Після завершення етапу визначення пріоритетів послідовно-паралельно відбуваються:

— розробка на державному рівні довгострокових індикативних планів та цільових програм структурної перебудови. При цьому на особливу увагу заслуговують технологічні зв'язки, що існують між підтримуваними та супутніми галузями. Наприклад, розвиток важкого машинобудування залежить від обсягів виробництва металів кольоровою і чорною металургією, які, у свою чергу, безпосередньо пов'язані з масштабами розвитку рудовидобувної і вугільної промисловості тощо. Така система технологічно пов'язаних галузей (провідної, супутніх та підтримуваних) отримала в економічній теорії назву *кластер*.

Інвестиційно-структурна політика повинна зачіпати усі складові кластера і розвивати їх відповідно до потреб провідної галузі. Також необхідно враховувати, що досягнення ефекту в основному виробництві неможливе без ув'язки останнього з розвитком виробничої інфраструктури. Більш того, одержаний ефект перекриється великими народногосподарськими втратами, якщо цей розвиток не буде комплексним і взаємозв'язаним за часом і масштабами;

— здійснення заходів щодо стимулювання міжгалузевого переливу капіталів відповідно до національних пріоритетів;

— реалізація національної програми планомірного згортання безперспективних галузей та секторів економіки;

— розроблення й виконання програм з підготовки та перепідготовки робочої сили. Здійснення структурної перебудови потребує поетапного, планомірного впливу держави на формування раціональної (адекватної потребам суспільного виробництва) зайнятості, яка забезпечує концентрацію людських ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку. За невиконання цієї умови досягнення бажаних якісних структурних змін виявляється проблемним. Невідповідність професійно-кваліфікаційної структури сукупного працівника потребам виробництва призводить до двояких наслідків: з одного боку, до виробничого процесу залучатиметься недостатньо кваліфікована робоча сила, що в підсумку спричинить зниження темпів зростання продуктивності праці, з іншого, — це створює реальні передумови для масового структурного безробіття, руйнівні наслідки якого добре відомі світовій економічній практиці.

*Провідним елементом структурної політики справедливо вважають інвестиційну політику.* Справді, галузеві пропорції не встановлюються самі собою. Вони залежать від розмірів коштів, спрямованих у ті чи інші галузі. Тому справедливо стверджувати, що необхідною умовою вдосконалення галузевих пропорцій національної економіки є ефективна інвестиційна політика.

Найвагомішою з причин, що стримують перехід національної економіки України до стадії стабільного економічного зростання на засадах структурного та якісного оновлення товаропродукуючої сфери, є досить низька активність процесів капіталотворення. Серед руйнівних наслідків хронічного недоінвестування реального сектору особливо слід виділити:

- значне прискорення процесів морального та фізичного старіння матеріально-технічної бази суспільного виробництва;
- посилення структурної диспропорційності;
- зниження ефективності використання економічних ресурсів, породження негативного мультиплікаційного ефекту.

Приведений у дію систематичним зменшенням інвестиційних ін'єкцій в українську економіку, мультиплікатор-акселератор прискорює спад виробництва, що, у свою чергу, розмиває економічну та соціальну базу реформ, скорочує інвестиційні можливості мікрорівня національної економіки та послаблює мотивацію інвестиційної поведінки суб'єктів господарювання.

Статистика свідчить, що з 1990 до 2000 р. інвестиційні витрати (у порівняльних цінах 1990 р.) суб'єктів господарювання усіх форм власності зменшились на 57 %, а їх основний компонент — капіталовкладення, відповідно на 70 %. У першому півріччі 2002 р. інвестиційна квота у ВВП становила 18 %. Враховуючи ж, що для ефективного функціонування економіки загальний обсяг інвестицій в основний капітал залежно від фази економічного циклу повинен коливатися у межах 20—25 % від ВВП, можна стверджувати, що інвестиційні потреби української економіки задовольняються лише на 85 %.

Негаразди в інвестиційній сфері пояснюються цілою низкою причин, серед яких найзначущими є такі:

- значний інвестиційний ризик, викликаний соціально-економічною та політичною нестабільністю;
- мінливість і непередбачуваність законодавчої бази;
- дезінтеграція реального та фінансового секторів економіки;
- зміна форми власності у сертифікаційному варіанті, орієнтованому на трансформацію державної власності у колективну, не сприяє становленню реального власника, здатного забезпечити мобілізацію інвестиційних ресурсів. Причини цього явища полягають, зокрема, і в особливостях поведінки трудового колективу як суб'єкта інвестиційної діяльності: його характерною ознакою є надання переваги зростанню поточних доходів замість здійснення значних інвестицій та впровадження трудозберігаючої техніки і технологій;
- загальне скорочення державних видатків, обмеження їх головним чином соціальними потребами позбавляє ринків збуту та інвестицій підприємства, що були зорієнтовані переважно на державний попит та підтримувалися виключно централізованим розподілом інвестиційних ресурсів;
- фінансова піраміда облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Розміщуючи ОВДП на фінансовому ринку, ініціюючи підвищення ставки відсотка, встановлюючи ставку дохідності ОВДП на рівні 50—60 % (період 1996—1999 рр.) та відкриваючи легальний шлях отримання прибутків на рівні, що значно перевищує середню рентабельність реальних інвестицій (10 %), держава одночасно позбавляє товаропродукувальний сектор стимулів до інвестиційної діяльності та необхідних кредитних ресурсів;
- надмірний рівень оподаткування. В Україні ставка податку на прибуток юридичних осіб — безпосередніх суб'єктів інвестиційних процесів — дорівнює 25 %, що формально відповідає рівню розвинених країн. Однак реальна величина "податкового тягара" для суб'єктів господарювання значно вища. Враховуючи необхідність здійснення відрахувань у різноманітні бюджетні та

позабюджетні цільові фонди, сплати податків, що входять до складу ціни (ПДВ, акцизний та гербовий збори), фактичний рівень оподаткування економічних результатів виробничої діяльності досягає рівня 75—85 %, що не має аналогів у цивілізованому світі;

— значне податкове навантаження на товаровиробників змушує частину підприємств обирати шлях приховування від держави результатів своєї економічної діяльності та відходити у "тінь". Зважаючи на ризик у разі реалізації будь-якого значного інвестиційного проекту "проявити" себе, тіньовий сектор, де, за оцінками експертів, обертається понад 50 % грошової маси, майже не бере участі у реалізації виробничих інвестиційних програм. Його інтереси концентруються на короткострокових торговельних операціях спекулятивного характеру і перебувають поза виробничою сферою;

— жорстке формальне планування обсягів грошової маси без урахування її важливих складових (неплатежів та іноземної валюти) та за відсутністю надійних оцінок попиту на гроші і швидкості їх обігу спричиняє систематичне заниження прогнозних темпів інфляції і зниження реальної грошової маси, що викликає нестачу обігових коштів у підприємств, кризу неплатежів, дефіцит грошей та їх надмірно високу "ціну" — ставку відсотка. Позбавлені обігових коштів та кредитних ресурсів\*, підприємства сповільнюють виробничий процес та скорочують обсяги виробництва;

— вплив капіталів за кордон. За оцінками фахівців, за роки незалежності Україна втратила від 20 до 40 млрд дол. і стала донором більш розвинених економік;

— доларизація економіки (внутрішня втеча капіталів). Серед причин зростання валютних накопичень: необхідність збереження високої ліквідності накопичень на випадок покриття тимчасової неплатоспроможності в періоди хронічних затримань виплат заробітної плати; недовіра до функціонуючих фінансово-кредитних інститутів, пов'язана з небезпекою повної втрати вкладів; розрив між темпами інфляції та індексацією вкладів тощо.

*Серед негативних наслідків внутрішньої (доларизація) та зовнішньої втечі капіталів такі:* скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів і створення штучного попиту на зовнішні кредити; в країну не реінвестується прибуток, отриманий від капіталу-втікача; звужується бази оподаткування, скорочуються фінансові можливості державного бюджету, його дефіцит, а у перспективі — зростання державного боргу; зниження стійкості всіх сегментів фінансового ринку та зменшення валютних резервів країни.

Умовно "триєдиний" механізм вилучення інвестиційних ресурсів із реального сектору економіки, головними взаємозалежними компонентами якого стали ОВДП, надмірне податкове навантаження і вплив капіталів за кордон подано нарис. 4.4.

Подолання негативних явищ та процесів у інвестиційній сфері потребує конструктивної інтенсивної інтервенції держави, формування та розбудови адекватного умовам перехідного періоду механізму державного регулювання інвестицій.

*Отже, провідна роль держави — суб'єкта регулювання інвестиційних процесів та держави — безпосереднього інвестора в економіці перехідного періоду України зумовлюється:*

- становленням паростків нового типу відтворення (насамперед, йдеться про виробництва п'ятого технологічного укладу) і стратегічних структурних складових конкурентоспроможності. Зрозуміло, зазначені паростки поки що не можуть розвиватися на власній основі, насамперед інвестиційній, і потребують відповідної державної підтримки;
- реальним сполученням старого і нового типів відтворення, необхідністю забезпечення їх прогресивної еволюційної трансформації і вирішенням пов'язаних із цим проблем;

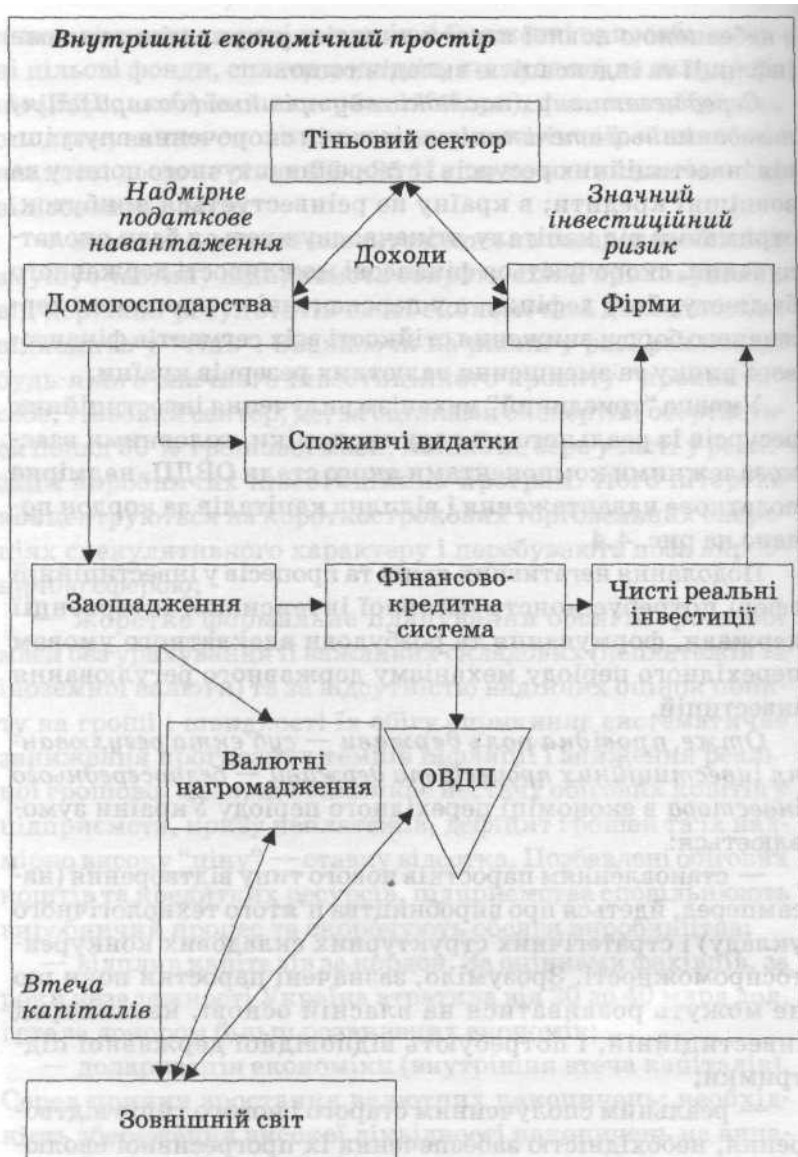


Рис. 4.4. Макроекономічний механізм недоінвестування економіки України

- нерозвиненістю та функціональною недостатністю новостворених ринкових форм, насамперед інвестиційної інфраструктури, і саморегулюючих механізмів, неспроможних самотужки забезпечувати оптимізацію протікання інвестиційних процесів на макрорівні;
- "неринковим" характером економічного середовища, характерними ознаками якого є значна частка державного сектору, переобтяженість економічної структури базовими галузями та виробництвами військово-промислового



комплексу, надмонополізованість, наявність могутньої тіньової економіки, специфічна поведінка суб'єктів господарювання, сильні історичні традиції державного патерналізму та управління.

Набір функцій, котрі належать до компетенції держави у розвиненій ринковій економіці, повинен стати базовим і для української держави, але бути скоригованим з урахуванням національної економічної специфіки.

Подвійне втручання держави в інвестиційну сферу (як суб'єкта регулювання та прямого інвестора) знаходить своє вираження в інвестиційній політиці.

*Інвестиційна політика* — цілеспрямована діяльність держави щодо встановлення кількісно-структурних параметрів інвестиційних процесів, необхідних для нормального протікання розширеного відтворення та підтримки сталої динамічної макроеко-номічної рівноваги. Її *пріоритетне завдання* — забезпечити умови для накопичення критичної маси інвестиційних ресурсів, регулювання їх структурно-кількісних параметрів, необхідних для виходу на траєкторію економічного зростання, формування нового екологічно безпечного соціально-інноваційного типу розширеного відтворення.

Досягнення вказаної цільової настанови можливе лише за допомогою цілісного комплексу органічно взаємодіючих регулюючих заходів, які посилюватимуть спонукатимуть завдяки односпрямованому тиску на стимули до інвестування з боку усіх складових системи державного регулювання інвестиційних процесів.

До переліку *необхідних складових проактивної інвестиційної політики* належать:

— полегшення податкового пресу на національних товаровиробників та інвесторів;

— реструктуризація державних видатків та підвищення їх ефективності щодо регулювання інвестиційних процесів;

— здійснення заходів щодо зменшення ставки відсотка за кредитами і відповідного багаторазового збільшення обсягів кредитування реального сектору комерційними банками;

— активізація механізмів дедоларизації економіки;

— перекриття каналів "втечі капіталів".

Початок XXI ст. знаменує собою завершення епохи індустріалізації й початок ери постіндустріального інформаційного суспільства, в якому провідна рушійна роль належить НТП і формам його реалізації — інноваціям. Стрімкі ендогенні зміщення у відтворювальнотехнологічних основах національних економік та рухливість глобальної структури гео економічних взаємозв'язків потребують динамічних підходів у дусі Й. Шумпетера і М. Портера. В цих умовах саме максимізація інноваційного потенціалу стає не тільки найвагомим чинником сталого екологічно безпечного розвитку соціально-економічних систем будь-якого рівня економіки, а й основним каталізатором підвищення продуктивності праці та прискорення відтворювальних процесів. Динамічний ефект інновацій також знаходить вияв у створенні відтворювальних контурів, адекватних за технологічним рівнем виробничому потенціалу споріднених галузей індустріально розвинених країн, що сприяє трансформації торговельно-посередницької моделі зовнішньоекономічних зв'язків у виробничо-коопераційну. Останні обставини є надзвичайно актуальними для України.

Перетворення національної економіки на інноваційний простір з повнокровно функціонуючим науково-технічним комплексом можливе лише за умов наявної довгострокової комплексної стратегії економічного розвитку, пріоритети та механізми реалізації якої знаходять своє втілення в інноваційній політиці.

*Інноваційна політика* — цілісна система заходів щодо формування, розвитку й активізації інноваційного потенціалу на всіх рівнях економіки, від його глибинної динамічної першооснови — креативної складової сутнісних сил людини — до завершально-реалізаційних виробничо-технологічної та/або інформаційної форм. Державна інноваційна політика має за кінцеву мету створення моделі інноваційного розвитку, яка за своїми рушійними силами, векторами інтеграції, масштабами й результатами корелює з загальною стратегією економічного зростання.

Змістовні характеристики зазначених та інших видів інноваційних процесів не можуть бути однаковими в різних соціально-економічних умовах, але у своєму конкретно-історичному поєднанні разом із комплексом підтримуючих механізмів утворюють специфічну національну модель інноваційного розвитку. Контури української моделі вже намічені, але ще не чітко окреслені. Її основна ідея: *розвиток на випередження, технологічне лідерство на основі власних зусиль та раціонального вдосконалення ліцензійних запозичень.*

Відповідно, основними механізмами, спрямованими на збереження й відповідну розбудову інноваційного потенціалу на макрорівні економіки України є:

- формування інноваційної індустрії нового типу й інноваційної інфраструктури;
- вдосконалення нормативно-правової бази в інноваційній сфері, насамперед інституту інтелектуальної власності та поширення інноваційної ідеології господарської діяльності;
- державне програмування і регулювання НТП;
- створення системи стимулів для переорієнтації недержавних інвестиційних потоків у галузі високих технологій;
- підвищення ролі конкуренції у сфері розробки й виробництва наукомісткої продукції шляхом проведення конкурсу серед найбільш ефективних НДДКР при обов'язковому державному фінансуванні пріоритетної частки відібраних робіт;
- розбудова системи освіти, орієнтованої на розвиток креативних (творчих) властивостей особистості, підвищення її інноваційного потенціалу;
- встановлення високих загальноосвітніх та професійно-кваліфікаційних стандартів, створення дієвої системи державного контролю за їх дотриманням у недержавних освітніх закладах<sup>3</sup>;
- активна державна підтримка інноваційно орієнтованої підприємницької діяльності, зокрема венчурного бізнесу.

В економіці України на мезорівні необхідно забезпечити: формування механізмів недержавної підтримки інноваційної діяльності (суспільні фонди, конкурси, приватні інноваційні фонди тощо); подолання дезінтеграції науки та виробництва; створення регіональних ринків високих технологій та наукових відкриттів; на мікрорівні потрібно забезпечити формування механізмів, в яких оптимально поєднуються економічні та соціально-творчі стимули до

новаторської діяльності робітників і службовців та сприяти становленню дієвої системи страхування інноваційних ризиків.

Окрім заходів яскраво вираженого стимулюючого характеру, держава повинна паралельно з їх реалізацією задіяти програми щодо пом'якшення чи нейтралізації негативних екстерналій інноваційної діяльності. Насамперед, структурного безробіття, що виникає внаслідок "витискування" людської праці автоматизованими та напівавтоматизованими виробничими лініями.

<sup>3</sup> Зокрема досвід розвинених країн світу переконує, що у мінімально необхідний набір знань сучасного інженера або службовця середньої ланки управління повинні входити навички професійного користувача комп'ютерною технікою, володіння кількома (не менше двох) іноземними мовами, фундаментальні знання базових дисциплін та загальні принципи математичного моделювання.

## МІЖНАРОДНА КООРДИНАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

*5.1. Сутність міжнародної координації економічної політики та її інститути.*

*5.2. Міжнародне регулювання руху товарів, послуг і продуктів інтелектуальної власності.*

*5.3. Регулювання міжнародних фінансових відносин.*

*5.4. Міжнародний валютний фонд в системі регулювання міжнародних фінансових відносин.*

*Міжнародна координація економічної політики — це процес взаємного узгодження заходів національної економічної політики зацікавленими учасниками задля спільного регулюючого впливу на економічні процеси інтернаціонального чи регіонального рівнів.*

*5.1. Сутність міжнародної координації економічної політики та її інститути*

*Об'єктами міжнародної координації економічної політики можуть бути:*

— *цілі економічної політики.* Учасники об'єднуються навколо спільних для всіх зацікавлених сторін можливих результатів координування з метою погодити на основі компромісу ті цілі економічної політики, які викликають певні суперечності, тощо;

— *інструменти економічної політики.* Від того, наскільки правильним буде вибір економічними суб'єктами механізмів реалізації економічної політики, наскільки ці механізми відповідають характеру існуючих економічних умов, багато в чому залежить і можливість досягнення поставлених цілей. Більше того, зважаючи на взаємозалежність національних економік у світовому господарстві, економічна політика однієї країни безперечно буде впливати на процеси сусідніх країн, тому координація учасниками кількості та якості інструментів економічної політики буде сприяти їхньому стабільнішому соціально-економічному розвитку;

— *інформація.* Обмін інформацією, порядок її оприлюднення, зберігання тощо значно посилює ефект спільної економічної політики, підвищує можливості її

учасників для досягнення результатів порівняно з тими суб'єктами міжнародної економічної діяльності, які такою інформацією не володіють;

— *терміни, масштаби та форми проведення заходів координування*. Названі об'єкти координації є по суті елементом наукового обґрунтування майбутньої скоординованої економічної політики. Наприклад, одним із наукових принципів заходів регулювання є їх узгодженість у часі, зважаючи, зокрема, на те, що об'єктивною закономірністю економічних процесів є наявність ефектів запізнення впливу інструментів економічної політики на ціль регулювання (ефект лага економічної політики), часова різниця у взаємодії цілі та інструментів регулювання для різних форм економічної політики тощо.

Зважаючи на сучасну економічну практику, координація економічної політики може набувати як дво- (дві країни, що домовляються про скоординовані заходи), так і багатосторонньої (учасниками скоординованої економічної політики є три і більше країн) форм. Особливістю сучасного етапу розвитку світової економіки є координація економічної політики на *багатосторонній* основі за допомогою різноманітних міжнародних інститутів. До останніх, як правило, належать такі:

— *організаційні структури*: міжнародні організації, установи, конференції тощо, якими розробляються координуючі заходи і які, як правило, власне і координують та контролюють дії учасників;

— сукупність законів, норм, правил, традицій тощо, які зумовлюють спільні "правила гри" для учасників координації економічної політики і багато в чому визначають її характер та зміст. Серед причин, що зумовлюють підвищення ролі міжнародних інститутів у процесах координування економічної політики, можна виділити як найвагоміші такі:

— ускладнення системи міжнародних економічних відносин на основі поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації та глобалізації економічних процесів. Як результат — нова якість міжнародного господарства, посилення ступеня взаємопроникнення економічних суб'єктів різних національних економік та підвищення на цій основі їх взаємозалежності, ускладнення можливості вирішення існуючих соціально-економічних проблем силами однієї країни;

— збільшення кількості власне соціально-економічних проблем, їх модифікація під впливом інтернаціоналізації економічних процесів, що вимагає принципово інших механізмів їх вирішення, причому, часто таких, що базуються виключно на необхідності координуючих дій з іншими співучасниками міжнародного суспільства;

— посилення ролі фактора часу для реалізації цілей національної економічної політики та вирішення існуючих проблем в умовах високої динаміки розвитку соціально-економічних процесів під впливом процесів НТР і глобалізації. Реалізація спільних заходів за допомогою міжнародних інститутів дозволяє економити час для узгодження економічної політики зацікавленими сторонами;

— виконання міжнародною організацією ролі своєрідного "арбітра" під час вирішення можливих протиріч між сторонами, що значно збільшує можливість досягнення консенсусу з принципових питань координованої економічної політики;

— зменшення "ціни" розробки та реалізації узгоджувальних заходів за рахунок певної економії на витратах, наприклад, витратах для інформаційного чи

організацій-ного забезпечення координації економічної політики учасників тощо.

За критеріями міжнародного права організаційні структури, які виступають в ролі міжнародних інститутів координації економічної політики, можна поділити на дві основні групи — *міжнародні організації та міжнародні конференції*. Розрізняють їх за принципом міжнародної право-суб'єктності, тобто здатності мати права (обов'язки) або набувати їх за рахунок своїх дій: наприклад, права на прийняття договору, права на привілеї та імунітет, права на представництво при міжнародній організації тощо.

*Міжнародні конференції*, як правило, не мають міжнародної правосуб'єктності і є тимчасовими міжнародними органами, діяльність яких не регулюється міжнародно-правовими нормами. Вони скликаються або міжнародними організаціями, або державами-ініціаторами з метою підготовки та прийняття міжнародних договорів, обговорення певних міжнародних проблем, обміну думками та інформацією, а також розробки рекомендацій. Виділяють *міжурядові* (учасниками яких є представники державних органів відповідних країн), *неурядові* (учасниками є представники, наприклад, профспілкових, підприємницьких спілок тощо), *всесвітні* (учасники яких представляють більшість країн світу), *регіональні* (членами-учасниками є представники окремого регіону світу) конференції тощо.

Для *міжнародних організацій* характерні:

- багатосторонність учасників (представники трьох і більше країн);
- наявність установчого міжнародного документа (статуту, засновницького договору);
- постійні органи, які мають певну компетенцію, повноваження та функції (наприклад, секретаріат, постійно діючі комісії тощо);
- відповідність цілей створення та діяльності загально визнаним принципам і нормам міжнародного права та ін.

Отже, *міжнародна організація* — це багатостороннє об'єднання суверенних учасників, створене з метою досягнення спільних цілей на основі установчого міжнародного документа, яке має систему постійно діючих органів, володіє міжнародною правосуб'єктністю та організоване відповідно до міжнародного права.

В теорії міжнародної економіки є досить багато класифікацій видів міжнародних організацій. Одними з найбільш поширених способів групування міжнародних організацій є класифікації за такими критеріями: членство держав, географічне охоплення, компетенція, за якими виділяють досить розгалужена систему видів міжнародних організацій (рис. 5.1).

Критерії класифікації	Види міжнародних організацій
Членство держав	Міждержавні (міжурядові)
	Недержавні (неурядові)
Географічне охоплення	Всесвітні (глобальні)
	Регіональні
Компетенція	Універсальні (загальної компетенції)
	Спеціалізовані (вузької компетенції)

Рис. 5.1. Класифікація видів міжнародних організацій

*Міждержавні міжнародні організації* — це об'єднання держав, які створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають визначену та погоджену мету, міжнародну правосуб'єктність і засновані відповідно до норм міжнародного права. Найбільш відомими міждержавними міжнародними організаціями є Організація об'єднаних націй (ООН), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ) та ін.

*Міжнародні недержавні організації*. Резолюція Економічної і Соціальної ради ООН від 27 лютого 1950 р. містить таке визначення міжнародної недержавної організації: "Будь-яка міжнародна організація, яка не заснована на основі міжурядової угоди, вважається неурядовою організацією". Як правило, подібна міжнародна недержавна організація об'єднує представників різних громадських угруповань з різних країн за спільними інтересами. Міжнародні неурядові організації мають статус юридичної особи і їхня діяльність, безумовно, впливає на політику держав і міжнародних міждержавних організацій в різних галузях політичного, економічного і соціального життя. Прикладами таких міжнародних недержавних організацій є Міжнародна торгівельна палата (МТП), Спілка міжнародних ярмарків (СМЯ), Всесвітня асоціація туристських агентств (ВАТА), Міжнародний кооперативний альянс (МКА), Міжнародна асоціація економічних наук (МЕА), Міжнародний статистичний інститут (МСІ) та ін.

*Глобальні міжнародні організації* — організації, членами яких є представники всіх (або більшості) країн світу або регіонів (наприклад, ООН, МВФ, МЕА, Всесвітня митна організація (ВМО) та ін.).

*Регіональні міжнародні організації* — це організації, в роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону (наприклад, організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), Ліга арабських держав, Організація африканської єдності (ОАЄ), Європейський Союз (ЄС) тощо).

*Універсальні міжнародні організації* — це багатоцільові установи, організації, які регулюють широке коло відносин між їх членами, і предмет діяльності яких становить інтерес для всіх держав світу (наприклад, ООН, МТП, СМЯ тощо).

*Спеціалізовані міжнародні організації* — це організації, які мають обмежені цілі, створені для співпраці в одній галузі (наприклад, праці, фінансах, цивільній авіації тощо) або охоплюють певний напрям діяльності (політику, науку, культуру, релігію тощо). Найбільш відомими спеціалізованими міжнародними організаціями є МВФ, ВТО, МЕА, Міжнародна торговельна палата (МТП) та ін.

Загалом серед кількості міжнародних організацій спеціальні організації переважають над універсальними, лише кілька міждержавних міжнародних організацій мають широкий спектр політичних, економічних та соціальних цілей, тоді як більшість з них мають функціональну спеціалізацію: економічну, військову,\* технічну, соціально-культурну.

Перші міжнародні організації як інститути регулювання міжнародних відносин з'явилися порівняно недавно — у середині XIX ст. зокрема: Центральна комісія судноплавства по Рейну (1814 р.), Міжнародний телеграфний союз (1865 р.), Міжнародний комітет мір і ваг (1875 р.), Міжнародний союз з охорони прав промислової власності (1883 р.), Міжнародний союз для публікації митних тарифів (1890 р.), Міжнародна організація підприємців (1919 р.), Міжнародна

торговельна палата (1920 р.), Міжнародна організація зі стандартизації (1926р.) та ін.

Як зазначалось, характерною рисою розвитку міжнародних відносин за останнє століття є, по-перше, збільшення кількості міжнародних організацій і, по-друге, розширення їх компетенції та ускладнення структури. Якщо у 1914 р. налічувалося 212 міжнародних організацій, абсолютна більшість з яких були недержавними (20 міждержавних), у 1949 р. — 962 (100 міждержавних), 1990 р. — 4300 міжнародних організацій (300 міждержавних), то нині загальна кількість міжнародних організацій наближується до 5 тис, з яких понад 400 — міждержавні (міжурядові). За останніми даними, серед міждержавних міжнародних організацій більше ніж половина — це організації економічної спрямованості, а серед недержавних — найбільше у галузі комерції та промисловості, а також у системах охорони здоров'я і медицини.

5.2. Міжнародне регулювання руху товарів, послуг і продуктів інтелектуальної власності

Регулювання міжнародної торгівлі товарами, послугами і продуктами інтелектуальної власності на міждержавному рівні виявляється у спільно прийнятих урядами різних країн на основі компромісів домовленостях (правових положень, нормах, процедурах, погодженнях взаємних зобов'язаннях, рекомендаціях) у сфері економічної політики і практики, що відображають інтереси країн-учасниць. Регулювання націлене на створення певних передумов, що сприяють подальшому розвитку світогосподарських зв'язків між зацікавленими державами, зокрема шляхом досягнення стабільності й передбачуваності режиму доступу на товарні ринки.

Основними напрямками багатостороннього регулювання світової торгівлі в сучасних умовах є такі:

- створення зацікавленими державами договірно-правової основи торговельно-економічних відносин;
- вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних заходів впливу на світогосподарські зв'язки, визначення рамок і можливостей використання окремих інструментів торговельної політики;
- формування й подальший розвиток міжнародних інститутів, що сприяють досягненню домовленостей і вирішенню спірних проблем;
- обмін інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

Торговельна політика і проблеми світової торгівлі є об'єктом діяльності багатьох регіональних та глобально-універсальних інститутів, як міжурядових, так і неурядових. Усі вони утворюють систему міжнародних організацій, що здійснює координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торговельно-економічних відносин (рис. 5.2).

Групи організацій	Глобально-універсальні	Регіональні
Міжурядові	Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародний торговельний центр (МТЦ), Світова організація торгівлі (СОТ), Всесвітня митна організація (ВМО) та ін.	Північно-американська зона вільної торгівлі (НАФТА), Європейський Союз (ЄС), Митний та економічний союз Центральної Африки (МЕСЦА) та ін.
Неурядові	Міжнародна торговельна палата (МТП), Спілка міжнародних ярмарків (СМЯ) та ін.	Європейський діловий конгрес (ЄДК), Дакарський клуб та ін.

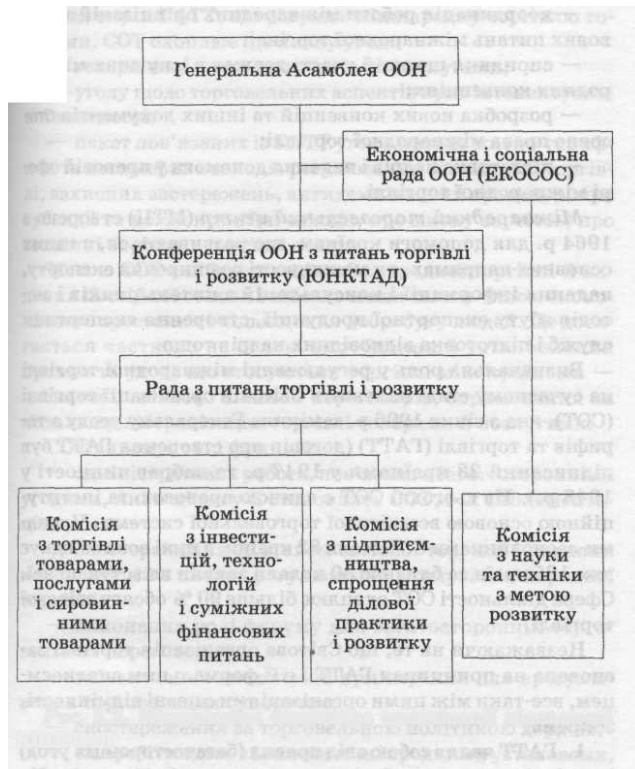
Рис. 5.2. Система міжнародних організацій з регулювання світової торгівлі

Створена відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї в 1964 р. як спеціальний постійний орган *Конференція ООН з питань торгівлі та розвитку* (ЮНКТАД) є однією з най-масовіших універсальних міжнародних організацій, членами якої є 185 держав і три учасники, які представляють спеціалізовані агентства. ЮНКТАД як центр узгодження між державами світу принципів світової торгівлі та основний арбітр у вирішенні розбіжностей, що виникають, виконує такі основні функції.

1. Регулювання торговельних та економічних відносин між державами шляхом розробки концепцій і принципів розвитку світової торгівлі.
2. Вжиття заходів з метою регулювання міжнародної торгівлі сировинними товарами за допомогою укладання міжнародних торговельних угод.
3. Використання засобів і заходів торговельної політики та економічної співпраці для сприяння більш ліберальному режимові світової торгівлі.
4. Сприяння розвитку економічної співпраці між країнами, що розвиваються, в тому числі за рахунок створення для них системи преференцій.
5. Надання допомоги національним урядам і регіональним угрупованням з питань розвитку світової торгівлі та іншим питанням.
6. Регулювання обмежувальної ділової практики.
7. Проведення аналітичної роботи з таких проблем: глобалізація і розвиток, інвестиції, розвиток підприємств і технологій, міжнародна торгівля товарами і послугами, розвиток інфраструктури у сфері послуг тощо.
8. Сприяння координації діяльності держав у рамках ООН.
9. Співпраця з міжнародними економічними організаціями (Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародним торговельним центром (МТЦ), Міжнародною торговою палатою (МТП) тощо).

Реалізація цих функцій здійснюється ЮНКТАД у рамках ООН за допомогою декількох взаємопов'язаних органів (рис. 5.3).





**Рис. 5.3. Міжурядова структура організації діяльності ЮНКТАД**

Інший орган у структурі ООН — *Комісія ООН з права міжнародної торгівлі* (ЮНСІТРАЛ) (створена в 1966 р.) реалізує мету підвищення ролі ООН у процесах зменшення і ліквідації правових перешкод, що заважають розвиткові міжнародної торгівлі. До завдань ЮНСІТРАЛ належать:

- координація роботи міжнародних організацій з правових питань міжнародної торгівлі;
- сприяння ширшій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях;
- розробка нових конвенцій та інших документів стосовно права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів і надання допомоги у правовій сфері міжнародної торгівлі.

*Міжнародний торговельний центр* (МТЦ) створено в 1964 р. для допомоги країнам, що розвиваються, з таких основних напрямів, як можливості розширення експорту, надання інформації і консультацій з питань ринків і методів збуту експортної продукції, створення експортних служб і підготовка відповідних кадрів тощо.

Визначальна роль у регулюванні міжнародної торгівлі на сучасному етапі належить Світовій організації торгівлі (СОТ), яка з січня 1996 р. замінила Генеральну угоду з тарифів та торгівлі (ГАТТ) (договір про створення ГАТТ був підписаний 23 країнами у 1947 р. та набрав чинності у 1948 р.). На сьогодні СОТ є єдиною правовою та інституційною основою всесвітньої торговельної системи. Члена-ми-засновниками СОТ стали 82 країни, а нині вона об'єднує вже 135 країн та близько 30 подали заявки на вступ до неї. Сфера діяльності СОТ охоплює більше 90 % обсягу світової торгівлі.

Незважаючи на те, що Світова організація торгівлі заснована на принципах ГАТТ і є її формальним спадкоємцем, все-таки між цими організаціями є певні відмінності, зокрема:

1. ГАТТ являв собою звід правил (багатосторонніх угод) із зобов'язаннями, обов'язковими для всіх її членів. На відміну від ГАТТ СОТ не пов'язана з ООН.
2. ГАТТ використовується як "тимчасовий базис". Зобов'язання СОТ є повноцінними й постійними.
3. Правила ГАТТ поширювалися на торгівлю товарами. СОТ здійснює ширше регулювання торговельних відносин.

Так, окрім ГАТТ, що регулює міжнародну торгівлю товарами, СОТ охоплює ще низку угод:

- генеральну угоду про торгівлю послугами;
- угоду щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності;
- пакет пов'язаних із ГАТТ угод з питань митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі, захисних застережень, антидемпінгових процедур, про субсидії та компенсаційні заходи, про митну вартість, про технічні бар'єри в торгівлі тощо.

Метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі й надання їй стійкої основи і забезпечення таким чином економічного зростання і підвищення добробуту людей. Це досягається частково на основі вироблення й установлення правил та угод, що стосуються торгівлі між країнами — членами і частково шляхом переговорів, спрямованих на подальшу лібералізацію торгівлі товарами й послугами.

СОТ виконує такі функції:

- адміністративна робота, пов'язана з багатосторонніми угодами, які в цілому й становлять СОТ, і їх імплементацією;
- спостереження за станом світової торгівлі і надання консультацій з питань регулювання в галузі міжнародної торгівлі;
- виконання ролі форуму для багатосторонніх торговельних переговорів;
- забезпечення механізмів примирення для врегулювання торговельних суперечок;
- спостереження за торговельною політикою держав;
- співробітництво з іншими міжнародними установами, що впливають на визначення глобальної торговельної політики.

Діяльність СОТ базується на таких принципах:

- недискримінація в торгівлі, що забезпечувалося взаємним наданням, з одного боку, режиму найбільшого сприяння відносно експортних, імпорتنих та транзитних операцій і пов'язаних з ними митних зборів, а з іншого — національного режиму, який прирівнює в правах товари імпортного і вітчизняного виробництва щодо внутрішніх податків та зборів, а також правил, які регулюють внутрішню торгівлю;
- взаємне надання сторонами, що домовляються, тих прав, переваг та пільг, якими користується (чи буде користуватися) у них будь-яка третя держава, тобто надання режиму найбільшого сприяння. Цей принцип поширюється на ввезення та вивезення товарів, митні збори, промисловість, мореплавство, правове становище юридичних та фізичних осіб;

- використання переважно митних засобів захисту національного ринку, усунення імпорتنих квот та інших нета-рифних обмежень;
- прогресивне зниження митних тарифів шляхом проведення багатосторонніх переговорів;
- надання преференційного режиму в торгівлі з країнами, що розвиваються;
- розв'язання торговельних спорів, що виникли, шляхом переговорів;
- сприяння справедливій конкуренції;
- заохочення економічних реформ;
- взаємність у наданні торговельно-політичних поступок.

Організаційна структура СОТ визначена в ст. IV Угоди про створення СОТ. Вищим органом СОТ є Конференція на рівні міністрів, що проводиться раз у два роки. За виконання поточної роботи СОТ відповідає Генеральна рада, що складається із представників — членів СОТ. Генеральна рада делегує функції трьом радам: Раді з торговельних аспектів прав на інтелектуальну власність, Раді з торгівлі товарами й Раді з торгівлі послугами.

*Рада з торгівлі товарами* здійснює контроль за діями багатосторонніх угод з торгівлі товарами, що містяться в Додатку 1А Угоди про створення СОТ. Вона керує діяльністю 14 комітетів, які займаються контролем за дотриманням принципів СОТ і угод ГАТТ щодо найважливіших напрямів діяльності СОТ у сфері торгівлі товарами.

*Рада з торговельних аспектів прав на інтелектуальну власність* через чотири свої комітети контролює дотримання відповідної угоди, що міститься в Додатку 1С до Угоди про створення СОТ. Вона вирішує також питання з запобігання конфліктам, пов'язаним з міжнародною торгівлею підробленими товарами.

*Рада з торгівлі послугами* здійснює контроль за виконанням відповідної угоди, що міститься в Додатку ІВ, а також надає допомогу у веденні переговорів з таких питань, як базові телекомунікації, пересування фізичних осіб, послуги з морських перевезень. Вона має у своєму складі два комітети та три робочі групи.

Іншим прикладом міждержавної міжнародної організації є *Всесвітня митна організація* (ВМО), створена в 1995 р. з метою гармонізації й уніфікації митних систем, поліпшення техніки митної справи і митного законодавства. ВМО вирішує завдання:

- уніфікації номенклатури для класифікації товарів у митних тарифах, яка дозволяє зіставляти рівень митного обкладання і розміри взаємних поступок, а також однаково тлумачити обмеження і пільги щодо окремих товарів у міжнародній торгівлі;
- формування єдиної нормативної бази митної оцінки, гармонізації митних процедур;
- забезпечення надійного митного контролю і боротьби з порушниками митних правил за допомогою створення міжнародної системи автоматизованого опрацювання даних, вивчення і поширення новітніх методів митного контролю, забезпечення більш тісної співпраці в правоохоронній діяльності;
- підвищення рівня фахової підготовки особового складу, організації і управління національних митних служб завдяки проведенню зустрічей на рівні керівників митних служб для обговорення стратегічних напрямів розвитку митної справи, розробки і підтримання регіональних програм та ініціатив з

навчання персоналу, розробки типових навчальних програм і надання експертної допомоги.

Найвідомішим результатом діяльності організації стало прийняття в 1983 р. Конвенції з гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС), яка може застосовуватися не лише для встановлення митного тарифу, а й для класифікації товарів у статистиці, а також для визначення транспортних тарифів.

Серед універсальних неурядових організацій особливу роль відіграє *Міжнародна торгова палата* (МТП) (заснована в 1919 р.), яка об'єднує представників підприємницьких структур та їх спілок із розвинутих країн та країн, що розвиваються. Ця міжнародна організація створена для сприяння розвитку приватного підприємництва у світі шляхом заохочення торгівлі, інвестицій і вільних ринків, її основними функціями є:

- привертання уваги урядів до проблем бізнесу;
- представлення рекомендацій уряду країни, де проходить зустріч "Групи семи" (США, Велика Британія, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Канада);
- представляти точку зору підприємців в ООН та її спеціалізованих органах;
- розробляти рекомендовані кодекси поведінки у сфері бізнесу;
- вести боротьбу з економічною злочинністю тощо.

### **5.3. Регулювання міжнародних фінансових ВІДНОСИН**

Регулювання міжнародних фінансових відносин на сучасному етапі розвитку світової економіки передбачає координацію діяльності міжнародних суб'єктів через спеціальні міжнародні фінансові організації. Подібні організації створюються шляхом об'єднання фінансових ресурсів країнами-учасницями для вирішення певних завдань щодо розвитку світової економіки. Цими завданнями можуть бути:

- здійснення операцій на міжнародному валютному і фондовому ринках з метою стабілізації і регулювання світової економіки, підтримки та стимулювання міжнародної торгівлі;
- організація міждержавного кредитування різних державних проектів і фінансування бюджетних дефіцитів;
- проведення інвестиційної діяльності і кредитування у сфері міжнародних проектів (що стосуються інтересів декількох країн, які беруть в них участь як прямо, так і через комерційні структури) та інвестиційної діяльності у сфері національних проектів, здійснення яких може сприятливо впливати на міжнародний бізнес (наприклад, інфраструктурні проекти, проекти в галузі інформаційних технологій, розвитку транспортних і комунікаційних мереж тощо);
- благодійній діяльності (фінансуванні програм міжнародної допомоги) і фінансуванні фундаментальних наукових досліджень.

Найвідомішими міжнародними фінансовими організаціями є Міжнародний валютний фонд, група Всесвітнього банку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Міжнародна фінансова корпорація.

*Група Всесвітнього банку* включає *Міжнародний банк реконструкції й розвитку* (МБРР) і три його філії — *Міжнародну асоціацію розвитку* (МАР),

*Міжнародну фінансову корпорацію (МФК) і Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ).*

Очолювані єдиним керівництвом, кожний з зазначених інститутів самостійно, за рахунок наявних у нього коштів і на різних умовах здійснює фінансування інвестиційних проектів і сприяє здійсненню у ряді країн програм економічного розвитку. **МБРР**, більше відомий як Світовий або Всесвітній банк, був створений у 1944 р. з метою надання допомоги у відновленні та розвитку економіки західноєвропейських країн, господарство яких було підірвано Другою світовою війною. Із середини 50-х років ХХ ст. після поліпшення соціально-економічної ситуації в цих країнах основна увага МБРР було спрямована на сприяння економічному розвитку держав, що звільнилися від колоніальної залежності. Всесвітній банк, як спеціалізований інститут ООН, надає країнам, що розвиваються, фінансову допомогу, виступає в ролі радника у розробці програм їхнього економічного розвитку, координує дії промислово розвинених країн і міжнародних економічних організацій з питань технічного сприяння цим державам. Вищим органом МБРР є рада керуючих, що складається з представників усіх країн-членів банку, призначених відповідними урядами на п'ятирічний термін. Рада керуючих має сесії один раз у рік разом із МВФ. Членами МБРР можуть бути країни, що вступили у МВФ, оскільки вони зобов'язані здійснювати валютно-фінансову політику, що відповідає уставу МВФ. Членами МБРР є близько 180 країн, однак завдяки системі розподілу голосів провідну роль у банку відіграє група з десяти найбільш розвинених країн на чолі з США. Рішення в раді керуючих приймаються простою більшістю. Кожна країна має 250 голосів плюс один голос за акцію в 100 тис. СПЗ у капіталі банку, і в результаті на "групу десяти" припадає більше 60 % всіх голосів. Для прийняття найважливіших рішень потрібне кваліфікована більшість (85 %) голосів, а тому США, що мають більше 17 % голосів, мають право вето з усіх найважливіших питань. Навіть такі великі країни, як Росія, Китай та Індія, що мають по 3 % голосів, не можуть чинити серйозного впливу на прийняття рішень. Поточною діяльністю керує Директорат, що складається з 22 директорів-виконавців, з яких 7 призначаються (представляють США, Велику Британію, Францію, Німеччину, Індію, КНР і Росію), а інші обираються членами банку. Директорат очолює президент банку, яким за традицією є американцем. Статутний капітал МБРР утворюється шляхом підписки країн-членів на його акції. Для поповнення своїх ресурсів МБРР виступає як позичальник на світовому фінансовому ринку, розміщуючи на ньому в окремі роки облігаційних позик на суму більше 10 млрд дол. США. Оскільки МБРР має хорошу репутацію, а облігації дають солідний дохід (близько 7 % річних), приватні банки та інші кредитно-фінансові інститути охоче вкладають вільні капітали в облігації МБРР. Кредитні операції МБРР відповідають інтересам приватного капіталу, що за посередництвом банку здійснює активну інвестиційну діяльність, зокрема в країнах, що розвиваються. МБРР надає кредити на схвалені ним проекти, причому одержання цих кредитів обумовлюється виконанням позичальником ряду рекомендацій банку як економічного, так і соціального характеру. МБРР надає кредити платоспроможним позичальникам і виключно на високорентабельні проекти. Одержувачами кредитів можуть бути уряди країн — членів банку, а також

приватні фірми й організації, що мають гарантію уряду або центрального банку. Кредити МБРР — довгострокові, звичайно надаються на 15—20 років з пільговим періодом 5 років. Об'єкти, що споруджують із участю МБРР, покриваються його кредитами не більше ніж на 30 % їхньої вартості. За виданими кредитами банк стягує в середньому на 0,5 % більше, ніж сам платить за залученими коштами. Найбільша частина наданих МБРР кредитів спрямована на розвиток інфраструктури, підтримку сільського господарства і рибальства, а на розвиток промисловості витрачається менш 15 % .

У кредитній діяльності банку на початку 80-х років ХХ ст. відбулися значні зміни: якщо раніше банк надавав тільки цільові кредити на якісь конкретні об'єкти виробничого характеру, то нині МБРР почав виділяти кошти на здійснення програм структурної перебудови і на врегулювання валютно-фінансових проблем країн, що розвиваються. Зокрема, у зв'язку з валютно-фінансовою кризою в 1997 р. в країнах Південно-Східної Азії в рамках міжнародних програм екстерної допомоги банк виділив багатомільярдні доларові кредити Південній Кореї, Таїланду, Індонезії, Малайзії та іншим країнам регіону. У зв'язку з тим, що ресурси МБРР виявилися недостатніми для задоволення зростаючих потреб у кредитах країн, що розвиваються, в структурі МБРР на правах дочірніх організацій були створені Міжнародна фінансова корпорація (МФК) і Міжнародна асоціація розвитку (МАР).

*Міжнародна фінансова корпорація МФК* була створена у 1956 р. з метою мобілізації національного та іноземного капіталу для розвитку приватного сектору в країнах, що розвиваються. МФК кредитує також державні підприємства, що працюють як самостійні акціонерні компанії. Кредити спрямовуються на реалізацію високорентабельних проектів у країнах, що розвиваються, з цим пов'язана висока вартість кредитів. Вищим органом МФК є Рада керуючих, що складається з керуючих та їхніх заступників. Вона може передавати більшість своїх повноважень (окрім прийому нових членів, виключення когось із членів, збільшення або зменшення обсягу статутного капіталу, внесення змін в угоди про МФК) директорам. Кожен керуючий Всесвітнього банку (із заступником) автоматично є керуючим МФК, якщо його країна є членом МФК. Щорічні збори МФК проводяться одночасно зі зборами Всесвітнього банку. Поточною діяльністю керує директорат. Він складається з 24 директорів Всесвітнього банку, країни яких одночасно є членами МФК. Президент МФК за посадою є головою директорату МФК. МФК була реорганізована в 1993 р. відповідно до нових вимог (регіональні стратегії, удосконалювання експертної роботи, особливо в секторах інфраструктури, хімії й нафтохімії, нафти та газу, гірничодобувної промисловості і сільського господарства). За поточну діяльність відповідає виконавчий президент. До джерел фінансування МФК належать внески членів у статутний капітал, кредити МБРР, відрахування від прибутків, кошти від повернутих кредитів і залучені на міжнародних фінансових ринках.

У 1986 р. МФК заснувала *Консультативну службу з іноземних інвестицій* для надання допомоги урядам країн, що розвиваються. Консультації здійснюються, як правило, щодо найбільш ефективного використання країнами-позичальниками іноземних інвестицій (капітали, технологія, менеджмент) у рамках довгострокових програм розвитку.

**Міжнародна асоціація розвитку (1960 р.)** має багато в чому подібну до МБРР мету — надання позик/кредитів для пріоритетних, економічно і технічно обґрунтованих проектів у рамках національної економіки. Ці організації розрізняються джерелами фінансових коштів та умовами надання капіталу. МБРР, що залучає капітал в основному на фінансових ринках, надає позики на трохи вигідніших, ніж звичайні комерційні, умовах, а МАР, що одержує свій капітал з інших джерел, надає безпроцентні кредити найбіднішим країнам. Структура МАР така сама, як і МБРР. Адміністративну діяльність здійснює за сумісництвом персонал МБРР. Штат співробітників МАР розділений на чотири сектори: операції, фінансування, політика, планування і дослідження. Кредитний потенціал МАР складається з трьох основних джерел фінансування: прибутку МБРР, внесків країн-членів, внесків заможних країн-членів. Щодо кожного фінансованого МАР-проекту проводять політико-економічну експертизу з метою найбільш ефективного використання фінансової допомоги.

**Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ)**, засноване у 1988 р., є дочірньою організацією МБРР, має юридичну й фінансову незалежність. Основною метою БАГІ є заохочення іноземних інвестицій на виробничі цілі, особливо в країнах, що розвиваються, як доповнення до діяльності інститутів групи Всесвітнього банку.

Всі повноваження з керування БАГІ належать раді керуючих (1 керуючий, 1 замісник), за винятком спеціально переданих іншому органу. Рада керуючих має щорічну сесію і може передавати свої повноваження директорату. За поточну діяльність БАГІ відповідає директорат. Президент МБРР за посадою є головою директорату, призначається директором за пропозицією президента МБРР і веде поточні справи під загальним наглядом директорату.

**Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)** був заснований 29 травня 1990 р., а практична діяльність Банку почалась у 1991 р. Засновниками нового міжнародного кредитного інституту були всі країни Європи (крім Албанії), США, Канада, Мексика, Венесуела, Марокко, Єгипет, Ізраїль, Японія, Австралія, Нова Зеландія, а також Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) та Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Сьогодні до складу банку входять 58 країн та два інституційні члени (ЄЕС, ЄІБ) — усього 60 членів. Штаб-квартира банку знаходиться в Лондоні. Угодою передбачається встановлення тісних контактів банку із Всесвітнім банком і Міжнародним валютним фондом. Україна стала членом ЄБРР 13 серпня 1992 р.

Відповідно до установчих документів, банк має такі *цілі та функції*:

- підтримка економічного розвитку і реконструкції країн Центральної та Східної Європи з метою сприяння переходу їх до відкритої ринкової економіки і приватного підприємництва;
- підтримка країн — отримувачів допомоги в проведенні структурних економічних реформ, включаючи усунення монополізму, децентралізацію і приватизацію з метою інтеграції їхніх економік у світову економічну систему;
- організація, модернізація і розширення виробничої, конкурентоспроможної приватної підприємницької діяльності, передусім у сфері малих\*і середніх підприємств;
- сприяння інвестиціям у виробництво, а також сферу послуг і фінансовий сектор та пов'язану з ними інфраструктуру;

- стимулювання ключових і економічно обґрунтованих проектів;
- надання технічної допомоги для підготовки, фінансування і реалізації проектів;
- стимулювання процесів формування і розвитку ринку капіталів;
- гарантування розміщення цінних паперів, що випускаються як підприємствами приватного сектору, так і державними підприємствами;
- спрощення доступу цих підприємств до внутрішніх і міжнародних ринків капіталу наданням гарантій і фінансових консультацій;
- фінансування приватних підприємств, а також підприємств, що приватизуються і роблять суттєвий внесок у розвиток приватного сектору;
- заохочення прямих іноземних інвестицій;
- сприяння екологічному розвитку без негативних наслідків у довгостроковій перспективі.

Початковий капітал Європейського банку реконструкції та розвитку визначено у розмірі 10 млрд єкю (приблизно 12,8 млрд дол. США). Держави-члени відповідно до встановлених квот передплатують акції банку, причому обов'язковій сплаті підлягають 30 % акцій, решта 70 % є частиною гарантійного капіталу, тобто акції, які повинні сплачуватися на вимогу банку. Квоти в капіталі ЄБРР розподіляються за такими пропорціями: 51 % — для країн — членів ЄС та його двох інститутів; 13,5 % — для країн Центральної та Східної Європи; 11,3 % — для інших європейських держав; 24,2 % — для неєвропейських країн. Найбільші частки в капіталі банку мають США (10 %), Німеччина (10 %), Франція, Італія, Велика Британія, Японія (по 8,5 % кожна). Росія отримала 4 % статутного капіталу; решта країн СНД — 2 %, держави Балтії — по 0,1 % з нерозподілених акцій. Під час голосування кількість голосів розподіляється відповідно до кількості акцій країн-членів в акціонерному капіталі банку, на які вони підписались. Рішення приймаються простою більшістю голосів. У певних випадках може використовуватися прийняття рішень кваліфікованою більшістю. Кожна країна має у своєму розпорядженні тільки таку кількість голосів, яка відповідає кількості сплачених акцій.

У системі регулювання міжнародних фінансових відносин особливу роль відіграють так звані "групи кредиторів", які відстежують умови повернення боргів і дають можливість реструктуризувати борги країнам-позичальникам, що може суттєво їм допомогти в подальшому розвитку.

Найбільш відомими групами кредиторів є *Паризький* та *Лондонський* клуби.

Паризький (створений у 1956 р.) і Лондонський клуби прагнуть полегшити тягар країн, що розвиваються безпосереднім обслуговуванням боргу. Жоден із цих клубів не є міжнародною організацією. У Лондонському клубі інтереси банків-кредиторів представляє консультативний комітет у складі тих банків, на які припадає максимальна частина боргу певної країни. У Паризькому клубі найчастіше кредитори представлені найбільш впливовими банками незалежно від їхньої частки в певному борзі, що переглядається. Незважаючи на певну структурну і процедурну подібність, між Лондонським і Паризьким клубами є істотні відмінності.

Лондонський клуб займається реструктуризацією боргів комерційним структурам, тоді як Паризький клуб переглядає борги офіційним кредиторам. Лондонський клуб не має постійного голови або секретаріату, і його процедури



та організація мають набагато вільніший характер, ніж у Паризькому. Тому правила, що регулюють проведення засідань Лондонського клубу, значно відрізняються для кожної країни.

Як правило, Лондонський клуб не переглядає платежі за відсотками, тоді як Паризький клуб переглядає виплату як основної суми боргу, так і відсотків. Замість цього комерційні банки надають країні нову позику як частину пакета заходів з реструктуризації. Частки окремих банків у такій позиції звичайно засновані на величині їхніх ризиків у країні-боржнику. Лондонський клуб на відміну від Паризького може переглянути строки погашення боргу, не вимагаючи від країни-боржника відповідного висновку з МВФ. Паризький клуб звичайно не погоджується на періоди консолідації тривалістю більш ніж один рік, а Лондонський клуб зацікавлений, щоб вони становили більше двох-трьох років.

5.4. Міжнародний валютний фонд в системі регулювання міжнародних фінансових відносин

*Міжнародний валютний фонд* (МВФ) — спеціалізована установа ООН — створений у 1945 р. після ратифікації угоди, розробленої на Конференції Організації Об'єднаних Націй з валютно-фінансових питань у Бреттон-Вудсі (1944 р.) (набрала чинності 27 грудня 1945 р.). МВФ почав функціонувати в 1946 р. Штаб-квартира знаходиться у м. Вашингтон (США).

Одним із завдань МВФ щодо впорядкування валютних курсів відповідно до Бреттон-Вудських угод було врегулювання і підтримка стабільності паритетів валют країн-членів, виражених у золоті або доларах. Країни не мали права змінювати паритети своїх валют більш ніж на 10 % без санкції МВФ, а також допускати під час проведення операцій відхилення від паритету понад  $\pm 1\%$  (із грудня 1971 р. — понад  $\pm 2,25\%$ ). Відповідно до уставу МВФ країни-члени повинні були на базі фіксованих курсів валют здійснювати поточні міжнародні операції і проводити політику, спрямовану на повне усунення валютних обмежень. На практиці ці положення не могли бути виконані багатьма країнами (валютні обмеження скасовані лише в 60 країнах).

Міждержавне регулювання валютних відносин через МВФ не змогло запобігти наростанням протиріч Бреттон-Вудської валютної системи на початку 70-х років, що призвело до підриву її принципів і трансформації: в 1973 р. країни-члени МВФ скасували фіксовані паритети валютних курсів і впровадили режим плаваючих валютних курсів, юридично закріплений серією виправлень до уставу МВФ, прийнятих 1 квітня 1978 р. Відповідно до зміненого уставу МВФ, був замінений порядок валютного регулювання фонду: замість права регулювати валютні паритети встановлено право "спостереження" за функціонуванням світової валютної системи і станом валютних курсів.

Нині МВФ практично є інституціональною основою сучасної міжнародної валютної системи. Загалом Міжнародний валютний фонд призначений для регулювання валютно-кредитних розрахункових відносин між країнами-членами, надання їм фінансової допомоги у випадку виникнення валютних ускладнень шляхом короткострокового кредитування (з початку 80-х років МВФ почав надавати середньо- і довгострокові кредити (на 7—10 років) на структурну перебудову економіки країнам-членам, що здійснюють радикальні

економічні й політичні реформи) в іноземній валюті. Ця загальна мета фонду передбачає реалізацію низки конкретних завдань:

- заохочення міжнародної співпраці у сфері валютної політики;
- сприяння збалансованому росту у сфері валютної політики та світової торгівлі для стимулювання і підтримки високого рівня зайнятості та реальних доходів, для розвитку виробничого потенціалу всіх країн-членів як головної мети економічної політики;
- підтримка стабільності валют та упорядкування валютних відносин між країнами-членами, а також запобігання девальвації валют з міркувань її конкурентоспроможності;
- участь у створенні багатобічної системи платежів, а також усунення обмежень на трансфер валюти;
- надання коштів для ліквідації незбалансованості платіжних балансів країн-членів.

Отже, зважаючи на зазначені цілі, основні *функції* МВФ зводяться до того, щоб дотримувати погоджений країнами-членами кодекс поведінки щодо питань міжнародної валютної політики і міждержавних платіжних засобів, надавати фінансову допомогу для подолання дефіцитів платіжних балансів, проводити консультування і усіяко заохочувати міжнародну співпрацю у сфері валютної політики.

Вищим органом МВФ є Рада керуючих, що складається з представників країн-членів (звичайно відповідального за проведення валютної політики міністра або голови центрального банку разом із заступником), призначених на 5 років. До компетенції Ради належать: зміна статей угоди, приймання і виключення країн-членів, визначення і перегляд величини їхніх часток у капіталі, вибори виконавчих директорів. Рада керуючих збирається один раз на рік і звичайно ухвалює рішення щодо питань, які відповідно до уставу не можуть бути передані іншому органу. За винятком ряду повноважень (визначення умов і приймання нових членів, перегляд квот, зміна валютних паритетів та ін.), рада керуючих може делегувати виконання своїх повноважень виконавчій раді. Рада керуючих приймає рішення простою більшістю голосів, а з найбільш важливих питань (економічних і політичних) — кваліфікованою більшістю (70 або 85 % від голосів членів).

Виконавча рада (директорат) відповідає за поточні справи МВФ. Сім з 24 виконавчих директорів призначаються країнами з найбільшими квотами (Німеччина, Велика Британія, Китай, Франція, Саудівська Аравія, СІЛА і Японія), інші обираються керуючими від інших країн з дотриманням принципів регіонального представництва. Як правило, директорат приймає рішення, ґрунтуючись на матеріалах і доповідях, підготовлених адміністративним апаратом. Формально всі посадові особи МВФ підпорядковуються тільки керівним органам фонду, і уряди країн-членів не мають права тиснути на них.

Директорат призначає директора-розпорядника (за традицією, це представник Європи), що не може бути ні керуючим, ні виконавчим директором. Директор-розпорядник головує в директораті (без права голосу, за винятком випадків, коли голоси розділяються порівно) і очолює адміністративний апарат Фонду.

Взаємодія МВФ із країнами-членами провадиться через регіональні відділення: Африканський, Європейський I, Європейський II, Середнього Сходу,

Центральної Азії, Пів-денно-Східної Азії та Тихоокеанського регіону. У МВФ є відділення центральних банків, валютних і торговельних відносин, з бюджетно-податкових питань, правовий і дослідницький. Організаційна структура апарата МВФ постійно розвивається через цільові настанови й функції МВФ, які визначаються трансформацією світової економіки й міжнародних валютно-фінансових відносин.

Статутний фонд МВФ утворюється за рахунок внесків країн-членів відповідно до встановленої для кожної з них квоти. Квоти є визначальними:

- щодо обсягу фінансового внеску кожного члена;
- розмірів кредитів у МВФ, які пропорційні квоті;
- визначення кількості голосів тієї або іншої країни, і відповідно її можливості впливати на політику цієї організації. Величина квоти залежить від рівня економічного розвитку країни і її ролі у світовій економіці.

В уставі МВФ для ідентифікації його кредитної діяльності використовуються два поняття:

- 1) *угода* — надання валютних коштів країнам з його ресурсів;
- 2) *операція* — надання посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок позикових коштів. МВФ здійснює кредитні операції тільки з офіційними органами — казначействами, центральними банками, стабілізаційними фондами. Розрізняються кредити на покриття дефіциту платіжного балансу і на підтримку структурної перебудови економічної політики країн-членів.

Доступ країн-членів до кредитних ресурсів МВФ обмежений певними умовами. Відповідно до первинного варіанта уставу це були такі умови:

- сума валюти, отримана країною-членом за дванадцять місяців, що передували його новому зверненню до МВФ, не повинна була перевищувати 25 % від величини квоти країни;
- загальна сума валюти певної країни в активах МВФ не могла перевищувати 200 % величини її квоти. У переглянutoму в 1978 р. уставі перше обмеження було усунуто. Це дало змогу країнам-членам використати їхні можливості для одержання валюти у МВФ за коротший, ніж п'ять років, термін, який був потрібен для цього раніше. Щодо другого обмеження, то, як виняток, за певних умов його дія може припинитися.

МВФ стягує з країн-позичальниць разовий комісійний збір в обсязі 0,5 % від суми угоди і ставку відсотка за надані їм кредити, що базується на ринкових ставках.

Основними формами кредитних операцій МВФ є безпосереднє та поетапне фінансування. Безпосереднє фінансування здійснюється за рахунок резервних траншів (перша порція іноземної валюти, що береться членом МВФ у розмірі до 25 % квоти) і кредитних траншів (чотири транші по 25 % від квоти відповідної країни). Таким чином, гранична сума кредиту, що країна може отримати у МВФ у результаті повного використання резервного і кредитного траншів, становить 125 % розміру її квоти. Поетапне фінансування здійснюється також двома шляхами — через механізм резервних кредитів (кредитів "стенд-бай") та в межах механізму розширеного фінансування. Механізм резервних кредитів (як і механізм розширеного кредитування) гарантує країні-члену, що вона зможе одержувати іноземну валюту від МВФ в

обмін на національну відповідно до угоди в будь-який час за умови дотримання країною вказаних обмежень. Подібна практика надання кредитів аналогічна відкриттю кредитної лінії. Головним призначенням кредитів "стенд-бай" є кредитування макроекономічних стабілізаційних програм країн-членів МВФ. Валюта, надана Фондом як резервний кредит, видається певними порціями (траншами) через установлені проміжки часу протягом дії строку угоди. Підставою для звернення країни до МВФ із проханням надати кредит в рамках системи розширеного кредитування може бути серйозне порушення рівноваги платіжного балансу, викликане структурними розладами в галузі виробництва, торгівлі або цінового механізму. Угоди про розширені кредити здебільшого обмежені строком у три роки (в окремих випадках — до чотирьох років).

З метою розширення своїх кредитних можливостей МВФ практикує створення спеціальних фондів. Вони розрізняються за цілями, умовами і вартістю кредиту.

1. *Фонд компенсаційного й непередбаченого кредитування* призначений для кредитування країн-членів МВФ, у яких дефіцит платіжного балансу обумовлений зовнішніми, незалежними від них чинниками. Зокрема, це: стихійні лиха, непередбачене падіння світових цін, промисловий спад і введення протекціоністських обмежень у країнах-імпортерах, поява товарів-замінників тощо. Діяльність цього фонду має три напрямки:

— з 1963 р. кредитування (до 30 % квоти) країн, особливо експортерів сировини, валютні надходження яких скорочуються в результаті падіння світових цін на сировину;

— з 1981 р. кредитування (до 15 % квоти) країн-імпортерів зерна, що мають проблеми у зв'язку зі зростанням світових цін на зерно;

— з 1988 р. компенсаційне фінансування непередбачених втрат для допомоги країнам, що зазнали впливу непередбачених зовнішніх чинників (до 30 % квоти).

Крім того, країна має можливість звернутися до МВФ із проханням про виділення коштів у рахунок особливої кредитної частки (до 20 % квоти), що може бути використана за бажанням як додаток до кожного з перерахованих трьох видів кредитування.

2. У червні 1969 р. створений *Фонд кредитування буферних (резервних) запасів* для надання допомоги країнам, що беруть участь у створенні подібних запасів сировинних товарів відповідно до міжнародних угод, якщо це погіршує їхній платіжний баланс. Ліміт — 30 % квоти.

3. З 1989 р. функціонує *Фонд фінансової підтримки операцій, спрямованих на скорочення і обслуговування зовнішнього боргу*. При наданні резервних або розширених кредитів країнам-боржникам частина суми цих кредитів (до 25 %) може бути зарезервована з метою скорочення основного боргу.

4. У квітні 1993 р. МВФ заснував *Фонд підтримки структурних перетворень*. Цей фонд орієнтований на країни, що здійснюють перехід до ринкової економіки шляхом радикальних економічних і політичних реформ. Приводом для його використання може бути, по-перше, різке падіння надходжень від експорту внаслідок переходу до багатобічної, заснованої на ринкових цінах торгівлі, по-друге, значне і стійке збільшення вартості імпорту через світові ціни, особливо на енергоносії, і, по-третє, наявність обох цих явищ. Країни-члени можуть отримувати кошти в рамках "проміжного", або "перехідного"

кредитування до 50 % їхньої квоти. Кредити надаються двома рівними частками по 50 % кожна з інтервалом у півроку.

Крім функціонуючих нині чотирьох спеціальних фондів МВФ періодично створює тимчасові кредитні фонди (наприклад, нафтовий, довірчий, додаткового кредитування, розширеного доступу до ресурсів МВФ, структурної перебудови тощо) з метою рішення гострих проблем міжнародних валютних відносин. Для їхнього формування залучаються позикові кошти з різних зовнішніх офіційних джерел.

Утворення додаткових спеціальних фондів у рамках МВФ шляхом запозичення ресурсів в інших країн-членів — це один із виявів процесу адаптації системи міждержавного кредитування й валютного регулювання до мінливих умов світової економіки. МВФ виконує роль посередника при перерозподілі позичкового капіталу від більш забезпечених країн-кредиторів до країн, що мають потребу в кредитах, водночас, впливаючи на економічну політику країн-позичальниць, він виступає як гарант повернення цих коштів.

## **МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ**

- 6.1. Стратегія побудови та розвитку економіки Європейського Союзу.*
- 6.2. Стратегічні пріоритети Північноамериканської зони вільної торгівлі.*
- 6.3. Моделі і стратегії розвитку країн Південно-Східної Азії.*
- 6.4. Стратегічні перспективи розвитку Азійсько-Тихоокеанського регіону.*

Сучасний етап цивілізаційної еволюції характеризується поглибленням взаємодії національних економік зі світовим господарством, що зумовлене розвитком процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації світової економіки. За цих умов одним з головних завдань зовнішньоекономічної політики України є вибір національної моделі інтеграційної стратегії, спрямованої на формування відкритої економіки, поглиблення інтернаціональних зв'язків з Європейським Союзом, Північноамериканською зоною вільної торгівлі, країнами Південно-Східної Азії та Азійсько-Тихоокеанського регіону.

### **6.1. Стратегія побудови та розвитку економіки Європейського Союзу**

Найвищого рівня розвитку міжнародна інтеграція досягла у європейському регіоні. Метою поглиблення інтеграційних зв'язків було усунення національних бар'єрів на шляху взаємодії країн Західної Європи, забезпечення однакових умов для всіх суб'єктів господарювання, розвитку конкуренції, гармонізації внутрішньо- та зовнішньоекономічної політики єдиного господарського простору. Підписанню угод про створення ЄС передували досить тривалі процеси створення європейської інтеграційної моделі. Провідну роль для економічного відродження Європи після Другої світової війни відіграв "план Маршалла", що почав діяти влітку 1947 р. За цією концепцією всім державам континенту пропонувалась допомога для відновлення економіки, але прийняли

її тільки країни Західної Європи. Для забезпечення виконання "плану Маршалла" в 1947 р. було створено Організацію європейського економічного співробітництва, пізніше — Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР.), а в 1949 р. — Рада Європи. У 1948 р. був створений Бенілюкс (Бельгія, Нідерланди, Люксембург) — митний союз, що стає моделлю нового різновиду економічного співробітництва країн Західної Європи. Вихідним моментом для формування Європейського союзу було підписання 18 квітня 1951р. Паризького договору про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), до якого увійшли Бельгія, Нідерланди, Люксембург, ФРН, Франція, Італія.

Структура управління ЄОВС стала прообразом структури управління Європейського Союзу. Повноваження Парламентської асамблеї полягали у нагляді за діяльністю Верховної адміністрації. Заснована Рада міністрів гармонізувала національні інтереси країн-учасниць і дій Верховної адміністрації. Для нагляду за законністю розпоряджень Верховної адміністрації було створено Суд справедливості, а для консультування органів ЄОВС — Консультативний комітет.

Новий імпульс європейське будівництво отримало після Мессинської конференції (червень 1955 р.), на якій розглядався меморандум Бенілюкс про європейську інтеграцію. Йшлося про створення єдиної Європи, поступове об'єднання національних економік, формування загального ринку та узгодження соціальної політики. Країни — засновники ЄОВС 25 березня 1957 р. підписали Римські угоди, якими було засноване Європейське економічне співтовариство з атомної енергії (Євроатом). Головною метою ЄЕС було створення митного союзу, що передбачало вільний рух товарів та послуг, відміну квот і обмежень у міждержавній торгівлі, лібералізацію міграції робочої сили та капіталу. Водночас, в угоді не розглядались питання макроекономічної та зовнішньої політики країн.

У травні 1960 р. створено Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ), до якої увійшли Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, Швеція, Швейцарія та Велика Британія. На відміну від ЄЕС та Євроатом, що ставили перед собою політичні цілі, ЄАВТ була суто економічною організацією. Пізніше у жовтні 1991 р. між ЄС (створюється шляхом злиття ЄОВС, ЄЕС і Євроатом у 1967 р.) та ЄАВТ було підписано Угоду про створення Європейського економічного простору (ЄЕП), яка надала особливих переваг країнам ЄАВТ на ринку країн європейських співтовариств. У грудні 1969 р. у Гаазі було прийнято рішення про розширення співтовариств та поглиблення інтеграції. Результатом Гаазьких рішень був вступ у 1973 р. Данії, Ірландії та Великої Британії, у 1981 р. — Греції, у 1988 р. — Іспанії та Португалії, у 1995 р. — Австрії, Фінляндії та Швеції.

1 листопада 1993 р. набула чинності Угода про Європейський Союз. Відповідно до цієї Угоди заснувався політичний і економічний союз, — це означало здійснення спільної економічної і зовнішньої політики, а також політики в галузі безпеки і співробітництва у соціальній сфері. Крім того, запроваджувалося єдине європейське громадянство, зростала роль Європейського парламенту, розширюються повноваження органів ЄС. Положення Маастрихтської були розвинуті й доповнені Амстердамською

угодою (1997 р.). Доповнення стосувалися питань принципів демократії, прав людини, соціальної політики, міждержавного співробітництва у сфері внутрішніх справ і юстиції. Також було розширено повноваження Європейського парламенту в прийнятті законодавчих актів ЄС. Амстердамський саміт затвердив Пакт стабільності й зростання, який наголошував на першочерговості створення сприятливих умов для економічного зростання кількості нових робочих місць.

Нині ЄС являє собою найвищий ступінь європейської економічної і політичної інтеграції.

Європейський Союз базується на трьох засадах:

1) Європейське співтовариство (ЄОВС, ЄЕС, Євратом) з доповненням формами співробітництва, передбаченими угодою про Європейський Союз (Маастрихтська й Амстердамська угоди);

2) спільна зовнішня політика і політика у сфері міжнародної безпеки;

3) співробітництво у внутрішній та правовій політиці. Якщо європейські договори 50-х років уклалися для

сприяння економічному зростанню, підвищенню життєвого рівня з метою запобігання війни, зміцнення миру і свободи, то нині цілями Європейського Союзу стали:

— утворення союзу країн Європи;

— сприяння збалансованому та довгостроковому економічному прогресу, особливо завдяки створенню простору без внутрішніх кордонів;

— посилення економічного та соціального співробітництва;

— утворення економічного та валютного союзу і створення в перспективі єдиної валюти; утвердження власної ідентичності в міжнародній сфері, зокрема шляхом проведення спільної зовнішньої політики і політики у сфері безпеки, а в перспективі — спільної оборонної політики;

— розвиток співробітництва у сфері юстиції та внутрішніх справ;

— збереження та примноження спільних надбань.

У 90-х роках ХХ ст. перед ЄС вперше реально постала перспектива збільшення кількості країн-членів за рахунок країн Центральної та Східної Європи. Умови прийняття країн Центральної та Східної Європи до ЄС були сформульовані Європейським Союзом у Копенгагені у червні 1993 р. і отримали назву "копенгагенські критерії", серед яких виділяють політичні, юридичні та економічні. *Політичні критерії* передбачають стабільність інституту дій, що забезпечують демократію, імперативність закону, права та інтересів людини. *Юридичні* — враховують спроможність взяти зобов'язання, пов'язані з членством у ЄС. *Економічні* критерії передбачають:

— встановлення рівноваги між попитом і пропозицією внаслідок взаємодії ринкових сил;

— лібералізацію цін та торгівлі;

— відсутність відчутних бар'єрів, які обмежують доступ до ринку (створення нових фірм) та вихід із нього (банкрутство);

— національну юридичну систему, що регулює права власності, реалізацію законів та контрактних зобов'язань;

— макроекономічну стабільність, складником якої є стабільність цін, державних фінансів та балансу зовнішніх розрахунків;

- наявність широкого консенсусу щодо ключових складників та цілей економічної політики;
- достатній рівень розвитку фінансового сектору, здатного перетворювати заощадження на інвестиції у виробництво;
- спроможність конкурувати та витримувати тиск ринкових сил на внутрішньому ринку Європейського Союзу;
- наявність функціонуючої ринкової економіки, рівень стабільності якої достатній для того, щоб економічні агенти ухвалювали рішення в передбачуваному середовищі;
- достатню кількість за прийнятими цінами фізичного та людського капіталу, включаючи інфраструктуру (постачання енергії, телекомунікації, транспорт тощо), досить високий потенціал освіти, науки;
- вплив держави та чинного законодавства на конкурентоспроможність засобами торговельної політики, шляхом проведення відповідної політики в галузі конкуренції та надання державної допомоги середнім та малим підприємствам тощо;
- достатній рівень та динаміку торговельної інтеграції країни з Союзом до вступу (враховуються обсяги та структура торгівлі з країнами — членами Союзу);
- частку малих фірм (малі фірми швидше отримують позитивні здобутки від поліпшення доступу до ринку, а великі фірми меншою мірою спроможні адаптуватися до нових умов).

Як свідчить аналіз соціально-економічного розвитку України за параметрами "оцінки готовності" приєднатися до Євросоюзу, вона суттєво відставала від багатьох країн субрегіону (табл. 6.1). Відсутність громадського консенсусу щодо напрямів та темпів соціально-економічних реформ, неефективна діяльність урядів суттєво віддаляють перспективу не тільки повного, а й асоційованого членства України в ЄС. Кардинально змінити існуючу тенденцію можуть лише послідовні, глибокі реформи.



Таблиця 6.1. Перспективи розширення ЄС

Країна	ВНД на душу населення (% до середнього ВНД ЄС)	Подання заяви про вступ
ЄС	100	—
“Перша хвиля” вступу до ЄС		
Естонія	15,8	24.11.1995
Кіпр	16,3	03.07.1990
Польща	17,9	05.04.1994
Словенія	44,2	10.06.1996
Угорщина	22,3	31.03.1994
Чехія	20,9	17.01.1996
Латвія	10,7	13.10.1995
Литва	11,8	08.12.1995
Словаччина	15,8	27.06.1995
“Друга хвиля” вступу до ЄС		
Румунія	7,3	22.06.1995
Болгарія	6,2	14.12.1995
Україна	4,1	—

*Примітка.* Складено за: Євробюлетень // Інформаційний бюлетень Представництва Європейської Комісії в Україні. — 2002. — № 10. — С. 4—26.

У 1998 р. країни Європейського Союзу ухвалили рішення про поглиблення економічної інтеграції та перехід до створення Європейського економічного та валютного союзу, як заключного етапу формування цілісної господарської системи ЄС.

Стратегічними цілями ЄВС визначено такі:

- 1) реалізація скоординованої, тобто спільної економічної політики країн-членів, що передбачає визначення основних орієнтирів і ряду кількісних макроекономічних показників, якими повинні керуватися національні уряди, а також контроль з боку органів ЄС за дотриманням цих показників і застосування санкцій до країн-порушниць;
- 2) забезпечення ефективного функціонування єдиного внутрішнього ринку і проведення загальної економічної політики в ЄС за допомогою єдиної грошово-кредитної системи, ключовими елементами якої повинні стати євро і Європейський центральний банк, який має ті самі функції, які раніше виконували національні центральні банки;
- 3) зміцнення валютної стабільності в міжнародному плані, покликане нейтралізувати негативний вплив на ЄС зовнішніх валютних процесів, перетворення євро на одну з найважливіших резервних валют і зміцнення її позиції відносно долара.

У ЄВС з 31 грудня 1992 р. усунуті практично всі обмеження на пересування чинників виробництва, здійснена гармонізація економічної політики країн-членів і створений спільний ринок.

Зважаючи на зазначені цілі, стратегічними напрямками розвитку економічного союзу в рамках ЄС виступають:

- повна ліквідація внутрішніх обмежень на пересування товарів, капіталу, послуг і трудових ресурсів;
- створення спільного ринку, економічного і валютного союзів;
- проведення спільної торговельної політики;

- встановлення єдиних зовнішніх тарифів;
- здійснення спільної політики в галузі виробництва, сільського господарства і транспорту;
- розробка і проведення єдиної аграрної політики;
- гармонізація систем правового забезпечення;
- узгодження законодавства країн-членів;
- розробка і проведення єдиної антимонопольної політики; забезпечення режиму захисту від недобросовісної конкуренції;
- сприяння проведенню наукових досліджень, удосконаленню технологій, підвищенню конкурентоспроможності країн-учасниць;
- гармонізація національних валют і створення єдиної валюти;
- розробка і здійснення єдиної політики в галузі охорони навколишнього середовища;
- здійснення єдиної політики в соціальній сфері;
- сприяння забезпеченню високого рівня освіти та професійної підготовки;
- забезпечення правового захисту виробників і споживачів.

Формування валютного союзу відбувалося у три етапи:

- 1) 1 січня 1990 р. — 31 грудня 1993 р. — лібералізація ринків капіталів, досягнення стабільності цін і валютних курсів, посилення координацій економічної політики;
- 2) 1 січня 1994 р. — 1 січня 1999 р. — створення Європейського валютного інституту на базі Комітету керуючих центральних банків, підготовка до створення Європейського центрального банку;
- 3) з 1 січня 1999 р. — 31 грудня 2001 р. введення в обіг єдиної грошової одиниці — євро, що може обслуговувати лише безготівкові розрахунки; з 1 липня 2002 р. євро вводиться як готівкові гроші; з 1 липня 2002 р. євро використовується як єдиний платіжний і розрахунковий засіб.

Згідно з вимогами Маастрихтської угоди для приєднання до валютного союзу країни-члени повинні відповідати певним вимогам, зокрема, має забезпечуватись:

- стабільність цін: середньорічний рівень інфляції в окремій країні не повинен перевищувати відповідний рівень трьох найбільш стабільних країн ЄС більш ніж на 1,5 %;
- "бездефіцитність бюджету": внутрішній борг окремої країни не повинен перевищувати 60 % ВНД, зовнішній — 3%;
- збалансованість ставок відсотка: вони можуть перевищувати показники трьох найбільш стабільних країн лише на два відсоткових пункти;
- стабільність валютних курсів: валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС.

Порівняння цих критеріїв з параметрами розвитку України має пріоритетний характер. Саме ці критерії можуть розглядатися як певні орієнтири для макроекономічної стабілізації в Україні, розвитку її грошово-кредитної та валютної сфер, розробки інтеграційної стратегії.

Європейське Співтовариство визнало Україну як незалежну державу у 1991 р. У червні 1994 р. у Люксембурзі була підписана Угода про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (УПС). У 1998—1999 рр. сформувалася інституційна база співробітництва — було створено Раду і Комітет з питань

співробітництва, у грудні 1999 р. прийнято Декларацію Європейської Ради стосовно спільної стратегії країн — членів ЄС щодо України. Курс на євроінтеграцію став офіційним пріоритетом національної інтеграційної політики України.

Євроцентризм має для України як позитивні, так і негативні наслідки у всіх сферах життєдіяльності суспільства — політичній, економічній, соціальній. В економічній сфері наслідки розширення ЄС для України зумовлюються перспективами взаємовідносин з країнами-учасниками. Співпраця у торгівлі з країнами ЄС має позитивну динаміку, причому український експорт до ЄС зростає значно вищими темпами, ніж імпорт до України. Це суттєво поліпшує торговельний баланс: від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі скорочується з 1,173 млрд до 527 млн дол. порівняно з 1996 р. (табл. 6.2). У цілому ЄС зберігає за собою позицію провідного інвестора в економіку України, проте його частка стабільно зменшується з 45,6 % від загального обсягу прямих інвестицій на початку 1995 р. до 36,6 % на початку 2001 р.

У контексті євроінтеграційних перспектив Україна може використовувати перевагу масштабів виробництва, підвищувати ефективність інвестиційного та інноваційного процесів.

Стратегічними напрямками реалізації Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС є узгодження національного механізму еколого-економічного регулювання з західноєвропейським. При цьому головна увага приділяється розробці моделі збалансованого стійкого еколого — економічного розвитку єдиної Європи. Йдеться про вибір важелів підвищення ефективності еколого-економічного регулювання як на рівні національної, так і загальноєвропейської політики. Водночас, євроінтеграцію не слід розглядати як одномоментну зміну якості соціально-економічного становища та розвитку. Це — складний, перманентний процес. Не слід забувати і про потужні чинники глобальної конкуренції між центрами світової економіки, такими як Західна Європа, НАФТА, АСЕАН та АТР. В умовах реального розширення Євросоюзу Україні потрібні прагматизм і реалізм постановки цілей інтеграційної політики, консолідація внутрішніх зусиль для забезпечення умов стабільного демократичного розвитку українського суспільства, становлення конкурентоспроможної національної економіки — основи взаємовигідного співробітництва і партнерства.

Таблиця 6.2. Зовнішня торгівля товарами України та членів ЄС у 1996—2001 рр.

Країна	Експорт			Імпорт		
	1996 р.	1998 р.	2001 р.	1996 р.	1998 р.	2001 р.
Всього по ЄС	1596,4	2119,3	2354,4	2769,0	3170,5	2881,2
Австрія	101,5	135,2	163,6	175,5	193,8	185,1
Бельгія	78,3	86,0	106,5	124,8	138,5	134,7
Греція	96,9	59,9	48,1	59,6	34,1	38,5
Данія	6,6	37,3	24,7	67,7	75,9	68,2
Ірландія	64,4	82,3	27,2	52,5	37,3	25,7
Іспанія	90,2	131,3	162,9	57,0	80,3	100,2
Італія	344,6	550,2	638,9	341,8	408,6	346,0
Люксембург	0,2	4,1	1,4	10,9	4,7	8,9
Нідерланди	99,7	117,7	138,0	197,8	161,5	146,6
Німеччина	421,9	638,7	741,4	1068,7	1263,6	1134,4
Португалія	11,3	16,1	20,1	2,9	3,5	7,7
Велика Британія	135,9	108,0	137,6	201,5	204,7	202,8
Фінляндія	22,1	26,2	24,0	96,3	114,9	95,9
Франція	111,1	118,9	111,7	245,1	300,2	236,1
Швеція	11,7	7,4	8,3	66,9	148,9	150,4

Примітка. Складено за даними: Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. — К.: Либідь, 2002. — С. 84—123.

## 6.2. Стратегічні пріоритети Північноамериканської зони вільної торгівлі

Необхідною умовою здобуття Україною гідного місця у новому світопорядку, забезпечення своїх національних інтересів, безпеки та сталого економічного прогресу є збалансованість її зовнішньої стратегії за всіма напрямками, у тому числі за північноамериканським. Вагомість останнього зумовлюється налагодженням контактів України з НАФТА та МЕРКОСУР (Південним спільним ринком).

Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) почала свою діяльність 1 січня 1994 р., коли набрала чинності угода між Канадою, США та Мексикою, підписана ще в 1992 р. Створення цієї організації відбувалося поступово. У 1965 р. була укладена угода між США та Канадою про торгівлю продукцією автомобільної промисловості. 1 червня 1989 р. набула чинності американсько-канадська угода про вільну торгівлю, яка передбачала усунення до 1998 р. всіх обмежень у взаємній торгівлі. Але зовнішні тарифи кожна з країн встановлювала самостійно. Згідно з угодою про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі протягом наступних 15 років майже всі торговельні та інвестиційні бар'єри між країнами — учасницями НАФТА мають бути ліквідовані, а мито скасоване. У відносинах з Мексикою відбувається поступове зниження мита: з 1994 р. зменшується мито у взаємній торгівлі промисловими і продовольчими товарами; решту мита скасовано до 2003 р. Ці заходи відкривають доступ високотехнологічної продукції, передусім продукції електроніки та автомобільної промисловості, з США і Канади на мексиканський ринок. Мексика забороняє участь іноземних компаній у розробці, видобутку та виробництві нафти і нафтопродуктів, у розвідці та

видобутку радіоактивних руд, транспортній і комунікаційній інфраструктурі на своїй території. Що стосується інших галузей економіки, Мексика зобов'язана пом'якшити обмеження на участь американських та канадських інвесторів в акціонерному капіталі своїх компаній та скасувати обмеження на участь іноземного капіталу в банках і страхових компаніях. Угода передбачає заходи щодо охорони довкілля Мексики, імміграції робочої сили.

Створення НАФТА сприяє розвитку різних сфер економічної діяльності в Північній Америці, а саме доступу до ринків, наданню інвестицій, гарантій, послуг, прав інтелектуальної власності, збільшенню державних закупок, дотриманню стандартів, тимчасовому в'їзду.

У 2000 р. було здійснено спробу оцінити результати співпраці у межах НАФТА за останні 5 років. Завдяки динамічному розвитку американської економіки досягнуто зростання Внутрішнього національного доходу (ВНД) більш, ніж на 8 % , внутрішній попит збільшився на 16 % , зменшилось безробіття, створено нові робочі місця.

Обсяги зовнішньої торгівлі постійно зростають (табл. 6.3). Треба відмітити більш інтенсивне зростання імпорту в останньому десятиріччі й виникнення від'ємного сальдо торговельного балансу.

Таблиця 6.3. Зовнішня торгівля НАФТА (у поточних цінах), млрд дол. США

Показник	Рік				
	1960	1970	1980	1990	2000
Обіг	48,6	116,3	692,4	1170,6	2221,0
Експорт	26,7	60,7	356,8	523,8	1012,0
Імпорт	21,9	55,6	335,6	646,8	1209,0
Сальдо	4,8	5,1	21,2	-123,0	-197,0
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	121,9	109,2	106,3	81,0	83,7

Примітка. Складено за даними: Устинов И.Н. Мировая торговля: Стат.-аналит. справочник. — М.: Экономика, 2000. — С. 142—164.

Разом з тим не вдалося урівняти заробітну плату робітників у Мексиці і в США. Певні проблеми виникли і в соціальній сфері Канади: змінилась реальна заробітна плата; соціальні виплати. Але подібні втрати цілком природні на перших етапах розвитку інтеграційних процесів. На нашу думку, логіка розвитку НАФТА свідчить про необхідність створення певних організаційних структур з поступовим удосконаленням механізму співпраці.

Українська стратегія щодо Північної Америки має спрямовуватись на оптимізацію реалізації довгострокових інтересів у регіоні, використання інвестиційного потенціалу НАФТА для потреб української економіки, розширення українського експорту готової продукції (особливо продукції машинобудування, металургійного комплексу та нау-комісткого виробництва), вивчення досвіду регіону щодо фінансової стабілізації, подолання інфляції, управління

зовнішнім боргом, залучення джерел зовнішнього фінансування, задоволення потреб України в окремих видах дефіцитної сировини та продукції.

Відносини України з НАФТА повинні будуватись комплексно, коли багатосторонні форми взаємодії підкріплюються двосторонніми конструкціями, кожній з яких властива своя специфіка, що враховуватиме спільні цінності та довгострокові завдання розвитку, можливість гармонізації національних інтересів сторін.

### 6.3. Моделі і стратегії розвитку країн Південно-Східної Азії

Інтеграційні процеси у Південно-Східній Азії відрізняються від європроцесів — пріоритетне значення надається азійській співдружності та пошуку загальноазійських цінностей.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) була створена п'ятьма державами (Бруней, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни) у 1967 р., які підписали Бангкокську декларацію. В 1976 р. цю декларацію було доповнено Угодою про дружбу і співробітництво в Південно-Східній Азії і Декларацією АСЕАН, підписаною в м. Балі. У 1992 р. була підписана Сінгапурська декларація, спрямована на поглиблення економічного та політичного співробітництва й інтеграції в регіоні, а також збільшення кількості країн-членів. До організації приєдналися В'єтнам, Лаос, Сінгапур.

Цілями організації є:

- сприяння регіональному співробітництву в економічній, соціальній та культурній сферах з метою зміцнення миру в регіоні;
- прискорення економічного зростання, соціального прогресу та культурного розвитку в АСЕАН на основі спільних дій у дусі партнерства і співробітництва; активізація взаємної підтримки в економічній, соціальній, культурній, технічній, науковій та адміністративній сферах; взаємодія у сфері науки й освіти, сільського господарства, промисловості та ін.
- сприяння тісному співробітництву з міжнародними регіональними організаціями.

Було розроблено три моделі стратегії розвитку регіональної інтеграції в межах АСЕАН:

- *ринкова* — перевага надається створенню зони вільної торгівлі з поетапним зменшення тарифів та лібералізацією внутрішньорегіональної торгівлі;
- *ринково-інституційна* — полягає у поєднанні торговельної лібералізації з використанням інструментів міждержавного регулювання. Така стратегія ґрунтується на загальнорегіональній промисловій співпраці, узгодженні планів розвитку країн АСЕАН на міжнародному рівні, реалізації спільних проектів із застосуванням адміністративних і політичних заходів;
- *окремих проектів регіонального масштабу* — прихильники цієї моделі виступають проти комплексних схем господарювання. Крім того, значна увага приділяється розвитку багатонаціональних компаній як суб'єкта і рушійної сили регіональної інтеграції.

Як бачимо, відсутність єдиної моделі інтеграційної стратегії не сприяє ефективній реалізації довгострокових планів.

Разом з тим, для країн АСЕАН характерне інтенсивне нарощування обсягів зовнішньої торгівлі (табл. 6.4). У 2000 р. на 208,8 млрд дол. зріс експорт товарів, імпорт — на 210,2 млрд дол. (порівняно з 1990 р.) зі збереженням від'ємного сальдо у 19,3 млрд дол.

На сучасному етапі Асоціація спрямовує свою діяльність на поглиблення регіональної інтеграції та приймання з цією метою нових членів. Згідно з Сінгапурською декларацією стратегічним завданням є:

- створення Азіатської зони вільної торгівлі (АФТА);
- встановлення загального пільгового митного тарифу на деякі види продукції; поглиблення співробітництва, особливо з Австралією, Канадою, Європейським Союзом, Республікою Корея, Японією, Новою Зеландією та США;
- розширення співробітництва в таких сферах, як безпека, фінанси, телекомунікації, туризм, транспорт, сільське господарство, навколишнє середовище; зміцнення інститутів АСЕАН.

Таблиця 6.4. Зовнішня торгівля АСЕАН (у поточних цінах), млрд дол. США

Показник	Рік				
	1960	1970	1980	1990	2000
Обіг	7 787	13 991	136 892	299 955	719 052
Експорт	4 190	6 369	72 584	141 111	343 868
Імпорт	3 597	7 522	64 308	158 944	369 184
Сальдо	593	-1 253	8 276	-17 733	-19 316
Коефіцієнт покриття імпорту експортом, %	116,53	83,6	112,9	88,8	94,8

Примітка. Складено за: Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 85—86.

Для реалізації цих завдань був створений регіональний форум АСЕАН, офіційною метою якого є утвердження цілей та принципів Договору про дружбу та співробітництво в Південно-Східній Азії як загальновизнаного кодексу поведінки. Членами форуму були: члени АСЕАН, країни — партнери АСЕАН, з якими ведуться переговори (Австрія, Європейський Союз, Японія, Республіка Корея, Канада, Нова Зеландія, США), країни — партнери АСЕАН з консультацій (Китай, Росія).

#### 6.4. Стратегічні перспективи розвитку Азійсько-Тихоокеанського регіону

Останнім часом Азійсько-Тихоокеанський (АТР) регіон викликає найбільшу цікавість у спеціалістів як зона динамічного економічного зростання, оскільки на їхню думку, динамічність економічного розвитку у поєднанні зі зростанням міжнародної конкурентоспроможності країн АТР свідчать про наближення "тихоокеанської ери".

З географічного погляду АТР утворює "азійський чотирикутник": Японія, Китай, нові індустріальні країни (НІК) (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур.). АСЕАН.

АТР перетворюється на центральну арену світогосподар-ських відносин. На його частку припадає 50 % світового виробництва, 1/3 обсягу світової торгівлі. Особлива увага у регіоні приділяється розвитку НТП, створенню мікро-електронних технологій, космічної автоматизації та роботизації. Економічне "диво" АТР пояснюється активізацією розвитку приватного підприємництва та діяльності ТНК, що обирають регіон з метою ефективного застосування капіталу та використання переваг дешевої робочої сили.

У цьому регіоні вживаються заходи щодо активізації механізмів інтеграції у межах Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), створеного у 1989 р. з метою підтримання зростання і розвитку країн-учасниць. Членами організації є Австралія, Бруней, Гонконг, Індонезія, Канада, Китай, Кирибаті, Малайзія, Папуа-Нова Гвінея, Південна Корея, Росія, Сингапур, США, Таїланд, Філіппіни, Чилі, Японія.

Стратегією розвитку є сприяння зростаючій економічній взаємозалежності держав АТР у сфері послуг, капіталу, технологій, зміцненню відкритої багатосторонньої торговельної системи, підвищенню ступеня лібералізації торгівлі та інвестицій в АТР, зміцненню і стимулюванню розвитку у приватного сектору, використанню принципів вільного ринку для збільшення переваг регіонального співробітництва.

Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 60 %, у світовій торгівлі — 40, у золото-валютних резервах — 80 %.

АТЕС є форумом держав регіону. Організація має консультативний статус. У її рамках виробляються правила ведення торгівлі, інвестиційної і фінансової діяльності, проводяться зустрічі галузевих міністрів і експертів з питань співробітництва в різних галузях (енергетика, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона навколишнього середовища). Всі рішення приймаються на основі консенсусу. Основними органами АТЕС є міністерські зустрічі, Комітет з торгівлі та інвестицій, Тихоокеанський діловий форум, робочі групи. АТЕС співпрацює з іншими організаціями АТР, а саме: АСЕАН, Тихоокеанською конференцією з економічного співробітництва, Південнотихоокеанським форумом. За характером, цілями та складом країн-учасниць АТЕС є досить нетиповим регіональним угрупованням. Інтеграційні стратегії його розвитку пов'язані зі стимулюванням іноземних інвестицій та імпортом наукомістких технологій.

З огляду на обмеженість можливостей України щодо збільшення обсягів експорту до країн ЄС та НАФТА розвиток торгівлі з країнами АТР набуває особливого значення. Найважливішими партнерами України в АТР є Китай, Японія, Південна Корея, країни АСЕАН (табл. 6.5).

Як бачимо з таблиці, у 2000 р. загальний обсяг експорту зріс на 6,2 %, а імпорту зменшився на 13,9 % порівняно з 1998 р.

Отже, стратегічним напрямком для розвитку інтеграційних зв'язків України з АТР є ринково-товарний вектор, що забезпечує реальну участь національних суб'єктів господарювання у системі сучасних міжнародних ринків. Економічно детермінованою є структура експорту-імпорту. Відповідно до потреб України у



імпорту повинні переважати енергетичні й паливні ресурси, машинне обладнання і технології, товари широкого вжитку. В найближчій перспективі провідні позиції має зайняти імпорт інвестиційно-технологічних ресурсів, що відповідатимуть потребам постіндустріальної економіки.

Структура експорту теж не може формуватися хаотично, її матеріально-речовий склад мають забезпечити передусім галузі з порівняльними та конкурентними перевагами. Найбільші переваги для реалізації зазначеної стратегії мають машинобудування і ВПК, порошкова металургія, електрозварювання, біотехнології. Після економічної та техніко-технологічної модернізації до складу експортних галузей можуть увійти АПК та харчова промисловість. Але можна сподіватись на рівноправну та ефективну участь України у системі міжнародного поділу і кооперації праці лише за умов комплексного вирішення системи завдань як внутрішнього економічного розвитку, так і зовнішньоекономічної сфери.

## ГЛОБАЛІЗАЦІЯ І СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

*7.1. Визначення і характерні ознаки багатонаціональних підприємств, їхні відмінності від інших суб'єктів міжнародного бізнесу.*

*7.2. Прямі закордонні інвестиції у стратегіях багатонаціональних підприємств.*

*7.3. Особливості стратегій міжнародного бізнесу.*

*7.4. Вплив багатонаціональних підприємств на національну економіку.*

Огляд міжнародних стратегій економічного розвитку був би неповним без аналізу ролі у сучасних процесах еволюції світового господарства міжнародного бізнесу. Міжнародний бізнес — досить широке поняття, яке охоплює всі сфери зовнішньоекономічної діяльності окремих підприємств, міжнародних фірм та їх взаємовідносин з урядами окремих країн — суб'єктів світової економіки. Роль міжнародного бізнесу зростає в сучасних умовах глобалізації соціально-економічного розвитку, адже саме він започаткував цей процес. Вплив міжнародного бізнесу на еволюцію людства настільки значний, що він може визначати як розвиток окремих країн, так і хід подальшої історії людства (наприклад, у так званому "списку "Forbs" 100 найбільших виробничих одиниць світу 2/3 належать державам і 1/3 — міжнародним корпораціям).

### **7.1. Визначення і характерні ознаки багатонаціональних підприємств, їхні**

відмінності від інших суб'єктів міжнародного бізнесу

Провідну роль у міжнародному бізнесі відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), або багатонаціональні підприємства (БНП). Нині не існує жодного загальноприйнятого визначення БНП, зокрема деякі економісти вважають, що це великі, домінуючі у своїй галузі фірми, які займаються міжнародною діяльністю, інші переконують, що ТНК — лише фірми, які мають власність у більш ніж одній країні. Розрізняють також поняття "транснаціональна корпорація" (ТНК — *transnational corporation*) і "багатонаціональна корпорація"

(БНК — *multinational corporation*) — за критерієм походження (ТНК — з однієї країни, БНК — кількох). Як бачимо, навіть назва викликає суперечки.

У сучасній науковій літературі напоширенішою є точка зору "класиків" міжнародного менеджменту Р. Вернона і Л. Уеллса, які розкрили поняття БНП (*multinational enterprise* — MNE) досить чітко. На їхню думку, БНП — це компанії, "утворені з групи філіалів, які розташовані в різних країнах і мають такі ознаки: об'єднані відносинами спільної власності, засновані на спільному використанні ресурсів, таких як гроші і кредит, інформаційна система, торговельна марка та патенти, підпорядковуються певній спільній стратегії".

*Відповідно, БНП можуть мати приватну або державну форму власності; бути великими або малими за розмірами та обсягами операцій; їхня власність може утворюватися інвесторами будь-якої кількості країн; вони можуть провадити будь-яку діяльність у міжнародному бізнесі, доки володіють філіалами у двох і більше країнах.*

Це визначення можна назвати *функціональним* визначенням БНП, оскільки воно фокусується на *діяльності* фірми, а не на структурі *власності* чи інших характеристиках (обсягах і частці в загальних прибутках закордонної діяльності та ін.). Єдиною необхідною функцією для БНП є прямі закордонні інвестиції (ПЗІ), завдяки яким фірма створює філіали, як мінімум, у трьох країнах.

Існує й інше загальновідоме визначення БНП за критеріями розміру і значення фірми на ринку. *БНП — це фірма, "яка контролює активи, як мінімум, у шести країнах; отримує понад 25 % річних прибутків від іноземної діяльності, а обсяги її закордонного продажу перевищують 100 млн дол."*

Якщо за першим визначенням до цих підприємств можна віднести тисячі підприємств у світовій економіці, то за другим коло звужується до 500 (так званий "список *Fortune 500*"). Щоб дещо обмежити їхній список, слід увести додаткові критерії, які показують, наскільки ефективно діє фірма на міжнародному ринку. Як правило, БНП проводять широкомасштабну політику наукомісткого виробництва (частка затрат на науково-технічні розробки у них значно вища за середню); число їхніх філіалів значно переважає необхідне за визначеннями. Для того, щоб оцінити їхню діяльність, доцільно теоретично викласти їх суть та значення для світового господарства в цілому і переваг міжнародних фірм у конкурентній боротьбі.

### **Теорія конкурентних переваг у стратегії транснаціональних корпорацій.**

*Теорія конкурентних переваг* (її розробником на мікро- і макроекономічному рівнях вважається М. Портер) визначає перспективи стратегії бізнесу й окремих країн у міжнародному розподілі праці. За цією теорією, стратегія фірми є процесом, у якому вона має:

- виявити свої конкурентні переваги і недоліки, а також проаналізувати значення кожного з них у конкуренції зі своїми суперниками на ринку;
- визначити способи досягнення своїх переваг у конкретному конкурентному середовищі (а також, яким чином зменшити вплив тих недоліків, які неможливо усунути);
- вирішити, як розвивати конкурентні переваги у міжнародній діяльності, такої як експорт, прямі закордонні інвестиції чи стратегічний союз.

Історично багатонаціональні підприємства у ХХ ст. почали розвиватися в основному в добувних галузях економіки. Вони конкурували між собою на

основі доступу до постачальників сировини і ринків збуту. Після Другої світової війни більшість цих переваг зникли, а фірми почали змагатися, опираючись на підтримку урядів держав. Аналіз конкурентних переваг великих фірм ґрунтувався на ідеї "подолання перешкод для проникнення" на основі:

— *абсолютних переваг у витратах*, таких як власна технологія і контроль над обмеженими ресурсами;

— *переваг у диференціації продукту*, тобто встановленні власної торговельної марки чи патентування продукту;

— *економії масштабів* у сфері виробництва, доставки, фінансування, маркетингу завдяки зростанню фірми і обсягів її діяльності;

— *урядової протекції*, яка давала б змогу фірмі отримувати тимчасовий або постійний захист від конкурентів з боку держави (пільги в оподаткуванні, державні замовлення та ін.);

— *управління людськими ресурсами*, що дає змогу менеджерам створити робочу атмосферу, яка стимулює продуктивність праці і підвищує якість продукції.

Ці переваги можуть використовуватися як на міжнародному, так і національному рівнях. Проте існують специфічні конкурентні переваги, притаманні саме багатонаціональним підприємствам, хоча деякі з них можуть використовувати національні фірми, які контактують з іноземними. Основні види конкурентних переваг подано в табл. 7.1.

Таблиця 7.1. Конкурентні переваги БНП

Перевага	Опис
1	2
<b>Загальні конкурентні переваги</b>	
Власна технологія	Продукт, процес або технологія менеджменту, які використовує підприємство. Інші можуть отримати їх через власні дослідження, або контактуючи з власником
Ціна (вартість) фірми	Репутація якості, сервісу, ділових зв'язків завдяки досвіду
Економія масштабів у сфері виробництва	Широкомасштабна виробнича орієнтація і умови, які знижують витрати на одиницю продукції
Економія масштабів у закупівлях	Менші витрати при придбанні ресурсів завдяки замовленню у великих кількостях
Економія масштабів у фінансуванні	Доступ до фінансових засобів з нижчими витратами завдяки величині підприємства
Економія масштабів у розподілі	Зниження транспортних витрат. Доставка великої кількості товару
Економія масштабів у рекламі	Продаж товарів на багатьох ринках, що дозволяє певною мірою стандартизувати рекламу
Урядова протекція	Вільний або преференційний доступ до ринку, обмеженого державним регулюванням

Закінчення табл. 7.1

1	2
Управління людськими ресурсами	Кваліфікація працівників, технологія менеджменту персоналу й оптимізація продуктивності при роботі в команді
<b>Специфічні конкурентні переваги</b>	
Багатонаціональна маркетингова можливість	Знання про ринки і доступ до них у кількох країнах, що зменшує час і витрати проникнення
Багатонаціональна ресурсна можливість	Доступ до сировини, напівфабрикатів у кількох країнах, що знижує витрати на ресурси
Багатонаціональна диверсифікація	Діяльність у кількох країнах, що забезпечує зниження ризику
Управлінський досвід	Навички управління в кількох країнах, що сприяє ефективному менеджменту

Найбільш важливою є *багатонаціональна маркетингова можливість*, яка дає змогу просувати цим підприємствам свою продукцію одночасно на багатьох національних ринках. Завдяки існуванню широкої мережі філіалів, які збирають інформацію про попит на ринку, умови регулювання та інші знання бізнесу, фірма має можливість реагувати на зміни ринку при продажу продукції. Чим ширша мережа філіалів фірми, тим більші її можливості максимізувати доходи. З іншого боку, короткострокове падіння попиту в одній країні може бути нейтралізоване надлишковим попитом в іншій, де філіали не встигають його забезпечувати (таку стратегію, наприклад, використовує фірма "Нестле").

Іншою фундаментальною перевагою БНП є *міжнародний доступ до ресурсів*, який дає змогу звести до мінімуму виробничі витрати завдяки використанню потужностей країн з дешевшими чинниками виробництва. Така перевага дозволяє цим підприємствам успішно конкурувати навіть з місцевими виробниками у будь-якій країні (наприклад, на аграрному ринку України). Інколи вони реалізують цю перевагу, укладаючи контракти з місцевими фірмами про складання або переробку без ПЗІ (закупки хмелю, олії, цукру та ін).

Третьою за важливістю перевагою БНП є *обмеження ризику діяльності завдяки міжнародній диверсифікації*. Більшість підприємств використовують потужності кількох країн для виробництва певного продукту для різних ринків. Подібним чином вони намагаються отримати багатосторонній доступ до сировини та інших ресурсів, таких як праця, з метою позбутися залежності від постачальників з однієї країни. Отже, оперуючи багатогранними ресурсними й маркетинговими можливостями, фірма обмежує ризик своєї діяльності (наприклад, підприємства "Фольксваген" в Іспанії, Чехії).

Четвертою за важливістю конкурентною перевагою БНП є *досвід управління у кількох країнах*, який є ноу-хау функціонування бізнесу в різних культурних середовищах. Ця перевага допомагає підприємствам, які володіють технологією менеджменту, здебільшого випередити суперників, які не мають в штаті організації досвідчених менеджерів. "Гонитва за головами" дає можливість випереджати навіть місцеві фірми у країнах, де розміщуються їхні філіали, оскільки навички у міжнародному менеджменті самі по собі є дефіцитним

чинником виробництва. Фірми, менеджери яких мають міжнародний досвід, отримують переваги порівняно з тими, які таких спеціалістів не мають (до речі, більшість висококваліфікованих спеціалістів в Україні є об'єктами підвищеної уваги з боку менеджерів-ба-гатонаціоналів).

Отже, *діяч (суб'єкт) міжнародного бізнесу* (ДМБ) — це будь-яка фірма, яка здійснює міжнародну діяльність, починаючи з експортерів та імпортерів і закінчуючи менеджментом і ПЗІ. Багатонаціональні підприємства — це фірми, які мають ПЗІ (тобто — філіали), принаймні у трьох країнах. Багатонаціональні підприємства є однією з форм суб'єктів

міжнародного бізнесу, проте, не єдиною. Навіть невеликі експортери можуть бути задіяними у стратегічних союзах та інших формах бізнесу, які перетинають кордони, не будучи такими великими, як "Еххон", або поширеними у світі, як "Procter&Gambler", що особливо актуально для українських підприємств, які прагнуть до транснаціоналізації. Отже, головною відмінністю БНП від інших ДМБ є ПЗІ. Тому доцільно проаналізувати значення ролі закордонного інвестування у стратегіях багатонаціональних підприємств та їхнього впливу на національні економіки.

## **7.2. Прямі закордонні інвестиції у стратегіях багатонаціональних підприємств**

*Прямі закордонні інвестиції* — провідна форма сучасних міжнародних економічних відносин; їх бурхливий розвиток розпочався після Другої світової війни, що було викликано такими факторами:

- зростанням кількості національних ринків;
- лібералізацією зовнішньоторговельної політики держав;
- скороченням транспортних витрат.

Нині їх обсяги становлять 1/3 світової торгівлі (понад 1,5 трлн дол. США). Тому проблема місця і ролі ПЗІ в міжнародній економіці є чи не найактуальнішою в сучасній економічній науці. З іншого боку, інтеграція України у світову економіку неможлива без її відкритості для іноземного капіталу. Тому важливо оцінити роль ПЗІ в національній економіці, їх вплив на основні макроекономічні показники та наслідки для соціально-економічного розвитку країни в умовах процесу глобалізації. Розуміння феномену ПЗІ сприяє не лише розвитку фахового підходу у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а й подоланню стереотипів, що склалися в нашій країні щодо іноземного капіталу.

ПЗІ передбачають власність і контроль компанії в іноземній країні. Звичайно в обмін на право власності інвестор передає в цю країну фінансові, технологічні, управлінські, маркетингові ресурси. Як правило, іноземна компанія може створюватися в результаті будівництва інвестором або придбання ним вже існуючого підприємства.

Основним у визначенні ПЗІ є контроль за активами в іншій країні, тобто ПЗІ використовуються компанією, яка бажає обслуговувати нові ринки за допомогою своєї продукції ("Coca Cola" — в Україну) або отримати додаткових постачальників для існуючих власних ринків ("Royal Petroleum" — з України). У всякому разі за допомогою ПЗІ компанія бажає контролювати закордонний

проект з метою використання власних конкурентних переваг шляхом створення нових виробничих потужностей.

Принциповою є різниця між прямими і портфельними закордонними інвестиціями, яка полягає в рівні контролю (активний — для прямих і пасивний — для портфельних). ПЗІ охоплюють контроль нового або існуючого бізнесу за допомогою таких заходів фінансування, як випуск акцій, місцеві або закордонні запозичення та купівля підприємства "материнською" компанією.

Тобто для ПЗІ необов'язковою є міжнародна переказ засобів — вони вимагають лише передачі власності інвестору, який може фінансувати цю передачу вказаними різними способами.

Причини закордонного інвестування. ПЗІ належить центральне місце в ринковій стратегії БНП, зважаючи на роль, яку вони відіграють у формуванні пропозиції та попиту.

Щодо пропозиції ПЗІ:

— *забезпечують скорочення виробничих витрат.* Керуючись принципом порівняльних переваг, фірма може виявити, що здатна виготовляти продукцію з меншими витратами в іншій країні завдяки нижчому рівню заробітної плати, цін на нерухомість та ін. Тоді вона може обрати одну

з двох стратегічних альтернатив: імпорт з країни, де чинники виробництва дешевші, чи проведення операцій у країні з меншими витратами. Такі ПЗІ можуть використовуватися для виробництва і маркетингу на місцевому ринку (тютюнова промисловість України) або експорту в країну походження чи треті країни (операції з давальницькою сировиною);

— *скорочують транспортні витрати,* тобто витрати на виробництво і доставку товару на цільовий ринок, включаючи вартість страхування і фрахту, митних та інших бар'єрів на шляху просування товарів на ринок. Якщо відстань між країною походження і приймаючою країною велика, або існує багато торгових бар'єрів, місцеве виробництво мінімізує ці витрати, навіть якщо виробництво у власній країні дешевше (виробництво японських автомобілів у США);

— *здешевлюють кінцеве виробництво (іноземне складання).* Так само, як у попередньому випадку, ПЗІ у закордонне складання використовуються для отримання чинників виробництва, зокрема праці, яка є дешевшою або продуктивнішою у країні складання (складання комп'ютерів у країнах Шведно-Східної Азії з подальшим експортом). Компанія може повністю організувати виробничий процес в іншій країні й продавати товар у власній, таким чином отримуючи всі ресурси для власних цілей ("IVECO-КрАЗ");

— *формують портфель виробничих ресурсів.* БНП, які виробляють товари або послуги, можуть виявити переваги у диверсифікації джерел постачання. Збільшення кількості постачальників зменшує економічний ризик виробництва і розподілу. (БНП Західної Європи у нафтопереробній галузі отримують сировину з Росії, Румунії, Північного моря, Близького Сходу та ін.);

— *сприяють доступу до технології і кваліфікації.* У випадку, коли власна технологія і управлінські навички є основними конкурентними перевагами у галузі, ПЗІ проникають в місця скупчення високотехнологічних фірм із високим рівнем менеджменту шляхом відкриття філіалів або утворення спільних підприємств (європейські фірми — в економіку США).

Попит на ПЗІ породжується:

— *пошуком нових ринків*. Найбільш загальним виправданням ПЗІ є використання місцевого виробництва як засобу створення нового ринку продукції. Фірма може обрати ПЗІ як альтернативу іншим шляхам проникнення (експорт, ліцензія, франшиза, будівництво "під ключ" та ін). Навіть у випадку, коли фірма експортує продукцію, місцеве виробництво може збільшити обсяги ринку ("Jonson SC" використовує в своїй стратегії в Україні і експорт, і СП);

— *експортними обмеженнями*. Якщо національний ринок закритий для проникнення заборонними тарифами, квотами, іншими кількісними обмеженнями, ПЗІ можуть стати альтернативою проникнення товару на нього. Оскільки йдеться про обмеження кількості товару на закордонному ринку, то таке становище є примусовим з погляду попиту, а не ціни чи витрат. У випадку, коли квота або ембарго обмежують чи забороняють проникнення, ПЗІ та місцеве виробництво можуть задовольнити попит на закордонному ринку (японські автомобілі в США);

— *необхідністю місцевої присутності*. Безпосередня присутність у приймаючій країні дає змогу збільшувати обсяги продажу, оскільки породжує впевненість споживача у якісному обслуговуванні та додатковій пропозиції продукту. Крім цього, місцеве виробництво дозволяє фірмі адаптувати свою продукцію до вимог ринку, чого не можна сказати про експортну продукцію.

— *подоланням правила "buy National"* (надання переваги під час закупівель місцевим виробником);

— *створенням іміджу "гарного корпоративного громадянина"*, який забезпечується завдяки зайнятості місцевих працівників, сплатою податків, благочинною та іншою громадською діяльністю. Така респектабельність може сприяти виникненню особливої прихильності місцевих споживачів і підтримки з боку державних органів, тому обсяги продажу шляхом ПЗІ і місцевого виробництва можуть бути більшими, ніж при звичайному експорті ("Pepsi" в Україні спонсорувала розвиток хокею, "Coca-Cola" — збірну команду України з футболу);

— *реакцією на загрозу конкуренції*. Необхідною умовою успішної діяльності на ринку є недопущення діяльності інших БНП, яких також може зацікавити новий ринок. Тому завдяки ПЗІ фірма не дозволяє конкуренту стати монополістом і розширити бізнес на інших ринках (конкурентна боротьба "GM-Daewoo" на автомобільному ринку України).

Кожна з указаних причин може бути підставою для прийняття стратегічних рішень про іноземне інвестування, але в будь-якому разі необхідно порівнювати ПЗІ з іншими альтернативами для досягнення БНП своїх цілей.

Залежно від стратегічних та операційних цілей міжнародного бізнесу, БНП використовують такі види ПЗІ:

— *добувні*, з метою доступу до сировини, якою володіє країна перебування і яка має критичне значення для виробництва БНП (нафта, газ, мінеральні копалини, земельні ресурси), які базуються на принципі абсолютних переваг;

— *факторні*, пов'язані з отриманням доступу до дешевих чинників виробництва з метою подальшого експорту, які базуються на принципі порівняльних переваг;

— *сервісні*, покликані збільшити місцеве виробництво і маркетингову нішу;

— БНП на ринку країни перебування, що базуються на принципі конкурентних переваг.

Кожен з цих видів ПЗІ по-своєму впливає на всі сфери економічного життя як країни походження, так і перебування БНП, охоплюючи вплив на національний дохід і зайнятість, рівень цін, платіжний баланс, розподіл доходів, передачу технології і контроль за економікою в цілому.

Загалом ПЗІ впливають на рівень національного доходу та зайнятість в країні перебування, оскільки нове будівництво і функціонування філіалу збільшують ВВП, одночасно забезпечуючи додаткове виробництво і зайнятість місцевих постачальників БНП. З іншого боку, темпи зростання національного доходу завдяки ПЗІ можуть бути нижчими, ніж у випадку місцевих інвестицій, оскільки частина прибутків інвестиційного проекту повертається до "материнської" компанії.

Легко оцінити, з теоретичного погляду, вплив ПЗІ на рівень цін, оскільки додаткова пропозиція продукту (через ПЗІ) сприяє зростанню конкуренції з місцевою пропозицією і обмеженню рівня цін, а, отже, вигід споживачів. Але слід зауважити, що у випадку спрямованості ПЗІ на виробництво нового для ринку продукту БНП не матимуть цінової конкуренції, що дасть їй змогу повною мірою використати ефект монопольної влади і призведе до економічних втрат країни перебування. Крім цього, ПЗІ сприяють підвищенню ціни на чинники виробництва, оскільки БНП створюють додатковий попит на них на місцевому ринку, конкуруючи з місцевими фірмами.

Добувні ПЗІ, як правило, не впливають на ціну світового ринку сировини, хоча вони можуть дещо знижувати її за рахунок додаткової пропозиції, оскільки міжнародна ціна визначається іншими чинниками.

Факторні ПЗІ в більшості випадків знижують ціни продукту на різних національних ринках, які вони обслуговують. Але чи відобразиться зниження затрат і конкуренція цін на споживачах, залежить від рівня конкуренції в бізнесі (наприклад, збільшення кількості складальних заводів у різних частинах світу призвело до різкого падіння цін на комп'ютери, але в Україні вони залишаються набагато вищими за світові).

Сервісні ПЗІ можуть привести до зниження ціни продукту у випадку, коли вони створюють додаткову конкуренцію. Якщо ж товар новий на ринку, порівняння провести неможливо (ресторани "McDonalds" в Україні).

Найважче оцінити вплив ПЗІ на платіжний баланс, оскільки потоки фінансових трансакцій (операцій), що супроводжують інвестиційний процес, часто протилежні, а деякі з них важко визначити.

Вплив ПЗІ на платіжний баланс охоплює:

- потоки капіталів, що супроводжують інвестиційний проект;
- відплив коштів, які можуть перевищувати початкові інвестиції, якщо проект високоприбутковий;
- експорт виробленої на місцевому ринку продукції та імпорт продукції, що продається на ньому;
- інші фінансові потоки між "материнською" та дочірньою фірмою (внутрішні позики, виплати премій і т. д.);



— "ефект заміщення". Якщо місцеве виробництво замінює імпорт, це приводить до покращення торговельного балансу, а якщо інше місцеве виробництво, платіжний баланс не змінюється.

Добувні ПЗІ практично завжди позитивно впливають на торговельний баланс, оскільки експорт продукції переважає, як правило, імпорт обладнання для її виробництва.

Факторні ПЗІ мають тенденцію до зменшення зростання активного сальдо платіжного балансу країни перебування, оскільки певна частина продукції або більшість затрат забезпечується завдяки імпорту з боку "материнської" компанії або з інших джерел (ГАЗ, "IVECO" в Україні). Проте у зв'язку з тим, що факторні ПЗІ націлені на експортні ринки, платіжний баланс буде сприятливим для країни перебування транснаціональних корпорацій.

Сервісні ПЗІ, як правило, чинять тиск на дефіцит платіжного балансу. Ці інвестиції направлені на ринок країни перебування, хоча дуже часто відбувається і експорт, і заміщення імпорту. Отже, кінцевий результат залежить від специфіки кожного конкретного випадку (діяльність "DAEWOO" в Україні обмежує імпорт автомобілів, але через імпорт запчастин і переказ прибутків погіршує платіжний баланс України).

Вплив ПЗІ на розподіл доходів виявляється у тому, що фінансові потоки БНП вирівнюють доходи "багатих і бідних" країн. Проте, в самій країні перебування становище в розподілі доходів дещо відрізняється. Справа в тому, що ПЗІ сприяють збагаченню економічної і політичної верхівки, а решта населення майже нічого не отримує. Це пов'язано з податковими доходами, але БНП не можуть впливати на розподіл податків від своєї діяльності в країні перебування — це прерогатива уряду.

У принципі, ПЗІ вигідні для всіх суб'єктів ринку. Добувні ПЗІ збільшують доходи місцевих учасників проекту, особливо значної кількості низькокваліфікованих працівників, зайнятих у добувних галузях. З іншого боку, вони не впливають на становище інших членів суспільства, оскільки майже вся продукція йде на експорт. Подібним чином впливають на розподіл доходів і факторні ПЗІ, створюючи загальний ефект підвищення життєвих стандартів місцевих учасників. Сервісні ПЗІ орієнтуються на продаж певним групам споживачів на місцевому ринку, тобто викликають загальне зростання доходів як еліти, так і своїх працівників — місцевого менеджменту і персоналу.

Найбільш вигідним аспектом глобальної експансії БНП для країни перебування вважається передання технології, адже нова технологія — це не лише розширення загальної бази виробничих знань і вибору споживача, а й передання місцевим суб'єктам ринку знань про нові продукти, умови життя, стратегію бізнесу та ін. Саме тому головним аргументом критики діяльності цих підприємств є "неправильне" використання ними чинників виробництва приймаючої країни, коли вони надають перевагу ПЗІ у працевітці перед капіталомісткими галузями економіки, які є більш високотехнологічними. В результаті добувних ПЗІ місцеві менеджери і фахівці отримують специфічні знання про технологію добування корисних копалин, достатні для того, щоб у майбутньому здійснювати таку діяльність самостійно. Щоб запобігти ризику націоналізації власності (хвиля яких прокотилася протягом 70-х років ХХ ст. у країнах, що розвиваються), БНП передають лише технологію виробництва,

залишаючи за собою міжнародну маркетингову технологію. Завдяки факторним ПЗІ передана виробнича технологія (знання і навички) місцевим робітникам і менеджерам може надалі поширюватися серед інших місцевих фірм, піднімаючи таким чином загальний технологічний рівень суспільного виробництва і експортний потенціал країни. Проте така продукція не завжди адаптується до місцевих умов, що призводить до проблем у відносинах між БНП і місцевим урядом.

У разі сервісних ПЗІ, поряд з вигодами від передачі технології та інформації про ведення бізнесу, БНП часто звинувачують у створенні "негативного" або "нераціонального" попиту на окремі продукти завдяки проведенню великих рекламних кампаній (тютюн, алкоголь і т. д.).

Отже, оскільки БНП приносять з собою технології, уряд розглядає ПЗІ в національну економіку як вигоди для країни. Проте, якщо іноземна фірма починає домінувати в галузі, уряд може розглядати її діяльність як небажану і намагатиметься регулювати її поведінку на місцевому ринку. Тому проблема власності і контролю ПЗІ має більше політичний, ніж економічний характер. Уряд розуміє, що з часом завдяки своїй могутності ці підприємства через ПЗІ можуть контролювати значну частку провідних галузей економіки, а тому здійснює політику обмеження їхньої власності. У добувних галузях уряд намагається їх витіснити, проте залишає їм певний вибір, оскільки вони контролюють міжнародний розподіл. І навпаки, уряд заохочує факторні ПЗІ, бажаючи досягти певних переваг у міжнародному розподілі праці. Щодо сервісних ПЗІ, то, з одного боку, уряд бажає контролювати продажі на власному ринку, а з іншого, вони не призводять до конфронтації, оскільки не потребують експлуатації природних ресурсів.

### **7.3. Особливості стратегій міжнародного бізнесу**

Зрозуміло, що БНП у своїй діяльності використовують всі можливі види переваг (абсолютні, порівняльні, технологічні, конкурентні) залежно від суб'єктів міжнародної економіки, в умовах якої вони оперують. Тому доцільно розглянути їхні стратегії залежно від різних урядів і типів економіки, визначених у сучасній економічній теорії та практиці господарювання.

Всі *високорозвинені країни* тою чи іншою мірою використовують систему ринку як засіб економічної діяльності (з певним ступенем державного втручання). Цим вони відрізняються від решти країн — суб'єктів світової економіки. Як відомо, економічна діяльність може організовуватися ринковими силами, урядами і великими фірмами, які інтерналізують ділову активність. Поняття "інтерналізація" не тотожне "інтернаціоналізації", а означає ринкову експансію фірми як географічне розширення власних ринків (горизонтальна інтеграція), так і зростання у межах технологічного ланцюга виробництва (вертикальна інтеграція).

Отже, БНП за своєю природою є засобом організації на міжнародному рівні, оскільки беруть участь у всьому спектрі виробничого процесу (виробництво, трансфер ресурсів, розподіл і споживання). Оскільки вони можуть діяти ефективніше, ніж малі фірми, їхня діяльність не розглядається як загроза для ринку з боку розвинених країн (на відміну від країн, що розвиваються).

Відповідно до класифікації МВФ, до розвинених (індустріальних) країн (*industrial countries*) належать країни Європейського Союзу, країни Європи, які не входять до ЄС (Норвегія, Швейцарія, Ісландія), США і Канада, Австралія, Нова Зеландія та Японія; до країн з перехідною економікою (*countries in transition*) — 15 колишніх республік СРСР та соціалістичних країн Європи і Монголія; до групи країн, що розвиваються (*developing countries*), — країни Азії, Африки та Південної Америки. Тому ці підприємства діють на ринках *індустріальних країн* з більшим ступенем свободи. Проте, рівні свободи навіть у цих країнах для БНП різні. Так, наприклад, для Франції характерні сильне державне втручання в економіку та існування державних транснаціональних корпорацій, чого практично немає в США. Західноєвропейські уряди, як правило, вітають злиття і поглинання компаній з метою протистояння США, а в США, навпаки, дуже розвинене антимонопольне законодавство.

Також потрібно пам'ятати про *культурні відмінності*, адже саме вони відрізняють окремі економічні системи. Хоча жителі США, Європи і Японії мають приблизно однаковий рівень споживання й освіти, але у них існують величезні розбіжності у смаках, структурі попиту, практиці бізнесу та ін. Тому часто БНП, починаючи закордонну діяльність, шукають "внутрішнього помічника" серед місцевих фірм, які володіють каналами розподілу і можуть доставляти продукти кінцевому споживачу. Крім цього, потрібно враховувати інші чинники культури (мову, цінності, діяльність профспілок та ін.), які можуть стати перешкодою для бізнесової діяльності в індустріальних країнах. Ці країни ще не можна розглядати як *гомогенні ринки*, незважаючи на їх подібність. З іншого боку, важливим чинником діяльності БНП у розвинених країнах є *участь держави у бізнесі*, як безпосередня (зокрема володіння компаніями, особливо у таких галузях, як телерадіокомунікації, банківська справа, нафтопереробна промисловість), так і непряма участь — підтримка національних фірм і обмеження діяльності закордонних компаній. Найважливішою проблемою участі держави є природа конкуренції між державними і приватними фірмами, і якщо приватна фірма повинна лише дотримуватися "правил гри" уряду, то для державної компанії, крім економічних, існують ще й політичні цілі, які часто стають жертвою ефективності.

Отже, головним чинником визначення *стратегії проникнення БНП* в індустріальних країнах є *конкуренція*, тобто, вибір країни, продукту і способу проникнення залежать від типу конкуренції, з якою фірма стикається у певній країні. Наприклад, ринок телевізорів у Бельгії характеризується практичною відсутністю місцевих виробників через дороговизну процесу виробництва. Тому великі компанії, такі як "Soni" і "Panasonic" продукують телевізори у країнах з низькими затратами і продають їх під своєю торговельною маркою через систему торговельних представництв і компаній.

Інша проблема проникнення — вибір між формами діяльності, тобто, створення філіалу або контрактна угода з іншою фірмою. Наприклад, якщо транснаціональні корпорації США чи Японії приймають рішення про створення виробничого підрозділу у Франції, це означає проникнення на ринок всієї Західної Європи, що може призвести до обмеження інших шляхів проникнення і створення загрози глобальній стратегії фірми.

Крім того, стратегія проникнення залежить від тенденцій до регіоналізації ринків (через чинники транспорту, часу і культури), що спричиняє створення різних типів ринків індустральних країн (США — Канада; Західна Європа; Австралія, Нова Зеландія, Японія). Фірма конкурує зі своїми суперниками на основі *затрат, диференціації продукту, сегментації ринку*. В основі *затратного підходу* лежить переміщення виробничого процесу з розвинутіших регіонів у менш розвинуті, де чинники виробництва дешевші (американські компанії просуваються з півночі на південь США, німецькі — у Португалію, Іспанію, Грецію, нові члени ЄС та ін). Особливу роль у стратегії БНП в індустріальних країнах відіграє *диференціація продукту*, оскільки споживачі мають достатній рівень доходів, щоб задовольняти свої смаки, купуючи бркані товари і предмети розкоші (наприклад, "General Motors" не продає "Opel" і "Voxholl" на ринку США, а "Ford" виходить на всі ринки з типовими моделями). В основі *сегментації* лежить положення про те, що ринки індустріальних країн значно ширші, ніж інші, отже завжди можна знайти нішу для успішної діяльності.

В країнах, що розвиваються, як правило, БНП здійснюють практично всі види економічної діяльності — експортно-імпортні операції, ПЗІ, ліцензійні угоди, франчайзинг, міжнародні банківські послуги та ін. Проте слід відзначити, що на міжнародний бізнес у цих країнах впливає специфіка ринкового середовища. По-перше, рівень державного регулювання та економічні обмеження значно вищі, ніж в індустріальних країнах, і, по-друге, поле діяльності міжнародного бізнесу в цій групі країн значно вужче. Так, на країни, що розвиваються, припадає 80 % світового населення, але лише 25 % міжнародного бізнесу і 1/3 світової торгівлі. Основні напрями діяльності БНП у цих країнах пов'язані з ПЗІ, особливо — закордонним складанням і банківською сферою — через зміни у джерелах фінансування економічного розвитку (сьогодні на зміну державним надходженням у країни, що розвиваються, приходять приватний фінансовий капітал). Особливістю країн, що розвиваються, є *вагома частка урядового сектору* в національній економіці. І хоча частка державних підприємств у валовому національному продукті менша, ніж в індустріальних країнах, державне регулювання значно жорсткіше, включаючи не лише монопольне володіння провідними галузями, а й засоби обмеження економічної свободи приватних підприємств з метою керування бізнесом у бажаному для держави напрямку. Тобто БНП повинні пристосовуватися до нового для себе середовища:

- в монополізованих державою галузях закордонні фірми можуть діяти лише на контрактній основі з урядом;
- в галузях, де конкурують державні й приватні фірми, правила конкуренції відрізняються від "чистої конкуренції" на користь державних фірм;
- в інших галузях необхідні значні зусилля у балансуванні між регулюванням ринку й отриманням прибутку (тобто, з одного боку — зберегти бажаність діяльності фірми для уряду, а з іншого — проводити у життя генеральну лінію материнської компанії).

Стратегії проникнення значною мірою залежать, по-перше, від конкретної країни, і, по-друге, часу проникнення. Звичайно, доступ до ринку легший у тій країні, чії валютні резерви менш обмежені (як це було у випадку "Угорщини,

Чехії, Польщі). Оскільки закордонна власність обмежена, як правило, меншою часткою у спільних підприємствах, у більшості випадків можливі стратегії проникнення БНП на перших порах не охоплюють отримання повної власності, а розглядають інші види бізнесу. Найчастішим способом проникнення залишається експорт. З часом зростає роль угод про виробничу кооперацію, ліцензування, спільне підприємство, бартер (наприклад, "Volkswagen" — "Skoda"). Діючи в країнах з перехідною економікою, фірми, як правило, використовують такі конкурентні переваги: власну технологію, досвід менеджменту, маркетингову мережу (як ми побачимо далі на прикладі "Procter&Gamble"). Саме тому як стратегії функціонування на перший план виступають *контрактні угоди*, а не процес виробництва. Слід зауважити, що в країнах з перехідною економікою традиційно розвивають міжнародний бізнес БНП ("Coca-Cola", "American Express", "General Motors" тощо), які використовують прямі закордонні інвестиції для виробництва своїх традиційних, стандартизованих товарів та послуг для обслуговування нових ринків, а також фірми зі сталими сімейними зв'язками.

Значну увагу в операційній стратегії БНП приділяють проблемі *політичного ризику*, адже процес ринкових перетворень в країнах з перехідною економікою не зайшов настільки далеко, щоб його не можна було повернути назад. Тому, розглядаючи шляхи уникнення ризику діяльності в цих країнах, БНП можуть згортати чи не проводити бізнес; займатися пошуком страхових компаній, форфейторів, урядового захисту; диверсифікувати діяльність у кількох країнах. Найновішею тенденцією у реалізації стратегії БНП можна назвати бартер як метод ведення справ не лише у торгівлі, а й інших видах міжнародного бізнесу в країн з перехідною економікою.

Отже, проникаючи й оперуючи на різних ринках, БНП, з одного боку, вимушені пристосовуватися до місцевого середовища і "правил гри" на конкретному ринку, а з іншого — здебільшого створюють необхідне і бажане для себе середовище ведення міжнародного бізнесу.

#### **7.4. Вплив багатонаціональних підприємств на національну економіку**

БНП постійно відчують ворожість і негативне ставлення до власної діяльності у всіх країнах перебування. Звичайно, можна у всьому підтримувати міжнародний бізнес цих підприємств або відкидати саму ідею закордонного втручання в національну економіку — проте, і в тому, і в іншому випадках необхідне розуміння впливу продажу, виробництва та інших операцій на економіки країн, де відбувається їхня діяльність. Саме тому слід уважно аналізувати й оцінювати найважливіші економічні втрати і вигоди країн від їх діяльності, звертаючи увагу на розуміння взаємодії фірми з органами державного регулювання, конкурентами в країні походження і перебування та іншими учасниками рицку, які чинять тиск на БНП.

Хоча основним критерієм наслідків діяльності БНП виступає економічний чинник, не слід забувати про роль політичних і соціальних чинників, тобто аналіз має охоплювати всі три аспекти впливу багатонаціональних підприємств на економіку.

БНП, власне, є методом організації економічної діяльності. Якщо країна бажає отримати продукт ззовні, вона може досягти цього шляхом торгівлі між урядовими агенціями, приватними підприємствами, або бізнесу в рамках БНП (тобто ПЗІ, внутрішньофірмового експорту). Дозволяючи діяльність БНП, уряд приймаючої країни оцінює *ефективність операцій* (збільшення економічного добробуту, викликане завдяки їхнім конкурентним перевагам порівняно з національними та малими фірмами), якщо вони мають доступ до низькозатратних чинників виробництва, міжнародних каналів розподілу і сучасної технології. З іншого боку, уряд повинен зважати на монопольну владу (економічну міць, якою володіють БНП порівняно з іншими фірмами та урядами, завдяки величині, багатонаціональності, інформованості та менеджменту), яка дає змогу БНП, використовуючи конкурентні переваги, отримувати надприбутки або знищувати місцевих конкурентів, які не можуть змагатися з високоефективною організацією цих підприємств.

Отже, оцінюючи економічний вплив БНП на економіку країн перебування, слід брати до уваги два фундаментальні чинники: вигоди від операційної діяльності цих підприємств та втрати від їхньої монопольної влади.

Необхідно з'ясувати (за допомогою кількісних чи аналітичних показників), наскільки операційна діяльність БНП на ринку перевищує втрати від використання ними своєї монопольної влади. Оскільки ці підприємства впливають на уряди, виробників і споживачів у більш ніж одній країні, виникає питання: чію позицію слід брати до уваги для оцінки їхньої діяльності? З першого погляду, в міжнародній діяльності БНП зацікавлені як країна походження, так і перебування, бо вони отримують вигоди. Але показники вигоди кожної з них відрізняються. Наприклад, експорт українських автомобілів "IVECO-КрАЗ" у Францію покращує торговельний баланс України з Францією і, одночасно, погіршує торговий баланс Франції. "IVECO" отримує прибутки і в Україні, і у Франції і, переказуючи частину доходів до "материнської" фірми в Італію, покращує її платіжний баланс. Вплив БНП на економіку кожної країни різний, а, отже, і політика кожного з урядів щодо їхньої діяльності буде відрізнятися.

*Країна перебування (host country)* розглядає БНП, по-перше, як джерело забезпечення товарами і послугами, які не в змозі виробляти з тими самими затратами (через їхню ефективність); а, по-друге, як загрозу цих підприємств національній економіці з монопольною владою (зростання цін, переказ інвестицій, знищення місцевих конкурентів).

*Країна походження (home country)* сприяє розширенню міжнародного бізнесу ТНК (це спричиняє збільшення обсягів експорту й отримання додаткових валютних надходжень), проте негативно ставиться до "експорту праці", оскільки міжнародний бізнес БНП зменшує зайнятість у країні. Розглядаючи конкурентні переваги, можна відмітити, що ті з них, які знижують витрати, забезпечують прибутки, можуть розподілятися між БНП і країною перебування. Наприклад, економія масштабів виробництва (через ПЗІ) приводить до зниження затрат на одиницю продукції, що дає змогу збільшити прибуток фірми. Цей прибуток може бути розподілений з країною перебування завдяки нижчим цінам для споживачів і податків. Так само відкритість практики менеджменту може бути використана цими підприємствами для розвитку

місцевої ефективності використання ресурсів, яке може бути розділене з країною перебування в різних формах, включаючи людські ресурси і податки. З іншого боку, будь-яке використання конкурентних переваг, які дають змогу БНП подолати конкуренцію інших фірм, може призвести до знищення місцевих виробників і їхнього панування на ринку. Загрозу для уряду країни перебування становить також здатність цих підприємств переміщати свої ресурси в інші країни, якщо у конкретній країні справи йдуть погано. Вплив цих підприємств на економіку країни походження і перебування важко оцінити без розгляду особливостей їхньої діяльності на різних ринках (експорт, контрактні угоди, ПЗІ та ін.) Так, експорт можна легко визначити, але важко оцінити. Наприклад, уявимо ситуацію коли "ГАЗ" експортує автомобілі зі свого українського філіалу в Криму до Росії. З першого погляду, це покращує торговельний баланс України. Проте все набагато складніше:

- 1) оскільки "ГАЗ" експортує з Росії двигуни і ходову в Україну, необхідно визначити співвідношення "експорт-імпорт";
- 2) вплив на платіжний баланс повинен охоплювати рух капіталів (тобто капіталовкладення), переказ прибутків та ін.

Наведемо схему потоків коштів, товарів, технології і трудових ресурсів для складального заводу "ГАЗ" у Криму:

*Таблиця 7.2. Схема потоків коштів, товарів, технології і трудових ресурсів ПЗІ (складальний завод ГАЗ у Криму)*

В Україну з Росії	У Росію з України
— початкові ПЗІ, включаючи гроші й обладнання для створення складального заводу	— зібрані на складальному заводі автомобілі
— складові і комплектуючі (двигуни, ходова частина)	— переказ прибутків від продажу автомобілів
— управлінський і технічний персонал	— винагорода (плата) за персонал
— оплата автомобілів, отриманих Росією	— оплата складників, транспортованих в Україну
— кваліфікація, отримана українцями в Росії і на "ГАЗ" в Україні	— працівники України, направлені на навчання на головне підприємство в Нижній Новгород

Вплив ПЗІ на економіку приймаючої країни, як зазначалось, також неоднозначний, оскільки їх природа викликана різними причинами: по-перше, існують ПЗІ в добувні галузі промисловості з метою доступу до сировини (добувні ПЗІ) (нафта, метали, сільське господарство), які спричиняють переважання експорту над імпортом країни перебування; по-друге, ПЗІ запроваджуються для отримання ресурсів (факторні ПЗІ), коли місцеве виробництво пов'язане з закордонним продажем — знову співвідношення експорту та імпорту також на користь країни перебування; по-третє, одною з причин ПЗІ (сервісні ПЗІ) є обслуговування місцевого ринку — коли імпорт основних складових значно переважає експорт, оскільки продукція призначена для споживання на місцевому ринку. Тому вплив різних видів ПЗІ багатонаціональних підприємств на платіжний баланс країни перебування

протилежний. І хоча перші два чинники покращують платіжний баланс країни, частка останніх у загальному обсязі інвестицій найбільша. Як правило, рамки оцінки інвестиційного проекту визначаються притоком і відпливом фінансових ресурсів в процесі його реалізації, поточною "цінністю" проекту для країни, пов'язаною з "соціальними цінностями". Цей вид соціальної оцінки розглядає лише дохідну частину проекту. Подібно і БНП приймає рішення про впровадження певного інвестиційного проекту виходячи з його прибутковості. Різниця між оцінкою БНП і урядом приймаючої країни якраз і залежить від "соціальної цінності" проекту. Наприклад, фірма розглядає повернення прибутків "материнській" компанії як грошові вливання від реалізованого проекту. Уряд же приймаючої країни оцінює цей процес як вилучення капіталу з країни. Податки є відпливом капіталу для фірми, але вливанням в економіку країни перебування. Загальна перевага вливань в економіку розглядається як вигода проекту для країни. Наведемо схематичний приклад розгляду проекту "Daewoo-ЗАЗ" з позицій південнокорейської транснаціональної корпорації і уряду України.

Таблиця 7.3. Схема доходів і витрат інвестиційного проекту, у тис. дол. США

Доходи компанії	Сума	"Соціальні доходи" України	Сума
Доходи від продажу (1000 авт.)	6,000	Вигоди країни	5,000
<b>Затрати:</b>		<b>Втрати:</b>	
— на місцеві матеріали;	1,200	— на місцеві матеріали;	1,200
— на імпортовані матеріали;	900	— на імпортовані матеріали;	900
— на працю;	2,000	— на працю;	300
— адміністративно-накладні;	400	— адміністративно-накладні;	400
— кредит (на місцевому ринку);	500	— кредит (на місцевому ринку);	500
— податки (40 %)	0	— податки (40 %);	400
Чистий дохід після податків (повертається материнській компанії)	1000	— вплив капіталів у платіжному балансі	1000
Чиста соціальна вигода			300

Зазначимо, що автомобілі, ціна яких на ринках розвинутих країн — 5000 дол. США, в Україні продаватимуться за 6000 у зв'язку з малим обсягом ринку і вищими затратами (імпорт обмежений митною політикою з метою захисту інвестиційного проекту). Хоча Україна може імпортувати автомобілі за нижчою ціною, місцеве виробництво розцінюється як бажане, і "Daewoo" дозволили встановити вищу ціну в обмін на інвестиції в Україну. Україна ж оцінює автомобілі в 5000 дол., оскільки це ціна заміщення імпорту.

Затрати на місцеві матеріали оцінюються однаково з погляду як компанії, так і уряду, оскільки ціна матеріалів є витратами для "Daewoo" і альтернативними



витратами країн. Тобто Україна відмовляється від альтернативного залучення матеріалів, якщо компанія використовує їх для власного виробництва.

Так само оцінюється імпорт матеріалів, і хоча країна може розглядати як альтернативу імпорту вітчизняне виробництво, вона змушена погодитися з імпортом, оскільки компанія може встановити внутрішні трансфертні ціни на імпортовану продукцію, рівень яких буде значно нижчим. Заробітну плату місцевих робітників і затрати на працю фірма оцінює за ціною, яку платить за них. Проте часто оцінка уряду приймаючої країни буває значно нижчою. Якщо в країні існує безробіття, і робота людей в іноземного інвестора скорочує кількість незайнятих, економічна вартість в такому випадку нижча для країни, ніж заробітна плата. Тобто якщо країна створює нові робочі місця, а не переміщує зайнятих з однієї компанії в іншу, виникають соціальні вигоди від зменшення безробіття, в іншому випадку соціальна цінність інвестиційного проекту буде нижчою за приватну.

Адміністративно-накладні витрати "материнської" компанії важко оцінити з погляду уряду приймаючої країни. Припустимо, що соціальна і приватна оцінки в нашому прикладі збігаються. Затрати на кредити оцінюються однаково компанією і урядом, якщо останній вважає, що альтернативні витрати дефіцитних фінансових коштів дорівнюють відсотку за кредитом. Якщо ж проект фінансується за допомогою зовнішніх джерел, з'являється валютний ризик, який, у свою чергу, може спричинити зростання альтернативних витрат. Податкові канікули для "Daewoo" в Україні збільшують приватні прибутки проекту, але зменшують соціальні вигоди країни, яка не отримує надходжень в бюджет. Переведений до "материнської" компанії прибуток є притоком готівки для "Daewoo", але впливом її для уряду України. Якщо прибуток реінвестується у країну перебування, він є вигодою як для неї, так і для приватного інвестора. Проте якщо такі реінвестиції відбуваються в результаті заборони переказу прибутків за кордон, цінність їх для ТНК може бути нульовою, або меншою за вкладені кошти. Отже, оцінки інвестиційного проекту "Daewoo-ЗАЗ" відрізняються з позицій приватної і соціальної перспектив. Якщо компанія намагається досягти сприятливої норми прибутку з метою підтвердити принадливість проекту для своїх власників, то уряд має на меті досягнення соціальних вигод, щоб довести правильність вибору напрямку використання національних ресурсів. Наш приклад показує позитивну норму прибутку для обох сторін, проте приватні вигоди значно переважають соціальну значимість проекту.

Слід зазначити, що баланс соціальних доходів не є єдиним фінансовим критерієм соціальної вартості проекту. Існують інші додаткові мірила оцінки, такі як, наприклад, відношення соціальної вигоди до витрат. Для цього застосовують коефіцієнт соціальних вигод і затрат — відношення суми всіх соціальних вигод від потенційного проекту до всіх соціальних затрат, генерованих ним. Якщо цей коефіцієнт більший за одиницю, проект оцінюється як вигідний для країни перебування. В нашому випадку

$$K = 5000 : 4700 = 1,076,$$

отже, проект має практичну цінність для України. Для більш об'єктивної оцінки інвестиційного проекту варто розглянути можливі альтернативи, зокрема імпорт продукції іншого БНП; ПЗІ іншого БНП; власне виробництво з метою

порівняти його з існуючим проектом, і вибрати той шлях, який приведе до найбільшої чистої соціальної вигоди.

Отже, можна прийти до висновку, що ПЗІ відіграють все більшу роль як у всій системі світового господарства як одна з форм сучасних міжнародних економічних зв'язків, так і в рамках національної економіки, пов'язуючи її з міжнародними ринками. ПЗІ відіграють центральну роль в стратегії БНП, що самі по собі нині є величезними потужними виробниками, і можуть своєю могутністю зрівнятися з економікою окремої держави. Різні види ПЗІ як провідної форми діяльності БНП неоднаково діють на національну економіку, їхній вплив на макроекономічні показники часто протилежний. Тому уряди приймаючих країн повинні з увагою і застереженням слідкувати за рухом ПЗІ в країні, регулюючи бажані й небажані потоки іноземного капіталу. З іншого боку, БНП впливають не лише на становище держави і відповідні дії урядів. Тому дуже важливо враховувати ставлення до їхньої діяльності людей, адже вони — ті суб'єкти економіки, добробут яких безпосередньо залежить від цих підприємств. Профспілки, партії, об'єднання споживачів можуть негативно ставитися до урядової політики щодо міжнародного бізнесу (рухи "антиглобалістів" і "зелених", компанія на захист українського виробника тощо). Отже, окрім загального впливу на економіку в цілому, БНП приносить вигоди країні, якщо вони грають за правилами уряду та не викликають негативної реакції споживачів.

## **ЦИВІЛІЗАЦІЙНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*8.1. Цивілізаційні аспекти економічного розвитку.*

*8.2. Становлення постіндустріального суспільства та місце в ньому України.*

*8.3. Економічні проблеми взаємодії цивілізацій.*

*8.4. Міжрегіональні цивілізаційні та комунікаційні процеси.*

Пошук найпридатнішої для України моделі суспільно-економічного розвитку, визначення нею оптимальної стратегії своєї поведінки в світовій економічній та політичній системі вимагають чіткого окреслення цивілізаційної належності, усвідомлення своєї ментальної, культурної, бі-хевіористичної специфічності. Саме спирання на глибинні засади власної цивілізаційної культури, вміле використання в економічній політиці базових національних цінностей, органічне поєднання традиційних методів стимулювання економічної діяльності з сучасними західними, належне врахування особливостей вітчизняної ментальності та модернових досягнень світової наукової думки забезпечать реалізацію Україною своїх явних та потенційних конкурентних переваг, допоможуть посісти достойне місце в неофіційному світовому таблиці рангів.

З іншого боку, сучасний світ є світом мінливим, з динамічними трансформаціями, де нестабільність набуває ознак сталості, хаотичність стає невід'ємною складовою системності, а розгляд процесів функціонування його

окремих частин без урахування зв'язків між ними є безглуздом. Це світ, де ступінь холистичності стає найважливішою ознакою адекватності будь-якого дослідження в реальній економічній дійсності. У такому світі розмова про рафіновані цивілізаційні культури, чітко окреслені кордони цивілізаційних утворень, визначення ліній цивілізаційних взаємодій чи розпадів втрачає сенс. У кожному окремому цивілізаційному локусі органічно чи суперечливо поєднані елементи різних культур, складаються специфічні зв'язки та системи взаємодій, цивілізації взаємно збагачують одна одну, виконуючи одночасно креативну та деструктивну функції щодо формування уніфікованої цивілізації майбутнього. Такі процеси по-різному відбуваються в різних локусах, що зумовлює формування чисельних зразків цієї потенційної уніфікованої цивілізації, забезпечує поліваріативність сучасних, ще не розчинених у тиглі модерну та постмодерну цивілізацій.

### 8.1. Цивілізаційні аспекти економічного розвитку

Цивілізація є величезним паракраїнним, наднаціональним, світовим утворенням, для якої характерний специфічний вияв людини, своєрідність культури, традицій, менталітету, загальне сприйняття світу. За найбільш поширеною класифікацією А. Дж. Тойнбі, сучасна наука розрізняє цивілізації *живі* та *мертві*. Серед перших виділяють ті, що розвиваються, та ті, що занепали. До перших відносять лише західнохристиянську. Занепалими є цивілізації-са-теліти на кшталт православної, іранської, японської тощо та цивілізації-релікти, зокрема єврейська та несторіанська. Кордони цивілізацій не збігаються з державними. Дослідження цивілізаційного поступу доводять, що матеріальне буття багато в чому зумовлює специфіку формування цивілізації, але в подальшому розвитку духовна складова так само чинить вплив на розвиток матеріальної культури.

Труднощі кліматичного, зовнішнього, новотериторіального та іншого характеру зумовлюють перетворення примітивних суспільств у звитяжні цивілізації: голод, холод та важка праця стають поштовхом для розвитку людської винахідливості, об'єднання окремих напівдиких юрм у потужну спільноту, формування своєрідної культури.

Сучасний період розвитку цивілізацій позначений *розгортанням глобалізаційних процесів*. Включаючи цивілізації у загальний світовий розвиток, він одночасно, оскільки реалізується у формі активної експансії західнохристиянської цивілізації, — гальмує їх самостійний рух. Це звичайне явище, коли менш розвинені цивілізації, що занепали, отримують імпульс щодо зміни вектора свого розвитку, стимулюється виправлення притаманних їм вад, замінюються застарілі норми на більш адекватні сучасності. Сприймаючи новий виклик, вони мають мобілізуватися, поєднати власні життєздатні елементи культурного набуtku з досягненнями найбільш прогресивної цивілізації.

Досить актуальною ця проблема є і для нашої країни як частини православного світу, що межує на західному кордоні з найпотужнішим цивілізаційним утворенням — західнохристиянською цивілізацією, на сході — з досить відокремленим сателітом православної — руською підцивілізацією та

нерозвиненою османською цивілізацією на півдні. Важливим є завдання і належного сприйняття власної величезної культурної спадщини й уточнення цивілізацій-ної ідентичності. Саме в цьому полягають глибинні засади подолання наявних кризових процесів у національній самосвідомості, без чого мріям про наше становлення як успішної, економічно могутньої нації навряд чи вдасться швидко здійснитися.

Взаємодія цивілізацій відбувається нині у двох площинах. По-перше, це зіткнення цивілізацій, техногенних та традиційних, що найбільш яскраво виявляється в протиріччях між західнохристиянською та ісламською цивілізаціями, які іноді виливаються в озброєні конфлікти на кшталт іракського, ліванського, кувейтського тощо. По-друге, це зростання взаємопроникнення цивілізацій, актуалізація західних цінностей у східних цивілізаціях та інтерес до східних досягнень у сфері філософії, кулінарії, музики серед носіїв західнохристиянської культури. До речі, остання поступово поширює свій ареал, трансформується в кожному окремому локусі в певну модифікацію, але залишаючи свою сутність. \*

Головними цінностями провідної цивілізації сучасності є:

- домінанта ринкового господарства;
- пріоритетність раціонального знання, формування на базі нього науки, ідей, інститутів і технологій;
- принцип законності та захисту прав людини. Основоположними принципами традиційних цивілізацій є такі:

- 1) співпадіння суб'єктів влади та власності;
- 2) переваги глибинного, традиційного, релігійного знання;
- 3) відсутність незалежності окремої людської особистості, домінанти прав індивіда над суспільними.

В традиційних цивілізаціях основну роль відіграє держава, і саме її роль має бути змінена, на перший план повинна виступити особистість з її бажаннями, зацікавленнями, жорстким обстоюванням пріоритетності своїх інтересів над інтересами суспільства. Втім, для традиційного суспільства характерною особливістю є необхідність державного втручання, набуття її інститутами домінантної ролі в процесі трансформації. Посилюючи свої позиції з добрими намірами, державі важко відмовитися від своєї провідної ролі в подальшому. Отже, перетворена цивілізаційна перебудова отримує специфічний присмак, замість швидкої модернізації відбувається становлення маложит-тездатного мутанта. Принципи провідної цивілізації реалізуються частково і дуже деформовано, серед населення утворюються прошарки, що дуже по-різному сприймають запозичені цінності.

Сучасний етап міжцивілізаційної взаємодії відбувається в умовах глобалізації, становлення "світового села", що позначений швидкою інтенсифікацією міжцивілізаційних відносин шляхом зростання потоків товарів, послуг, капіталів, інформації, міграції робочої сили тощо та потужним впливом провідної цивілізації на ідентичність інших цивілізацій. Здобувши безперечну перевагу в технологічному плані, західнохристиянська цивілізація розпочала беззбройний наступ на менш розвинені цивілізації, використовуючи як інструменти поневолення економічні важелі, підвищуючи культурну привабливість західних цінностей. Корируючи розвиток слабких цивілізацій,

вона забезпечує своє економічне домінування, отримуючи технологічну ренту, необхідні ресурси та розміщуючи в малорозвинених країнах екологічно небезпечні виробництва. Зростання зовнішніх боргів посилює залежність бідних країн від країн провідної цивілізації. Контроль за інформаційними потоками забезпечує формування прихильної до дій Заходу суспільної думки.

Економічна трансформація втім є свідченням на користь актуальності західнохристиянських цінностей. Саме ідеї, притаманні цій цивілізації, забезпечують підвищення продуктивності праці, впровадження інноваційних технологій, домінування раціонального мислення, реалізацію вибору в термінах прагматизму. Окремі країни роблять відчайдушні спроби наблизитись до західних стандартів, зберігши при цьому свою цивілізаційну ідентичність. Цей шлях обрали Японія, Китай, Індія та ін. На жаль, спроба поєднати своє та запозичене на прикладі Японії виявилась продуктивною лише впродовж історично короткого проміжку часу і лише поступове посилення західної складової дозволяє країні втриматися на економічному олімпі. Інші країни намагаються наблизити свої базові культурні цінності чи протидіяти просуванню західних.

В цілому західнохристиянська цивілізація повністю довела свою еволюційну перевагу й ефективність програми розвитку. Більшість цивілізацій поступово перетворюються в її сателітів, асимілюючи запропоновані цінності, іноді дуже жваво (Росія за Петра I, радянський експеримент, перебудова та відбудова).

Разом з тим, підживлюючись досягненнями Заходу, цивілізації, що занепали, отримують новий імпульс розвитку, хоч і в фарватері провідної; це загрожує появою нових небезпек у майбутньому, коли педні проблеми в розвитку західнохристиянської цивілізації можуть призвести до конфліктів та зміни лідера. Науково-технічна революція принесла домінуючій цивілізації не лише дивіденди, але й багато проблем:

- зростає соціальне розшарування, поділ на високопрофесійних фахівців та низькокваліфікованих виконавців;
- зростає роль елітарності;
- послаблюється роль демократичних інститутів;
- зростання відчуження окремих осіб від сприйняття дійсності, її віртуалізація;
- зниження рівня моральних якостей у суспільстві;
- зростання злочинності;
- зростання інформаційного шуму.

Вивчення економічної теорії передбачає творче осмислення рушійних сил соціально-економічного прогресу — це потребує визначення його матеріальних засад і ролі в ньому економічного устрою суспільства з урахуванням особливого значення взаємодії різних форм власності та державного регулювання господарської системи. При цьому головна рушійна сила соціально-економічного прогресу знаходиться в самому суспільстві — це економічні потреби та інтереси людини. Показником ефективності соціально-економічного прогресу є зростання багатства суспільства, що відкриває простір для його подальшого розвитку.

Природні умови, специфіка виробничої технології, зміст праці людини та розвиток її потреб визначають історично конкретний рівень культури суспільства. Це поняття загалом відображає спосіб створення матеріальних і духовних цінностей, їх розподілу і споживання. Відповідно до цього цивілізація визначається як історично конкретний стан суспільства, який характеризується особливим способом праці, певною суспільно-виробничою технологією, відповідною матеріальною й духовною культурою. Цивілізація відображає органічну сукупність соціально-економічних і культурних характеристик суспільства, досягнутий рівень продуктивних сил, спосіб взаємодії людини з природою, — це історично визначена соціально-культурна єдність на певній геоеконімічній території, що характеризується особливими цінносними орієнтирами та регулятивними принципами буття, самобутності, що формується досвідом історичного розвитку і є підвалиною її самосвідомості, встановлення відмінностей від інших спільнот. Самобутність визначає єдність особистості й колективу, прагнення до стабільності, інтеграції та гармонізації. Перехід від одного рівня світової цивілізації до іншого здійснюється шляхом глобальних за своїм змістом технологічних революцій, що зумовлюють якісні зміщення в розвитку суспільно-продуктивної сили праці людини, способу її взаємодії з природою.

Перша в історії людства технологічна революція, так звана *неолітична*, забезпечила перехід від варварства до цивілізації. Завдяки цій революції у сільському господарстві почали широко використовуватися певним способом оброблені камінні знаряддя праці. *Аграрна цивілізація*, що значно прискорила розвиток суспільного виробництва, зайняла значний відрізок історії людства — 8—10 тис. років. Вона знаменувала перехід від привласнювального до відтворювального господарства й отримала теоретичне обґрунтування в працях фізіократів та меркантилістів. Ця цивілізація була панівною в світі до середини XVIII ст., хоч процес її занепаду розпочався з буржуазної революції у Нідерландах XVI ст.

*Промислова революція* другої половини XVIII — першої третини XIX ст. започаткувала *індустріальну цивілізацію*, що розвивається дотепер. Ґрунтуючись на застосуванні системи машин і механізації виробничих процесів, індустріальна цивілізація зробила новий велетенський крок у подальшому зростанні продуктивних сил й забезпеченні панування людини над силами природи. Уперше в історії людства створені працею людини засоби виробництва, передусім механічні знаряддя праці, стали основною формою багатства суспільства. Індустріальна цивілізація зумовила не лише механізацію виробничих процесів, а й якісно новий крок уперед у розвитку суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва. Вона забезпечила домінування товарного виробництва.

## **8.2. Становлення постіндустріального суспільства та місце в ньому України**

Завершення епохи "проспериті" 20-х років XX ст. було знаковою подією в розвитку індустріальної цивілізації. Все чіткішими ставали ознаки формування передумов переходу людства на новий рівень цивілізаційного розвитку.

У 30-х роках ХХ ст. з'являється перша праця "Благе суспільство" У. Ліппмана, що знаменує наближення епохи постіндустріального суспільства. Явища постіндустріальної природи (а сам термін постіндустріалізму забариться зі своєю появою на 20 років) ще не отримали достатнього поширення, щоб можна було їх явно локалізувати, революційні зміни в технологічній організації та трансформація знань у безпосередній виробничий чинник були ще попереду. Тож "Благе суспільство" У. Ліппмана було досить утопічним новим суспільством загального процвітання та добробуту, визначаючи специфіку якого автор використовує дещо розпливчасті критерії, якісна відмінність його від "не благого" залишається не дуже зрозумілою. Але ця праця як передвісник нової епохи, нової онтології чи навіть постонтології суспільства, сприяла вибуховому формуванню в 60—70-ті роках теоретичних концепцій, що мали пояснити поширення явищ та процесів, заперечити існування яких було вже неможливо, а класична економічна теорія демонструвала неспроможність розкрити їх сутність, запропонувати рецепти вирішення нових проблем старим набором інструментів. Втім ці теорії, поєднуючись стійкою відразою до застосування класичних важелів для розв'язання нових проблем модернізованого суспільства, характеризуються значним різноманіттям за усіма аспектами за межами сфери дії цього алергенту. Все ж можна визначити декілька основних напрямків, за якими відбувалися дослідження становлення нового постіндустріального суспільства, вибір та проектування певних знакових характеристик сучасного, основних тенденцій розвитку на майбутнє. Одним з таких є *напрямок оновлення*, в межах якого були запропоновані теорії "завершеного" суспільства Д. Мак-клелланда (1961), "нового" П. Дракера (1962), "зрілого" Д. Габора (1972), "нового індустріального" Дж. Гелбрейта (1976) та "постсучасного" суспільства Ж.Ф. Ліотара (1979). Інша група вчених сконцентрувала увагу на дослідженні ролі людини в новому транзитивному суспільстві, спробувала розглянути механізми адаптації економічного суб'єкта з фіксованими набором стереотипів поведінки до відмінних, перманентно нестійких умов епохи модерну. Найбільш видатними розробками в межах цього напрямку є концепції "активного суспільства" А. Етціоні (1975), "кооперативного суспільства" Д. Кліффорда (1977) та "організаційного суспільства" Р. Престуса (1978).

Перехід до нових стандартів господарської діяльності, на думку багатьох дослідників, буде відбуватися поступово, іманентні властивості нового світу будуть спочатку притаманні лише окремим явищам та процесам, виступати в нерозвинутій, ембріональній формі, але з часом будуть поширюватися, утворювати кластери нового і дифундувати в соціально-економічний організм старого, забезпечуючи таким чином появу й розгортання якісно відмінної структури. Але еволюційний характер змін не заперечує існування переломного пункту, кардинального зсуву в суспільному житті, поява якого в певній сфері детермінує перетворення всієї системи в нову. Така суспільно-економічна трансформація має стрибкоподібний характер і вихідними її пунктами можуть бути різні події: чи "терціарна революція" за Ж. Фурастьє, яка знаменувала затвердження домінуючого становища економіки сервісу, чи "друга американська революція" за Дж. Рокфеллером, що знайшла вияв у стрімкому зростанню обсягів випуску індустріальної продукції.

Результатом розповсюдження новацій, отримання ними всеохоплюючого значення є поява нового типу економічного середовища, виникнення специфічної цивілізації, яка розглядається різними представниками наукового співтовариства у вигляді "раціонального суспільства" Ю. Хабер-маса, "цивілізації дозвілля" Ж. Дюмазедьє, "цивілізації могутності" Б. де Жувенеля, "простого світу" К. Хаммера, "істинного світу" Ю. Галтунга, "поворотної цивілізації" Ж.-П. Квінтина чи "нового світу" Б. Сена.

На жаль, більшість таких підходів мали монокритеріальний характер і забезпечували в кращому випадку однобічну характеристику нового суспільства, вони були не в змозі пояснити природу всього різноманіття виявів транзитивного економічного життя. Разом з тим вони заклали засади подальшого розвитку теоретичних концепцій, що повинні були допомогти зрозуміти специфіку сучасності, визначити головні детермінанти поведінки "неорациональної" людини в новому середовищі. Але рух цього нового суспільства ще не тільки не завершений, а навіть ще не отримав однозначно чіткого вияву. Іманентні йому властивості характеризуються настільки значними девіаціями в просторово-часовому аспекті (аж до взаємовиключення), а дійти науковому співтовариству однастайності в категоріальній визначеності цієї сукупності явищ нетрадиційного до того важко, що не існує навіть єдності щодо його назви. Так, С. Аастром розглядає постпротестантське суспільство, Р. Баркет — постнафтове, З. Бзежинський — технотронне, К. Боулдінг — постцивілізаційне, Р. Дарендорф — постка-піталістичне, Г. Кан — постісторичне, К. Керр — багатовимірне, Г. Ліхтхайм — постбуржуазне, Р. Сейденберг — постісторичне, А. Турен — програмоване. Такі відмінності ще раз свідчать як про болючість пошуків головної ознаки нового суспільства, так і виступають наочною демонстрацією його справжньої багатоплановості, глобальності, синхронного протікання декількох взаємопов'язаних процесів. Незважаючи на таке буяння постіндустріальної думки, численність оригінальних підходів, десятиліття активної наукової праці цілої когорти вчених у цій царині дають змогу виділити серед багатьох теорій найбільш вагоміші праці, які справили значний вплив на сучасне розуміння нового суспільства, а, отже, виявились плідними на практиці. Такими працями, насамперед, є розробки У. Росту, Дж. Гелбрейта, Д. Белла і Е. Тоффлера.

За У. Росту, економічна система проходить декілька етапів розвитку: традиційне суспільство, перехідне суспільство, стадія підйому, стадія швидкого визрівання та століття високого масового споживання. Виділяючи відмінні ознаки цих стадій, критеріально відособлюючи їх, автор акцентує увагу на ступені розвитку виробничих сил суспільства. Втім вчений не вважає за необхідне безпосередньо визначати набір критеріїв, ознаки подає дещо довільно, а поділ загалом є суб'єктивним. Автор не робить спроб визначити глибинні причини, через які відбуваються зміни в економічній системі, не є допитливим шукачем прихованої сутності явищ й обмежується лише пасивною реєстрацією фактів. Як атрибут видимих зовнішніх виявів поступу він розглядає зміни в галузевій структурі випуску, що призводить до перетворень і в сфері споживання, і в якостях робочої сили, що пропонується. При цьому зазначаючи, що кожна нова стадія розвитку відповідає прогресивним змінам у структурі виробництва і виявляється в кількісному аспекті зростанням обсягу



випуску, науковець вбачає важливу роль для їх забезпечення психологічних чинників. Дослідник реанімує категорії "схильності", констатує, що темпи економічного зростання детермінуються темпами зростання чинників праці та капіталу, які, у свою чергу, залежать від змін у "схильності до матеріального прогресу", "схильності до дітонародження" тощо. На думку автора, мотиви виробничої діяльності й робітників, і підприємців слід розглядати як тотожні, а зміст їх залишається фіксованим, незважаючи на еволюцію економічної системи. Значним недоліком концепції У. Ростоу є те, що він практично не враховує гностичну компоненту для забезпечення позитивного руху світової економіки. Проте констатація формування суспільства споживання як головної ознаки сучасності, визначення загального, за всіма прошарками, зростання реального добробуту населення розвинутих країн як невід'ємної ознаки цього суспільства не тільки були враховані наступниками, але й стали фундаментальними принципами в становленні сучасної теорії постіндустріалізму. У. Ростоу одним з перших зрозумів кардинальну відмінність трансформацій у сучасній економіці від перетворень в минулому і завбачливо відмовився від галузевого принципу, який він старанно обстоював у класифікації перших п'яти стадій економічного зростання, на користь іншого, внутрішньогалузевого, характеризуючи нову шосту стадію — стадію "пошуку шляхів якісного поліпшення життєвих умов людини".

Радикальну модернізацію ринкової системи спробував описати Дж. Гелбрейт за допомогою своєї концепції "нового індустріального суспільства". Але це суспільство, на думку автора, є простим віддзеркаленням процесів формування державно-монополістичного капіталізму. Головними ознаками нової системи дослідник визначає: домінування крупних корпорацій, посилення втручання держави в економічне життя та плановий характер. Концентрація уваги на фіксації дійсності завадила вченому розкрити перспективи розвитку цього суспільства, побачити постіндустріальний вектор його руху. Не досить виваженими виявились заяви автора щодо поділу корпорацій на підприємницькі та зрілі, а апелювання до наявності ринково ірраціональних цілей в останніх під час визначення критерію їх розрізнення викликають скептицизм, оскільки вчений вважає, що такі фірми виступають в іпостасі соціальних агентів, які послаблюють напруження в суспільстві і не мають на меті максимізацію прибутків. Насправді декларовані соціальні орієнтири діяльності корпорацій були лише замаскованою формою гонитви за прибутком і такі ознаки нового суспільства репрезентують лише косметичну модернізацію, а не радикальну трансформацію його формату. З іншого боку Дж. Гелбрейт головним чинником розвитку нового суспільства вважає чинник "техніки", трактує його в дуже широкому розумінні. Техніка, на думку дослідника, включає науку, машини, кваліфіковану працю інженерно-технічного персоналу, машинне устаткування і суспільний поділ праці. Саме прогресивні зміни в цих компонентах обумовлюють розвиток нового індустріального суспільства, впливають на еволюцію соціально-економічних відносин, детермінують поступове посилення ролі технократії. Відправним пунктом зростання могутності "техніки" є наука, яка забезпечує і появу нових знань, і їх поширення, використання в інженерних аплікаціях.

Важливим внеском іншого американського вченого, Д. Белла у становлення постіндустріальної теорії є розробка спеціальної методологічної бази дослідження розвитку суспільно-історичного процесу, впровадження нового "осьового" принципу. Виділяючи три етапи в розвитку суспільства — доіндустріалізм, індустріалізм та постіндустріалізм, дослідник зазначає, що вони "являють собою концептуальні ряди вздовж осі, за яку взяті виробництво та види знань, що використовуються". Декларуючи неухильне дотримання принципу верховенства критерію знань, автор пропонує концептуальну схему, що фактично передбачає ототожнення постіндустріальної економіки з економікою послуг.

Е. Тоффлер створює оригінальну концепцію "трьох хвиль". Перша хвиля відповідає традиційному аграрному суспільству, друга передбачає домінування індустріального виробництва, а третя — суперіндустріального, тобто домінування виробництва послуг та стрімкий розквіт фірм, що займаються виготовленням "емоційного життя" на кшталт музичних творів, кінофільмів тощо. Дослідження дало змогу автору виявити, що галузевий підхід у розпізнанні "хвиль" є явно обмеженим, а "шок майбутнього" є набагато потужнішим — він комплексно охоплює усі сфери діяльності людини і призводить до змін у шкалі ціннісної орієнтації економічних суб'єктів. Становлення суспільства "третьої хвилі" супроводжується формуванням нової психосфери, зростанням громадськості, виникненням виробника для себе, створенням "конфігуративного Я", демасафікацією виробництва та родинною нуклеаризацією. Е. Тоффлер стверджує, що нова структура буде більш диференційованою, внутрішньо взаємозалежною, складнішою за попередню, а процес її утворення буде супроводжуватися значними хаотичними перетвореннями, спланувати чи спрогнозувати протікання яких неможливо, еволюційні зміни будуть мати емерджентний (стрибокподібний) характер. Нове економічне життя вимагає й застосування нового інструментарію пізнання, і вчений одним з найперших починає активно застосовувати апарат дослідження дисипативних структур до економічної системи. Важливим внеском у теорію постіндустріалізму є визначення Е. Тоффлером шляхів забезпечення господарського піднесення в країнах, що не належать до розвинутого центру, розкриття фатальності орієнтації на підвищення інтенсифікації праці та зростання обсягів випуску в традиційних галузях в умовах "третьої хвилі". Разом з тим, відмовившись від використання суто галузевого підходу в критеріальному визначенні меж нової економічної реальності, він не пропонує іншого інструментарію розмежування явищ третьої хвилі від другої. Не надто сприяє науковому розумінню сутності нових явищ і дещо гіпертрофовані сподівання дослідника на пост-індустріалізм як на панацею від усіх негараздів минулого. Застереження викликає відсутність методики врахування зростання добробуту населення, обсягів випуску в умовах нових економічних координат третьої хвилі.

У традиційному аграрному суспільстві основним завданням було забезпечення населення елементарними засобами до існування. Отже, зусилля були зосереджені на проблемах сільського господарства.

В індустріальному суспільстві ця проблема відійшла на другий план. У провідних країнах 5—6 % населення, зайнятих у аграрному секторі,

забезпечували продовольством усе суспільство. Домінуючу роль починає відігравати промисловість, яка є головним споживачем трудових ресурсів. Відбувається перехід до найвищого за У. Ростоу, етапу розвитку цього суспільства — століття високого масового споживання. Першочерговим завданням стає нагромадження матеріального багатства, гонитва за доходами.

Наступний етап пов'язаний з переходом від індустріального до постіндустріального суспільства. Для здійснення технологічних інновацій вирішального значення набуває гностична компонента. Обсяги знання стають настільки великими, що забезпечують якісний стрибок у цивілізацій-ному розвитку. Розвинуті комунікаційні засоби забезпечують вільне розповсюдження інформації, що дає змогу говорити про якісно новий тип суспільства.

Становлення постіндустріального суспільства являє собою найглибшу соціальну, економічну, технологічну й духовну революцію. Її найважливішою складовою є становлення нового соціального типу людини й характеру суспільних відносин. Якщо в середині ХХ ст. життєвий шлях людини майже повністю визначився її класовою чи стратною належністю, то наприкінці ХХ — початку ХХІ ст. найважливішу роль відіграють її здібності, талановитість, освіченість та кваліфікація. Сучасна людина вже не боїться вмерти голодною смертю, не отримати задоволення базових потреб. Отже, особистість власноруч вибирає, чи торувати важкий шлях до матеріального добробуту, що проявляється в задоволенні багатьох штучних потреб, чи забезпечити розкриття своїх творчих здібностей у самовираженні. Поступово відмирають економічні зв'язки між людьми, побудовані на людожерській психології класичного капіталізму. Саме з цим пов'язане розповсюдження нині в розвинутих країнах "ринкового ренесансу". Характерною ознакою постіндустріального суспільства є двосекторна економіка, яка складається з сектору виробництва матеріальних благ і послуг, де домінують класичні ринкові відносини, і сектору, де накопичується людський капітал, створюються сут-нісні сили людини. В цьому секторі панування ринкових відносин дуже сумнівне. Поступово другий сектор набуває домінантних рис, саме його розвиток визначає конкурентоспроможність країни, забезпечує технологічний прогрес, становлення новітніх галузей, випереджаючий розвиток. Прерогативи держави в цьому секторі поступово послаблюються, на арену виходить власне громадянське суспільство і виробництво людських сутнісних сил, їх структура забезпечується останнім.

Людський капітал особистості постіндустріального суспільства формується внаслідок величезних витрат праці на виховання дітей у родині, витрат держави, приватних фондів і батьків, з одного боку, та зусиль дітей, школярів, студентів на опанування технологічними знаннями і цінностями власної цивілізації та ін., це забезпечує зростання вартості життя постіндустріальної людини, яке можна оцінити у середньому більш як в 1 млн дол. США, тобто трикратне перевищення величини "людського капіталу" США суми всіх активів американських корпорацій.

Сучасні теоретики постіндустріального буття, так і не дійшовши до згоди у визначенні його сутності, звертають увагу на різні специфічні особливості нового, пропонують декілька можливих шляхів подальшого розвитку цього суспільства. Зокрема, Е. фон Вайцеккер, Е.Б. Ловінс та Л.Х. Ловінс у своїй концепції "фактор "чотири" акцентують увагу на можливостях зростання

продуктивності праці, скороченні ресурсомісткості товарів та послуг у сучасних умовах. Утім такий підхід є актуальнішим для технологічного суспільства "другої хвилі", ніж модернізованого гомо-технологічного. Критичне сприйняття оцінюючого потенціалу показників ВВП/ВНП в умовах нового суспільства обумовлює пропозицію використовувати альтернативний показник індексу стійкого економічного добробуту (Index of Sustainable Economic Welfare—ISEW). Проте властивості цього показника щодо відображення параметрів неоекономічної динаміки виглядають вкрай слабкими, а вимоги авторів використовувати його не як сателітний, а як головний показник нині є дещо поспішними.

М. Кастельс розглядає сучасне суспільство як суспільство мережених структур, які виникають і активно поширюються в умовах становлення "інформаційної ери". Незважаючи на низку цікавих висновків щодо специфіки розвитку економічних відносин у нових умовах трансформацій функцій капіталіста і робітника, визначення головних атрибутів домінуючих соціально-економічних процесів, автор залишається в полоні власної ідеї фікс щодо всеохопної ролі інформаційного чинника, пояснюючи всі перетворення в суспільній матерії саме його впливом.

Р. Інглегарт доходить висновку про поширення пост-матеріалістичних цінностей у країнах Західної Європи та Північної Америки, і саме вони, на його думку, окреслюють сферу докладання зусиль сучасного економічного суб'єкта, визначають мотиви його господарської діяльності. В становленні нової спільності головний акцент автор робить на чиннику культури, а еволюційні зміни її локальних штабів обумовлюють потужність постмодерністських перетворень в економічному житті, детермінують переважання прогресивних чи стагнаційних тенденцій у царині наукових знань та прикладній технологічній сфері. Він спирається на домінанту генераційного механізму в формуванні нового суспільства. Тільки представники нових молодих поколінь можуть нести нову культуру, нову якість життя, забезпечувати оновлення суспільства, його нову структуру, ціннісну орієнтації. Отже, саме демографічний склад нації визначає час креативних претворень.

Т. Сакайя пропонує відмовитися від класичних підходів до визначення вартості продукції: орієнтація і на витрати, і на корисність в постіндустріальному суспільстві є анахронізмом. Становлення сучасної цивілізації є становленням суспільства, яке базується на цінностях, що створюються знаннями. Це, вважає науковець, призводить, з одного боку, до значної диверсифікації цін на аналогічну за споживчими якостями продукцію, адже покупець згоден сплачувати у кілька разів більше за товар, що втілює більшу "колективну мудрість" виробника, а, з іншого, до швидкоплинності попиту на таку продукцію, надзвичайної нестабільності цін. Іншим напрямком розвитку майбутньої економічної системи, на думку автора, є дестандартизація товарів, викликана феноменальною суб'єктивізованістю суспільства, намаганням виробників максимально задовольнити потреби споживачів. У своїх висновках дослідник непрямо спирається на концепцію "ефекту снобізму" Т. Веб-лена. Це змусило його відмовитися від пропозиції якісно нового підходу до розкриття механізму формування вартості в умовах становлення цивілізації знань, зазначаючи, що "розробка універсальної концепції <...> придатної щодо створеної

знаннями вартості неможлива". Думка вченого, що виразною ознакою сьогодення є демасафікації виробництва, не отримала логічного продовження у висновках щодо динаміки вартості продукції.

П. Пільцер, на відміну від більшості дослідників епохи постмодернізму, концентрує увагу саме на економічних аспектах нового буття. Він зазначає, що саме гностично-технологічний чинник слід визнати головним, таким, що забезпечив зростання економік розвинутих країн у період арабо-ізраїльської війни 1973 р. Автор намагається комплексно проаналізувати механізм постіндустріального зростання, але, на жаль, головні зусилля концентрує на викритті причин зменшення ресурсної залежності сучасного виробництва, виділяючи "технології запасів" та "технології використання". Дослідник вивчає нову економічну дійсність, використовуючи стару методологію, не виділяє якісних відмінностей між індустріальним та постіндустріальним суспільствами. Звернувши увагу на потенційну можливість скасування "обмежувачів темпів економічного зростання" в неоекономіці, досяжності "безмежного багатства", він пропонує такі "алхімічні" шляхи її реалізації, перспективність яких можна перевірити лише протягом досить невеликого, з історичного погляду, періоду часу. Через 20—30 років проігноровані проблеми знов повернуться, ставши ще більш болісними, і розв'язати їх в межах репрезентованого науковцем варіанта економічно-неоеко-номічної системи буде вкрай складно. Економічна "алхімія" безмежного багатства П. Пільцера стала одним з наріжних каменів сучасного розуміння неоекономіки. Хоч з моменту визнання існування останньої у 1994 р. змістовне наповнення впровадженого журналом "Fortune" терміна еволюціонувало й дещо змінилося, факти свідчать на користь тез науковця. Легкість нагромадження й передачі інформації в епоху постіндустріалізму породжує свої проблеми. Зростає небезпека формування поліцейської держави, загроза диктатури. В 90-ті роки ХХ ст. набатом звучать пророцтва періоду глобальної смуги (З. Бзежинський), зіткнення цивілізацій (С. Хантінгтон), загрози планетарного хаосу (К. Санторо), завершення лібералізму (І. Валлерстайн) тощо. Перспективи розвитку постіндустріального суспільства в такому контексті виглядають не надто оптимістичними. Додатковими чинниками, що обумовляють специфіку нового суспільства найближчими десятиріччями, є такі:

1. Нарешті чітко визначилась жорстка обмеженість природних ресурсів, більш того, поглиблюється їх поступове вичерпання, ускладнення екологічної ситуації.
2. Постійно розширюється платоспроможний попит, зростає кількість споживачів та обсяг споживання. Стимулюється задоволення віртуальних потреб, що вимагає задіяння все нових і нових ресурсів, прискорення їх вичерпання.
3. Емерджентний науково-технічний прогрес призводить до надзвичайно швидкого морального застаріння обладнання, невиправданих витрат на технологічне переозброєння.
4. Останніми роками зростає порушення в співвідношенні між прогресивними інноваціями (ті, що забезпечують підвищення ефективності виробництва шляхом оптимізації) та радикальними (інновації, що забезпечують прорив на

певному напрямку, формують навколо себе інноваційний кластер) на користь перших.

На початку XXI ст. людство опинилося на епохальному зламі у своєму історичному розвитку, що відокремлює більш-менш благополучну історію людського роду від невідомого і, найімовірніше, дуже небезпечного майбутнього. Настав кінець великої епохи зростання і еволюції людства.

Технологічні досягнення людства все частіше використовуються для знищення, руйнації, опановуються різними групами екстремістів та терористів. Особливо очевидною стає небезпечність процесів такого штибу після вересневих подій 2001 р. в м. Нью-Йорку. Кількість загроз, напевно, буде зростати в майбутньому, а причинами цього є:

— надто швидкий розвиток військових та інформаційних технологій, що може викликати хакерські диверсії, агресії високорозвинених у військовому аспекті держав проти менш розвинених і адекватні дії останніх, вкрай небезпечні наслідки військової "еволюції догори ногами" (застосування нанотехнологій, дифузія фронтів, критично-різальна невизначеність військових дій та стихійного лиха);

— посилення політичної, культурної та релігійної нетерпимості, зростання націоналізму, шовінізму, релігійного фундаменталізму тощо. Такі проблеми охоплюють не тільки традиційні ареали ісламської цивілізації, а й розповсюджуються на західнохристиянську, індуську, єврейську;

— зростання дефіциту головних ресурсів у планетарному масштабі: із голодом вдається справлятися лише частково навіть в США, де 13 млн дітей та підлітків не отримують належної кількості калорій, а щодо нафти поширюються апокаліптичні прогнози підвищення цін більш ніж до 100 дол.;

— загострюється конкуренція між США, Євросоюзом та очікується вихід на світову економічну арену нової могутньої держави Китаю;

— розрив між бідними країнами Півдня та багатими країнами Півночі посилюється, що збільшує поле потенційних конфліктів та фінансову нестабільність;

— поглиблюється демографічна криза. Зростання населення Землі майже повністю припадає на країни, що розвиваються, тоді як в розвинених країнах відбувається зменшення кількості представників титульних націй. І воно не припиниться, за оптимістичними сценаріями, до досягнення позначки 8 млрд та 12 млрд, за поміркованими. Стрімке збільшення кількості населення світу вимагає зростаючого виробництва продовольства і енергії, споживання мінеральних ресурсів і призводить до посилення тиску на біосферу планети. Все ймовірнішими видаються апокаліптичні прогнози на зразок "результатів моделі Медоузів". Небезпечним є не тільки швидке зростання чисельності населення Землі, але і його нерівномірність в різних цивілізаціях, його непередбачуваність. Зростає тиск населення слабо-розвинених країн на кордонах з високорозвиненими, і частина цього населення "проривається" за все більш щільно зачинені брами світу "золотого мільярду". Зростають ксенофобія, все гучніше лунають заклики ізоляції високо-розвинених країн.

Слід зазначити, що майбутнє людства є вкрай невизначеним, існуючі прогнози — дуже непевними, але, в будь-якому разі, посилення цивілізаційних викликів

потребує відповідної реакції. А це, безперечно, буде впливати на подальший розвиток української економіки.

### 8.3. Економічні проблеми взаємодії цивілізацій

Хоч цивілізації й виступають як утворення незалежні та функціонують відповідно до внутрішньої логіки свого розвитку, але повна автаркічність існування навряд чи можлива. Відсутність взаємодії з іншими цивілізаціями, орієнтація лише на власну ідентичність зможе забезпечити стабільність функціонування, але така стабільність буде стабільністю статичного суспільства, яке стагне і приречене на повільне загнивання. Зустріч з іншою цивілізацією, яка розвивалась на засадах відкритості, асиміляції позитивних здобутків оточення буде для такої автаркічної цивілізації-стагната катастрофою. Отже, більші переваги, за природним відбором, має проект, що передбачає налаштування цивілізації на співпрацю з іншими, активне сприйняття їх досягнень. Зрозуміло, що найбільш інтенсивно процес обміну досягненнями між цивілізаціями буде відбуватися в регіонах їх межування. Саме тут посилюються дифузійне взаємопроникнення, утворюються тимчасовий симбіоз між двома чи більше цивілізаціями. Такі регіони можуть розглядатися як зони цивілізаційних стиків. Ці стики можуть припадати і на області зіткнення окремих цивілізацій (наприклад, ісламської та православної на Кубані, Північному Кавказі та Криму), і на територіально невеликі зони зіткнення цивілізацій у межах однієї пара-цивілізації (західнохристиянська та християн Далекого Заходу в Ірландії та Уельсі, єврейська та ісламська в Іудеї та Єфремі).

Процеси розвитку суспільства за глобалізаційним сценарієм є головним напрямком сучасного світового розвитку. Але такий сценарій не є апіорі безальтернативним з формуванням однополюсного світу на чолі з західнохристиянською цивілізацією. Навпаки, глобалізація передбачає не тільки посилення ролі західнохристиянських цінностей в сучасному світі, а й залучення досягнень інших цивілізацій у домінуючу цивілізацію. Ця обставина має враховуватися Україною при розробці її стратегії розвитку та входження у світове співтовариство<sup>2</sup>.

Кожна окрема цивілізація, за А.Дж. Тойнбі, визначальною ознакою має наявність спільних для багатьох народів, що до неї входять, ціннісної орієнтації, традицій, нормативних та релігійних установ. Західнохристиянська цивілізація розпочала своє формування ще у першій половині I тисячоліття на військовому кордоні на місці сучасних Ельзасу та Лотарингії. Саме "мужні, звитяжні люди" з кордону були першими носіями культури новоутвореної цивілізації. Головними її складовими виступили ідейно-ціннісні структури, притаманні представникам римського варіанта елліністичної цивілізації, та культурні надбання мешканців варварської півночі, насамперед, германських племен. Утворившись на невеликому клаптику землі, вона потім поширилась по всій Західній Європі. Сучасна західнохристиянська цивілізація вже не обмежується синтезом двох культур. Протягом багатьох століть до неї долучалися різні складові, інкорпорація яких відбулась досить вдало — це й окремі самостійні цивілізаційні утворення, на зразок скандинавської цивілізації та цивілізації християн Далекого Заходу, і складові інших цивілізацій, на кшталт колишніх складових ісламської цивілізації Іспанії та Мальти чи східнохристиянської

Південної Італії та Сицилії. Нині ці цивілізації охопив мультикультуризаційний процес, у них потроху розчиняються елементи багатьох інших цивілізацій, привнесені багатомільйонною армією вихідців з інших континентів.

У межах сучасного Європейського Союзу дослідники<sup>3</sup> звичайно відокремлюють "стару" Європу, до якої включають країни Західної Європи та для якої західнохристиянські цінності є іманентними, та "нову" Європу, до складу якої входять нові члени євроспільноти і для яких такі цінності є надбаними. Це забезпечує різнобарвність Європи сьогодні, а наявність багатомільйонних діаспор представників православної, ісламської та індуської цивілізації взагалі перетворює наш континент на місце розташування полі-цивілізаційного утворення, мультикультурної спільноти.

Проблема визначення цивілізаційної належності нашої країни потребує врахування кількох головних чинників впливу. По-перше, це розвиток православних традицій у межах руської субцивілізації зі спіранням на східнохристиянську цивілізацію з візантійськими коренями. Другий чинник почав відігравати важливу роль з часів зрілого Середньовіччя як результат інкорпорації до Західного світу шляхом залучення до Великого князівства Литовського, а потім — частково до австрійської держави, і передбачав широку співпрацю із західнохристиянською цивілізацією.

Український варіант православного суспільства, маючи глибинні відмінності від східного варіанта православного суспільства ще до появи Київської Русі, набув оформлення протягом часів постмонгольської навали, органічно поєднавши в собі й ознаки західнохристиянської, східнохристиянської та ісламської цивілізацій. Втім остаточного переплавлення різних ознак цивілізаційному тиглі в Україні не відбулося й донині, синтез продовжується.

Україна належить до західноправославної субцивілізації східнохристиянської цивілізації сирійського парацивілізаційного світу. Отже, західні цивілізаційні програми мають в Україні цілеспрямовано адаптуватися до вітчизняних, багато в чому, досить відмінних від західних, умов. Водночас, Україна потенційно здатна сприймати західнохристиянські набутки найбільш адекватно, якщо порівняти з більшістю інших країн світу, оскільки має великий, майже тисячолітній, досвід такої адаптації.

На думку Ю.В. Павленко, одностороння орієнтація на Захід, що мала місце протягом останнього десятиліття, пов'язана не останньою чергою з хибним усвідомленням власної цивілізаційної ідентичності України<sup>4</sup>. Хоча розвиток взаємовигідних зв'язків з країнами Заходу, що мають необхідні для розвитку України капітали і технології, є вкрай важливим, проте західні цивілізаційні надбання ще потрібно адаптувати до української специфіки. Орієнтація на високі західнохристиянські громадянсько-правові стандарти та прагнення до найтіснішої співпраці з відповідними країнами не повинні створювати ілюзії щодо західної ідентичності українців.

На південних своїх кордонах Україна стикається з ісламською цивілізацією. Історично близьке сусідство з цією цивілізацією також позначилось на культурно-ментальних особливостях нашого народу. Наявний досвід вдалого тривалого спілкування можна досить ефективно конвертувати в реалізацію конкретних спільних проектів.



Водночас, європейський вектор залишається для України найголовнішим, а інтеграція в європейські економічні структури та до євроатлантичного блоку є однією з найважливіших цілей на найближче майбутнє. Отже, нагальною проблемою виступає забезпечення прискореного долучення до соціально-економічних стандартів Заходу, запорукою чого є еволюційна трансформація окремих, несприятливих з огляду на цивілізаційні засади економічного прогресу, ознак нашої субцивілізації. Це прискорить формування на теренах Великої Європи більш однорідного в цивілізаційному плані суперсуспільства. Такі трансформації не повинні набути негативного забарвлення через виконання окремими групами культуртрегерської місії, а забезпечити органічне поєднання корисного з корисним. Важливу роль в оцінці інтеграційних перспектив нашої держави відіграють не тільки цивілізаційні аспекти, а й економічна складова. У цьому сенсі не останнє значення для України мають наслідки розширення ЄС на схід та південь. В цілому приєднання до ЄС історично близьких Україні країн, традиційно важливих торговельних партнерів надає об'єктивних підстав для сподівань щодо значного зростання обсягів експортно-імпортних операцій між Україною та ЄС.

Втім існують і негативні наслідки такого розширення. Зокрема, це призведе до підвищення рівня нетарифного протекціонізму щодо окремих вітчизняних товарів, погіршить можливості поставок до нових членів ЄС високотехнологічної продукції через дію складних для виконання стандартів, призведе до поширення сфери застосування антидемпінгових заходів стосовно вітчизняної продукції.

Остаточне вирішення проблеми вступу України до ЄС — справа не найближчих років. Значне відставання нашої країни з низки позицій унеможливує швидке просування в цьому напрямку. Так, за рівнем розвитку людського потенціалу, який сьогодні є одним із найважливіших чинників конкурентоспроможності нації, Україна посідає лише 80-те місце серед 173 країн світу, а більшість членів ЄС входять до першої "двадцятки". Найкращі ж з нових членів ЄС вже досягли рівня найменш відсталої щодо цього країни ЄС — Португалії: Кіпр — 26, Словенія — 29, Мальта — 30.

С. Кіреєв серед головних чинників значного відставання України за рівнем інституційного розвитку виділяє такі:

- 1) незавершеність інституційних перетворень у напрямі становлення розвиненої ринкової системи;
- 2) нерішучість політики стосовно структурних реформ в економіці. У результаті продовжують домінувати застарілі, безперспективні в довгостроковому аспекті галузі, галузі, що не мають майбутнього в європейському тренді розвитку економіки нашої країни;
- 3) розрив між інтелектуальним рівнем розвитку та реальним станом економічного потенціалу, за якого малопомітні інтелектомістки виробництва. В Україні індекс розвитку освіти сягає 0,92 (за максимального можливого значення 1,0), що практично дорівнює аналогічному показнику Японії (0,93), але це поки що не позначається належним чином на позиціях країни на світових ринках товарів і послуг.

Отже, перед Україною постала низка надзвичайно складних питань, від вирішення яких буде залежати її вступ до Європейського Союзу.

#### **8.4. Міжрегіональні цивілізаційні та комунікаційні процеси**

З початку 60-х років XX ст. значення колишніх колоній та залежних територій — "країн третього світу" — постійно зростає. У процесі розвитку цих країн утворилося два головних полюси: найрозвиненіші, як правило — країни-експортери нафти та найменш розвинені: до цієї групи належать держави Африки, Азії та Карибського басейну: Еритрея, Ефіопія, Бангладеш, Східний Тимор та ін. Рівень життя навіть у цих країнах поступово покращується, але досить повільними темпами. Країни, що розвиваються, — дуже неоднорідні, розрізняються за багатьма параметрами. Основними характеристиками є такі:

- 1) багатоукладний характер економіки;
- 2) низький рівень розвитку виробничих сил, відсталість промисловості, сільського господарства та соціальної інфраструктури;
- 3) залежне становище у системі світового господарства, периферійний характер капіталізму.

Спільними ознаками більшості країн, що розвиваються, є бідність, перенаселення, високий рівень безробіття, величезна зовнішня заборгованість. Країни, що розвиваються, з початку 70-х років XX ст. збільшують свою роль у міжнародній економіці. Необхідність їхньої участі у міжнародному поділі праці пояснюється тим, що вони є виробниками сировини та ряду комплектуючих виробів, необхідних для розвинених країн. Міжнародна торгівля для країн, що розвиваються, особливо для найбідніших, залишається найважливішим джерелом зовнішніх доходів. Більша частина товарного експорту цих країн. Збувається на ринках розвинених країн. Останнім часом відбувається реструктуризація сукупного експорту цих країн. Зростає частка промислових товарів та послуг. Важливою статтею прибутку є експорт робочої сили. Необхідним для країн, що розвиваються, є залучення іноземного капіталу, для цього вони вдосконалюють інвестиційний клімат, створюють необхідну інфраструктуру, організують спеціальні економічні зони з особливими пільговими умовами. Приватний капітал, проникаючи в ці країни, прагне до країн, економіка яких є динамічною і розвивається швидкими темпами. Величезними є заборгованість більшості таких країн та їхні виплати відсотків за боргами розвиненим країнам. Нещодавне скасування боргів 18 найбіднішим країнам безумовно покращило їхні позиції, але не змінило глибинних умов розвитку. Процеси інтернаціоналізації виробництва та капіталу практично не стосуються значної частини цих країн або відбуваються у них формально. Є велика група країн із переважанням замкненої, самодостатньої економіки.

Нові індустріальні країни (НІК) за рядом ознак виділяються із загальної маси країн, що розвиваються. До них відносять "чотири азійських тигри" — Південну Корею, Тайвань, Сінгапур та Гонконг, а також Аргентину, Бразилію та Мексику. Це НІК першого покоління. НІК другого покоління — Малайзія,

Таїланд, Індія, Чилі, третього — Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія, четвертого — Філіппіни та ін. НІК перевищують країни, що розвиваються, за розміром ВВП на душу населення, середньорічними темпами його приросту, часткою обробної промисловості у ВВП, обсягом експорту промислових виробів, обсягом прямих інвестицій за кордоном, а за деякими з цих показників переважають розвинені країни. Для всіх цих країн характерні високі темпи зростання національного добробуту, рівня життя населення. Для цього НІК активно залучають іноземні капітали, техніку та технологію промислово розвинених країн. Деякі НІК виділяються завдяки перебуванню у сфері економічних та політичних інтересів розвинених країн. На формування сучасної структури економіки НІК величезний вплив справили прямі інвестиції, особливо з США та Японії.

Існує своєрідне змагання між двома моделями НІК — азійською та латиноамериканською: перша передбачає розвиток національної економіки з переважною орієнтацією на зовнішній ринок, на експорт, друга орієнтована на імпортозаміщення. Стратегія імпортозаміщення, заснована на протекціонізмі, призводить до серйозної кризи та стагнації. Етапу експорто орієнтованої політики не обов'язково має передувати завершений етап імпортозаміщуючої індустріалізації — ці компоненти можуть бути збалансовані й суміщені. Місце та роль НІК у міжнародній торгівлі визначається всією сукупністю їхніх реальних можливостей. НІК беруть активну роль у міжнародній міграції капіталів, у Сінгапурі та Гонконгу виникли нові міжнародні фінансові центри. Успіхи, яких досягнули у розвитку НІК, їхня інтеграція у світове господарство дозволяють з упевненістю стверджувати, що перспективи економічного зростання, підвищення рівня життя та зростання зовнішньоекономічної експансії цих країн доволі сприятливі.