

ISSN 2522-9303 (Print)
ISSN 2522-9478 (Online)

ЕКОНОМІКА
УКРАЇНИ

ECONOMY
OF UKRAINE

2020 **2**

(699)

Головний редактор:

В.М. ГЕЄЦЬ (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України)

Заступник головного редактора:

І.В. КОРНІЄНКО

Редакційна колегія:

О.І. Амоша (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *О.М. Балакірева* (канд. соціол. наук), *О.Г. Білорус* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *І.К. Бистряков* (д-р. екон. наук, проф.), *І.М. Бобух* (д-р. екон. наук), *О.О. Борзенко* (д-р. екон. наук, проф.), *О.М. Бородіна* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.П. Вишневський* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *А.А. Грищенко* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *Б.М. Данилишин* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *Т.І. Єфименко* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН України), *М.І. Зверяков* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.В. Зимовець* (д-р. екон. наук), *Т.А. Заяць* (д-р. екон. наук, проф.), *А.І. Ігнатюк* (д-р. екон. наук, проф.), *Ю.В. Кіндзерський* (д-р. екон. наук), *Гж.В. Колодко* (проф., Польща), *С.О. Кораблін* (д-р. екон. наук, чл.-кор. НАН України), *В.С. Кравців* (д-р. екон. наук, проф.), *В.П. Кудряшов* (д-р. екон. наук, проф.), *Ю.О. Лупенко* (д-р. екон. наук, проф., акад. НААН України), *І.Г. Манцуров* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *Г. Мінасян* (д-р. екон. наук, проф., Болгарія), *Л.В. Молдаван* (д-р. екон. наук, проф.), *О.І. Никифороук* (д-р. екон. наук), *Є.Г. Панченко* (д-р. екон. наук, проф.), *В. Папава* (д-р. екон. наук, проф., акад. НАН Грузії), *В.Р. Сіденко* (д-р. екон. наук, чл.-кор. НАН України), *М.І. Скрипниченко* (д-р. екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України), *В.М. Тарасевич* (д-р. екон. наук, проф.), *В.А. Устименко* (д-р. юрид. наук, проф., чл.-кор. НАН України, чл.-кор. НАПрН України), *М.А. Хвесик* (д-р. екон. наук, проф., акад. НААН України), *Хаунг Сяоюн* (проф., Китай), *О.І. Черняк* (д-р. екон. наук, проф.), *С.С. Шумська* (канд. екон. наук)

Реєстраційне свідоцтво: Серія KB № 23636-13476 ПР від 20 грудня 2018 р.

Editor-in-Chief:

Valeriy HEYETS (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine)

Deputy Editor-in-Chief:

Iryna KORNIENKO

Editorial Board:

O. Amosha (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *O. Balakireva* (PhD (Sociol.)), *O. Bilorus* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *I. Bystryakov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *I. Bobukh* (Dr. Sci. (Econ.)), *O. Borzenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *O. Borodina* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Vyshnevskiy* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *A. Grytsenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *B. Danylyshyn* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *T. Iefymenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Ukraine), *M. Zveryakov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Zymovets* (Dr. Sci. (Econ.)), *T. Zaiats* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *A. Ignatyuk* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *Yu. Kindzerskyi* (Dr. Sci. (Econ.)), *G. Kolodko* (Prof., Poland), *S. Korablin* (Dr. Sci. (Econ.), Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Kravtsiv* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Kudryashov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *Yu. Lupenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAAS of Ukraine), *A. Mazaraki* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine), *I. Mantsurov* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *G. Minassian* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Bulgaria), *L. Moldavan* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *O. Nykyforuk* (Dr. Sci. (Econ.)), *Ye. Panchenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Papava* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAS of Georgia), *V. Sidenko* (Dr. Sci. (Econ.), Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *M. Skrypnychenko* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine), *V. Tarasevych* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *V. Ustymenko* (Doctor of Jurid. Sci., Prof., Corresp. Member of the NAS of Ukraine, Corresp. Member of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine), *M. Khvesyk* (Dr. Sci. (Econ.), Prof., Acad. of the NAAS of Ukraine), *Huang Xiaoyong* (Prof., Beijing), *O. Chernyuk* (Dr. Sci. (Econ.), Prof.), *S. Shumska* (PhD (Econ.))

Registration certificate: Seria KB № 23636-13476 ПР of December 20, 2018

Журнал входить до Переліку наукових фахових видань України з економічних наук (наказ МОН України від 11.07.2016 р. № 820)

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА «ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НАН УКРАЇНИ»

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
ВИХОДИТЬ ЩОМІСЯЦЯ
ЗАСНОВАНИЙ
У ВЕРЕСНІ 1958 р.
КИЇВ

2020 ²
(699)

ЗМІСТ

КОЛОДКО Г.В. Економіка Нового прагматизму: тотожність, мета, методи 3

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

ПУСТОВИЙТ Р.Ф., КУКЛИН О.В. Воздействие институциональных факторов и рисков политической нестабильности на экономику государства 24

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ. КРЕДИТ

КУДРЯШОВ В.П. Управління фінансуванням державного бюджету України 45

ДИБА М.І., ГЕРНЕГО Ю.О. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку крауд-фандингу в Україні 66

З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ГОРДІЦА К.А., СЛИВКА Т. О. Структурні перетворення в Україні в контексті розвитку міжнародних економічних відносин: історичний вимір 80

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ 97

NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF UKRAINE
INSTITUTE FOR ECONOMICS
AND FORECASTING OF THE NAS OF UKRAINE

ECONOMY OF UKRAINE

SCIENTIFIC JOURNAL
PUBLISHED MONTHLY
FOUNDED
IN SEPTEMBER 1958
KYIV

2020 ²
—————
(699)

CONTENTS

KOLODKO GRZEGORZ W. Economy of New pragmatism: definition, purpose, methods 3

ECONOMICS MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

PUSTOVIIT ROBERT, KUKLIN OLEG. The impact of institutional factors and risks of political instability on the state economy..... 24

FINANCE. TAXES. CREDIT

KUDRYASHOV VASYL. Management of financing the state budget of Ukraine..... 45

DYBA MYKHAILO, GERNEGO IULIYA. Global trends and potential of crowdfunding market development in Ukraine 66

FROM THE HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

GORDITSA KAROLINA, SLYVKA TETIANA. Structural transformations in Ukraine in the context of the development of international economic relations: historical dimension 80

EDITORIAL POLICY AND ETHICAL PRINCIPLES 97

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.003>
УДК 330.8

ГЖЕГОЖ В. КОЛОДКО, проф., директор,
Центр економічних досліджень трансформації,
інтеграції та глобалізації «TIGER»
при Університеті Козьмінського,
вул. Ягеллонська, 59, 03301, Варшава, Польща,
e-mail: kolodko@tiger.edu.pl,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7015-5612>

ЕКОНОМІКА НОВОГО ПРАГМАТИЗМУ: ТОТОЖНІСТЬ, МЕТА, МЕТОДИ

Наголошено, що сучасна економічна думка не повною мірою пропонує те, на що чекають від неї, оскільки вона незадовільно пояснює явища та процеси і не надає ефективних методів боротьби з виниклими проблемами. Доведено, що ключовими елементами зміни економічної парадигми є відхід від диктату максимізації прибутку та кількісного зростання виробництва як мети економіки та її нове формування з урахуванням імперативу підпорядкування короткострокових інтересів приватного капіталу довгостроковим суспільним інтересам.

Ключові слова: Новий прагматизм; глобалізація; економічна парадигма; довгострокові суспільні інтереси.

Економіка — це наука, призначення якої — допомагати людям жити краще. Це знання управління в усіх його аспектах, а якщо до знання накопичених поколіннями засобів ми зможемо додати ще й нові спостереження явищ і процесів, а також розробити їх новаторські теоретичні пояснення, то це вже буде щось більше ніж знання, це вже буде наука. Але наука залишається наукою доти, доки вона служить істині, зосереджується на об'єктивному аналізі та глибоких узагальненнях, а не тоді, коли буває «брудною» і стає лише інструментом у неспинних політичних та ідеологічних спорах або зняряд-дям у руках лобістів окремих груп інтересів¹. У цих двох випадках економіч-

¹ Цікаво, що Columbia University Press, американське видавництво моєї книги, опублікованої польською мовою під заголовком «Мандруючий світ» [1], надихаючись назвою першого розділу «Світ, слова та зміст (або як народжуються правда, помилки та брехня в економіці та політиці, і що робити для того, щоб правда перемагала)», назвало її Truth, Errors, and Lies: Economics and Politics in a Volatile World («Правда, помилки та брехня: економіка та політика в мінливому світі») [2].

Ц и т у в а н н я: Колодко Гж.В. Економіка Нового прагматизму: тотожність, мета, методи. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 3—23. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.003>.
Переклад з польської О. Нікітенка.

ні знання, безперечно, є корисними, проте вони не можуть бути наукою, і діяльності такого типу аж ніяк не можна приписати атрибути краси, які властиві економіці як науці, що сприймає та аналізує людську поведінку — індивідуальну, групову, суспільну, цивілізаційну, а також інтерпретує її в теоретичних межах. Таким чином, про економіку як про науку ми можемо говорити тоді, коли вона створює додаткову цінність у сфері нашого знання про управління.

Отже, справа ускладнюється, оскільки ми маємо не тільки нерозв'язані проблеми, але й сама економіка перебуває на етапі тектонічних змін. На думку багатьох авторів, вона зазнає кризи, а деякі прямо говорять, що це зіпсована наука (*broken science*), і притому вірять — як Аліса в Країні Чудес — у різні речі, що суперечать самі собі [3]. Дійсно, нині економіка опинилася в дуже складному становищі, яке, з одного боку, є результатом дослідження суті питання — стану справ у сучасній економіці, а також її культурного та реального стану в технологічному оточенні, а з іншого — через функцію, яка має забезпечувати збагачення та розвиток знань про управління. Отже, нинішній період є особливим, оскільки ставить нові запитання, на які треба шукати нові відповіді. Це захоплюючий виклик, з яким традиційні течії економічної думки не зможуть впоратися. Дійсність, яка не схожа на попередню, вимагає іншого підходу до неї.

ТОТОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ

Поряд з постійним переміщенням людей, разом з речами, які люди виробляють, і послугами, які надають, рухається й економічна думка з супутніми питаннями та відповідями. Ми вже певний час (який треба рахувати не роками й політичними виборчими циклами, а десятиріччями і поколіннями) живемо в новому світі, який у широкому розумінні економічної перспективи можна визначити як пост-ВВП дійсність. Цим зумовлюється потреба в розвитку теорії пост-ВВП економіки, на яку мають спиратися пост-ВВП політика управління, а також пост-ВВП стратегія розвитку, спрямовані на розв'язання теперішніх та майбутніх проблем. Пост-ВВП дійсність означає, що багато явищ і процесів управління в широкому сенсі відбуваються поза сферами активності, за якими спостерігає та які пояснює існуюча традиційна економічна думка, яка, умовно кажучи, концентрувалася на вивченні умов та механізмів рівномірного зростання, на мікрорівні з максимізацією прибутку від залученого капіталу та на макрорівні з максимізацією національного доходу, який найчастіше називають валовим внутрішнім продуктом — ВВП.

Економіка сучасності описує та інтерпретує істотно інші економіку та суспільство, ніж А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776). Він міг описувати сферу виробництва крізь призму фабрики шпильок та відносини обміну на підставі контрактів між пекарем та шевцем. Нині це також треба робити, аналізуючи, серед іншого, й глобальні фінансові потоки, а також відносини дистрибуції в мережах онлайн-торгівлі. Звісно, пекарі та шевці досить потрібні, хоча ейфорійним апологетам високих технологій здається, що вже ні, — на їхню думку, вже вистачить смартфона, Spotify та Uber і декількох кліків. У ті часи в Англії

ВВП на душу населення (Сміт ще не оперував цією категорією, то була економіка пре-ВВП) був у 15 разів меншим, ніж сьогодні, тоді як населення вільного економічного світу, яке виробляло в середньому стільки, скільки й англійці, було приблизно в 10 разів меншим за нинішнє. Отже, увесь світ у цілому виробляв усього в 150 разів менше, ніж у ХХІ ст. Сорок років потому, хоча економіка й набрала певних обертів у результаті промислової революції, яку згодом назвали першою, а чисельність населення Землі перевищила за перший мільярд, Д. Рікардо вивчив міжнародні торговельні відносини і розробив теорію порівняльних витрат, проаналізувавши обмін англійських тканин на португальське вино.

Економіка сьогодення відрізняється також і від економіки, яку описав та інтерпретував К. Маркс у своєму «Капіталі» півтора століття тому, адже з часом виникли більш вишукані способи збагачення одних за рахунок інших, ніж примітивна та брутальна експлуатація робітничого класу буржуазією в ХІХ ст. Вона також відрізняється від економіки, яку через три покоління створив Дж.М. Кейнс, пояснюючи управління економікою механізмами попиту у сфері макроекономіки. Того, створеного ним прориву в економічній думці, перестало вистачати вже через півстоліття, що зумовлено інтенсифікацією сучасної фази глобалізації або лібералізацією та інтеграцією національних економік, які раніше здебільшого функціонували в ізоляції, а також ринків капіталу, товарів та робочої сили в єдиний об'єднаний світовий ринок. Попередня помилка подання, яку намагався усунути інтервенціонізм Кейнса, полягала в тому, що сума мікроекономічних раціональностей (якщо вони мають місце) не формує макроекономічної раціональності; до того ж, вона ускладнювалася помилкою іншого покоління, яка полягала в тому, що сума макроекономічних раціональностей (якщо вони мають місце) аж ніяк не дає глобальної раціональності [4]².

Не можна переоцінити вагомий внесок А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса та Дж.М. Кейнса, а також багатьох інших великих вчених в економічну науку. Однак безсумнівним є те, що, якби вони перебували в нашій реальності, то формулювали б різні, а інколи й зовсім інші питання і дійшли б зовсім інших висновків, ніж у свій час. Це опосередковано доводять подальші досягнення таких економічних теоретиків, як Ф. Хайєк, Г. Мірдал, С. Кузнець, М. Фрідман, Дж.К. Гелбрейт, П. Самуельсон, Дж. Дебре, Д. Норт, Я. Корнаї та Дж. Стігліц, а серед поляків — О. Ланге та М. Калецький.

Еволюція протягом останнього півстоліття галузі досліджень економіки в напрямі постіндустріальної економіки незабаром теж виявилася недостатньою. Це доводить хоча б той факт, що економіка не здатна відповісти на особисті важкі запитання, якщо вона абстрагується від таких категорій, як очікування, нераціональність, вартість вільного часу, вартість свіжого повітря, соціальна згуртованість, складність або геополітика. Однак і далі сутністю економіки є вивчення конфліктів економічних інтересів та пропонування шляхів їх розв'язання. Там, де немає конфлікту інтересів, відсутня й економіка. Ми також постійно маємо справу з відмінністю наших ідей [6].

² Треба зауважити, що про імператив пошуку глобальної раціоналізації ще три десятиліття тому творчо писав Ю. Паєстка [5].

Іноді, навіть у явно суперечливих випадках, економісти можуть довести правоту протилежних поглядів, спираючись на жорсткий ґрунт реальності, а не блукаючи країною чудес. Майже так, як у старому мудрому жарті, коли рабин, відповідаючи на запитання «Скільки буде два рази по два?», говорить: а це вже залежить від того, купуєте ви чи продаєте...

У пост-ВВП реальності суть суперечностей економічних інтересів та ідей відрізняється від тих, які були раніше, що, цілком природно, є наслідком розвитку продуктивних сил та еволюції виробничих відносин. Багато допомогли вивченню змін, що відбуваються, такі течії, як інституційна, поведінкова економіка, експериментальна економіка або нейроекономіка [7], але потрібно йти далі, вширш і вглиб, і перш за все зорієнтувати економічну думку на більш віддалену перспективу [8]. Якщо економіка не може випереджати майбутні процеси, то нехай хоча б не відстає від них. Якщо сучасна економіка не може бути економікою завтрашнього дня, вона повинна не бути економікою вчорашнього дня.

У своїх дослідженнях сучасна економіка має виходити навіть за межі сфери ринку в найширшому його розумінні, заглиблюючись у «закутки» людських розумових процесів, що відбуваються в тріаді «економіка — суспільство — держава». Насправді вислів «Це економіка, глупенький!» — дуже популярне, але випадково народжене гасло президентської кампанії Б. Клінтона 1992 р. — це нібито неомарксистське твердження, що саме існування формує свідомість, і що фізичний та культурний стан суспільства залежить від матеріальної бази. Але тепер ми знаємо, що буває так, що свідомість формує існування, і це, безумовно, справляє на нього великий вплив. Крім того, у всьому цьому бере участь держава, а в епоху глобалізації також міжнародні та глобальні регулятори.

Стан економіки настільки складний, що необхідно спрямувати економічну думку на новий шлях — теоретизувати її мету, зміст і метод. Безумовно, вона повинна назавжди залишити течії, що були до цього часу, оскільки створені в них моделі дуже далекі від реалій економічного життя. В американському академічному жаргоні є дві економічні школи: ті, які практикують у провідних університетах східного та західного узбережжя (Колумбія, Гарвард, Массачусетський технологічний інститут, Принстон, Єль, Берклі, Стенфорд, Каліфорнійський університет у Лос-Анжелесі), та в університетах, розташованих у районі Великих озер (Корнегі Меллон, Чикаго, Мічиган, Міннесота, Рочестер). Дж.К. Гелбрейт, справедливо ставлячись з інтелектуальним скептицизмом до їх домінування в економічних теоріях, що пропагуються, пише про варіанти у формі *провінційної економіки* [9], адже багато цінних думок народжуються над «іншими водами», за межами США [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16]. Те, що пишуть у підручниках, не охоплює всього того, що відбувається насправді, а наука не може ігнорувати і надмірно спрощувати реальність.

Світ, у якому мешкають майже 8 млрд. людей, які виробляють валовий продукт (знову цей ВВП...) вартістю понад 130 трлн. дол. (обчислений відповідно до паритету купівельної спроможності, ПКС) і створюють безліч економічно-соціальних проблем, є структурно неврівноваженим і через те дуже конфліктним. Тим часом є автори, які стверджують, що це зовсім не погано [17; 18; 19]; інші кажуть, що світ і цивілізація стоять на межі колапсу. А багато хто ще й малюю-

ють просто катастрофічні картинки [20] і зазвичай не бачать ніякого гідного майбутнього для капіталізму [21]. Є такі, хто впевнені, що все можна виправити за допомогою фундаментальних змін [22; 23; 24; 25; 26; 27; 28]. Якщо всі човни, у тому числі й малі, не можуть піднятися під час припливу, то нехай не буде так, що багато з них тоне, і тільки розкішні яхти піднімаються.

У майбутньому ми все частіше чутимемо — вже чуємо — про кінець світу, яким ми його знаємо, про крах ринкової економіки, про пост-капіталізм, знову про третій шлях та соціалізм, з'являться нові терміни, такі як цифрова економіка та економіка спільного використання (*sharing economy*) [29; 30], економіка підрядників на основі цифрових платформ (*gig economy*) [31] або китаїзм [32], повертатиметься старе з префіксами «новий» або «нео» на кшталт нового націоналізму³ або з прикметником «справжній» на кшталт справжнього прогресивізму⁴. Повернуться до життя такі відомі з минулого поняття, як ордолібералізм чи соціальна ринкова економіка. Профілактично критикуватимуть нові-старі категорії, наприклад колективний капіталізм, закидаючи, що він позбавлений двох необхідних для здорової економіки атрибутів: відповідальності за вирішення того, що потрібно людям, і динамізму⁵, або економіку добробуту (*welfare state*), до якої є претензії, що вона тягне за собою надмірний фіскалізм і занадто великий перерозподіл доходу з точки зору ефективності.

Як результат, спочатку виникнуть — вже виникли — понятійним шум і хаос визначень. Однак з часом із цього хаосу може народитись єдина концепція нової соціально-економічної системи, а точніше нових систем, оскільки з усіма цими наслідками вже ніколи не буде однорідності економічних наук. Так само, як на практиці її ніколи не було й у минулому; вона була лише в теоретичних моделях, що спрощують реальність.

Так, ми живемо в епоху формування нової реальності, відмінної від попередньої системи, яку треба інтелектуально охопити, зрозуміти та пояснити, а також запропонувати способи впливу на її еволюцію, які дозволять сформувати її бажаний вигляд. Зрозуміло, що навколо цього вигляду триватимуть — і вже тривають — аксіологічні суперечки, і що його поява буде функцією розв'язання зростаючих протиріч ідей та інтересів. Людство не приречене на заздалегідь визначене майбутнє, немає детермінізму. Це майбутнє можна і потрібно формувати. Саме завдяки тому, що треба постійно шукати відповідь на запитання, як це зробити, у економіки хороше майбутнє.

У науковій дискусії дуже важливою є термінологічна суворість, оскільки багато спорів виникає через те, що співрозмовники, наводячи свої аргументи, ма-

³ The new nationalism // The Economist. — 2016. — November 19th.

⁴ Незабаром після початку фінансової кризи у 2008 р. була можливість урятувати хибний на той час неоліберальний капіталізм у його еволюції до справжнього прогресивізму (*true progressivism*) (True progressivism // The Economist. — 2012. — October 13th). Це поняття ніяк не зникне. Цікаво, що воно з'явилося поряд з двома іншими термінами в назві наукової конференції «Прогресивізм, соціалізм, націоналізм», організованої у вересні 2019 р. в Колумбійському університеті в Нью-Йорку Центром капіталізму і суспільства, який очолює лауреат Нобелівської премії Е. Фелпс ([Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://capitalism.columbia.edu/17th-annual-conference-progressivism-socialism-nationalism> (дата звернення 3.11.2019).

⁵ What companies are for // The Economist. — 2019a. — August 24th.

ють на увазі не одне й те саме. Як розв'язати суперечку, чи в Китаї «державний капіталізм» [33], чи корумпований «клановий капіталізм» (*crony capitalism*) [34], а можливо, як це і хочуть бачити китайські лідери, «соціалізм з китайською особливістю»? Якщо ми дотримуватимемося визначень, запропонованих авторами, то в нас буде кожна з цих систем в одній і тій самій реальності. Або інші спори. Демократія в Польщі все ще є ліберальною чи вона вже неліберальна? Тому що в Угорщині вже неліберальна [35]. Ринкова економіка в Туреччині та Росії функціонує в політичному середовищі демократичної чи авторитарної системи? Тоді як одні автори використовують різні назви для опису однієї і тієї самої реальності, інші вживають однакову назву для опису різних реальностей. Іноді трапляється так, що після ретельного пояснення цих термінів зникає предмет спору або навіть початок політичного конфлікту. Тому постійний діловий діалог є ще більш необхідним.

Про яку економіку ми говоримо тоді? Що вона повинна аналізувати та інтерпретувати? А якщо так, то що і як вона має запропонувати змінити на краще? І хоча здається, що накопичені століттями економічні знання повинні дати прості та послідовні відповіді на ці запитання, вони часто стають безпорадними перед новими викликами. Це відбувається щонайменше з двох причин. По-перше, через величезне якісне розмаїття вивчених реалій економіка стає дедалі більш контекстною наукою, а загальнолюдські закони — дедалі менш обов'язковими. По-друге, економічна думка часто не встигає за реальністю, яка швидко змінюється. Марксист сказав би, що спостереження, аналіз та узагальнення не йдуть нога в ногу з виробничими відносинами, які еволюціонують і на які непереможно впливають швидкі зміни характеру продуктивних сил. Інституціоналіст зробив би висновок, що правила ринкової гри суперечать швидким змінам у технології, організації виробництва та обміну.

МЕТА ЕКОНОМІКИ

Людство стикається з епохальними викликами, що зумовлюють зміни в способі життя, які повинні бути пов'язані з відмінним від попереднього функціонуванням економіки. Усе це приводить до необхідності визначення нової мети ведення господарства. Ці епохальні виклики виникають унаслідок накладання п'яти важливих для сучасності мегатенденцій:

- 1) демографічні зміни, особливо старіння населення;
- 2) екологічні зміни, особливо глобальне потепління;
- 3) науково-технічна революція, особливо оцифрування економіки та культури;
- 4) неінклюзивна глобалізація, особливо нерівність доходів;
- 5) загальна криза неоліберального капіталізму, особливо супутня йому поляризація суспільства.

Ось так капіталізм не може впоратися сам із собою. Навіть таке поважне видання, як британо-американський тижневик *The Economist*, що формує думки, змушений був зауважити, що «...на Заході капіталізм працює не так добре, як повинен»⁶. Він не працює, бо не може, тому що переживає структурну кризу [36; 37; 38].

⁶ I'm from a company and I'm here to help // *The Economist*. — 2019b. — August 24th.

Відсутність чесної конкуренції, погане регулювання, корупція політиків та бюрократія, особиста вигода бізнес- та фінансових еліт, жадібність такого рівня, що кращі бізнес-школи вчать, що «жадібність — це добре», шахрайство з боку виробників, дистриб'юторів і постачальників послуг, починаючи з банківського сектору, автомобільної промисловості й завершуючи фармацевтичною промисловістю [39], спонукання до споживацтва, яке накручує капіталістичні прибутки, продажні ЗМІ з їх маніпулюванням суспільною думкою, цинізм політичних еліт — усе це мало принести поганий урожай.

Пошкоджений ринковим фундаменталізмом капіталізм може не пережити сучасного історичного витка, якщо не змінить своєї сутності, тобто своєї ціннісної системи й основних принципів функціонування. Це водночас є настільки ж цікавим, як і важким і небезпечним, адже відразу виникає багато запитань: що далі? що взамін? якщо справді пост-капіталізм, то який? на чому мають базуватися бажані зміни, якщо єдине, що залишилося, — бігти вперед? Тому що немає, до чого вертатися... Не можна застосовувати старі технології для зведення нової будівлі на новій планеті. А Земля ХХІ ст. — це зовсім інша планета порівняно з попередніми століттями.

Аналіз різних економічних систем, включаючи визначення їх характеристик ефективності, приводить до висновку, що вони не є рівнозначними в аксіологічному сенсі. Більше того, навіть у межах однієї економічної системи є кращі та гірші економіки. Хороша економіка має здатність до довгострокового і гармонійного розвитку, що підтримує правильний взаємозв'язок між теперішнім і майбутнім. Людям потрібна економіка не в цілому, а хороша економіка. Не існує управління, ізольованого від цінностей, які воно обслуговує. На шляху історії глибоко змінилися поняття добра і зла в економіці, а також — оскільки це не одне й те саме — поняття хорошої та поганої економіки [40]. Сьогодні для нас ближчими є не лише такі категорії, як окупність і справедливість, а й соціальна згуртованість і солідарність, відповідальність покоління та екологічна обізнаність.

Хороша економіка повинна бути ефективною та конкурентоспроможною, але це лише заходи, які не слід плутати з метою — задоволенням потреб. Хороша економіка вимагає хорошої політики. Хороша політика — це давати людям не те, що вони хочуть, а те, що їм потрібно. Це імператив економії помірності, який має слугувати економії помірності [41]. Ідеться не про нав'язування силою зразків споживання та способу життя, які придумали узурпатори, а про вплив на них у публічному, демократичному дискурсі. Він повинен характеризуватися й ґрунтуватися на результатах наукових досліджень, які говорять про те, що є об'єктивно здоровим і корисним індивідуально та соціально. Отже, реальна політика має не лише правильно вловлювати соціальні преференції, а й розумно стимулювати їх. Хороші виховання та освіта, соціальний вплив на бажані структури споживання з позиції сталого розвитку та покращення добробуту повинні полягати у формуванні переваг споживання таким чином, щоб люди найчастіше бажали того, що їм піде на користь. Величезна кількість знань, яку надає поведінкова економіка [42; 43; 44], полегшує роботу в цій галузі. На жаль, ці знання також ефективно використовуються і з протилежною метою [45]. Чого нині не вистачає, так це політичної рішучості йти в належному напрямку [46; 47].

В останні десятиліття економічній думці завдала великої шкоди неоліберальна економіка, яка приймає кілька ілюзорних припущень. Перше полягає в тому, що ринок функціонує в умовах повної конкуренції. Проте останньої ніколи не існує, оскільки практично всі ринки є олігополістичними — від великих мереж роздрібною торгівлі та авіакомпаній, банків та страхових агентств і до фармацевтичних компаній та соціальних мереж. По суті, неоліберальний тиск на дерегуляцію полягає в тому, щоб вимагати — і часто отримувати — положення, які їм потрібні, причому не стільки для поглиблення конкурентного середовища, скільки для того, щоб допомогти їм максимізувати власні вигоди завдяки погоні за прибутком (*rent seeking*). Не раз і не два дерегуляція зводилася до полегшення витиснення з ринку відносно слабкіших конкурентів, небажаних для більш сильних компаній. У багатьох випадках цьому сприяє лицемірна політика, яка проголошує одне, а робить інше. Це має змінитись, а спосіб зробити це полягає в регулюванні соціальної ринкової економіки, врахуванні інтересів середніх і малих підприємств та їх зацікавлених сторін.

Також має місце недостатня раціональність суб'єктів господарювання як підприємств, так і домогосподарств. Раціональним є той, хто працює на свою користь, володіючи інформацією. Припустимо, що люди думають і знають, що їм вигідно в їх різних економічних ролях, або знають, де і в кого можуть це дізнатися [48], отже, інформація має вирішальне значення. Часто виникає асиметрія — дисбаланс на користь, як правило, більш обізнаних виробників та продавців. Покупці та споживачі в *широкому сенсі* мають слабкіші позиції [49]. Свідомо це ще додатково погіршується тим, що покупцями маніпулюють і дезінформують за допомогою маркетингу і реклами. Як наслідок, думаючи, що діють на свою користь, фактично вони забезпечують дохід і приносять прибуток комусь іншому, отже, шкодять собі порівняно з гіпотетичною оптимізацією заощаджень в умовах повної та збалансованої інформації.

Потужні сили тріади «влада — капітал — інформація» (або, іншими словами, «політика — гроші — засоби масової інформації») часто діють так, щоб людина була нераціональною на ринку. Цьому може протидіяти сила громадянської держави через регулювання ринків. Ринок, навіть якщо він буде повністю конкурентоспроможним, ніколи самостійно не позбудеться цього синдрому. Тут потрібне освітнє та інституційне втручання держави [50]. Це її обов'язок. Свобода воістину полягає в можливості вибору, але справжня свобода виникає лише тоді, коли виборці — в нашій ситуації покупці та споживачі — ретельно інформуються про те, що вони купують і що споживають.

Потрібно докласти величезних зусиль для створення правильного інституційного фундаменту для ринку [51], щоб максимально наблизити реалії сучасної ринкової економіки до ідеалу повної конкуренції в умовах поінформованості суб'єктів господарювання. Без прогресу в цій галузі суверенітет споживачів також буде ілюзорним. Його однозначною умовою є усвідомлення варіантів вибору та пов'язаної з ними надзвичайної корисності. Напрями структурних реформ, необхідних у цих сферах, вимагають значного системного та політичного зміцнення державних служб, які здійснюють нагляд за добросовісною конкуренцією та захищають інтереси споживачів. Нині це робиться і в Сполучених Штатах Америки, і в Європейському Союзі, хоча їх органи, здається, більше мають бажання накладати штрафи, іноді мільярдні, на компанії по той бік океану.

Не існує світової економіки без національних економік, не існує національної економіки без мікроекономічної сфери. Не існує макроекономіки без мікроекономіки. Отже, які є мікроекономічні основи для інноваційної економіки, яка відповідає прийдешнім завданням? Очевидно, що економіка все-таки повинна базуватися на домінуванні приватних підприємств, але їх функціонування та розширення має регулювати держава в загально-суспільних інтересах. Завданням підприємця залишається максимізувати міру рентабельності задіяного капіталу, яку має підтримувати держава відповідною інституційною базою, і волночас вона повинна заважати йому накручувати власні вигоди за рахунок пошуку прибутку — експлуатації зацікавлених сторін та перекидання на них частини витрат, а також захоплення через когось іншого в різних фазах і каналах розподілу відпрацьованих доходів. Держава через належне регулювання ринків, включаючи обіг інформації та боротьбу з дезінформацією, має сприяти процвітанню підприємництва і заохочувати інвестиції та одночасно впливати на управління таким чином, щоб воно збігалось з макроекономічною метою покращення добробуту суспільства. Там, де можливим є інституційне та політико-економічне об'єднання інтересів акціонерів і зацікавлених сторін, це слід робити послідовно. Хороші практики в цій галузі несуть ордолібералізм та соціальна ринкова економіка [52].

Нині новим важливим елементом господарювання є те, що доступ до достовірної інформації справляє вагомий вплив на формування та розподіл капіталу, ніж право власності. Це питання має як технічний, так і моральний аспекти. Тим більше, що потрібно прагнути до надійності в економіці, високих етичних стандартів у бізнесі та економічній політиці [53; 54; 55]. Щоб економіка була хорошою, вона повинна бути чесною, що знову порушує питання здоров'я ринкової конкуренції та ефективного державного регулювання.

Неможливо повністю усунути згадані помилки, але їх можна контролювати як на лінії «мікро — макро» (тобто підприємства — національна економіка), так і на лінії «макро — мега» (тобто національна економіка — глобальна економіка). Знову ж таки, без держави в першому випадку та її транснаціональних домовленостей і діяльності — в другому мало чого можна досягти. Сам ринок не тільки не вирішує цих проблем, але й ще додає їх. Однак щоб рухатись уперед, не можна обмануватися словесною мішурою про готовність приватного сектору до майже благодійності. Він не такий. М. Фрідман [56] мав рацію, коли стверджував, що корпоративна соціальна відповідальність — це максимізація вартості для акціонерів. Але Дж. Стігліц [57] теж має рацію, коли говорить, що така відповідальність — це сплата податків. У чесній, хорошо регульованій економіці одне не виключає іншого.

Капіталісти, жахаючись хвилі популізму, хаотичної реакції деяких політиків та ворожих до правлячого класу настроїв, заявляють про готовність піклуватися про інтереси інших, а не тільки про власні. Не можна так легко піддаватися цій омані, бо це є ніщо інше, як своєрідна тактика перед загрозою втратити свою міцну позицію. Повідомлення для більш як 180 топ-менеджерів великих компаній на засіданні «круглого столу» з питань бізнесу у США в серпні 2019 р. про те, що їх головна мета полягає не в максимізації вартості для акціонерів, а в задоволенні всіх зацікавлених сторін, — це замилювання

очей, яке повинно відкласти зміну регламенту на такий, який би враховував соціальні цілі. Коли великий бізнес, особливо той, що не має ані чистих рук, ані чистої совісті, чує попередження про заплановані системні зміни та переоцінку економічної політики від демократичних претендентів на президентство США Б. Сандерса та Е. Уоррен^{7,8}, або від лівого лідера британських лейбористів Дж. Корбина, то він майже готовий заявити про перехід на квазісоціалістичні позиції⁹. На короткий час і на папері. Хіба що...

Дійсно, якщо не відбудеться ще однієї великої зміни під впливом зростаючого знизу тиску широких верств суспільств, не задоволених нинішнім станом речей, і не вистачить рішучості деяких освічених політичних лідерів, то що ще може бути кращим? Адже історія знає такі випадки. Під дедалі більшим тиском усе організованішого робітничого руху й привида комунізму, який блукав усією Європою¹⁰, капіталізм кінця ХІХ ст. став менш «брудним», ніж на початку, хоча все-таки було потрібно боротися за заборону дитячої праці або восьмигодинний робочий день. Пізніше, у 1960-х роках, програма президента Л. Джонсона з «Великого суспільства» [59] значно підштовхнула капіталізм на новий, кращий шлях. Це було спричинено збігом масових протестів проти кричущої несправедливості, яка проявилася, з одного боку, у виникненні величезного соціального відчуження, бідності та расової дискримінації, а з іншого — тиском, спричиненим сприйняттям позитивних прикладів, що випливають із соціалістичної економіки, яка характеризується повною зайнятістю, безплатними охороною здоров'я та загальною освітою, державною пропагандою культури і безпекою на вулицях. Прогресивні зміни, які тоді були запроваджені у США і які також запровадили в себе деякі інші країни, з часом набрали постійного характеру.

Чи буде подібне і цього разу? Протестів проти неприйнятної стану речей вистачає, але всі вже майже забули про гучні акції, які пройшли кілька років тому, — «Захопи Уолл-стріт» і «Захопи Лондон». Чи достатньо освічених лідерів, які прагнуть справжніх змін для *суспільного блага*? Чи є їм чого досягати? Чи існують політичні ідеї та програми, які є досить привабливими, але водночас, що важливіше, прагматичними? Чи існують нові економічні теорії, на які можуть спиратися практичні програми? Чи вдасться їх проштовхнути, ламаючи консерватизм й долаючи опір груп спеціальних інтересів? Це час перелому, і треба бути дуже обережними, щоб не піддатись омані лицемірства когось із ділової та політичної еліт і не потрапити в пустелю популізму. Якщо капіталізму це вдасться, він виживе, хоча, можливо, з часом стане таким новим, що нам доведеться придумати йому нове визначення. Але треба бути дуже обережними, бо неможливо ввійти в одну й ту саму річку двічі, але можна двічі вскочити в одне й те саме болото.

⁷ Е. Уоррен точно діагностує основні вади американського капіталізму [58]. Вона справедливо стверджує, що це корумпована система, яка обманює простих людей. Дж. Стігліц іде ще далі у своїх гострих оцінках, які показують, наскільки глибоко зіпсована ця система, що терпить експлуатацію і обман, і яка порочна політика проводиться всередині неї [28].

⁸ Warrensworld // The Economist. — 2019c. — October 24th.

⁹ I'm from a company and I'm here to help // The Economist. — 2019b. — August 24th.

¹⁰ «Привид бродить по Європі — привид комунізму», — писали Маркс і Енгельс у «Маніфесті комуністичної партії», вперше опублікованому в 1848 р.

Реалізація зміненої мети управління потребує слідування шляхом протривалого збалансованого розвитку — економічного, соціального та екологічного¹¹. Між цими сферами існує зворотний зв'язок. Тепер жоден з них уже не зможе протриматися тривалий час без двох інших. Стану класичного динамічного економічного балансу між виробництвом і продажем, доходами і витратами, заощадженнями та інвестиціями, імпортом та експортом вже не вистачає, навіть якщо його досягнуто. Необхідною стала соціальна рівновага, що виражається у високій мірі соціальної згуртованості, задовільних витратах на соціальний капітал і максимальному рівні нерівності доходів, причому максимальний в обох напрямках — униз і вгору, тобто такий, який, з одного боку, сприяє формуванню капіталу, а з іншого — не буде опротестованим як несправедливий. Отже, потрібна екологічна рівновага, яка щодня дає людям жити там, де є чиста вода і зелена трава, і довго не виснажує природні ресурси та не позбавляє доступу до них наступних поколінь. Ще складніше досягти рівноваги між сьогоднішнім та завтрашнім днем, складніше, ніж між двома сторонами традиційних балансів.

Оскільки ми перебуваємо в пост-ВВП економіці, яка працює в іншому світі, який відрізняється від того, що був раніше, ми повинні переглянути мету господарювання. У макроекономічному масштабі це достаток, який зумовлюється не лише традиційно зрозумілим рівнем споживання товарів і послуг, а й якістю природного, культурного і політичного середовища, в якому відбувається це споживання. Стає дедалі важливішим *не мати, а бути*. Навіть високий рівень споживання — а до нього ще далеко переважній більшості людства — не гарантує задоволення господарюванням, якщо воно не супроводжується соціальною згуртованістю та належним моральним простором [61].

Від того, як міряти, залежить те, до куди міряти. Тому необхідно змінити спрямовані на розвиток заходи так, щоб їх упровадження слугувало підвищенню добробуту. Запропоновано все більше і більше заходів [62], деякі з них є направляючими, наприклад *Інтегрований індекс прогресу* (ІІП) [1], інші — операційними, наприклад, розрахований за Програмою розвитку ООН (ПРООН) *Індекс людського розвитку, скоригований на нерівності* (ІЛРСН), або оцінений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) *Індекс кращого життя* (ІКЖ). Що стосується композитних показників, які також ураховують суб'єктивні відчуття населення з точки зору як його матеріального становища, так і культурної та політичної ситуації¹², може статися так, що навіть коли реальні доходи зростають, але при цьому панують мінорні настрої, ситуація погіршується. Це такий стан речей, коли влада каже, що стає все краще, а трудящі та непрацюючі з міст і сіл вважають, що стає дедалі гірше. Як результат, люди спочатку виходять з себе, а потім виходять на вулиці¹³.

¹¹ Міхаїл Г. Вожняк визначає такий процес як інтегрований розвиток [60].

¹² Таким показником, серед інших, є *індекс достатку Легатум* ([Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.prosperity.com/> (дата звернення 3.11.2019)).

¹³ Звичайно, люди також виходять на вулицю з інших, неекономічних причин (наприклад, щоб наголосити, що «... життя чорної людини має значення», закликати до демократичних виборів у Московську міську раду, протестувати проти жахливої ідеї можливого розгляду скоєних у Гонконзі злочинів у суді КНР, співати «Привіт, моя земле Папуа» під час протестів біля університету Чендрасіх у Джаяпурі, вимагати вільної Каталонії на Ла-Рамбла в Барселоні, або марширувати в Монтевідео 18 липня і вимагати «... жити без остраху»).

Таке трапляється і в багатих країнах, про що свідчать хвилі демонстрацій так званих «жовтих жилетів» у Франції у відповідь на підвищення акцизного збору на дизельне паливо, стихійні демонстрації у такій середньорозвинутій країні, як Чилі, спровоковані підвищенням цін на квитки на метро в Сантьяго, або в бідних, наприклад в Еквадорі, де вибух протестів був викликаний зменшенням державних субсидій на електроенергію. Цікаво і важливо, що в кожному з цих випадків існувало економічне, а іноді й екологічне обґрунтування підвищення цін, тоді як їх соціальні наслідки були проігноровані. У чисто економічному рівнянні, можливо, все було правильно, а ось в об'єднаному рівнянні економічно-соціально-екологічної рівноваги — зовсім ні.

Це більш широка проблема, нерозривно пов'язана із сутністю потрібного балансу або, на жаль, частіше з дисбалансом. Він заплутаний у своєму протиріччі між мінімізацією витрат і ризику в одній сфері — економічній, соціальній чи екологічній — та збільшенням витрат і ризику в іншій або в них усіх (risk-risk trade-off) [63]. Традиційна економіка не може точно зважити та порівняти ці витрати, а також безпомилково оцінити ризики і протистояти їм. Перед нами відкривається велике поле можливостей для вивчення цих відносин з точки зору інтерпретації існуючих, і перш за все щодо кроків економічної політики та стратегій розвитку, які сприяють всебічній рівновазі.

Наскільки суттєво змінюється наратив, а тим більше, наскільки змінилася б економічна політика, якби вона була підпорядкована більш чітко сформульованим цілям, видно з цих показників. США посідають в ОЕСР п'яте місце (після Люксембургу, Ірландії, Норвегії та Швейцарії) за розміром доходу (ВВП на душу населення за ПКС), але при порівнянні ІКЖ вони опускаються на 10-ту позицію¹⁴. Згідно з першим критерієм, Польща в цій групі займає 30-те місце (між Португалією та Угорщиною), а за другим критерієм — 27-ме (між Словаччиною та Литвою)¹⁵. Щодо ІЛР, на який однаково впливають третина ВВП на душу населення, рівень освіти суспільства та його здоров'я, а також ІЛРСН, що додатково коригується за нерівністю розподілу доходів, то така своєрідна привабливість країн може відрізнитися порівняно з їх традиційним виглядом. Так, за показником доходу на душу населення США перебувають на п'ятому місці, а Польща — на 30-му, тоді як при використанні ІЛР — відповідно, на 12-му і 33-му місцях, а ІЛРСН — відповідно, на 24-му і 27-му місцях¹⁶.

Запропонованих заходів досить багато, часто складних і непростих для оцінювання додаткових показників, що враховують зміни в багатьох сферах, які визначають якість життя. У Польщі також є цікаві розробки, такі як *Індекс відповідального розвитку*, підготовлений Польським економічним

¹⁴ Індекс кращого життя / ОЕСР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.oecdbetterlifeindex.org/#/000000000000> (дата звернення 3.11.2019).

¹⁵ Статистика ОЕСР [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV (дата звернення 3.11.2019).

¹⁶ Індекс людського розвитку, скоригований на нерівності / ПРООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/content/inequality-adjusted-human-development-index-ihdi> (дата звернення 3.11.2019).

інститутом [64], або *Індекс збалансованого суспільно-економічного розвитку* (*Balanced Development Index* — BDI, Індекс збалансованого розвитку — ІЗР), обчислений в академії Леона Козмінського [65]. Варто підкреслити, що протягом 12 років, з 2008 по 2019 р., коли ВВП жодного разу не зменшився, ІЗР знижався шість разів: у 2008, 2009, 2011, 2012, 2015 та 2016 рр.

МЕТОДИ ЕКОНОМІКИ

Із суті хорошої економіки випливає мета управління, до якої повинен вести сталий розвиток. Отже, ця мета визначає подальший предмет дослідження економіки та її методи. Особливою рисою хорошої економіки є її комплексність [66], оскільки щодо проаналізованих і пояснених явищ та процесів завжди існують сукупність умов й етіологічних причин, а також вторинні механізми. Комплексний підхід далеко не універсальний і навіть ворожий для узагальнення, але в основі методу дослідження лежить усвідомлення того, що все відбувається так, як воно відбувається, адже багато чого відбувається одночасно. Імператив всебічності економіки не означає, що ви повинні торкатися всього, що має відношення до її предмета, але не можна обходити нічого, що є важливим для форми і процесу цього явища.

У наш час через незворотність глобалізації особливо важливим є глобальний аспект широко зрозумілих економічних відносин. Якість і ефективність управління — це результат взаємних відносин не лише ринку та держави, але й трьох фундаментальних елементів цього процесу: ринку, держави і світу, або, якщо дивитися під трохи іншим кутом зору, підприємств, національної економіки та глобальної економіки. Тому в економічних дослідженнях не можна абстрагуватися від глобальних аспектів управління. Вони даються взнаки як на мегаекономічному рівні, коли ми вивчаємо умови, хід і наслідки торговельної війни, так і на рівні мікроекономіки, коли ми аналізуємо платіжний баланс, і на мікрорівні, коли ми дивимося на зміну цін на пальне на АЗС.

Захоплення економікою зумовлено ще й тим, що заняття нею збагачує інтелектуально, оскільки доводиться постійно звертатися до інших соціальних наук — філософії та антропології, соціології та психології, права та політології, історії та географії. Хороший економіст повинен вміти не тільки рахувати (це й так є наука про ефективне управління), порівнювати ефекти з витратами, а й відчувати. Економіка вийшла з філософії і дещо втратила себе, коли занадто віддалилася від неї, сильно захопилася математикою, коли багато економістів зосереджувалися в основному на тому, як рахувати, а не на питаннях, що і чому. Тому до економіки, по суті, слід ставитись як до гуманітарної науки, проте зазвичай її часто ставлять поза нею, хоча і серед соціальних наук. Однак вона не може відмовитися від математики і літати в хмарах філософської абстракції. Примирення цих двох дуже різних сфер — жорсткої та м'якої — велике мистецтво, мистецтво з'єднання різних точок у часі та просторі, на перший погляд хаотично розкиданих там. Але у цьому хаосі є метод.

Безумовно, економіці потрібен розумовий порядок, а не хаос. І тут може допомогти класична логіка. З методологічної точки зору дедукція є так само корисною, як і індуктивне міркування. Найбільш рекомендованою є логічна

індукція, тобто формулювання теоретичних узагальнень на основі спостереження за явищами і процесами, а також з урахуванням накопиченого досвіду. Проблема полягає в тому, що, на відміну від інших галузей науки (таких як фізика чи хімія), можливість проведення експериментів є надзвичайно обмеженою, особливо в макро- і мегамасштабах. Нас випробовує історія, а не лабораторія.

Дедукція, тобто тип логічного мислення, метою якого є одержання конкретного висновку на основі передбачуваного набору передумов, характеризується величезними можливостями, але також супроводжується великим ризиком. Економісти постійно роблять припущення — таке відоме «припустимо, що...». Однак проблема полягає в тому, що зроблені припущення часто є надто абстрактними, відірваними від реальності, ілюзорними, сумнівними, тенденційними або просто помилковими.

Логічна помилка, яка є дуже небезпечною з інтелектуальної точки зору і якої часто припускаються в соціальних науках, зокрема в економіці, це твердження на кшталт *post hoc ergo propter hoc* — «після цього, а отже, через це». Економічне піднесення, яке тривало у США у 2016—2019 рр., президент Трамп приписує собі, як і рішення, що стоять за тим, що інші назвали «трампіномією», хоча в основному воно пов'язане з іншими факторами, здебільшого з позитивною інерцією попереднього періоду, технологічним прогресом, хорошою зовнішньою кон'юктурою й вигідними цінами на енергоносії. У Європі ж мислення типу «після цього, а отже, через це» проявляється, наприклад, тоді, коли противники обігу загальної валюти Європейського Союзу євро в таких країнах, як Польща, Швеція, Чехія або Угорщина, використовують хибний аргумент, що це ніби підвищує інфляцію. Справа в тому, що в Литві та Словаччині після переходу на євро спостерігалось незначне прискорення темпів зростання цін, але не з цієї причини, а через одночасне функціонування механізмів інфляції витрат, яка була зумовлена, головним чином, зростанням витрат на робочу силу та цін на енергоносії.

Найбільша логічна помилка мислення типу «після цього, а отже, через це» — поширювана неоліберальною течією теза, що зростання нерівності доходів та власності зумовлено об'єктивними факторами, а саме глобалізацією й характером технологічного прогресу. Але це неправда. Глобалізація сама по собі сприяє більшому зростанню доходів, ніж за її відсутності, але в умовах нерівномірного темпу збільшення нерівності доходів особливу роль відіграють неінклюзивні установи та погана політика, що свідомо проводиться в рамках поганої системи [67; 68]. Збагачення небагатьох за рахунок більшості, а в цьому і полягає суть неолібералізму¹⁷, вимагає конкретної політики та дерегуляції економіки, що послаблює контролюючу роль держави [69; 2]. Це супроводжується певними змінами у фіскальній системі — оподаткуванні, трансферах і публічних витратах, які ведуть до перехоплювання лівової частки приросту національного доходу через найзаможніші шари суспіль-

¹⁷ Деякі автори, погоджуючись із зауваженням, що мало хто збагатився за рахунок багатьох, стверджують, що це не стільки результат природи неолібералізму, скільки його наслідок. Може, навіть побічний; бо хотіли як краще, а вийшло як завжди. Отже, ні. Так бажали, так мало бути, так вийшло, і цим, власне, відрізняються неолібералізм і лібералізм.

ства [70; 71; 72; 73]. Звичайно, в умовах його занепаду вони переносять тягар спаду на бідніші верстви населення. Це також не хвиля великого технологічного прогресу, що сприяє неприйнятній нерівності. Там, де такі нерівності дійсно зумовлені цим фактором (головним чином, через вищі за середні темпи зростання доходів професіоналів із сфери високих технологій, винахідників, менеджерів та кваліфікованих працівників), суспільство це терпить. Недарма була окупована Уолл-стріт, а не Силіконова долина.

Хороша економіка повинна широко крокувати до порівняльних досліджень. Хто більше порівнює, той більше знає. Цей метод є й інтелектуально плідним, й складним, оскільки виникає запитання, що з чим порівнювати? Це завжди пов'язано з метою дослідження. Легше порівняти те, що відбувається тут у нас, з тим, що відбувається десь у іншому місці: наприклад, конкурентоспроможність економік Тайланду та Малайзії, або рівні життя у Фінляндії та Румунії, або вплив процентних ставок на інфляцію в Єгипті й Туреччині. Неважко також розглянути поточний стан на тлі минулого, звичайно, якщо не занурюватись у перекручену історичну політику, яка має місце від Польщі та Росії до Австралії та Японії. Проте складніше порівняти фактичний стан з тим, що могло б бути за іншого варіанта, якщо аналіз має ретроспективний характер, а найскладнішим буде те, що станеться в результаті запропонованих чи вжитих дій при порівнянні з тим, що могло б відбутися в майбутньому, якби був обраний якийсь інший варіант. Цей останній план економічного порівняння має принципове значення для раціонального збереження.

Треба вміти порівнювати. Порівняння мають стимулювати всебічні думки, провокувати ставити додаткові запитання, які спочатку ускладнюють вивчену справу, щоб потім краще пояснити її. При порівнянні різних точок зору, навіть віддалених у часі та просторі, створюються нові дилеми, виникають додаткові сумніви, спадають на думку натхненні міркування. Дослідження не зупиняються на поверхні явищ, а дивляться далі, сягають глибше, краще відчують. Результати одних порівнянь, іноді несподіваних або навіть шокуючих, приводять до наступних, які наближають нас до точних висновків та формулювання правильних теоретичних концепцій. Наприклад, якщо порівняння задоволеності життям дозволяють припустити, що в цьому відношенні Польща займає місце між Нікарагуа і Бахрейном, посідаючи 42-ге місце, а Сінгапур — на 34-му місці, між Саудівською Аравією та Малайзією¹⁸, то це не може не викликати сумнівів, особливо в того, хто знає всі ці місця з власного досвіду. Це спонукає більш детально розглянути припущення, зроблене в побудові рейтингу, дослідити вибір ареалу спостереження, критично перевірити методи оцінки значень параметрів та їх зважування. Якщо в результаті такого процесу роздумів ви просто відкидаєте ці результати, не пропонуючи натомість нічого кращого, то це творчий процес, адже в ньому більше запитань, отже, можливо, і більше відповідей.

Методи економічного дослідження мають формуватися з огляду на те, що вони вийшли із загальних соціальних інтересів, характерних для мо-

¹⁸ Відповідно до Рейтингу країн світу за рівнем щастя населення [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://worldhappiness.report/ed/2019/> (дата звернення 3 листопада 2019 р.).

ральної філософії. Такими їх створив Адам Сміт, який опублікував у 1759 р. «Теорію моральних почуттів». Ще раніше намагалися знайти аналогію між економічною реальністю та функціонуванням живих організмів. В управлінні, яке вивчає економіка, як і в людському організмі, який вивчає лікар, трапляються безнадійні випадки, коли вже нічого не можна зробити. Якщо профілактика є важливою в медицині, то в економіці першорядне значення мають завчасне визначення зростаючої проблеми та протидія її ескалації. Людина вмирає, але суспільство і людство вічні. Так само, як і хвороби, на які людина страждає. Ось чому практична економіка є настільки необхідною. Потрібен прагматизм. Новий прагматизм.

Новий прагматизм — це загальний план теоретичної концепції в межах постулативного напрямку економічної науки, що базується на прагненні до хорошої економіки, яка відповідає умовам сучасності [74]¹⁹. Це оригінальний, гетеродоксійний профіль економічної теорії, створений як відповідь на виклики цивілізації та зміни економічних систем. Ключовим елементом необхідної зміни економічної парадигми є відхід від диктату максимізації прибутку й кількісного збільшення виробництва як економічної мети, а також її нове формулювання з урахуванням імперативу підпорядкування короткострокових інтересів приватного капіталу довгостроковим соціальним інтересам. Важливим правилом, що регулює економіку майбутнього, повинно бути помірне, тобто свідоме, пристосування розміру людських, матеріальних і фінансових потоків та ресурсів до вимоги підтримки довгострокової гармонії.

У рамках Нового прагматизму економіка трактується як наука:

1) *описова* — аналіз та опис стану справ є основою діагнозу та відправною точкою для подальших міркувань;

2) *пояснювальна* — тлумачення спостережуваних явищ і процесів полегшує розуміння, чому вони виникають і відбуваються саме так, а не по-іншому;

3) *оцінювальна* — оцінка *реалізованих* альтернативних ситуацій та *очікуваних* попередніх результатів змушує шукати відповідь на запитання, чи могло б бути краще і чи може бути краще у майбутньому?

4) *нормативна* — постулювання напрямів та методи змін на краще слідом за рішенням, що і чому видається кращим;

5) *комплексна* — спостереження за сукупністю широко зрозумілих економічних відносин з позицією проти редуccionізму і спроб побудувати цілісну теорію на основі фрагментарних результатів досліджень;

6) *еклектична* — поєднує теми аналізу і синтез різних економічних шкіл: від поведінкової економіки неокейнсіанства та інституціональної економіки до економіки розвитку і політичної економії, а також мікро- з макро- економікою та глобальною економікою;

7) *контекстуальна* — аналіз і синтез проводяться не ізольовано від реальності, у моделях «чистої» економіки, а по відношенню до конкретних, динамічних і мінливих складних обставин, умов, обмежень та можливостей;

¹⁹ Поняття «Новий прагматизм» використовується тут без зв'язку з філософською течією, сформованою наприкінці XIX ст., яка також має назву «новий прагматизм» [75]. Воно було запроваджено не як протилежність «старому прагматизму», а з використанням терміна «новий» у значенні інший, відмінний від попереднього [1].

8) *мультидисциплінарна* — в аналізі економічної реальності враховуються висновки та методи інших дисциплін суспільних наук;

9) *порівняльна* — порівняння в часі та просторі як економічної, так і культурної, політичної та географічної дійсності, а також екологічних реалій трактується як основний метод дослідження. Науковий процес значною мірою ґрунтується на зіставленні та одержанні висновків, що впливають з нього.

Методологічний феномен економіки як науки виявляється в тому, що це пізнавальний процес, який відрізняється від процесу в інших соціальних науках. Насамперед ідеться про *опис* (описовий аналіз), потім про *порівняння* (порівняльний аналіз) та *оцінку* (аксіологічний аналіз) і, як результат, *рекомендацію* (нормативний аналіз) [76].

З описової позиції Новий прагматизм пояснює процес історичного розвитку, підкреслюючи не лише важливість окремих причинних факторів, а й їх спільне виникнення (збіг). З нормативної позиції він вказує на широке розуміння процвітання як на мету процесу управління. Прагнення до цього вимагає:

- *сталого економічного розвитку*, тобто стосується товарних і капітальних ринків, а також інвестицій, фінансів і робочої сили;
- *сталого соціального розвитку*, тобто стосується схваленого населенням справедливого і водночас сприятливого для накопичення капіталу розподілу доходів, а також відповідного доступу до державних послуг;
- *сталого екологічного та просторового розвитку*, тобто стосується підтримання відповідних відносин між економічною діяльністю людини і природою як на постійній основі, так і в перспективі. Просторовий аспект також важливий, без його належного врахування немає природної, архітектурної та міської гармонії.

КОРИСНА ЕКОНОМІКА

Нормативна (постулативна) тенденція Нового прагматизму — це прикладна економіка: не реальна економічна політика щодо макrorівня, а також не практичне управління на мікрорівні, це теоретичні знання про те, як ефективно реалізувати хорошу економічну політику і як ефективно управляти компанією. Новий прагматизм нібито пов'язує теорію економіки з постулатами щодо економічної практики як на підприємницькому та побутовому рівнях, так і на рівні держави і національної економіки. У цьому контексті варто повторити слова видатної британської економістки Дж. Робінсон, що «відповідь економіста — це питання для політика»²⁰.

Джеймс Кеннет Гелбрейт [77] вбачає в Новому прагматизмі продовження економічної думки свого видатного батька Джона Кеннета Гелбрейта [78].

²⁰ Під заголовком «Відповіді та запитання» у 1994—1997 рр. публікувалися щотижневі есе, написані професором економіки, який був водночас і віцепрем'єр-міністром і міністром фінансів у польському уряді ([Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-RokWPolityce.pdf>, <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-DwaLataWPolityce.pdf>, і <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-TrzyLataWPolityce.pdf> (дата звернення 3.11.2019)). Відповіді, отримані на першорядні теоретичні запитання, відразу стали проблемами іншого покоління, з'явившись як другорядні в реальній економіці, які треба було розв'язувати на практиці.

Так, одна з його лекцій називалася «Старий і новий прагматизм: виклики та можливості для економіки» [79], а в інтерв'ю для Rzeczpospolita він заявляє: «Я казав про прагматизм в економіці. Це підхід, який пропагував мій батько (Джон Кеннет Гелбрейт), і який продовжує професор Гжегож Колодко. Сучасна економіка — це дуже ідеологізована, абстрактна галузь науки, сповнена теоретичних концепцій, які буде важко співвідносити з реальністю не тільки необізнаній людині. Нічого такого, як ідеальна конкуренція чи загальний баланс, насправді не існує. Я думаю, що економіст повинен бути перш за все корисним» [80].

Так, Новий прагматизм корисний, оскільки економічна думка, яка відповідає на виклики сучасності, не уникає їх. Він корисний, бо має гетеродоксичний характер і не закутий у корсет пережитків ортодоксальної економіки, відірваних від життя. Нарешті, він корисний, оскільки, спираючись на всебічні та порівняльні дослідження, пропонує інклюзивні настанови і державне регулювання приватного сектору в такий спосіб, щоб управління якнайкраще служило задоволенню індивідуальних і колективних потреб населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Kołodko G.W. *Wędrujący świat*. Warsaw, Prószyński i S-ka, 2008 [in Polish].
2. Kołodko G.W. *Truth, Errors and Lies. Politics and Economics in a Volatile World*. New York, Columbia University Press, 2011.
3. Cooper G. *Money, Blood and Revolution: How Darwin and the doctor of King Charles I could turn economics into a science*. Hampshire, Harriman House, 2014.
4. Szymański W. *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*. Warsaw, Difin, 2004 [in Polish].
5. Pajestka J. *Prolegomena globalnej racjonalności człowieka: o racjonalność ewolucji cywilizacyjnej*. Warsaw, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1990 [in Polish].
6. Brunnermeier M., Landau J.-P. *The Euro and the Battles of Ideas*. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2016.
7. *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność. Relacje do innych nauk. Problemy klasyfikacyjne*. M. Gorynia (Ed.). Warsaw, Polska Akademia Nauk, 2019 [in Polish].
8. Ratajczak M. *Ekonomia dziś — ekonomia jutro. Studia Oeconomica Posnaniensia*, 2017, Vol. 5 (11) [in Polish].
9. Galbraith J. *Backwater economics and new pragmatism: institutions and evolution in the search for a sustainable economics. TIGER Working Papers Series*, 2018, No. 138, Warsaw, Kozminski University.
10. Csaba L. *Crisis in Economics?* Budapest, Akadémiai Kiadó, 2009.
11. Grinberg R.S., Rubinstein A.J. *Individual and State: Economic Dilemma*. Moscow, Ves Mir, 2014 [in Russian].
12. Lin J.Y. *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*. Washington, DC, The World Bank, 2012.
13. Lin J.Y. *Against the Consensus. Reflections on the Great Recession*. New York, Cambridge University Press, 2013.
14. Nuti D.M. *The Rise and Fall of Socialism*. Berlin, Dialogue of Civilizations Research Institute, 2018, available at: https://doc-research.org/wp-content/uploads/2019/01/The-rise-and-fall-of-socialism_Download-file.pdf (accessed on 03.11.2019).
15. Piatkowski M. *Europe's Growth Champion: Insights from the Economic Rise of Poland*. Oxford, Oxford University Press, 2018.
16. Tirole J. *Economics of the Common Good*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 2017.
17. Milanovic B. *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2019.

18. Ridley M. *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves*. New York, Harper-Collins, 2010.
19. Rosling H., Rosling O., Rosling Ronnlund A. *Factfulness: Ten Reasons We're Wrong About the World — and Why Things Are Better than You Think*. New York, Flatiron Book, 2018.
20. Szymański W. *Era autodestrukcji. Świat. Kapitalizm. Demokracja wobec zagrożeń*. Warsaw, Difin, 2019 [in Polish].
21. Harvey D. *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*. London, Profile Books, 2015.
22. Acemoglu D., Robinson J. *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York, Crown Business, 2012.
23. King S. *When the Money Runs Out. The End of Western Affluence*. New Haven and London, Yale University Press, 2013.
24. Kołodko G.W. *Whither the World: The Political Economy of the Future*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire, Palgrave Macmillan, 2014a.
25. *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*. E. Mączyńska (Ed.). Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2019 [in Polish].
26. Orłowski W.M. *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*. Warsaw, Agora SA, 2011 [in Polish].
27. Phelps E. *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*. New York, Princeton University Press, 2013.
28. Stiglitz J. *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. New York — London, W. W. Norton, 2019a.
29. *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*. M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (Ed.). Warsaw, Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Główna Handlowa, 2016 [in Polish].
30. Sundararajan A. *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge, Mass., MIT Press, 2017.
31. Kessler S. *Gigged: The Gig Economy, the End of the Job and the Future of Work*. New York, St. Martin Press, 2018.
32. Kołodko G.W. *Socialism, Capitalism, or Chinism? Communist and Post-Communist Studies*, 2018, Vol. 51(4).
33. Roland G. *Coexisting with China in the 21st Century. Acta Oeconomica*, 2019, Vol. 69, Special Issue 1.
34. Minxin P. *China's Crony Capitalism: The Dynamics of Regime Decay*. Cambridge, Massachusetts — London, England, Harvard University Press, 2016.
35. Csaba L. *Unorthodoxy in Hungary: an illiberal success story? Post-Communist Economies*, 2019, DOI: 10.1080/14631377.2019.1641949.
36. Bremmer I. *The End of the Free Market: Who Wins the War Between States and Corporations?* New York, Portfolio, 2010.
37. Galbraith J. *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*. New York, Simon and Schuster, 2014.
38. Stiglitz J. *Progressive Capitalism Is Not an Oxymoron. The New York Times*, April 19, 2019b.
39. Akerlof G., Shiller R. *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton, NY, Princeton University Press, 2015.
40. Sedlacek T. *Economics of Good and Evil: The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street*. Oxford — New York, Oxford University Press, 2011.
41. Pach J., Kowalska K., Szyja P. *Ekonomia umiaru — realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodko*. Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2016 [in Polish].
42. Kahneman D. *Thinking, fast and slow*. New York, Farrar, Strauss and Giroux, 2011.
43. Thaler R. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York, W. W. Norton & Company, 2016.
44. Thaler R., Sunstein C. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. London, Penguin Books, 2009.
45. Kuenzler A. *Restoring Consumer Sovereignty: How Markets Manipulate Us and What the Law Can Do About It*. New York, Oxford University Press, 2017.
46. Kołodko G.W. *The New Pragmatism, or Economics and Policy for the Future. Acta Oeconomica*, 2014b, Vol. 64 (2).

47. Krugman P. *Arguing with Zombies: Economics, Politics, and the Fight for a Better Future*. New York, W. W. Norton and Company, 2020.
48. Sloman S., Fernbach P. *The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone*. New York, Riverhead Books, 2017.
49. Stiglitz J. *Asymmetries of Information and Economic Policy*. *Project Syndicate*, December 4, 2001.
50. Łętowska E. *Kto kogo deprawuje: prawo — rynek czy rynek — prawo? (albo co uchodzi uwadze ekonomistów i prawników)*. E. Mączyńska (Ed.). *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*. Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2019 [in Polish].
51. Ratajczak M. *Instytucjonalne aspekty nowej transformacji ustrojowej*. E. Mączyńska (Ed.). *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*. Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2019 [in Polish].
52. *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*. E. Mączyńska, P. Pysz (Ed.). Warsaw, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 2010 [in Polish].
53. Bauman Z. *Szanse etyki w zglobalizowanym świecie*. Kraków, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2007 [in Polish].
54. *Biznes, etyka, odpowiedzialność*. W. Gasparski (Ed.). Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2012 [in Polish].
55. *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu*. E. Mączyńska, J. Sójka (Ed.). Warsaw, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2017 [in Polish].
56. Friedman M. *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. *The New York Times Magazine*, September 13, 1970, available at: <https://www.theguardian.com/business/2019/aug/29/can-we-trust-ceos-shock-conversion-to-corporate-benevolence> (accessed on 03.11.2019).
57. Stiglitz J. *Can we trust CEOs' shock conversion to corporate benevolence?* *The Guardian*, August 29, 2019c, available at: <https://www.theguardian.com/business/2019/aug/29/can-we-trust-ceos-shock-conversion-to-corporate-benevolence> (accessed on 03.11.2019).
58. Warren E. *This Fight Is Our Fight: The Battle to Save America's Middle Class*. New York, Metropolitan Books, 2018.
59. Zelizer. *The Fierce Urgency of Now: Lyndon Johnson, Congress, and the Battle for the Great Society*. New York, Penguin Books, 2015.
60. Woźniak M.G. *Gospodarka Polski 1918—2018. W kierunku zintegrowanego rozwoju*. Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2019 [in Polish].
61. Sztompka P. *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*. Kraków, Wydawnictwo Znak, 2016 [in Polish].
62. Stiglitz E., Fitoussi J.P., Durand M. *Beyond GDP: Measuring What Counts for Economic and Social Performance*. Paris, OECD, 2019.
63. Malinowski G.M. *Zasada ostrożności, czyli heurystyka strachu oraz heurystyka odwagi w kontekście polityki gospodarczej*. *Prakseologia*, 2018, No. 168 [in Polish].
64. Bąkowska K., Lachowicz M., Marczewski K. *Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju. PKB to za mało...* Warsaw, Polski Instytut Ekonomiczny, 2019 [in Polish].
65. Koźmiński A.K., Noga A., Piotrowska K., Zagórski K. *Operationalization and Estimation of Balanced Development Index for Poland 1999—2016*. *Statistics in Transition*, 2015, Vol. 16(3).
66. Arthur B. *Complexity of the Economy*. Oxford — New York, Oxford University Press, 2015.
67. Atkinson A. *Inequality: What Can Be Done?* Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2018.
68. Milanovic B. *Global Inequality for the Age of Globalization*. Cambridge, Massachusetts — London, England, The Belknap Press of Harvard University Press, 2016.
69. Harvey D. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford — New York, Oxford University Press, 2005.
70. Milanovic B. *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. New York, Basic Books, 2011.
71. Saez E., Zucman G. *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*. New York, W. W. Norton & Company, 2019.
72. Tanzi V. *The Ecology of Tax Systems: Factors That Shape the Demand and Supply of Taxes*. Cheltenham, Edward Elgar, 2018.

73. Tomkiewicz J. *Dynamika i struktura dochodów w warunkach globalizacji*. Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2017 [in Polish].
74. *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*. M. Bałtowski (Ed.). Warsaw, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2016 [in Polish].
75. Gunn G. *Thinking Across the American Grain: Ideology, Intellect, and the New Pragmatism*. London, The University of Chicago Press, 1992.
76. Bałtowski M. *Ewolucja ekonomii a nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki*. *Ekonomista*, 2015, No. 5 [in Polish].
77. Galbraith J. The Pragmatism of John Kenneth Galbraith. *Acta Oeconomica*, 2019a, Vol. 69, Special Issue 1.
78. Galbraith J. *The Affluent Society*. Boston, Houghton Mifflin, 1958.
79. Galbraith J. Old and New Pragmatism: Challenges and Opportunities for Economics. 2019b, available at: <https://www.youtube.com/watch?reload=9&v=YwMbra5XWIk&feature=youtu.be> (accessed on 03.11.2019)
80. Galbraith J. *Wywiad. Rzeczpospolita*, November 9—10, 2019c [in Polish].

Стаття надійшла 09.01.2020

Grzegorz W. Kołodko, Professor, Director,
TIGER — Transformation, Integration and Globalization
Economic Research at the Kozminski University,
59, Jagiellonska St., 03-301, Warsaw, Poland

ECONOMY OF NEW PRAGMATISM: DEFINITION, PURPOSE, METHODS

Modern economic thought does not fully offer what it is expected of it. It does not adequately explain occurrences and processes, it does not provide effective methods of dealing with emerging problems, especially at the macroeconomic level — in regards to national economy and on the megaeconomic level — in regards to the world economy in the conditions of inevitable globalization.

New pragmatism is an outline of a heterodox theoretical concept within the framework of a postulatory economic trend based on the desire for a good economy, which must meet the challenges of today. New pragmatism is a fair economy that seeks truths in the field of tasking, as well as efficiency and fairness in active management. It is addressed to countries of both advanced and emerging economies.

Tackling epochal challenges requires a change in lifestyle that must be, on the one hand, different and, on the other, correlated with the way the economy has operated in the past. The key elements of changing the economic paradigm are moving away from the dictate of profit maximization and quantitative growth of production as an objective of the economy and its new formulation that takes into account the imperative of subordination of short-term interests of private capital to long-term public interests.

Keywords: *New pragmatism; globalization; economic paradigm; long-term public interests.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.024>
УДК 338.24.021.8

Р.Ф. ПУСТОВИЙТ, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економіки, підприємництва і маркетингу,
Черкаський державний бізнес-коледж,
ул. Вячеслава Черновола, 243, 18000, Черкаси, Україна,
e-mail: rfpustovit@gmail.com,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0188-2677>

О.В. КУКЛИН, д-р екон. наук, проф., директор,
Черкаський державний бізнес-коледж,
ул. Вячеслава Черновола, 243, 18000, Черкаси, Україна,
e-mail: kuklin_oleg@ukr.net,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6904-3496>

ВОЗДЕЙСТВИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ И РИСКОВ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИКУ ГОСУДАРСТВА

Исследованы экономики государств с точки зрения факторов, обусловленных воздействием формальных и неформальных институтов и минимизирующих риски политической нестабильности. Акцентировано внимание на том, что качество институциональной среды с учетом взаимосвязи с политической устойчивостью является ключевым предварительным условием экономического развития и динамичного роста ВВП.

Ключевые слова: институциональная теория; формальные и неформальные институты; политическая нестабильность; «Индекс недееспособности государств»; конкурентоспособность стран; коррупция.

В последние годы появилось много научных исследований, предоставляющих весомые доказательства того, что институты вносят значительный вклад в долгосрочный экономический рост, а их качество является одним из ключевых факторов, определяющих экономическое развитие. Таким образом, институциональная теория играет решающую роль не только потому, что помогает сосредоточиться на наиболее важных механизмах социально-экономического развития, но и потому, что обеспечивает рекомендациями в сфере обоснованности методик сбора необходимой информации, получе-

Ц и т и р о в а н и е: Пустовийт Р.Ф., Куклин О.В. Воздействие институциональных факторов и рисков политической нестабильности на экономику государства. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 24—44. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.024>.

ния достоверных данных, а также предоставляет возможности для формулировки релевантных умозаключений. При этом основная причина того, что институциональное качество, как результат состояния и результативности основных факторов институциональной среды, способствует экономическому росту, заключается в следующем. Именно институциональные слагаемые, в частности политическая стабильность, общественное доверие к политикам, независимость правосудия, контроль за коррупцией, верховенство закона и т. д., стимулируют субъектов экономической деятельности повышать производительность труда и снижать трансакционные издержки за счет уменьшения неопределенности в сфере договоров контрактации, что делает экономические проекты более прибыльными и, следовательно, более вероятными для осуществления.

С учетом предложенной проблематики, необходимо определить и те обстоятельства, которые формируют институциональный порядок в политической сфере и непосредственно влияют на экономическое развитие государства. Теоретически можно предположить, что государство, в котором политики, бизнес и общество взаимодействуют в стабильной политической среде, будет иметь меньше конфликтных рисков между различными группами интересов и обладать потенциалом для экономического роста страны. Однако одновременно необходимо учитывать институциональные возможности бизнес-элиты, которая стремится контролировать правительство, влиять на государственную политику и таким образом приобретать экономические преференции. Но при этом возникает ряд проблем, ограничивающих экономический рост и приводящих к падению жизненного уровня населения, ускорению имущественной поляризации и, в конечном итоге, к усилению политической нестабильности. Данное предположение рассмотренного институционального порядка является лишь одним из многих, которые влияют на риски политической стабильности в государстве.

Наряду с этим, общество может иметь и другие институциональные проблемы в политической системе страны, связанные с коррупцией, неудовлетворительной защитой прав собственности, недостаточной независимостью правосудия и эффективностью правовой среды, неправомерными платежами и т. д. Речь идет о тех институтах, которые представляют собой совокупность социально-экономических механизмов, влияют на вероятность возникновения существенных перемен в политической сфере и обуславливают потенциальные риски политической нестабильности и неудовлетворительное экономическое развитие.

Таким образом, **цель статьи** — исследовать экономики стран с точки зрения факторов, минимизирующих риски политической нестабильности, определяющих развитие формальных и неформальных институтов и динамику социально-экономических трансформаций в терминах институциональной теории. Одновременно, на основе изучения обстоятельств формирования институциональной среды и исследования корреляционно-регрессионной связи между выбранными показателями представленных стран, предложить рекомендации по модернизации институциональной среды в экономике Украины в контексте современной методологической парадигмы поиска точек соприкосновения взаимодействия власти, бизнеса и общества.

По нашему мнению, именно вопросы институционального равновесия чаще всего создают проблемы в сфере валидности и становятся основными для анализа альтернативных позиций, приводящих к кардинальным политическим и экономическим модификациям.

ИНТЕРПРЕТАЦИИ И ПАРАМЕТРЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ/НЕСТАБИЛЬНОСТИ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ряд исследований дают неоднозначные результаты относительно влияния политической стабильности/нестабильности на экономический рост и риски институциональной трансформации. При этом выдвигается предположение, что политические институты важны в экономической сфере, и особенно — в период политической неустойчивости, когда появляются и усиливаются негативные эффекты влияния на экономику в целом и экономический рост в частности [1; 2; 3]. Поэтому считаем обоснованным такое умозаключение профессора В.Д. Лагутина о том, что «стимулирование социально-экономического развития в условиях отсутствия более или менее эффективных институтов и механизмов развития не имеет смысла» [4, с. 14].

Таким образом, политическая нестабильность в качестве ориентации к смене власти именно «неконституционным» путем [3, с. 191] расценивается экономистами как серьезная проблема, наносящая большой ущерб экономическим показателям поступательного движения страны и качеству ее институтов. В дополнение подчеркнем, что риски политической нестабильности, как правило, сокращают возможности политиков в определении оптимальных кратко- и среднесрочных макроэкономических задач. Это может привести к частой смене правительства и, скорее всего, к неоптимальным уровням планирования и управления политическим процессом, что создает экономическую турбулентность и, следовательно, негативно влияет на макроэкономические показатели и институциональную стабильность.

В то же время подчеркнем, что аргументы, основанные на политической неопределенности и переходных издержках институциональной трансформации, предполагают положительную корреляционную связь. Между тем, в ситуации периода политического «спокойствия», с учетом концепции «институционального склероза» М. Олсона, формируются институты, препятствующие созданию «эффекта безбилетника». Однако очевидно и то, что влияние институциональной нестабильности на экономическое развитие должно учитывать разнообразие последствий. Для этого признаём многомерность институционального качества и предполагаем следующее: последствия нестабильности могут варьироваться в зависимости от ее тенденций и политических рисков, а институциональное качество обуславливает неоднозначные эффекты институциональных изменений в богатых и бедных странах [5, р. 467]. Даже среди развитых стран в некоторых институты характеризуются большей неустойчивостью, чем в других, и экономическая теория в целом неоднозначно трактует следующий предмет обсуждения: каким образом институциональные изменения и риски политической не-

стабильности могут конкретно повлиять на экономику определенной страны в долгосрочной перспективе. При этом возникают вопросы относительно основных институциональных источников и механизмов «инфицирования» стресс-факторами политической стабильности, экономического развития и институциональной устойчивости, а также касательно определения показателей политической нестабильности, влияющих на экономическое развитие и качество институциональной среды.

В настоящее время в ряде научных публикаций анализируются негативные последствия политической нестабильности для широкого диапазона макроэкономических показателей, включая валовой внутренний продукт, уровни безработицы и инфляции, состояние государственного бюджета и т. д. Однако при этом возникает вопрос о разновидностях политической нестабильности и прецедентах авторитарных режимов в странах с высокими показателями ВВП на душу населения. Традиционно авторитарные режимы делят на экономически успешные и неуспешные, что определяется по критериям политической стабильности, темпам экономического роста, способности к экономической и социальной модернизации. «Классические» успешные в экономическом плане авторитарные режимы — это современный Китай, Сингапур в период первого премьер-министра Ли Куан Ю (1959—1990 гг.), Чили во времена президентства Аугусто Пиночета (1974—1990 гг.), Южная Корея первых президентов, Тайвань, страны Персидского залива.

Хотя примеры экономически эффективных авторитарных экономик, отличающихся политической стабильностью в плане способности государственной системы длительное время функционировать без значительных изменений и обеспечить преемственность власти, не рассматриваются как общепринятые и закономерные явления. Подавляющее большинство стран с авторитарными режимами находятся в состоянии экономической деградации, то есть являются коррумпированными, с незначительным или отрицательным экономическим ростом, высокой поляризацией населения по доходам, низким ВВП на душу населения, неудовлетворительным внедрением инновационных технологий. К таким странам относятся, например, Северная Корея, Демократическая Республика Конго, Центрально-Африканская Республика, Куба, Зимбабве, Боливия.

К сказанному добавим результаты исследования Р. Дани и Р. Вачарга, показавшего, что из 24 стран, начавших процесс трансформации от авторитарных к демократическим режимам, в половине государств в первые 5—10 лет преобразований наблюдалось падение темпов роста ВВП, а у трети — был зафиксирован отрицательный рост. Этот вывод относится к таким странам, как Эквадор, Румыния, Португалия, Испания, Сальвадор, Боливия, Венгрия, Доминиканская Республика, Гондурас, Перу, Бразилия, Парагвай, Бангладеш, Никарагуа [6, р. 53]. В то же время, согласно результатам исследования А. Айсена и Ф. Вейга, риски политической нестабильности значительно снижают темпы роста ВВП. Так, очередная смена правительства (назначается новый премьер-министр и/или более половины постов в кабинете министров занимают новые люди) снижает ежегодные темпы роста реального ВВП на душу населения на 2,39 процентного пункта [2, р. 4], что в основном связано с негативным влиянием политической

нестабильности на совокупное повышение производительности факторов производства, на которое приходится более половины роста ВВП. Политическая нестабильность сказывается и на экономическом росте, в том числе и из-за неэффективного накопления физического и человеческого капитала, причем первый эффект имеет несколько больший итоговый результат, чем второй. Эти явления во многом помогают понять, почему риски политической нестабильности наносят ощутимый ущерб экономическому развитию. При этом первостепенное значение имеет рассмотрение концепции институционального равновесия, которая дает определенные ориентиры при оценке этой проблемы.

Во-первых, в ответ на политические шоки (радикальные политические преобразования) в стране могут возрасти предельные издержки производства, то есть возникнут условия убывающей отдачи. В то же время гипотетически возможна ситуация, когда высокие фиксированные издержки создают значительную экономию на масштабе производства. Однако своеобразная структуризация фирмами своих издержек в соответствующей институциональной среде может создать риски в виде барьеров для доступа конкурентов и привести к созданию олигополистической структуры рынка. Вместе с тем доминирующие институты в периоды политической стабильности структурируют общество таким образом, что уменьшают издержки согласования. Таким образом, чем большее количество экономических агентов осуществляет свою деятельность в рамках эффективной институциональной среды, тем выше суммарный эффект их функционирования, что означает возрастающую отдачу.

Во-вторых, политические факторы риска (например, вероятность кардинальных изменений в составе правительства или проводимой им политики, чрезмерное государственное вмешательство в бизнес-среду, неудовлетворительная защита прав собственности) провоцируют эндогенные факторы неопределенности. Указанные обстоятельства непосредственно влияют на деятельность фирм, порождают ряд рисков в области финансирования хозяйственной деятельности и обуславливают невозможность достоверного моделирования основных прогнозных параметров, к которым относятся изменения: технологии и структуры основных производственных фондов, емкости рынка сбыта и объемов производства, возможностей конкурентоспособности предприятия, рентабельности производства и т. д.

В-третьих, потенциальное влияние композиции социально-экономических систем на общее равновесие. При этом композиция определяется как конструкция экономических субъектов и ресурсов, образующих единое целое и взаимосвязанных между собой в сфере обеспечения функционирования фирм и домохозяйств. Такой эффект возникает из-за возможности замещения одних факторов производства (товаров, услуг) другими, и в условиях неустойчивого равновесия при установлении нового изменяются уровень цен и объем спроса и предложения.

В описанных обстоятельствах процесс институциональной эволюции трактует институты не как экзогенно заданные ограничения, а скорее, как исход индивидуальных взаимодействий. В этом случае представляется необходимым выйти за границы, которые традиционно формулируют ин-

ституты, и исследовать взаимодействие, в ходе которого появился данный институт. Для этого конкретизируем модель, которая в качестве возможных результатов имеет множество способов взаимодействия участников. При заданных условиях конечным результатом предложенной модели являются институты, а процесс институционального изменения состоит в переходе от одного институционального последствия к другому. В конечном счете, итогом рассматриваемой модели является фиксация договора, то есть равновесия по Нэшу в игре с n индивидами, когда соблюдение контракта становится наилучшим реагированием индивида до тех пор, пока он полагает, что большинство игроков также придерживаются согласованного контракта, и ни один из участников договора не может увеличить выигрыш, изменив свою стратегию, если другие участники своих стратегий не меняют. Институциональное изменение происходит, когда одно соглашение заменяется другим. Таким образом, анализ институциональных инноваций и изменений становится проблемой выбора равновесия, то есть нахождения причин, почему именно это равновесие реализуется и поддерживается, в то время как альтернативные равновесия тоже были бы возможны [7, р. 352]. Для пояснения данной теоретической концепции рассмотрим реальный факт в плоскости анализируемой проблематики [8].

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ПОСЛЕ ОБРЕТЕНИЯ УКРАИНОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ

На основе изложенного конкретизируем такие институциональные факторы клептократической экономики [9]: первый — политические инвестиции должны приносить провластным «псевдоэлитам» финансовые дивиденды в виде коррупционной ренты; второй — политические инвестиции провластных «псевдоэлит» воспринимаются фирмами и домохозяйствами как собственное демократическое волеизъявление; третий — практически полное отсутствие антикоррупционных институтов в сфере судебной и правоохранительной деятельности, а именно: гарантий, в частности, независимости судебных институций от органов исполнительной власти, ограничений и запретов, например, на незаконное вмешательство в судебную и правоохранительную деятельность.

Наряду с этим, в условиях украинской клептократической экономики в период с 1994 по 2008 г. был реализован негласный общественный договор между возникшими тогда олигархическими структурами и населением страны, суть которого состояла в следующем. Приватизация, проводившаяся в крайне сложной экономической, финансовой, политической обстановке и в ситуации начала институциональных реформ во время создания правовой базы рыночного фундамента экономики, привела к появлению олигархов. При этом, с учетом национальной специфики, под олигархами понимаем крупнейшие влиятельные бизнес-группы, которые возникли вместе с трансформационными процессами в экономической и политической сфере страны после обретения Украиной независимости в 1991 г. В дополнение к сформулированному подчеркнем, что отличительной особенностью оли-

гархов является прерогатива «захвата государства», в результате которого ограничивается доступ к власти оппонентов, а потенциал государственного администрирования используется в корыстных целях как инструмент получения политических дивидендов конфиденциальными коалициями. Одновременно олигархи используют представленные возможности для формирования институциональной среды в своих интересах, генерируя коррупционную ренту за счет искажения правил конкурентной рыночной экономики, политического лоббизма и формирования рендоориентированной идеологии как в сфере управления страной, так и в принципах организации бизнеса [10, р. 107]. В сложившейся ситуации наиболее ценным активом является власть, благодаря которой физические активы становятся капиталом и приобретают способность приносить доход. Поэтому инновационные технологии и менеджмент в условиях клептократической экономики не являются ключевыми факторами получения прибыли, а возможность получения дивидендов определяется местом, которое занимает бизнес в иерархии экономической власти [11, с. 21]. Закономерным следствием изложенного является тот факт, что уже в 2008 г. совокупное богатство 50 самых богатых олигархов равнялось 85% ВВП Украины [12].

Параллельно с этим произошла узурпация олигархами стратегий развития страны (например, бюджетного процесса), которые разрабатывались в интересах «псевдоэлит» и имели тенденцию к удовлетворению их бизнес-интересов. Одновременно стимулировалась противоправная активность в хозяйственной сфере, а успех в бизнесе определялся личными коррупционными связями с государственными служащими в правоохранительных органах и судебной системе. Особенно губительным для страны было то, что назначение на должности как в государственном, так и в экономическом секторе происходило исходя из собственных бизнес-интересов олигархов и в условиях усугубления неформального института «кумовства», а не по квалификационным требованиям. Одновременно лоббирование интересов олигархических групп государственными служащими исполнительных органов, представителями законодательной и судебной ветвей власти осуществлялось исключительно при наличии личной заинтересованности.

В целом в украинский политике доминировала квазидемократическая система, которая обслуживала преимущественно интересы украинских кланово-корпоративных групп. Приоритет политической целесообразности над экономической необходимостью опирался на их экономические интересы, а именно: присвоение активов в результате принятия соответствующего законодательного нормативного акта, получение дополнительных преференций и прибыли от лоббистской деятельности, что лишало национальную экономику ресурсов для инновационного инвестирования и возможностей для расширенного воспроизводства [13, с. 23].

Еще одним следствием указанного процесса является формирование двойственной институциональной структуры общества, когда под формальными институтами маскировалось противоположное им содержание. Таким образом, субъекты хозяйствования были нацелены не на развитие производства путем конкуренции и внедрения в экономику инноваций, а на быстрое обогащение за счет различных схем. В результате социальная

структура была деформирована и росло имущественное расслоение общества [14, с. 31]. Данное утверждение подтверждает такой вывод академика НАН Украины В.М. Гейца относительно государства и представляющих его институций: важно то, «что либерально-демократическая доктрина существования государства и организация деятельности экономических учреждений в условиях безнравственности в конечном итоге приводит к огромному расслоению среди людей... Экономический рост, которого неудержимо хотят экономисты, бизнесмены и политики, уничтожает жизнь... не благодаря развитию реальной экономики, а благодаря официально оформленным воровству, манипуляциям и спекуляции, позволяющим незаконно обогащаться богатым» [15, с. 122].

В такой ситуации именно олигархи стали главными выгодополучателями процесса приватизации и сконцентрировали в своих руках основные экономические активы, созданные на этапе исторического развития УССР. Подавляющее же большинство населения, после беспрецедентного периода стагфляции 1992—1994 гг., массовой безработицы, рекордного сокращения зарплат, «признало добровольный отказ» от права на долю своих активов государственной собственности бывшего СССР в пользу олигархов. Взамен домохозяйства получили от власти незначительный, но постоянный рост размера прожиточного минимума и реальной заработной платы, сравнительно низкие тарифы на коммунальные услуги, возможность работать в теневом секторе экономики, облегченные требования выхода на пенсию, частичные выплаты обесцененных сбережений «Сберсберегательного банка СССР» некоторым категориям граждан.

Однако данный общественный договор был нарушен в 2009 г., когда глобальный финансовый кризис ускорил распад неэффективной экономической системы, построенной на фундаменте коррупционных рент, ВВП Украины снизился по сравнению с предыдущим годом на 15%, а национальная валюта одновременно обесценилась более чем в 2 раза. В результате в наступившем десятилетии олигархические элиты уже не смогли обеспечить обществу патерналистские гарантии в виде социально приемлемых пенсий, зарплат, сравнительно низких тарифов на коммунальные, транспортные услуги и услуги в сфере здравоохранения. Данная ситуация обострилась крайне низким ВВП (без учета теневого) и долей оплаты труда в нем по сравнению с ведущими странами мира.

Вслед за прошедшими в 2019 г. выборами в Украине появилась вероятность институциональной конструкции нового, довольно противоречивого общественного договора, который, с одной стороны, будет опираться на задекларированную правительством либертарианскую модель, которая в реальности основывается на дезорганизации прежних ценностных ориентаций и патерналистских норм материального благополучия, а с другой — будет разрушаться олигархами, поддерживавшими прежний политический режим и о необходимости устранения от власти которых заявлено президентом и правительством, ключевая задача которых состоит в сохранении своего влияния на государственные институции с одновременным удержанием величины изымаемой коррупционной ренты. При этом необходимо принять во внимание, что реформам предшествует критический

рост неопределенности, проявлением которой являются массовые институциональные деструкции. В свою очередь, ключевые трансформации предыдущей институциональной траектории не могут быть преодолены в рамках старой системы правил и фактического распределения полномочий в прежнем государственном устройстве, требующей изменения распределения экономической власти в обществе [16, с. 5] и утверждения нового общественного договора.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОЙ СВЯЗИ МЕЖДУ ВЫБРАННЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ В УКРАИНЕ И В ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ ЦВЕ

Для конкретизации вышеизложенного, с учетом динамики процесса институционализации в Украине и в постсоциалистических странах ЦВЕ, сопоставим институциональные факторы и факторы рисков политической нестабильности в некоторых из них. При этом проанализируем корреляционную связь между выбранными детерминантами с учетом анализируемой проблематики и методологии «Индекса недееспособности государств» (Fra-

Таблица 1. Выбранные индикаторы «Индекса недееспособности государств», ВВП на душу населения и уровень коррупции

Показатели	Страны							
	Словения	Чехия	Польша	Латвия	Румыния	Венгрия	Болгария	Украина
Место в рейтинге	163-е	154-е	144-е	142-е	137-е	134-е	132-е	91-е
ВВП на душу населения (дол.)	26234	22850	15431	18032	12285	15924	9267	2964
Демографическое давление	1,0	3,2	2,4	3,0	2,5	2,7	4,3	7,1
Экономическая нестабильность	3,6	3,0	4,7	5,1	4,5	3,6	4,2	7,6
Делегитимизация госструктур	2,1	4,7	4,1	2,8	5,6	6,4	3,9	3,8
Нарушения прав человека	1,0	2,2	4,2	3,0	3,5	5,3	3,2	6,6
Влияние аппарата госбезопасности	1,7	1,0	2,4	2,3	2,6	1,4	3,5	3,6
Влияние клановых элит	3,4	3,2	3,0	2,2	2,3	5,9	4,3	4,7
Вмешательство других государств	1,7	2,1	3,4	3,3	3,6	4,2	4,3	8,4
Итоговый показатель	28,0	37,6	42,8	43,9	47,8	49,6	50,6	71,0
Уровень коррупции	60,0	59,0	58,0	46,0	60,0	47,0	42,0	32,0

Примечание: подсчет итогового Индекса осуществляется по шкале от 0 — наивысшая степень стабильности (максимально низкие риски и угрозы) до 10 — наименьшая степень стабильности (максимально высокие риски и угрозы) с использованием десятых долей.

Источник: Fragile States Index. Annual report 2019. — Washington : The Fund for Peace, 2019. — 43 p.; The Global Competitiveness Report ; [K. Schwab (Ed.)] / World Economic Forum. — Geneva, 2019. — 648 p.

Таблица 2. Корреляционная матрица между ВВП на душу населения, выбранными индикаторами «Индекса недееспособности государств» и уровнем коррупции

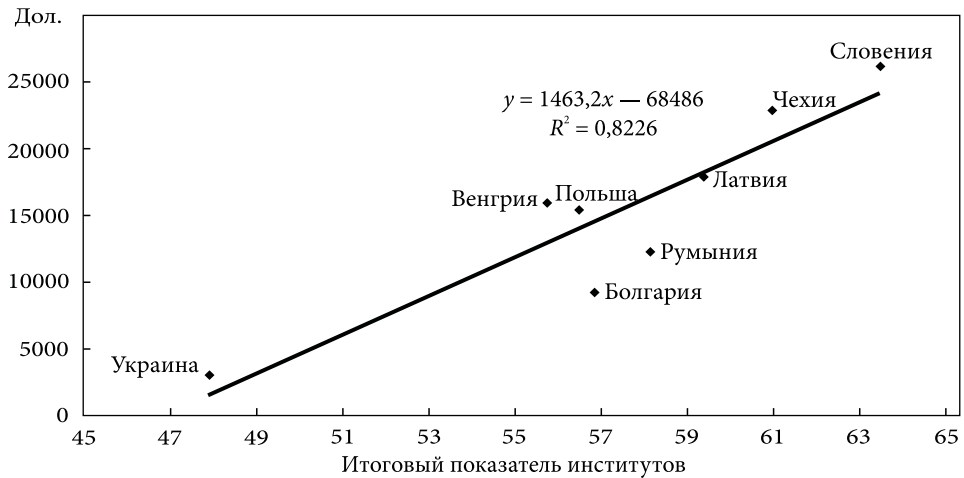
	y_1	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9
y_1	1	-0,857	-0,739	-0,277	-0,855	-0,760	-0,499	-0,929	-0,966	0,887
x_1		1	0,781	0,058	0,717	0,670	0,377	0,909	0,911	-0,859
x_2			1	-0,206	0,698	0,758	0,075	0,880	0,815	-0,722
x_3				1	0,470	-0,201	0,391	0,146	0,298	0,053
x_4					1	0,463	0,555	0,884	0,903	-0,693
x_5						1	0,047	0,718	0,702	-0,652
x_6							1	0,476	0,442	-0,546
x_7								1	0,975	-0,859
x_8									1	-0,838
x_9										1

gile States Index) ¹, являющегося одним из наиболее авторитетных и популярных в сфере данной проблематики и характеризующего способность (или неспособность) властей контролировать целостность территории, демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. В основе методологии расчета лежит метод контент-анализа с использованием специального закрытого программного обеспечения, мониторящего 12 основных индикаторов (табл. 1).

Построим корреляционную матрицу, содержащую коэффициенты корреляции вышеперечисленных стран между ВВП на душу населения и выбранными индикаторами «Индекса недееспособности государств», где: y_1 — ВВП на душу населения (дол.); x_1 — уровень демографического давления; x_2 — уровень экономической нестабильности; x_3 — уровень делегитимизации и криминализации государственных структур; x_4 — уровень нарушений прав человека; x_5 — уровень влияния аппарата государственной безопасности в формате «государство в государстве»; x_6 — уровень влияния групповых и/или клановых элит; x_7 — степень вмешательства других государств или внешних политических субъектов; x_8 — итоговый показатель индекса; x_9 — уровень коррупции (табл. 2).

Исходя из данных анализируемой корреляционной матрицы (трактуется с учетом разнонаправленности показателей) и требований существенной прямой и обратной корреляционной связи между переменными, мы получили следующий результат: наличие тесной обратной связи между ВВП на душу населения (y_1) и такими показателями, как: уровень коррупции (x_9), уровень демографического давления (x_1), уровень экономической нестабильности (x_2), уровень нарушений прав человека (x_4), уровень влияния ап-

¹ Fragile States Index / Annual report 2019. — Washington : The Fund for Peace, 2019. — 43 p.



Корреляционно-регрессионная связь итогового показателя институтов и ВВП на душу населения Украины и анализируемых стран ЦВЕ

Источник: Рассчитано и построено авторами.

парата государственной безопасности в формате «государство в государстве» (x_5), степень вмешательства других государств или внешних политических субъектов (x_7), итоговый показатель (x_8); отсутствие существенной связи между ВВП на душу населения и уровнем делегитимизации и криминализации государственных структур (x_3), а также показателем, характеризующим уровень влияния групповых и/или клановых элит (x_6).

Следующим этапом предложенного анализа будет исследование корреляционной связи между показателями ВВП на душу населения и итоговым рейтингом институтов Украины и семи стран — членов ЕС, которые в свое время принадлежали к социалистическому блоку (табл. 3). Для этого воспользуемся информационно-аналитическими данными ежегодного доклада Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности стран (The Global Competitiveness Report 2019), дающих оценку экономической среде стран мира и их способности достичь устойчивого экономического роста. При этом оцениваются 12 ключевых опор (pillars) конкурентоспособности страны, первыми из которых являются институты. В выборке институтов присутствуют те, которые, по мнению авторов, учитывают специфику Украины и являются ключевыми.

На основании данных табл. 3 построим графическое изображение корреляционно-регрессионной связи итогового показателя институтов и ВВП на душу населения Украины и анализируемых стран ЦВЕ (рис.)

Полученный итоговый результат позволяет сделать вывод о наличии достаточно сильной связи между рассматриваемыми показателями ($R^2 = 0,823$, $R = 0,907$). Полученное уравнение регрессии указывает на то, что с увеличением институционального рейтинга на один пункт уровень душевого ВВП также увеличивается — в среднем на 1463,2 дол. Из этого можно сделать следующее умозаключение. Теоретический анализ и эмпирические данные свидетельствуют о том, что динамика ВВП на душу населения связана с

Таблица 3. Индексы выбранных институтов The Global Competitiveness Report 2019 в исследуемых постсоциалистических странах (по состоянию на 2019 г.)

Показатели	Страны									
	Словения	Чехия	Латвия	Венгрия	Польша	Румыния	Болгария	Украина		
Итоговый показатель институтов	63,4	60,9	59,3	55,7	56,4	58,1	56,8	47,9		
Место в рейтинге	33-е	44-е	47-е	63-е	60-е	52-е	57-е	104-е		
Независимость судебной системы	41,6	58,1	45,8	33,4	27,7	50,0	38,0	33,0		
Бремя государственного регулирования	26,5	29,1	42,5	33,0	31,4	33,3	45,2	43,9		
Эффективность правовых рамок	36,2	41,0	38,1	40,4	33,8	48,7	38,1	39,9		
Уровень коррупции	60,0	59,0	58,0	46,0	60,0	47,0	42,0	32,0		
Права собственности	60,7	62,3	61,8	49,5	51,4	60,7	48,6	38,6		
Правительство обеспечивает стабильность политики	45,6	42,3	42,1	38,0	31,6	30,5	42,1	34,3		

Примечание: оценки даны по шкале от 0 до 100, где 100 обозначает оптимальную ситуацию или «границу». Рейтинг составлен для 141 страны. Источники: The Global Competitiveness Report ; [ed. K. Schwab] / World Economic Forum. — Geneva, 2019. — 648 p.

качеством институциональной среды и значительно варьируется в зависимости от эффективности функционирования институтов. Ряд исследований, в том числе и предлагаемое, подтверждает статистически значимую связь между качеством институтов, рисками в сфере политической стабильности и экономическим развитием анализируемых стран. В то же время не найдены однозначные доказательства того, что низкие показатели качества отдельных институтов приводят к одновариантным воздействиям на динамику ВВП в отдельных странах (в частности, независимость судебной системы в Польше). Также акцентируем внимание на тех факторах, которые «выпадают» из общей тенденции взаимосвязи ВВП на душу населения и «Индекса недееспособности государств», а именно: уровень делегитимизации и криминализации государственных структур, уровень влияния групповых и/или клановых элит. Последний вывод в отношении анализа исследуемой корреляционной матрицы требует дальнейшего изучения и выяснения причин такого неоднозначного результата.

Вместе с тем можно утверждать, что качество институциональной среды, которое измеряется интегрированным показателем институциональных факторов, является ключевым предварительным условием устойчивого экономического развития и динамики роста ВВП. Стабильные и эффективные институты сокращают неопределенность в политической и экономической организации общества, уменьшают макроэкономическую волатильность, снижают трансакционные издержки и тем самым способствуют инвестициям и инновациям [17, р. 144]. В свою очередь, для стран ЦВЕ — членов Европейского Союза верховенство права является фундаментальным фактором экономического роста, а для бедных стран Европы, в том числе и для Украины, первостепенная задача — противодействие коррупции, которое определяет успехи или неудачи, прежде всего, в стабилизации политической сферы и институциональных реформах. Исходя из сказанного представляем следующие **рекомендации по модернизации институциональной среды в Украине в контексте современной методологической парадигмы поиска точек соприкосновения взаимодействия власти, бизнеса и общества**. Одновременно обращаем внимание на способность сохранять в указанном соотношении постоянство внутреннего состояния данной структуры с учетом скоординированных реакций, направленных на поддержание динамического равновесия.

Первая. Необходимо признать, что в Украине до сих пор не задействована основополагающая миссия в сфере формирования институциональной системы, которая бы обеспечивала эффективное взаимодействие государства, бизнеса и общества. В этом процессе первоочередного внимания заслуживает становление соответствующей институциональной среды, изначально определяющей тот или иной вектор институциональной траектории развития страны и в доминирующей степени оказывающей влияние на экономическое поведение фирм и домохозяйств. По Д. Норту, «институты включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям. Они бывают и формальными, и неформальными.... Институциональные ограничения включают как запреты индивидам совершать определенные действия, так и, иногда, указания, при каких условиях отдельным индивидам разрешены не-

которые действия. Они абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх. Иными словами, они состоят из формальных писанных правил и обычно неписаных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных правил и дополняют их» [18, с. 18, 19]. Таким образом, формальный институт представляет собой объем функций, средств и методов действия, которые регулируются предписаниями законов или иных правовых актов, формально утвержденных кодексов, постановлений распоряжений, правил и т. д. Подчеркнем, что, регулируя экономические отношения, правительство также фиксирует механизмы, обеспечивающие соблюдение формальных институтов, определяет и переформатирует границы хозяйственной деятельности, узаконивает определенные властные полномочия и, главное, налагает санкции на нарушителей формальных институтов. При этом важно учесть две позиции. Первая — государству надлежит форматировать такие «правила игры» для бизнеса и общества, которые бы не провоцировали их нарушение фирмами и домохозяйствами. Вторая — безальтернативность реализации санкций гораздо важнее, чем мера наказания за невыполнение предписаний формальных институтов. В этом случае выделяем неотвратимость наказания, невзирая на неформальные, зачастую — коррупционные, взаимоотношения представителей институций власти и субъектов предпринимательской деятельности, когда формальные институциональные ограничения подменяются неформальными. Например, при некоторых обстоятельствах некий руководитель фискальной службы дает разрешение на безосновательные отсрочки на уплату ренты компаниям, бенефициаром которых является влиятельный олигарх. Поэтому соблюдение одного из фундаментальных институтов конкурентной экономики — равенство перед законом (*dura lex, sed lex*) — необходимое условие формирования и корректирования институциональной траектории развития Украины.

Вторая (вытекает из первой). Изменения в системе судопроизводства в Украине не произойдут до того времени, пока не будет на самом деле функционировать норма неотвратимости наказания за преступления. Именно независимая, беспристрастная и прозрачная для гражданского общества судебная система занимает центральное место в институциональной среде государства. Указанное возможно лишь при выполнении двух следующих требований: обеспечение реальной, а не декларативной независимости судебной системы, что определяется отсутствием политического (оно же незаконное) и неформального (оно же коррупционное) влияний на судебные процессы, назначения и увольнения судей. Второе требование обуславливает необходимость осуществления существенного кадрового обновления судебной системы государства в целом. Прежде всего, речь идет об изменении формальных ограничений, в соответствии с которыми формировались Высшая квалификационная комиссия (ВККС) и Высший совет правосудия. Отметим также коллапс ВККС во время переаттестации судей и предоставления положительных рекомендаций недобропорядочным судьям в Верховный суд. Данный факт объясняется такими «институциональными ловушками», как рентоориентированное поведение, коррупционная и инерционная ментальность. При этом выход из «институциональной ловушки» связан со значительными транзакционными издержками, что предопределяет долго-

срочное функционирование неэффективной нормы. В дополнение к сказанному заметим, что такой выход может блокироваться влиятельными группами интересов, которые, используя ее потенциальные возможности, получают доступ к коррупционным транзакциям.

В рамках теории институциональных изменений рассматриваются, по крайней мере, два возможных выхода из «институциональных ловушек»: эволюционный, при котором возможности решения проблемы формируются, собственно, экономическими трансформациями, например — ускорением экономического роста и повышением благосостояния населения; революционный, при котором ликвидация и замена неэффективной нормы происходят безотлагательно, в результате настоятельных реформ, предусматривающих модернизацию ценностных ориентаций общества и проводимых, как правило, руководством страны или от его имени влиятельными коалициями. На наш взгляд, специфика украинской государственности более приемлет второй вариант, тем более, институт судопроизводства непосредственно связан с еще одним ключевым сегментом институциональной среды, усовершенствование которого является весьма своевременным и обуславливает нашу следующую рекомендацию.

Третья. Необходимость повышения качества института спецификации прав собственности, актуальность и важность которого определяются перспективами и рисками внедрения в институциональную среду рынка земли. В таком случае купля-продажа земли будет доступна с учетом определения субъекта и объекта собственности, способа ее наделения, а также срока, на который предоставляются права собственности. Ранее парламент не предпринимал никаких шагов для запуска рынка земли из-за мощного агропромышленного лобби, которое только выигрывало от моратория на землю. Подчеркнем, что реально функционирующий рынок сельскохозяйственных земель имеет потенциал для ликвидации существующего ныне неформального, когда имеет место «размывание» прав собственности, а именно: права собственности неточно определены, плохо защищены, а «слабое государство» не в состоянии обеспечить их защиту. Именно этим и объясняется нынешнее существование неформального института рынка земли, который институционализировал такие теневые схемы продажи: путем сдачи земли в аренду на срок до 49 лет; путем обмена земельными участками; через право долгосрочного пользования земельным паем; через подставных лиц. С введением электронных земельных торгов первая комбинация трансформировалась в неформальную сделку с бюрократией о продлении договоров аренды. Также следует отметить, что первым этапом указанной спецификации должна быть инвентаризация всей земли с четким определением границ и владельцев земельных участков и паев.

Однако в процессе институционализации рынка земли сегодняшнее правительство ожидаемо приобретает серьезную проблему, которая обозначается как институциональное противостояние прежних ценностных ориентаций патерналистской административно-командной экономики и доминирующего мировоззрения развитых стран европейской цивилизации, институциональный генотип [19] которых основывается на работоспособном индивидуализме, сокращенной дистанции власти и высокой степени готовности к риску.

Четвертая. Необходимость институциональных изменений в банковской системе, обоснованная исследованиями негативных факторов развития банкинга в период до смены предыдущей государственной власти и первостепенной важностью банковской сферы в обеспечении функционирования государства, бизнеса и общества.

В условиях, когда период экстенсивного роста банков закончился и первостепенной задачей стала целевая установка на оптимизацию количества банков, одновременно появилась проблема банкротства банков в Украине. Следует признать, что так или иначе это преимущественно было связано с кредитованием банками проектов своих акционеров и высокой маржинальностью банковского бизнеса. Однако еще в августе 2018 г. премьер-министр потребовал расследовать схемы банкротства 56 банков для установления обстоятельств с персонафикацией должностных лиц государства, которые способствовали выведению активов, и выяснения условий осуществления указанных трансакций. Данное поручение премьер-министра реализовано не было.

По информации немецких журналистов-расследователей [20], большинство проблемных украинских банков практиковали выведение средств, в том числе полученных в качестве рефинансирования. В то же время подразделение финансового мониторинга и банковского надзора НБУ, а также Государственная служба финансового мониторинга, которые обязаны отслеживать «подозрительные» трансакции в режиме реального времени, игнорировали и не пресекали факты выведения денег вкладчиков за границу.

В таком случае институциональная теория предполагает разработку соразмеримого контракта между принципалом — руководством Центрального банка и агентом — соответствующими службами банковского надзора и финансового мониторинга в виде договора, которым закрепляется функция отслеживания «подозрительных» трансакций. При этом взаимоотношения схемы «принципал — агент», когда право отдавать распоряжения принадлежит только принципалу, можно спроектировать построением соответствующей модели «дилеммы заключенных». Однако анализ предложенной модели фиксирует отсутствие равновесия Нэша. Представленное умозаключение усугубляется препятствием взаимоисключающих соображений в деятельности агентов и принципалов и невозможностью фиксирования оптимального результата, который удовлетворял бы обе стороны. Данные предостережения усложняются и тем обстоятельством, что, как правило, реляционные контракты, заключаемые между принципалами и агентами с учетом крайней неопределенности будущего и фиксирующие главным образом обязательные функции и отношения (субординации, подчиненности и т. п.) на тот или иной срок, подменяются имплицитными — молчаливым признанием сторонами взаимных обязательств, которые не обеспечены юридической защитой.

Таким образом, обе стороны взаимодействий модели «принципал — агент» априори не в состоянии оценить потенциальные конфликты и определить будущие стратегии и типы поведения. Чтобы делегирование полномочий агенту не привело к хаосу, данный процесс формализуется определенными правилами, которые, по сути, являются договоренностями об интерпретации деятельности, делегируемой агенту. В то же время принципал должен

обеспечить агента следующими функциональными составляющими: системой правил и стандартов функционирования организации в институциональной среде как на макро-, так и на микроуровне, методологией мониторинга соблюдения стандартов и правил, системой санкций за их нарушение.

Однако неопределенность в отношениях «принципал — агент» приводит к проблеме, которая усугубляется асимметрией в распределении информации, что обуславливает необходимость создания института контролера. Функции последнего заключаются в мониторинге соблюдения агентами описанных договором обязанностей, выполнении оперативных распоряжений и наложении соответствующих санкций в случае их нарушения. При этом разного рода организации не застрахованы от ситуации «дурной бесконечности» или необходимости «контроля за контролером». В то же время всякий типичный способ решения указанной задачи не является законченной вероятностью избежать обозначенной проблемы и лишь в некоторой степени предполагает урегулирование подобного конфликта [21, с. 94]. Один из возможных сценариев выхода из такого положения дел — формирование института центрального агента, который одновременно будет выполнять функции контролера. Что касается воплощения представленных теоретических рассуждений в процедуру деятельности банковской системы, то в условиях доступа ко всем реестрам и базам данных, необходимым для проверки «сомнительных» банковских транзакций, институт центрального агента, с учетом минимизации коррупционных рисков, должен функционировать в электронном автоматизированном режиме.

Естественно, что перечисленные рекомендации по совершенствованию институциональной среды в экономике Украины не ограничиваются только четырьмя. Например — институциональный анализ государственного строя. Необходимость указанного исследования объясняется тем, что формально Украина представляет собой унитарную парламентско-президентскую республику, однако неформальные институциональные ограничения свидетельствуют о том, что определенные полномочия президента присущи только президентским и президентско-парламентским государствам. Тем более, Офис президента, по сути, имеет «теневую», но гораздо более влиятельную зону ответственности в сфере формирования правительства, в том числе назначения руководителей силовых структур, в целом организации работы и контроля названных институций. Соответственно, возникает необходимость анализа дискуссионных вопросов касательно требований, связанных с усилением полномочий президента и равноудаленных возражений против реализации президентской модели в Украине, а также возможности обеспечения последней длительной политической стабильности и устойчивого экономического развития и т. д.

ВЫВОДЫ

Таким образом, риски политической нестабильности, как правило, обуславливают институциональные трансформации в экономике государств, подобные тем, которые происходили в постсоциалистических странах в конце 1980-х — начале 1990-х годов. Одновременно коренная модификация институтов в постсоциалистических странах ЦВЕ привела к разрушению сферы влияния Советского Союза, резкому изменению баланса сил в глобальной

экономике и политике, крушению командно-административной системы, становлению новых институциональных структур в политическом и экономическом развитии. При этом основными причинами сравнительно убедительных итогов экономического развития стран Центральной и Восточной Европы являются внедрение в экономику, большей частью, эффективных институтов и создание условий для политической стабильности. Страны ЦВЕ, которые, в отличие от Украины, сегодня являются членами Европейского Союза, за отелными исключениями, смогли преодолеть проблемы институциональных барьеров в таких сегментах, как: права собственности, хищение государственных средств, неправомерные платежи и взятки, независимость правосудия, фаворитизм в решениях чиновников, непродуктивность государственных расходов, бремя государственного регулирования, эффективность правовой среды, прозрачность государственной политики, издержки бизнеса вследствие преступности и насилия, надежность услуг полиции, надежность защиты прав инвесторов.

Следствием же неэффективной институциональной политики в Украине стали такие губительные для экономики факторы, как тотальная коррупция и искаженные мотивы экономической деятельности. Необходимо признать, что становление и функционирование неэффективных институтов, неудовлетворительное выполнение государственной властью взятых на себя обязательств происходят не вследствие недопонимания политиками необходимости целесообразных институциональных реформ. К сожалению, история независимой Украины до недавнего времени подтверждала истинность того, что государственные деятели инициировали и поддерживали такую политику, которая позволяла им как можно дольше пребывать у власти, создавала условия для личного обогащения и предоставляла возможности недобросовестной конкуренции с политическими оппонентами. Хотя последние и намеривались, по крайней мере, декларативно внедрить в экономику более эффективные институциональные инициативы и минимизировать риски социально-экономического развития страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Compton R., Giedeman D., Johnson N.* Political Instability, Institutions, and Economic Growth / XIV International Economic History Congress. — 2006. — Sess. 84. — 42 p.
2. *Aisen A., Veiga F.* How Does Political Instability Affect Economic Growth? // IMF Working Paper, International Monetary Fund. — 2011. — January. — 29 p.
3. *Alesina A., Özler S., Roubini N., Swagel Ph.* Political instability and economic growth // Journal of Economic Growth. — 1996. — June. — Vol. 1. — Iss. 2. — P. 189—211.
4. *Лагутин В.Д.* Інститути і економічні механізми стабільності та розвитку суспільства // Економіка України. — 2018. — № 9. — С. 13—25.
5. *Berggren N., Bergh A., Bjornskov C.* The growth effects of institutional instability // Journal of Institutional Economics. — 2012. — Vol. 80. — № 3. — P. 459—480.
6. *Dani R., Wacziarg R.* Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes? // American Economic Review. — 2005. — Vol. 95. — № 2. — P. 50—55.
7. *Bowles S.* Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution. — Santa Fe Institute : Princeton University Press, 2002. — 576 p.
8. *Куц А.* Как работают законы коррупционной рентной экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://112.ua/mnenie/kak-rabotayut-zakony-korrupcionnoy-rentnoy-ekonomiki-498493.html>.

9. Пустовийт Р.Ф. Інституціональні фактори клептократичної економіки // Економіка України. — 2015. — № 12. — С. 26—38.
10. Pleines H. Oligarchs and Politics in Ukraine // *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*. — 2016 — № 24 (1). — P. 105—127.
11. Дементьев В.В. Власть, прибыль и экономический рост // Наукові праці Донецького національного технічного університету. — Сер.: Економічна. — 2014. — № 1. — С. 19—24.
12. Kuzio T. Oligarchs Wield Power in Ukrainian Politics // *Eurasia daily monitor*. — 2008. — Vol. 5. — Iss. 125 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://jamestown.org/program/oligarchs-wield-power-in-ukrainian-politics/>.
13. Тарасевич В.М. Четверть століття незалежності України: актуальні контексти та імперативи соціально-економічних реформ // Економіка України. — 2017. — № 8. — С. 14—28.
14. Грищенко А.А. Базова деструкція соціально-економічної системи України і шляхи її подолання / Інституційні трансформації соціально-економічної системи України : моногр. ; [за ред. А.А. Гриценка] / НАН України; ДУ «Інститут економ. та прогнозів. НАН України». — К., 2015. — 344 с. — С. 30—47.
15. Геєць В.М. Модернізація в системі «суспільство — держава — економіка» // *Європейська економіка*. — 2014. — № 2. — С. 111—124.
16. Яременко О.Л. Суперечливий вплив інституційних реформ на функціонування економіки // Економіка України. — 2018 — № 11-12. — С. 3—18.
17. Janikauskas V., Seputiene J. The Impact of the Institutional Environment on the Economic Development // *Ekonomika*. — 2009. — № 87. — P. 141—153.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики ; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко] ; [предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера]. — М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
19. Пустовийт Р.Ф. Аналіз концепції інституційного генотипу // Механізм регулювання економіки. — 2015. — № 3. — С. 23—33.
20. Кравець Р. Коррупция на миллиарды, или почему Гонтарева лучший банкир во вселенной [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://knppartners.com.ua/korruptsiya-na-milliardyi-ili-pochemu-gontareva-luchshiy-bankir-vo-vselennoy/>.
21. Обьеденов А. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // *Вопросы экономики*. — 2003. — № 11. — С. 88—98.

Статья поступила 18.11.2019

REFERENCES

1. Compton R., Giedeman D., Johnson N. Political Instability, Institutions, and Economic Growth. *XIV International Economic History Congress*, 2006, Sess. 84.
2. Aisen A., Veiga F. How Does Political Instability Affect Economic Growth? *IMF Working Paper*, January, 2011, International Monetary Fund.
3. Alesina A., Özler S., Roubini N., Swagel Ph. Political instability and economic growth. *Journal of Economic Growth*, June, 1996, Vol. 1, Iss. 2, pp. 189—211.
4. Lahutin V. Institutions and economic mechanisms of stability and development of society. *Economy of Ukraine*, 2018, No. 9, pp. 13—25 [in Ukrainian].
5. Berggren N., Bergh A., Bjornskov C. The growth effects of institutional instability. *Journal of Institutional Economics*, 2012, Vol. 80, No. 3, pp. 459—480.
6. Dani R., Wacziarg R. Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes? *American Economic Review*, 2005, Vol. 95, No. 2, pp. 50—55.
7. Bowles S. *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*. Santa Fe Institute, Princeton University Press, 2002.
8. Kushch O. How the laws of a corrupt rental economy work, available at: <https://112.ua/mnenie/kak-rabotayut-zakony-korruptcionnoy-rentnoy-ekonomiki-498493.html> [in Ukrainian].
9. Pustoviyt R.F. Institutional factors of the kleptocratic economy. *Economy of Ukraine*, 2015, No. 12, pp. 26—38 [in Ukrainian].
10. Pleines H. Oligarchs and Politics in Ukraine. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, 2016, No. 24 (1), pp. 105—127.

11. Dementjev V. Power, Profit and the Economic Growth. *Scientific works of Donetsk National Technical University. Ser. Economic*, 2014, No. 1, pp. 19—24 [in Russian].
12. Kuzio T. Oligarchs Wield Power in Ukrainian Politics. *Eurasia Daily Monitor*, available at: <https://jamestown.org/program/oligarchs-wield-power-in-ukrainian-politics/>.
13. Tarasevych V.M. A quarter of a century of Ukraine's independence: actual contexts and imperatives of socio-economic reforms. *Economy of Ukraine*, 2017, No. 8, pp. 14—28 [in Ukrainian].
14. Gritsenko A. Base Destruction of the Socio-Economic System of Ukraine and Ways to Overcome It. *Institutional transformations of the socio-economic system of Ukraine*. A. Gritsenko (Ed.). Kyiv, NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, 2015, pp. 30—47 [in Ukrainian].
15. Heyets V. Modernization in the System Society—State—Economy. *Journal of the European Economy*, 2014, No. 2, pp. 111—124 [in Ukrainian].
16. Yaremenko O. Controversial influence of institutional reforms on the functioning of the economy. *Economy of Ukraine*, 2018, No. 11—12, pp. 3—18 [in Ukrainian].
17. Jankauskas V., Seputiene J. The Impact of the Institutional Environment on the Economic Development. *Ekonomika*, 2009, No. 87, pp. 141—153.
18. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. A. Nesterenko (Transl.), B. Milner (Ed.). Moscow, Economic Book Foundation «Nachala», 1997 [in Russian].
19. Pustoviyt R. Institutional genotype concept analysis. *Mechanism of Economic Regulation*, 2015, No. 3, pp. 23—33 [in Ukrainian].
20. Kravets R. Corruption by the billions, or why Gontareva is the best banker in the universe, available at: <https://knpartners.com.ua/korruptsiya-na-milliardy-ili-pochemu-gontareva-luchshiy-bankir-vo-vselelnoy/> [in Russian].
21. Obydenov A. Institutional Specifics of Business Self-regulation. *Issues of Economy*, 2003, No. 11, pp. 88—98 [in Russian].

Received on November 18, 2019

Р.Ф. Пустовійт, д-р екон. наук, проф.,
проф. кафедри економіки, підприємництва і маркетингу,
Черкаський державний бізнес-коледж,
вул. В'ячеслава Черновола, 243, 18000, Черкаси, Україна,
О.В. Куклін, д-р екон. наук, проф., директор,
Черкаський державний бізнес-коледж,
вул. В'ячеслава Черновола, 243, 18000, Черкаси, Україна

ВПЛИВ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ФАКТОРІВ І РИЗИКІВ ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ

Досліджено економіки держав з точки зору факторів, які мінімізують ризики політичної нестабільності та впливу формальних і неформальних інститутів. При цьому проаналізовано обставини формування інституційної якості країни як наслідки стану і результативності основних факторів інституціонального середовища в пріоритеті економічного розвитку. Зазначено, що основними причинами переконливих підсумків економічного розвитку досліджуваних країн є впровадження в економіку ефективних інститутів і створення умов для мінімізації ризиків політичної нестабільності. Акцентовано увагу на тому, що якість інституціонального середовища, яка вимірюється інтегрованим показником інституційних факторів, є ключовою попередньою умовою сталого економічного розвитку і динаміки зростання ВВП. Водночас аргументи, засновані на політичній невизначеності й перехідних витратах інституційної трансформації, передбачають позитивний кореляційний зв'язок, проте вплив інституційної нестабільності на економічний розвиток має враховувати різноманітність наслідків. Для цього досліджено багатомірність інституційної якості й доведено, що наслідки економічної нестабільності можуть варіюватися залежно від інституційних тенденцій та політичних ризиків, а інституційна якість обумовлює неоднозначні ефекти інституційних змін у різних країнах.

Так, для країн Центральної та Східної Європи, що входять до ЄС, верховенство права є фундаментальним інституційним фактором економічного зростання, а для бідних країн Європи, у тому числі й для України, першорядним завданням є протидія корупції, яка насамперед визначає успіхи і невдачі в стабілізації політичної сфери та інституційних реформах.

Подано і проаналізовано дослідження кореляційно-регресійного зв'язку України і вибраних країн Центральної та Східної Європи між підсумковим показником інститутів і ВВП на душу населення, а також кореляційної матриці «ВВП на душу населення, вибрані індикатори Індексу недієздатності держав і рівень корупції в цих країнах».

Виходячи з викладеного, пропонуються рекомендації з модернізації інституціонального середовища в Україні в контексті сучасної методологічної парадигми знаходження взаєморозуміння між державою, бізнесом і суспільством.

Ключові слова: *інституціональна теорія; формальні й неформальні інститути; політична нестабільність; Індекс недієздатності держав; конкурентоспроможність країн; корупція.*

Robert Pustoviit, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Marketing,
Cherkasy State Business College,
243, Viacheslava Chornovola St., Cherkasy, 18000, Ukraine
Oleg Kuklin, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Director,
Cherkasy State Business College,
243, Viacheslava Chornovola St., Cherkasy, 18000, Ukraine

THE IMPACT OF INSTITUTIONAL FACTORS AND RISKS OF POLITICAL INSTABILITY ON THE STATE ECONOMY

The economies of states are examined in terms of factors that minimize the risks of political instability and the impact of formal and informal institutions. At the same time, the circumstances of the formation of the institutional quality of countries as a consequence of the state and effectiveness of the main factors of the institutional environment in the priority of economic development are analyzed. It is indicated that the main reasons for the convincing results of the economic development of the studied countries are the introduction of effective institutions in the economy and the creation of conditions to minimize the risks of political instability. Attention is focused on the fact that the quality of the institutional environment, as measured by an integrated indicator of institutional factors, is a key prerequisite for sustainable economic development and GDP growth dynamics. At the same time, arguments based on political uncertainty and the transition costs of institutional transformation suggest a positive correlation, but the impact of institutional instability on economic development must take into account the diversity of consequences. To do this, the multidimensionality of institutional quality is investigated and it is proved that the consequences of economic instability can vary depending on institutional trends and political risks, and institutional quality determines the ambiguous effects of institutional changes in different countries.

So, for the countries of Central and Eastern Europe that are members of the European Union, the rule of law is indicated by the fundamental institutional factor of economic growth, and for the poor countries of Europe, including Ukraine, the primary task is to combat corruption, which primarily determines success or failure to stabilize the political sphere and institutional reforms.

The article provides and analyzes studies of the correlation and regression relationship between Ukraine and selected countries of Central and Eastern Europe between the final indicator of institutions and GDP per capita, as well as the correlation matrix «GDP per capita, selected indicators of the Fragile States Index and the level of corruption in these countries.»

Based on the foregoing, recommendations are suggested for the modernization of the institutional environment in Ukraine in the context of the modern methodological paradigm for finding common ground between government, business and society.

Keywords: *institutional theory; formal and informal institutions; political instability; Fragile States Index; competitiveness of countries; corruption.*



<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.045>
УДК 336.143: 336.27

В.П. КУДРЯШОВ, д-р екон. наук., проф.,
завідувач відділу державних фінансів,
Заслужений діяч науки і техніки України,
Науково-дослідний фінансовий інститут
«Академія фінансового управління»,
бул. Дружби народів, 38, 01014, Київ, Україна,
e-mail: kvp.kudrya@gmail.com,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4801-3620>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСУВАННЯМ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Уточнено зміст фінансування державного бюджету та висвітлено його значення в управлінні державними фінансами. Проведено аналіз динаміки показників фінансування державного бюджету України протягом останніх років. Зроблено висновки, що основну увагу в управлінні фінансуванням бюджету було приділено здійсненню витрат з погашення запозичень, проведення активних операцій, а також забезпечення видатків, не перекритих доходами. Проведено аналіз показників зовнішньої та внутрішньої складових державних запозичень. Розглянуто ризики внутрішніх зобов'язань і необхідність їх урахування в управлінні фінансуванням бюджету. Запропоновано заходи, спрямовані на покращення управління фінансуванням державного бюджету України.

Ключові слова: фінансування бюджету; дефіцит державного бюджету; активні операції; державні запозичення; обслуговування зобов'язань; державний борг; надходження від приватизації; фіскальні правила; прозорість бюджетних операцій.

Перед управлінням державними фінансами стоїть цілий ряд викликів, спричинених впливами глобальної економічної кризи, невисокими темпами економічного зростання в посткризовому періоді, посиленням невизначеності довгострокових перспектив розвитку глобального фіскального простору, очікуванням загострення фінансових ризиків у середньостроковому періоді. Водночас потребує продовження курс на проведення фіскальної консолідації з огляду на накопичення державної заборгованості протягом останніх років та потреби її повернення до рівня докризового періоду. Особливого значення набувають питання управління бюджетними операціями.

Цит у а н н я: Кудряшов В.П. Управління фінансуванням державного бюджету України. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 45—65. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.045>.

За оцінками експертів МВФ, протягом останніх років фіскальна політика спрямована переважно на забезпечення макроекономічної стабілізації, оскільки державні та приватні борги досягнули історично високих рівнів (державний борг залишається високим у розвинутих країнах, а у державах з ринками, що формуються, та в країнах, що розвиваються, він зростає). Водночас було зменшено акценти на проведення реформ з метою підтримки довгострокового інклюзивного зростання, незважаючи на те, що його темпи залишаються незначними. За таких умов фіскальна політика має адаптуватися до ключових тенденцій, що змінюють світову економіку, а управлінські рішення у сфері державних фінансів потрібно спрямовувати на збалансування стійкості та зростання (здійснювати підтримку цілей розвитку з урахуванням фінансових обмежень). Важливого значення набувають питання перекомпонування бюджету в напрямках скорочення марнотратних витрат і боротьби з корупцією, а також підвищення ефективності управління бюджетними коштами¹.

Управління фінансуванням державного бюджету є однією з важливих складових його формування та виконання, яка визначається чинниками, відмінними від тих, що впливають на проведення мобілізації доходів, здійснення видатків і кредитування. Фінансування бюджету спрямовується на доповнення його видаткової частини, розширення ресурсної бази в поточному періоді з урахуванням завдань, які потребують вирішення в середньо- та довгостроковій перспективі. Фінансування державного бюджету є важливим механізмом впливу органів державного управління на забезпечення поступального розвитку економіки і створення належних умов для вирішення стратегічних завдань. У рамках фінансування державного бюджету забезпечуються збільшення видатків, погашення запозичень, надання підтримки окремим секторам економіки, а також залучення ресурсу, необхідного для вирішення цих проблем. До основних завдань управління фінансуванням державного бюджету належать утримання фінансової стійкості, впровадження програм стабілізації та прискорення економічного і соціального розвитку (в аспекті їх бюджетної підтримки в ході здійснення видатків, купівлі цінних паперів корпорацій, проведення бюджетного коригування та ін.).

Окремих питанням управління фінансуванням державного бюджету, а саме зведенню його з дефіцитом, бюджетній підтримці державних корпорацій, розміщенню державних запозичень, управлінню публічним боргом тощо, приділяється значна увага вітчизняними та зарубіжними науковцями [1; 2; 3]². Водночас недостатньо досліджено питання змісту і складових фінансування бюджету, а також застосування механізмів та інструментів у його управлінні в Україні.

Отже, **мета статті** — уточнити зміст і структуру фінансування державного бюджету, здійснити аналіз управлінських рішень щодо його проведення в Україні, визначити напрями його покращення.

¹ International Monetary Fund. Fiscal monitor. Curbing Corruption, 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=International+Monetary+Fund.+Fiscal+monitor.+Curbing+Corruption>.

² The 2019 Stability & Convergence Programmes. An Overview and Assessment of the Euro Area Fiscal Stance // *Institutional Paper*. — 2019. — 110. — July [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip110_en.pdf.

У більшості випадків науковці розглядають питання не фінансування державного бюджету в цілому, а фінансування його дефіциту [4, с. 101—103; 5; 6]. Але при цьому недостатньо враховуються інші його складові, значення яких є досить важливим для управління державними фінансами. У Бюджетному кодексі України (ст. 11) зазначено, що «...класифікація фінансування бюджету містить джерела отримання фінансових ресурсів, необхідних для покриття дефіциту бюджету, і напрями витрачання фінансових ресурсів, що утворилися в результаті профіциту бюджету. Витрати на погашення боргу належать до складу фінансування бюджету»³. Проте таке положення потребує уточнення. Витрачання ресурсу (в рамках фінансування бюджету) здійснюються не лише у випадках досягнення профіциту. Навіть якщо бюджет зводиться з дефіцитом, кошти, як правило, направляються не тільки на його покриття, а й на погашення державних запозичень, строк сплати яких настав, на збільшення фінансових активів у власності держави, внесення змін в обсяг бюджетних коштів.

Згідно з Бюджетним кодексом України (ст. 2), фінансування бюджету — це «надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету»⁴. У даному положенні відображено не стільки зміст, скільки складові фінансування бюджету. Для точнішої характеристики слід визначити найбільш важливі риси фінансування державного бюджету:

- фінансування бюджету є відносно окремим підрозділом державного бюджету, що охоплює додаткові (до основної його частини) операції;
- фінансування бюджету передбачає розширення обсягу видатків за межі мобілізованих доходів (унаслідок чого виникає необхідність у зведенні бюджету з дефіцитом), а також покриття витрат, що не належать до видатків бюджету (погашення державних запозичень, застосування заходів бюджетного коригування, надання бюджетної підтримки державним корпораціям та установам);
- забезпечення витрат (у рамках фінансування бюджету) здійснюється шляхом залучення ресурсу, що не відноситься до доходів державного бюджету, а передбачає мобілізацію надходжень у формах, відмінних від податкових, неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, надходжень до цільових фондів та офіційних трансфертів.

Фінансування державного бюджету відображає операції із збільшення витрат за межі мобілізованих доходів та залучення ресурсу для їх покриття. Фінансування бюджету прямо не відображається показниками доходів, видатків і кредитування бюджету (крім обслуговування запозичень) і має відносно самостійні імпульси розвитку. Управління фінансуванням бюджету враховує заходи дискреційної фіскальної політики, які вимагають збільшення видатків понад величину мобілізованих доходів, погашення

³ Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

⁴ Там же.



Рис. 1. Фінансування державного бюджету та його складові
Джерело: систематизовано автором.

запозичень, а також мобілізації надходжень на їх забезпечення. Розширення видатків за межі мобілізованих доходів передбачає зведення бюджету з дефіцитом. Управління витратчанням коштів (у рамках фінансування бюджету) спрямовується на погашення запозичень, строки яких настають у поточному періоді, фінансування заходів бюджетного коригування, збільшення державних фінансових активів (придбання цінних паперів, розміщення коштів на депозитах у банках), надання бюджетної підтримки державним корпораціям і установам, придбання у власність держави пакетів корпоративних прав корпорацій.

Таким чином, управління фінансуванням державного бюджету зводиться до внесення змін (з боку органів державного управління) до його обсягів і структури на визначений період. Управління фінансуванням бюджету включає управління витратами (що перебувають у складі фінансування бюджету), а також залучення відповідного (за величиною та складовими) ресурсу для їх покриття. Управління витратами передбачає внесення змін у витратну частину фінансування бюджету, а залучення ресурсу — застосування механізмів мобілізації коштів з метою покриття запланованих витрат. До механізмів мобілізації ресурсу з метою покриття витрат у рамках фінансування бюджету відносяться розміщення державних запозичень, надходження від продажу державних фінансових активів (цінних паперів), внесення змін до обсягу бюджетних коштів (використання залишку коштів, переоцінка вартості бюджетних коштів), залучення ресурсу з єдиного казначейського рахунку (ЄКР), повернення коштів з депозитів, надходження від приватизації майна державних підприємств (рис. 1).

Додатковий ресурс, що використовується для фінансування бюджету, поділяється на поворотний і неповоротний. До поворотного відносяться кошти, залучені на основі запозичень, а також активи, отримані з єдиного казначейського рахунку. Надходження від продажу державних активів, внесення змін

в обсяг бюджетних коштів, повернення ресурсу з депозитів та надходження від приватизації державного майна не мають поворотного характеру.

Протягом 2012—2019 рр. показники фінансування державного бюджету України відзначалися тенденцією до зростання, проте їх динаміка виявилася нерівномірною (періоди піднесення змінювалися знижувальними тенденціями). Витрати, що здійснювалися в рамках фінансування державного бюджету, у 2014 р. сягнули 90,49% відносно загального обсягу доходів державного бюджету України, у 2015 р. — 99,92%, у 2016 р. — 49,95%, у 2017 р. — 61,42%, у 2018 р — 31,65%, у 2019 р. (планові показники) — 43,19%⁵. Такі витрати не покриваються за рахунок доходів бюджету, а тому і не мають прямих впливів на їх динаміку. Їх покриття здійснюється шляхом розміщення нових запозичень і використання неборгових джерел, мобілізованих у ході фінансування бюджету. Левова частка витрат у рамках фінансування бюджету припадає на погашення запозичень. В окремі періоди відзначалося збільшення витрат на проведення активних операцій (придбання цінних паперів) і залучення неборгових джерел фінансування.

Використання запозичень має наслідком виникнення зобов'язань з їх погашення та обслуговування. Виплати з обслуговування позик збільшують видаткову частину бюджету, а погашення запозичень здійснюються шляхом використання неборгових джерел фінансування (профіцит бюджету в попередні роки, накопичені буфери протягом останніх років, надходження від приватизації, залучення ресурсу шляхом проведення активних операцій), а також здійснення нових державних запозичень. Зростання обсягу державної заборгованості посилює ризики фінансування державного бюджету, оскільки призводить до збільшення величини ресурсу, що направляється на його погашення й обслуговування. Перевищення ж боргом критичних рівнів загострює ризики залучення ресурсу за умов запозичень, що може спричинити зростання їх доходності, ускладнень доступу органів державного управління до фінансових ринків, а в окремих випадках — навіть до дефолту.

За визначенням фахівців Європейського центрального банку⁶, показники державного боргу зазнають змін не лише за необхідності фінансування бюджетного дефіциту, оскільки запозичення здійснюються урядами не тільки для покриття дефіциту. Важливого значення також набувають фінансові вкладення, що покриваються шляхом запозичень. Водночас такі відмінності можуть пояснюватись й іншими факторами, які впливають на динаміку публічного боргу (зокрема, змінами правил обліку, застосуванням методів аналізу, проведенням статистичних коригувань тощо). Різниця між змінами динаміки показників державного боргу і бюджетного дефіциту називається

⁵ Розраховано на основі показників виконання державного бюджету, наведених Державною казначейською службою України за 2014—2019 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

⁶ From Government Deficit to Debt: Bridging the Gap // ECB Monthly Bulletin. — 2007. — April. — P. 87—93 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/pp87-93_mb200704en.pdf?ef69123d02c366251581d4b879b9c3f14; Deficit-debt adjustment (DDA) analysis: an analytical tool to assess the consistency of government finance statistics / European Central Bank // Statistics Paper Series. — 2018. — No. 29 (November). — P. 10—37 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpsps/ecb.sp29.en.pdf?ade33d2e4b3b536ab57ecc67eaa4074>.

коригуванням дефіциту і заборгованості (deficit-debt adjustment), або коригуванням запасів (stock-flow adjustment). Їх зміни викликають угоди, що реалізуються урядами, ефекти від оцінювання боргу, а також застосування методів порівняння або зміни методологічних підходів. Крім вирішення завдань узгодженості аналіз коригування дефіциту і заборгованості також дає уявлення про напрями економічної політики уряду, зокрема, про здійснення інвестицій в акціонерний капітал, приватизацію, направлення інвестицій у фінансові резерви, управління боргом, накопичення податкової або соціальної заборгованості.

Витрати в рамках активних операцій ідуть на підтримку окремих секторів економіки (державних корпорацій та установ) шляхом прийняття управлінських рішень щодо придбання цінних паперів державних корпорацій у державну власність, викупу боргових цінних паперів державних установ, збільшення бюджетних коштів на депозитах, внесення змін в обсяг бюджетних коштів (шляхом поповнення на рахунках уряду, переоцінювання та врахування курсових різниць), поповнення коштів на єдиному казначейському рахунку уряду (табл. 1).

Управління витратами в рамках фінансування бюджету України протягом аналізованого періоду спрямовувалося на їх збільшення, наслідком чого стало зростання їх частки (відносно загального обсягу доходів бюджету) з 35,12% у 2012 р. до 99,92% у 2015 р. Таким чином, показники витрат у складі фінансування державного бюджету майже досягли величини його видаткової частини. До 2018 р. мала місце тенденція до зниження їх рівня, проте у 2019 р. управління витратами знову було спрямоване на їх збільшення. Лівова частка витрат з фінансування державного бюджету спрямовувалася на погашення запозичень, до того ж, їх показники у структурі витрат з фінансування бюджету зростали (лише в окремі періоди вони знижувалися). Збільшення обсягу розміщення позик відбувалося також унаслідок невиконання планів залучення коштів з неборгових джерел (надходжень від приватизації та проведення активних операцій із залучення ресурсу), оскільки брак ресурсу компенсувався здійсненням нових запозичень (рис. 2).

Протягом останніх років управління активними операціями передбачало переважно покриття витрат, а не залучення додаткового ресурсу (мало місце зростання витрат на проведення дискреційних операцій). Найбільш високих показників витрат за активними операціями було досягнуто у 2014 р., коли їх обсяг перевищив суму коштів, виділених на погашення позик. Бюджетна підтримка у 2014—2017 рр. державних корпорацій (збільшення їх статутних капіталів), «ПриватБанку», надання кредитів державним установам (у рамках активних операцій) стали факторами збільшення витрат, які не покривалися неборговими джерелами, а потребували нових запозичень. Тільки у 2018 р. здійснення таких операцій було припинено, проте у 2019 р. вони відновились. У 2019 р. витрачання коштів з метою погашення запозичень (за фактичними показниками) було значно збільшено порівняно з даними попереднього року, водночас було зменшено витрати на покриття дефіциту державного бюджету (рис. 3).

Управління фінансуванням державного бюджету, спрямоване на покриття дефіциту державного бюджету, відзначалося значними змінами.

Таблиця 1. Динаміка показників фінансування
 Державного бюджету України (витрати) (млрд. грн.)

Показники	Роки									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
								план (з урахуванням змін)	факт (січень — жовтень)	
У сь о г о	121,53	162,37	323,12	534,24	307,85	487,31	293,72	452,32	377,20	
Фінансування дефіциту	53,45	63,59	78,05	45,17	70,26	47,88	59,25	97,94	20,68	
Погашення зобов'язань внутрішніх	68,08	80,41	120,82	416,58	111,41	363,50	234,47	354,38	297,83	
зовнішніх	37,95	-42,40	-68,04	91,16	102,37	297,03	166,88	254,38	216,96	
Бюджетне коригування з метою погашення запозичень	30,13	38,01	52,78	325,42	9,04	66,47	67,59	100,00	80,87	
Фінансування за активними операціями	—	—	—	—	18,99	—	—	—	—	
	—	18,37	124,25	72,49	107,19	75,93	—	—	43,71	

Джерело тут, для табл. 2 і 3, рис. 2 і 3: Державна казначейська служба України. Виконання бюджетів. Звітність про виконання бюджетів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

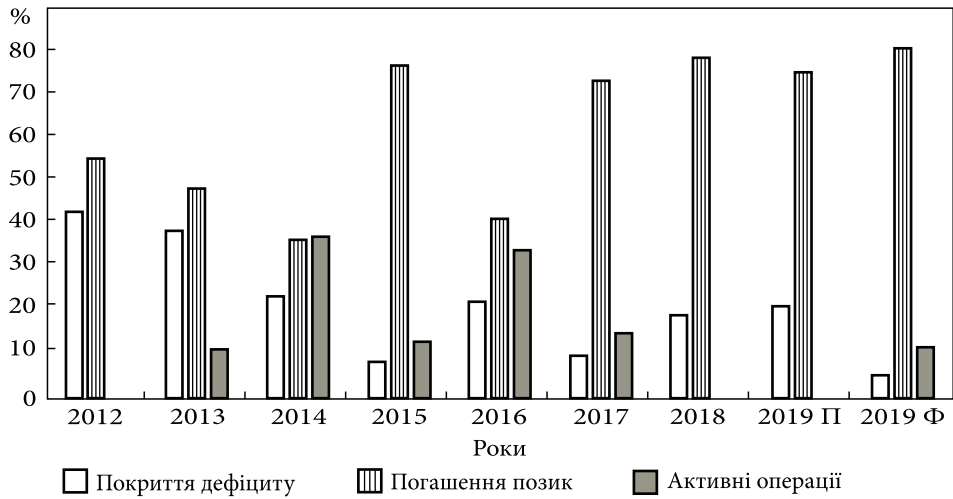


Рис. 2. Фінансування державного бюджету України (витрати). Тут, на рис. 3, 4, 5 для 2019 р. П — план, Ф — факт (станом за січень — вересень)

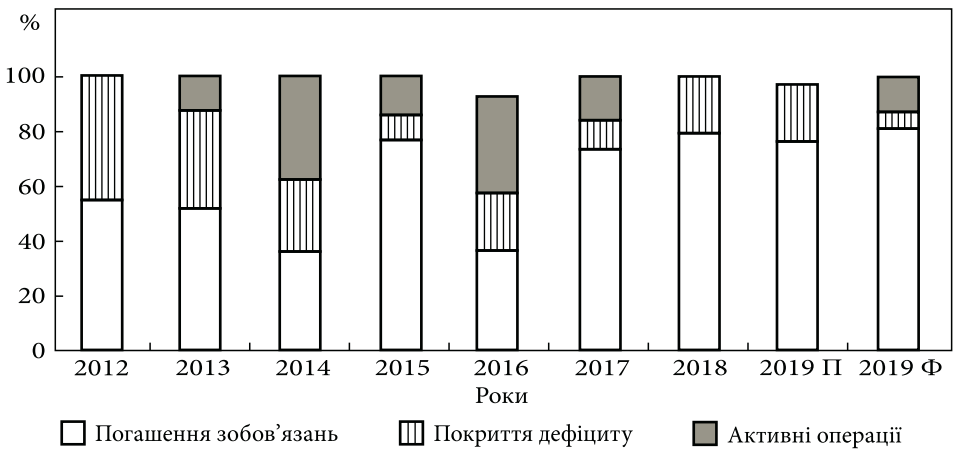


Рис. 3. Показники структури витрат з фінансування державного бюджету України

Лише для 2012—2013 рр. характерним було утримання його частки на рівні близько 40% від загальної суми витрат з фінансування бюджету. Надалі такі показники мали тенденцію до зниження. Найнижчого рівня вони досягли у 2015 р. (8,46%) і 2017 р. (9,83%), проте мали тенденцію до зростання у 2016—2018 рр. У 2019 р. їх рівень, за планом, мав сягнути 2,05%, проте за фактичним виконанням (за січень — жовтень) становив 5,71%.

Управління надходженнями (в рамках фінансування державного бюджету) спрямовувалося на забезпечення покриття витрат, тому динаміка їх показників збігалась із змінами обсягу витрат. Водночас управління мобілізацією ресурсу виявила досить значні відхилення від запланованих загальних показників фінансування бюджету (табл. 2), а також структури надходжень.

Таблиця 2. Динаміка показників фінансування (надходження) державного бюджету України (млрд. грн.)

Показники	Роки									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
								план	факт (на 30.09)	
Усього	121,53	162,37	323,12	534,24	307,85	487,31	293,72	451,56	362,22	
Залучення коштів з використанням запозичень	109,80	160,89	322,65	514,09	307,66	478,69	286,57	428,06	361,82	
внутрішніх	66,83	108,98	227,62	98,98	246,41	375,27	174,23	312,95	296,04	
зовнішніх	42,97	51,91	95,03	415,11	61,25	103,43	112,35	115,11	65,78	
Коригування бюджету	—	—	—	20,00	—	5,24	—	—	—	
зовнішні запозичення	—	—	—	20,00	—	—	—	—	—	
внутрішні запозичення	—	—	—	—	—	5,24	—	—	—	
Надходження від приватизації	6,76	1,48	0,47	0,15	0,19	3,38	0,27	17,10	0,40	
Залучення коштів від проведення активних операцій	4,97	—	—	—	—	—	6,88	6,40	—	

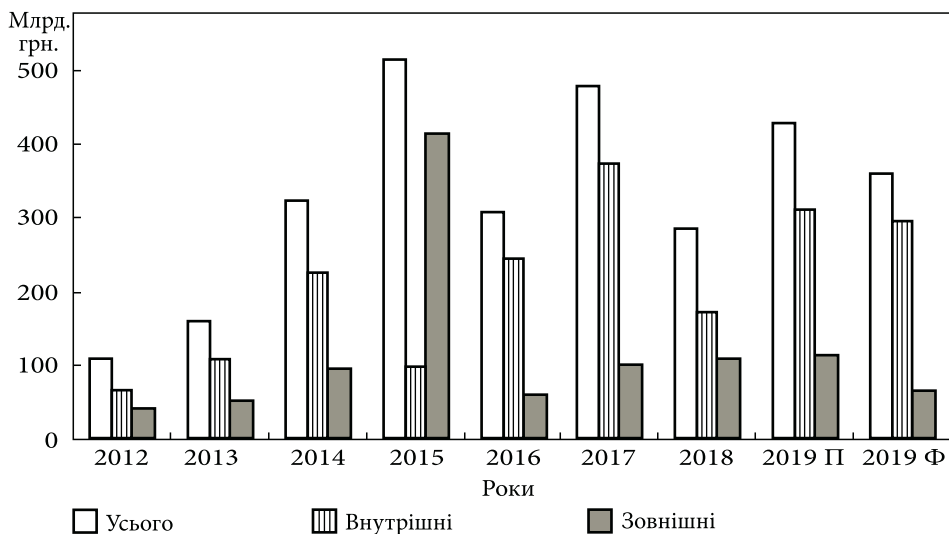


Рис. 4. Динаміка показників обсягу і структури державних запозичень

Джерело тут і на рис. 5: Державна казначейська служба України. Виконання бюджетів. Звітність про виконання бюджетів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>; Про Державний бюджет України на 2018 рік : Закон України. — Додаток 2 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.

Так, обсяги ресурсу зростали за рахунок запозичень. Незначними виявилися надходження від приватизації державного майна, а залучення коштів від проведення активних операцій протягом 2013—2017 рр. узагалі не здійснювалося. Обсяги надходжень (у рамках фінансування бюджету) відчутно перевищували показники ресурсу, необхідного для покриття бюджетного дефіциту, що пояснюється збільшенням витрат на погашення позик, а в окремі періоди — витрачанням коштів для забезпечення активних операцій.

Найбільш високі показники мобілізації ресурсу з використанням позик відзначалися у 2015—2017 рр., коли їх частка у загальних обсягах фінансування бюджету перевищувала 99% (у 2015 р. — майже 100%) (рис. 4). До причин таких змін в управлінні фінансуванням бюджету відноситься збільшення ресурсу, що направлявся на погашення позик. Слід урахувати також недовиконання планів із залучення ресурсу від приватизації, а також відмову від отримання ресурсу шляхом застосування активних операцій. Для 2018 р. характерним стало зменшення витрат на погашення запозичень, а також припинення витрачання коштів на проведення активних операцій.

У ході управління фінансуванням бюджету вносилися зміни і до структури державних запозичень. Починаючи з 2016 р. було зменшено зовнішні позики, натомість збільшено внутрішні державні зобов'язання. Водночас для 2017 р. характерним стало зростання зовнішньої складової запозичень (за умов значного збільшення внутрішніх позик), а у 2018 р. помітне зменшення внутрішньої складової державної заборгованості супроводжувалося незначним зростанням її зовнішньої частини.

У 2019 р., за плановими показниками, розміщення державних запозичень передбачено збільшити на 49,37% відносно показника 2018 р. Таких змін можна досягти за рахунок як зростання внутрішніх позик (на 79,62% щодо попереднього року), так і незначного збільшення зовнішньої складової заборгованості (на 2,47%). За фактичними показниками за січень — вересень 2019 р., державні запозичення зросли на 26,26%. Більш високими темпами зростали внутрішні позики (на 54,42% до обсягу 2018 р.). Що ж стосується зовнішніх зобов'язань, то вони істотно зменшилися — на 41,45%.

Значні зміни відбуваються і у сфері погашення державних зобов'язань (рис. 5). Так, частка витрат, що направлялися на покриття внутрішніх запозичень (щодо їх загального обсягу в рамках фінансування бюджету), зростала, сягнувши найвищого рівня у 2017 р. — 60,91%, а її зниження у 2018 р. на 4,13 процентного пункту змінилося зростанням у 2019 р. Показники погашення зовнішніх запозичень (відносно загального обсягу витрат) мали тенденцію до зростання до 2015 р., коли було досягнуто пікового рівня. Для 2016 р. характерним стало їх різке (на 57,98 процентного пункту) зменшення, а з 2017 р. — збільшення.

Таким чином, найбільш гострою проблемою в управлінні бюджетними операціями (щодо фінансування бюджету) є не покриття бюджетного дефіциту, а забезпечення витрат на погашення запозичень, які були накопичені протягом останніх років. Їх показники у структурі витрат з фінансування бюджету зростали (лише в окремі періоди вони зменшувалися). Частка витрат, що направлялася на забезпечення запозичень (у межах фінансування бюджету), змінювалася в бік зниження лише в окремі періоди (у 2013—2014 рр. та 2016 р.), проте мала тенденцію зростання до рівня 80% у 2018 р. У 2019 р. і за плановими, і за фактичними показниками збільшується погашення як внутрішньої, так і зовнішньої заборгованості, при цьому вищими темпами зростає погашення внутрішніх зобов'язань (за фактичними показниками — на 30,01% відносно суми попереднього року), тоді як зовнішніх — на 19,67%.

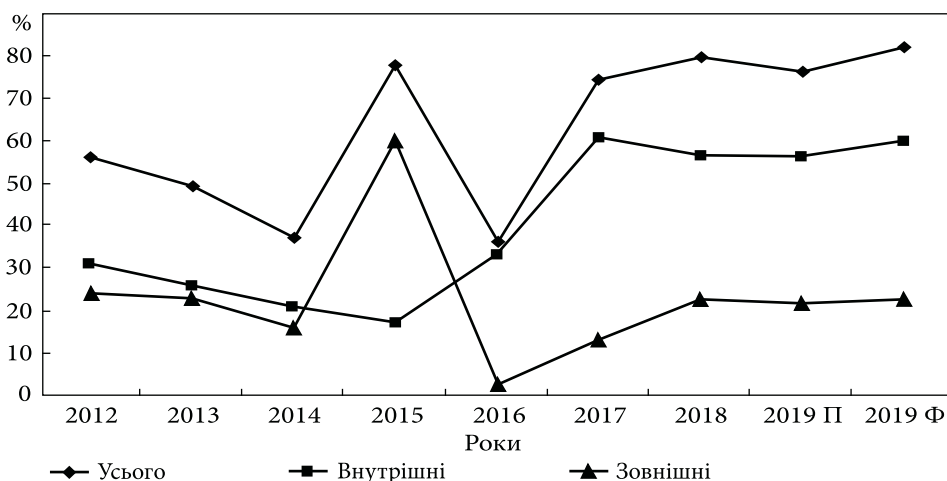


Рис. 5. Погашення державних запозичень (% до загальної суми витрат з фінансування бюджету)

Для управління фінансуванням державного бюджету в плані використання неборгового ресурсу характерним виявилось невиконання запланованих показників його мобілізації протягом останніх років. Залучення ресурсу (з метою фінансування державного бюджету) з неборгових джерел здійснювалося за рахунок коштів, отриманих від приватизації державного майна і проведення активних операцій: продажу неборгових цінних паперів, що перебували у власності держави, управління яких віднесено до повноважень уряду; повернення бюджетних коштів з депозитів; використання залишку ресурсу, отриманого в попередні періоди; збільшення коштів унаслідок їх перерахунків, зокрема, урахування курсових різниць, а також передання коштів із спеціального до загального фонду і залучення ресурсу з єдиного казначейського рахунку.

За підсумками 2018 р., за планового показника у 18,80 млрд. грн. від приватизації фактично було залучено лише 0,27 млрд. грн., з огляду на що в управління фінансуванням бюджету були внесені зміни, зокрема, обсяг недоотриманого ресурсу було компенсовано шляхом збільшення державних запозичень на 18,53 млрд. грн. За визначенням фахівців Міністерства фінансів України, проведення таких операцій не вплинуло на обсяг дефіциту державного бюджету, проте спричинило зростання державного боргу⁷.

Активні операції (у межах державного бюджету) здійснюються з метою проведення дискреційної політики та підтримки ліквідності державного бюджету. Управління активними операціями включає внесення змін в обсяг депозитів і цінних паперів, що застосовуються для управління ліквідністю, коригування обсягу бюджетних коштів на рахунках уряду, а також проведення операцій з використанням коштів єдиного казначейського рахунку. Такі операції спрямовуються на здійснення урядом впливу на діяльність державних фінансових і нефінансових корпорацій, підтримку фінансового стану державних установ і забезпечення ліквідності бюджету. Вони охоплюють витрати на придбання неборгових цінних паперів, розміщення бюджетних коштів на депозитах у комерційних банках. Розширення ресурсної бази здійснюється шляхом повернення коштів з депозитів, продажу неборгових цінних паперів, що перебувають в управлінні урядом, внесення змін в обсяг бюджетних коштів на рахунках уряду, передання активів від спеціального до загального фонду, залучення коштів з єдиного казначейського рахунку⁸.

Протягом аналізованого періоду фінансування державного бюджету за активними операціями мало здебільшого від'ємний характер (переважало направлення коштів на покриття витрат, а не на залучення ресурсу)⁹. Лише

⁷ Бюджет. Попередні бюджети. Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018». — С. 236 / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.

⁸ Про бюджетну класифікацію : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 14.01.2011 р. № 11 (Зі змінами) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11>.

⁹ У 2016 р. обсяги державних запозичень становили 307,66 млрд. грн., з яких внутрішні — 246,41 млрд. грн. При цьому 52,4% (129,22 млрд. грн.) внутрішніх надходжень, отриманих від випусків ОВДП, було направлено на забезпечення бюджетної підтримки «ПриватБанку» (107,00 млрд. грн.), «Державного експортно-імпортного банку України» (9,32 млрд. грн.), «Ощадбанку» (4,96 млрд. грн.), а також надання кредиту Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (7,94 млрд. грн.) (Бюджет. Попередні бюджети. Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016». — С. 196—197 / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>).

Таблиця 3. Фінансування державного бюджету України за активними операціями (млрд. грн.)

Показники	Роки									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
								план	факт (січень — вересень)	
Усього	4,96	-18,37	-124,25	-72,49	-107,19	-75,93	6,88	6,03	-65,37	
Зміни обсягів депозитів цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю	-7,00	-14,68	-123,3	-74,60	-129,22	-70,70	1,00	-0,79	9,12	
повернення бюджетних коштів з депозитів	—	1,10	—	4,67	—	—	—	—	—	
надходження від продажу цінних паперів	—	—	—	—	—	—	1,00	—	9,12	
розміщення бюджетних коштів на депозитах	—	-1,08	—	-4,23	—	—	—	—	—	
придбання цінних паперів	-7,00	-14,70	-123,33	-75,04	-129,22	-70,70	—	-0,79	—	
Зміни обсягу бюджетних коштів	11,36	-8,63	-0,92	2,11	22,03	-5,23	5,88	6,82	-74,49	
Фінансування за рахунок єдиного казначейського рахунку	0,60	4,94	—	—	—	—	—	—	—	

Примітка: залучення ресурсу — «+»; витрачання коштів — «-».

у 2012 і 2018 рр. було досягнуто позитивних показників (здійснювалася мобілізація коштів для фінансування бюджету). Слід звернути увагу і на те, що заплановані позитивні показники фінансування за активними операціями на 2019 р. не виконуються, натомість мало місце повернення до практики 2013—2017 рр., коли активні операції спрямовувалися на витрачання коштів, що передбачало їх фінансування за рахунок мобілізації інших неборгових джерел або запозичень (табл. 3).

Не було також активізовано управління депозитними операціями з бюджетними коштами з метою їх повернення для зменшення обсягу запозичень. У 2015 р. сума повернення такого ресурсу була порівнянною з їх розміщенням. У 2019 р. (за фактичним виконанням) різко збільшилися надходження від продажу цінних паперів, активно застосовувались операції із зміни обсягу бюджетних коштів. Залучення ресурсу з використанням активних операцій, що здійснювалися для підтримки ліквідності бюджету, було найбільшим у 2016 р., а у 2019 р. зріс ресурс для поповнення обсягу бюджетних коштів. Що ж стосується фінансування бюджету шляхом залучення коштів ЄКР, то його використовували лише у 2012—2013 рр. (у 2013 р. — на суму 4,94 млрд. грн. для вирішення проблем з управлінням ліквідністю бюджету, а також внесення змін до обсягу бюджетних коштів).

У 2018 р. здійснено дострокове погашення векселів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (що були видані урядом в обмін на ОВДП, емітовані для надання кредитів у 2014—2016 рр.), унаслідок чого для фінансування загального фонду державного бюджету надійшло 1 млрд. грн. Незважаючи на те, що законом «Про Державний бюджет на 2018 рік» було передбачено здійснювати (в разі потреби) випуски ОВДП для придбання додаткової емісії акцій банків та векселів ФГВФО, цього не робилося¹⁰.

Управління активними операціями у 2014—2017 рр. було спрямовано на збільшення обсягу ресурсу, передбаченого на придбання цінних паперів державних та окремих приватних корпорацій, надання кредитів державним установами і підтримки місцевим бюджетам, відшкодування ПДВ. Такі операції пояснюються фінансуванням бюджетної підтримки (шляхом емісії ОВДП) для збільшення статутних капіталів державних банків і банків, у яких держава має більше ніж 75% статутного капіталу, на загальну суму 141,7 млрд. грн. («Укресімбанк» — на 16,6 млрд. грн., «Ощадбанк» — на 14,3 млрд. грн., «Укргазбанк» — на 3,8 млрд. грн. і «ПриватБанк» — на 107 млрд. грн.), а також кредитування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на суму 59,6 млрд. грн. Випуск ОВДП також здійснювався для капіталізації НАК «Нафтогаз України» у сумі 126,3 млрд. грн., а також для надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на проведення розрахунків за природний газ з НАК «Нафтогаз України» і для компенсації різниці в тарифах на виробництво теплової енергії для населення в сумі 11,1 млрд. грн. Емісія ОВДП проводилася також з метою відшкоду-

¹⁰ Там же.

¹¹ Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2017—2019 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 01.12.2017 р. № 905 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP170905.html.

вання ПДВ на суму 6,9 млрд. грн.¹¹. Починаючи з 2018 р. такі операції були призупинені (на 2019 р. було заплановано лише їх незначна сума порівняно з попередніми роками).

Наслідком таких змін в управлінні фінансуванням державного бюджету (за умов невиконання планів мобілізації ресурсу за неборговими джерелами) стало збільшення обсягів боргового фінансування понад заплановані показники, що викликало зростання державного боргу. Загальна сума державного і гарантованого державою боргу, а також його складових зростала, і тільки у 2019 р. відбулося її незначне зменшення (табл. 4).

Водночас така тенденція виявилася нерівномірною: найбільш високими темпи зростання були у 2015 р. (42,8% до показника попереднього року); в подальшому вони знижувались і у 2018 р. становили всього 1,24%. Змінювалась і структура державної заборгованості: найбільша сума припадала на державний борг, а частка гарантованого державою боргу сягала близько 14% загального обсягу державного й гарантованого державою боргу. З 2014 по 2018 р. державний борг збільшився на 96,43%, а гарантована державою заборгованість — на 100,36%. Більш високими темпами зростає зовнішній борг (у складі як державного, так і гарантованого державою боргу), наслідком чого стало перевищення, за підсумками 2018 р., зовнішньої заборгованості над внутрішньою. Так, величина зовнішніх запозичень перевищувала суму внутрішніх позик у 2014 р. на 5,43%, у 2015 р. — на 64,62%, у 2016 р. — на 46,15%, у 2017 р. — на 43,39%, у 2018 р. — на 44,42%, у 2019 р. — на 23,65%. Найбільш значущими такі розриви були у 2018 р. (зовнішні борги переважали внутрішні на 338,11 млрд. грн. і сягали 59,09% усієї суми заборгованості). Лише у 2019 р. мало місце помітне скорочення такої різниці, проте зовнішня заборгованість переважала, сягнувши 55,28% загальної суми державного та гарантованого державою боргу.

Таблиця 4. Динаміка показників державного та гарантованого державою боргу України (млрд. грн.)

Показники	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019 (січень — вересень)
Загальна сума заборгованості	1100,83	1572,18	1929,81	2141,82	2168,45	1997,75
Державний борг	947,03	1134,27	1650,83	1833,71	1860,29	1758,01
внутрішній	461,00	508,00	670,65	753,40	761,09	826,81
зовнішній	486,03	826,27	980,19	1080,31	1099,20	931,20
Гарантований державою борг	153,8	237,91	278,98	308,11	308,16	239,74
внутрішній	27,86	21,46	19,08	13,41	10,35	11,10
зовнішній	125,94	216,45	259,89	294,70	297,81	228,64

Джерело: Державний борг. Статистика державного боргу. Державний та гарантований державою борг / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>.

Наслідком утримання значних обсягів державної заборгованості, а також високого рівня дохідності державних запозичень стало збільшення видатків з їх обслуговування. За період з 2013 по 2018 р. їх загальна сума зросла у 3,48 раза, сягнувши у 2018 р. 3,24% ВВП і 11,68% загальної суми видатків державного бюджету. При цьому суми обслуговування внутрішнього боргу перевищували витрати за зовнішньою заборгованістю (відповідно, 73,7 млрд. грн. і 41,73 млрд. грн.). За прогнозами Міністерства фінансів України, обсяги платежів з погашення та обслуговування державного боргу в період 2019—2045 рр. зменшуватимуться¹².

Значна увага питанням управління фінансуванням державного бюджету України приділена у Середньостроковій стратегії управління державним боргом на 2019—2022 роки (далі — Стратегія)¹³, в якій основною метою в управлінні заборгованістю в середньостроковій перспективі визначено «залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків». До ключових завдань віднесено збільшення частки державного боргу в національній валюті, залучення довгострокового пільгового фінансування, вирівнювання графіку погашення державної заборгованості, мінімізацію ризиків рефінансування запозичень, зниження середньозваженої процентної ставки державних позик.

Згідно з оновленою версією керівних принципів управління державним боргом, запропонованою МВФ і Світовим банком, управління публічним боргом визначено як процес розроблення та реалізації стратегії управління державною заборгованістю (що виникає у зв'язку з необхідністю залучення достатнього обсягу ресурсу урядом) за умов дотримання мінімальної вартості обслуговування на середньо- та довгострокові періоди, а також не перевищення прийнятного рівня ризику¹⁴. Отже, уряди мають спрямовувати свою діяльність на забезпечення стабільного рівня державної заборгованості, а також керованих темпів її динаміки, здатності його обслуговувати за різних умов, включаючи потрясіння на економічних та фінансових ринках і одночасне досягнення прийнятих цілей щодо витрат і ризиків. Як основну мету управління публічним боргом визначено забезпечення потреб уряду в покритті бюджетних витрат, погашення запозичень за низької вартості фінансування та прийнятних ризиках протягом середньострокового періоду.

Щодо управління фінансуванням державного бюджету Стратегія націлює на збільшення державних запозичень у національній та їх зменшення в іноземній валюті. Пояснюється це тим, що збільшення частки державного боргу в національній валюті дозволить зменшити вразливість країни до зовнішніх чинників, але при цьому недостатньо враховуються ризики розміщення державних позик на внутрішньому ринку України.

¹² Державний борг. Статистика державного боргу. Державний та гарантований державою борг / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovaniy-derzhavju-borg>.

¹³ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/news/serednostrokovaya-strategiya-upravlinnya-derzhavnim-borgom-na-2019-2022-roki>.

¹⁴ Revised Guidelines for Public Debt Management // IMF Policy Paper. — 2014. — P. 6—11 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/Revised-Guidelines-for-Public-Debt-Management-PP4855>.

Переважну частку державних облігацій сконцентровано в портфелях НБУ та комерційних фінансових установ (включаючи державні)¹⁵. Участь центрального банку в придбанні урядом боргових цінних паперів (на вторинному ринку) призводить до відволікання коштів на підтримку стабільності грошово-кредитної сфери, а їх придбання іншими банками стає причиною стримування операцій з приватним сектором¹⁶. З огляду на такий стан, запровадження заходів, спрямованих на збільшення внутрішніх запозичень (що віднесено до першочергових цілей Стратегії), справлятиме не тільки позитивні, а й негативні впливи на економічний і фінансовий розвиток країни, які недостатньо враховані в документі.

Управління фінансуванням державного бюджету України вимагає значного покращення в плані обмеження витрат і внесення змін до їх структури шляхом досягнення нижчих показників погашення державних позик і державної заборгованості, зменшення дохідності запозичень, удосконалення активних операцій. Водночас необхідно внести зміни в залучення ресурсу (в межах фінансування бюджету), які передбачатимуть зменшення державних запозичень, звільнення від надмірного фінансування державних корпорацій та установ за рахунок державних позик, обмеження участі державних банків у фінансуванні уряду, збільшення неборгового ресурсу для прискорення структурної перебудови економіки.

У ЄС для покращення управління бюджетними операціями застосовуються фіскальні правила (як на наднаціональному, так і на національних рівнях) [7], за якими вирішується ціла низка завдань, до яких, зокрема, належать:

- установлення граничних рівнів для основних бюджетних агрегатів (баланс бюджету, державні запозичення, видатки бюджету, бюджетні доходи) з метою недопущення надмірних диспропорцій у фіскальній сфері та посилення їх тиску на грошово-кредитну сферу, прискорення динаміки економічного зростання та стабілізації державних фінансів;

- посилення спрямованості державного управління на прийняття управлінських рішень з урахуванням як установлених обмежень, так і досягнення позитивних впливів на динаміку показників економічного та фінансового розвитку країни;

- підвищення фіскальної відповідальності урядів шляхом спрямування діяльності на врахування більш широкого кола інтересів громадськості на основі розширення транспарентності бюджетних операцій та посилення контролю за їх здійсненням з боку неурядових і незалежних інституцій.

Для покращення управління фінансуванням державного бюджету України доцільними є такі заходи.

¹⁵ ОВДП, які знаходяться в обігу за номінально-амортизаційною вартістю / Національний банк України, 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/markets/t-bills>.

¹⁶ За оцінками експертів НБУ, перенаправлення коштів банків на кредитування Уряду України зумовлює заміщення державними позиками банківських кредитів підприємствам і витіснення державними позиками внутрішніх приватних інвестицій (Про вплив політики державних запозичень та податкової політики на стан грошово-кредитної сфери України : Рішення Ради Національного банку України від 31.10.2017 р. № 49-рд [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr049500-17/conv?lang=uk>).

1. Прийняття управлінських рішень щодо стримування обсягу запозичень (шляхом забезпечення виконання планів неборгових надходжень, проведення активних операцій з державним боргом, здійснення рефінансування державних зобов'язань за умов недопущення зростання заборгованості) та формування їх раціональнішої структури (за інструментами, строками погашення, валютною складовою).

2. З метою недопущення перевищення критичних рівнів державних запозичень і накопичення державної заборгованості протягом середньо- та довгострокового періодів запровадити фіскальні правила, які посилять моніторинг і контроль за проведенням фіскальної політики¹⁷.

3. Забезпечити імплементацію фіскальних правил шляхом внесення належних змін у нормативну базу, створення необхідної інституціональної структури й запровадження належного контролю за реалізацією управлінських рішень з боку парламенту, неурядових фінансових інституцій та спеціалізованих громадських установ [8].

4. Прийняття управлінських рішень щодо внесення змін у структуру державних запозичень у плані збільшення їх внутрішньої складової лише з урахуванням ризиків участі державних банків у придбанні державних облігацій (слід ураховувати їх впливи на фінансову стабільність та економічне зростання).

5. Зменшити витрати (в межах активних операцій) на підтримку державних корпорацій шляхом використання бюджетного ресурсу (зміцнення фінансового стану останніх доцільно здійснювати через розширення принципів корпоративного управління і застосування ринкових важелів в управлінні публічними установами).

6. Запровадити механізми недопущення зривів програм приватизації державного майна з метою розширення фіскального простору для втілення заходів фіскальної консолідації та структурної перебудови економіки.

7. Забезпечити зменшення пакетів корпоративних прав в управлінні урядом шляхом їх продажу на фінансових ринках і передання в управління спеціалізованим агенціям, що дозволить збільшити використання неборгового ресурсу від проведення активних операцій.

8. Розробити і запровадити програму зниження рівня обслуговування державних запозичень, покращити їх структуру і зменшити негативні впливи на виконання державного бюджету (причинами їх високих показників є не тільки здійснення державних запозичень, а й утримання в Україні високих процентних ставок, рівня інфляції, ризиків розміщення позик на зовнішніх ринках та ін.).

9. Підвищити рівень транспарентності операцій у бюджетній сфері шляхом надання необхідної інформації про причини та наслідки прийняття управлінських рішень з питань фінансування державного бюджету, забезпечити доступ до неї незалежних інституцій та громадськості, опубліку-

¹⁷ Запровадження фіскальних правил пов'язується з підвищенням рівня бюджетної дисципліни (Про хід виконання плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017—2020 роки / Звіт (п. 14) : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 р. № 415-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Звіт_СУДФ_за_2018.pdf (за 2018 рік)).

вання результатів моніторингу і аналізу, підготовлених незалежними від урядових структур установами, запровадити механізми, які дозволяють урахувати такі пропозиції та рекомендації у прийнятті рішень з управління бюджетними ресурсами.

10. Створити Офіс фіскальної відповідальності (у статусі недержавної установи) з метою розроблення проектів стратегічних документів з управління державними фінансами, нормативного забезпечення їх імплементації, здійснення моніторингу і контролю за їх виконанням, розроблення альтернативних прогнозів динаміки показників бюджетних операцій.

ВИСНОВКИ

Управління фінансуванням державного бюджету спрямовується на проведення операцій із збільшення витрат за межі мобілізованих доходів та залучення ресурсу для їх покриття. Такі витрати включають видатки (не перекриті доходами), витрачання коштів на погашення позик, строки яких настають у поточному періоді, а також збільшення державних фінансових активів. Для їх забезпечення органи державного управління залучають кошти шляхом розміщення державних запозичень, мобілізації надходжень від приватизації майна державних підприємств, проведення активних операцій. Протягом 2012—2019 рр. управління фінансуванням державного бюджету України передбачало збільшення його обсягу, проте його динаміка виявилася нерівномірною (періоди зростання змінювалися знижувальними тенденціями). Для 2019 р. характерним стало збільшення як витрат, так і мобілізації ресурсу в межах фінансування державного бюджету.

Основною складовою витрат на фінансування державного бюджету України є погашення запозичень, яке здійснюється за рахунок використання неборгових джерел фінансування бюджету й розміщення нових позик. В окремі періоди управлінські дії спрямовувалися на збільшення обсягу активних операцій з метою підтримки державних корпорацій, приватних компаній, збільшення депозитів уряду у фінансових установах, поповнення коштів ЄКР. Показники мобілізації ресурсу для покриття цих витрат (відносно загального обсягу доходів бюджету) відзначаються тенденцією до зростання. Переважну частку надходжень було отримано завдяки запозиченням, обсяги яких зростали у тому числі й через невиконання планів щодо надходжень від приватизації державного майна та відсутність коштів від проведення активних операцій.

Управлінські дії, спрямовані на розширення боргового фінансування державного бюджету України, спричинили збільшення необхідного для погашення та обслуговування державних запозичень ресурсу, а зміни структури державної заборгованості (перевищення зовнішньої складової над внутрішньою) посилили залежність управлінських рішень від впливів міжнародних фінансових ринків.

Для покращення управління фінансуванням державного бюджету України рекомендується таке: запровадити фіскальні правила; покращити структуру державних запозичень; забезпечити зниження ризиків управління розміщенням державних позик на внутрішньому ринку; зменшити витрати (в межах активних операцій) на підтримку державних корпорацій; збільшити обсяги залучення не-

боргового ресурсу; запровадити програму зниження рівня обслуговування державних запозичень; розширити транспарентність фіскальних операцій; створити Офіс фіскальної відповідальності з метою розроблення проектів стратегічних документів щодо управління державними фінансами, нормативного забезпечення їх імплементації, здійснення моніторингу і контролю за їх виконанням.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Iefimenko T. Fiscal Reforms and Sustainable Development in Ukraine // Фінанси України. — 2016. — № 3. — С. 7—14.
2. Bogdan T., Landesmann M. From Fiscal Austerity towards Growth-Enhancing Fiscal Policy in Ukraine // WIIW. Research Report 417. — 2017. — April [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://wiiw.ac.at/from-fiscal-austerity-towards-growth-enhancing-fiscal-policy-in-ukraine-dlp-4189.pdf>.
3. Лютий І.О., Боринець С.Я., Варналій З.С. та ін. Фінанси : підруч. ; [за ред. І.О. Лютого]. — К. : Ліра-К, 2017. — Розд. 7 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://lira-k.com.ua/preview/12444.pdf>.
4. Яцкевич І.В. Фінанси : навч. посібник / І.В. Яцкевич, О.В. Голинська. — Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2014. — 316 с. — Тема 6: Бюджетна система України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://economuch.com/finansov-osnovyi/finansi-navch-posib-yatskevich-golinska-odesa.html>.
5. Крутова А.С., Близнюк О.П., Лачкова Л.І. та ін. Фінанси : навч. посібник. — Харків : Лідер, 2013. — 560 с. — Тема 7 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1055/1/10_KRED_FINANCE_DS_Edition.pdf.
6. Кудряшов В.П. Фіскальні правила та коригування бюджетної політики // Економіка України. — 2018. — № 11-12. — С. 47—59.
7. Кудряшов В.П. Концептуальні засади розроблення пакета фіскальних правил для України // Економіка України. — 2019. — № 7-8. — С. 33—54.
8. Кудряшов В.П. Управління державною заборгованістю з урахуванням фіскальних правил // Наукові праці НДФІ. — 2019. — Вип. 3 (88). — С. 5—24.

Стаття надійшла 05.12.2019

REFERENCES

1. Iefimenko T. Fiscal Reforms and Sustainable Development in Ukraine. *Finance of Ukraine*, 2016, No. 3, pp. 7—14.
2. Bogdan T., Landesmann M. From Fiscal Austerity towards Growth-Enhancing Fiscal Policy in Ukraine. *WIIW. Research Report 417*. April, 2017, available at: <https://wiiw.ac.at/from-fiscal-austerity-towards-growth-enhancing-fiscal-policy-in-ukraine-dlp-4189.pdf>.
3. Lyutyi I., Borynets S., Varnalii Z. et al. *Finances*. I. Lyutyi (Ed.). Kyiv, Lira-K, 2017, Ch. 7, available at: <http://lira-k.com.ua/preview/12444.pdf> [in Ukrainian].
4. Yatskevych I., Golynska O. *Finances*. Odessa, Odessa Regional Institute for Public Administration, 2014, Topic 6. Budget system of Ukraine, available at: <https://economuch.com/finansov-osnovyi/finansi-navch-posib-yatskevich-golinska-odesa.html> [in Ukrainian].
5. Krutova A., Blyznyuk O., Lachkova L. et al. *Finances*. Kharkiv, Lider, Topic 7, available at: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1055/1/10_KRED_FINANCE_DS_Edition.pdf [in Ukrainian].
6. Kudryashov V. Fiscal rules and adjustment of fiscal policy. *Economy of Ukraine*, 2018, No. 11-12, pp. 47—59 [in Ukrainian].
7. Kudryashov V. Conceptual framework for developing a package of fiscal rules for Ukraine. *Economy of Ukraine*, 2019, No. 7-8, pp. 33—54 [in Ukrainian].
8. Kudryashov V. Government debt management with regard to fiscal rules. *RFI Scientific Papers*, 2019, Iss. 3 (88), pp. 5—24 [in Ukrainian].

Received on December 5, 2019

Vasyl Kudryashov, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Head of Department of Public Finance,
Honored Worker of Science and Technology of Ukraine,
Academy of Financial Management,
38, Druzhby Narodiv Blvd., Kyiv, 01014, Ukraine

MANAGEMENT OF FINANCING
THE STATE BUDGET OF UKRAINE

The content of financing the state budget and its role in the management of public finances is determined. It is emphasized that the management of budget financing is aimed at introducing changes in the indicators of expenditures and revenues that are attracted to cover them, as well as individual components of their structure. The dynamics of financing indicators of the state budget of Ukraine during the last years is analyzed, in particular, changes in expenditures and revenues made within the framework of budget financing. It is concluded that the main attention in the management of budget financing was given to the issues of repayment of loans, covering the costs of active operations, providing expenditures that are not covered by income (which requires deficit budgeting). It is noted that in most cases, deficit financing was not a decisive factor in financing the budget, inferior to debt repayment operations and, in certain periods, active operations. Based on the analysis of the management of the components of revenues (within the framework of financing the state budget of Ukraine), it is concluded that its overwhelming share was secured by government borrowing and that plans for attracting non-debt resources were not fulfilled. The result of such decisions was an increase in government debt and a change in its structure. External and internal components of government debt are analyzed and the risks of managing budget operations related to such changes are outlined. High risks associated with internal borrowing and the need to address them when managing budget financing are emphasized. Measures to improve the management of financing of the state budget of Ukraine are proposed.

Keywords: *budget financing; deficiency of the state budget; active operations; government borrowing; debt service; state debt; privatization proceeds; fiscal rules; transparency of budget operations.*

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066>
УДК 338.2

М.І. ДИБА, д-р екон. наук, проф.,
директор Інституту розвитку фінансового бізнесу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна,
e-mail: dyba_m@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2007-9572>

Ю.О. ГЕРНЕГО, канд. екон. наук,
доц. кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
пр. Перемоги, 54/1, 03057, Київ, Україна,
e-mail: iuliiagern@ukr.net,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4929-0411>

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ РИНКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Теоретично обґрунтовано сутнісні характеристики і видові класифікації краудфандингу. Наведено приклади краудфандингових платформ різних типів. Досліджено специфіку краудфандингового фінансування на різних етапах проекту. Проаналізовано тенденції розвитку глобального і регіональних краудфандингових ринків. Досліджено специфіку розвитку краудфандингу в Німеччині, визначено потенціал формування його ринку в Україні.

Ключові слова: краудфандинг; фандрейзинг; соціальні інвестиції; добробут; краудфандингова платформа.

В основі прискорення глобалізаційних процесів сучасності лежить активізація тенденцій діджиталізації. Відбувається поширення інформаційно-комунікаційних технологій на всі сфери суспільного життя. Незважаючи на негативні наслідки фінансових криз, зростання кількості користувачів мережі Інтернет і розвиток технологій зв'язку у XXI ст. привели до оцифрування широкого спектру фінансових послуг. Експерти фінансового ринку відзна-

Ц и т у в а н н я: Диба М.І., Гернего Ю.О. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 66—79. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066>.

чають підвищення комфорту і безпеки, посилення орієнтації на потреби клієнтів. Зміна якісних характеристик фінансових послуг на зростаючому ринку FinTech відбувається в розрізі низки ключових сегментів, де цифрові технології витісняють традиційні моделі надання фінансових послуг. Зокрема, поряд з розвитком цифрових грошових переказів, цифрових платежів (Digital Commerce або Mobile POS Payments) і формуванням інвестиційного портфеля на основі порад роботів-консультантів (Robo-Advisors) особливою поширення набувають технології краудфінансування.

Експерти міжнародних організацій та фінансових установ роблять висновки щодо появи ринку краудфінансування як на глобальному рівні, так і на рівні економік розвинутих країн світу. Крім того, провідні аналітичні дослідження дозволяють стверджувати про стрімкий розвиток і диверсифікацію глобального та національних ринків краудфінансування. Реформування економіки України заклало підґрунтя для потужних трансформацій з метою регулювання соціально-економічної діяльності за умов посилення тенденцій діджиталізації. Зокрема, структурні технологічні реформи також лягли в основу інноваційних перетворень у фінансовому секторі. Це говорить про значущість проблеми, отже, потребує активізації наукових розробок у даному напрямі. Особливої актуальності набуває дослідження питань формування та розвитку ринку краудфінансування в Україні.

У зв'язку з посиленням ролі краудфінансових технологій на глобальному та національних рівнях зростає кількість досліджень цього напрямку в працях зарубіжних та вітчизняних фахівців. З огляду на актуалізацію питань формування глобального ринку краудфінансування, окремі прикладні аспекти його застосування та розвитку присутні в аналітичних дослідженнях міжнародних організацій, зокрема Світового банку, ООН, Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку (WBCSD — World Business Council for Sustainable Development)^{1, 2} [1]. Дослідження індикаторів глобального та національних ринків краудфінансування і динаміки їх зміни присутні на платформах міжнародних та національних аналітичних ресурсів, зокрема Statista, Британська асоціація краудфінансування (The UK Crowdfunding Association), Valuates, Technavio.

Дослідження теоретичних основ краудфінансування набули поширення у другій половині XX ст. у працях зарубіжних фахівців. В основі визначення краудфінансування лежать сутнісні характеристики віртуального співтовариства, визначені у працях Г. Рейнгольда (*Howard Rheingold*) [2]. Інноваційна природа краудсорсингу як основи краудфінансування обґрунтована Е. фон Хіппелем (*Eric von Hippel*) [3]. Першим автором, хто здійснив спробу теоретичного узагальнення краудфінансування, став Дж. Хау (*Jeff Howe*) [4]. П. Бельфламе (*Paul Belleflamme*) дає визначення краудфінансування як джерела фінансування соціальних, культурних та інших проєктів [5]. А. Швінбахер (*Armin Schwien-*

¹ Crowdfunding's Potential for the Developing World / InfoDev, Finance and Private Sector Development Department. — Washington, DC : World Bank, 2013. — 103 p.

² Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030 : Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 18.02.2018).

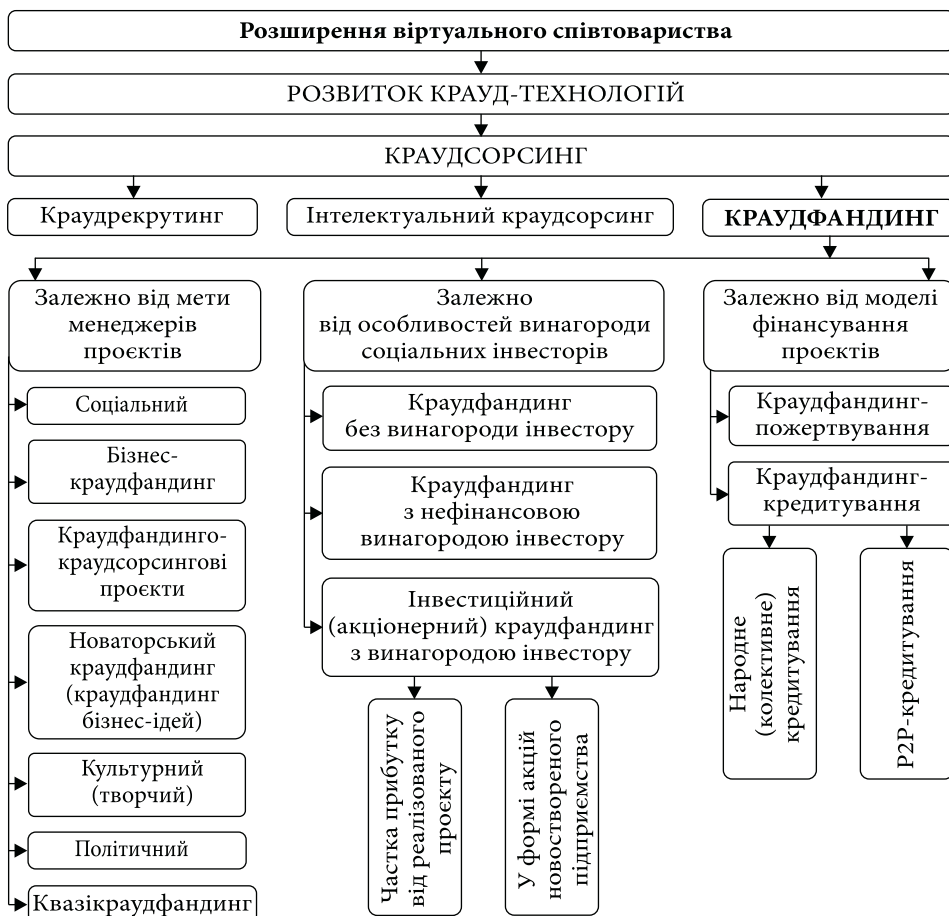


Рис. 1. Диверсифікація крауд-технологій на сучасному ринку фінансових послуг
Джерело: [10].

bacher) та Б. Ларралд (*Benjamin Larralde*) розглядають краудфандинг у широкому сенсі та розуміють під ним конкурс, відкритий найчастіше в мережі Інтернет, з метою отримання фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей [6]. Е. Молік (*Ethan Mollick*) визначив накопичувальну природу процесу краудфандингу, а саме потенціал залучення фінансових ресурсів від значної кількості стейкхолдерів [7]. Дж. Хемер (*Joachim Hemer*) і А. Лей (*Antony Ley*) визначили інноваційний потенціал краудфандингу, перспективи фінансування стартапів за його рахунок [8; 9].

Сутнісні характеристики краудфандингу наведено в працях окремих вітчизняних фахівців. Зокрема, певні теоретичні аспекти присутні в розробках О.М. Диби, С.О. Тульчинської та О.В. Васильєва [10; 11; 12]. Однак при цьому прикладний аспект даного питання залишається недостатньо дослідженим.

Отже, **мета статті** — розробити класифікацію крауд-технологій на сучасному ринку фінансових послуг, спираючись на аналіз тенденцій та динаміки зміни індикаторів глобального ринку краудфандингу, а також націо-

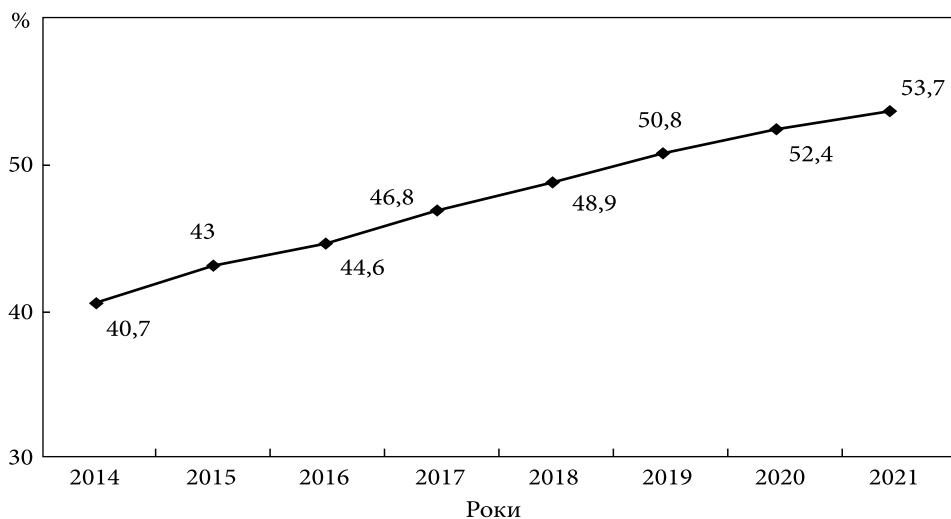


Рис. 2. Частка населення, що користується Інтернетом, на глобальному ринку протягом 2014—2021 рр. Тут для 2019—2021 рр., на рис. 3 для 2019—2023 рр. і на рис. 5 для 2019—2022 рр. дані — прогноз за версією Statista

Джерело: Worldwide internet user penetration from 2014 to 2021 / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/325706/global-internet-user-penetration/> (дата звернення: 18.02.2018).

нальних краудфінансових ринків розвинутих країн світу, визначити специфіку формування і потенціал розвитку ринку краудфінансування в Україні.

В основі крауд-технологій лежить термін «крауд» (*crowd*), який перекладається як натовп і передбачає взаємодію широкого спектру осіб за посередництва інтернет-технологій для прийняття рішень на користь суб'єктів бізнесу або представників соціальної сфери. Експертні дослідження на глобальних ринках дозволяють виокремити широкий перелік можливостей диверсифікації крауд-технологій (рис. 1).

Всебічного поширення у світі набувають крауд-технології як основа залучення «віртуальних» (інтернет-) ресурсів. У першу чергу розвиток інформаційного суспільства асоціюється з використанням Інтернету, щорічним зростанням частки зареєстрованих у соціальних мережах (рис. 2).

Нині в Україні більше половини населення регулярно користується Інтернетом. Натомість, у соціальних мережах зареєстровано близько 81% українців, тоді як у США — 65% населення. Отже, на глобальному фінансовому ринку щороку зростає кількість стейкхолдерів, які готові надавати й отримувати фінансові послуги у віртуальному вимірі.

Розвиток віртуального співтовариства заклав основу для диверсифікації крауд-технологій на ринку фінансових послуг. Це, у свою чергу, створило базис для якісних змін у процесі краудсорсингу. Краудсорсинг є комплексним процесом. Зокрема, розширення потенціалу натовпу є можливим у таких напрямках: зростання інтелектуального потенціалу (інтелектуальний краудсорсинг); досягнення синергетичного ефекту взаємодії різних верств і персоналу; досягнення позитивних результатів вза-



Рис. 3. Тенденції на глобальному ринку краудфандингу протягом 2017—2023 рр.
Джерело: Crowdfunding worldwide / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide> (дата звернення: 18.02.2018).

емодії представників різних фахів та спеціалізацій (краудрекрутинг); накопичення фінансових ресурсів для досягнення визначених цілей та реалізації ідей (краудфандинг).

Згідно з оцінками міжнародних аналітичних агентств, зокрема Valuates Report, у 2018 р. обсяг глобального ринку краудфандингу сягнув близько 10,2 млрд. дол. Натомість, до кінця 2025 р. прогнозується зростання його обсягу до 28,8 млрд. дол.³ При цьому існують прогнози щодо збільшення як кількості краудфандингових кампаній, так і середнього розміру фінансування на одну кампанію (рис. 3).

Розширення спектру дії краудфандингових платформ (сайтів, де реєструються і фінансуються проекти) зумовило формування видів краудфандингу та розподіл сфер дії крауд-технологій за різними ознаками. Так, перерозподіл функціоналу краудфандингу відбувається залежно від мети менеджера проекту. Зокрема, у глобальному вимірі прикладом бізнес-краудфандингу є платформа Fundable, представником новаторського краудфандингу — платформа Thrinacia. Платформа FundAnything, яка була свого часу запущена Д. Трампом, виправдовує свою назву і слугує майданчиком для реалізації краудфандингово-краудсорсингових проектів. Fundly спеціалізується на збиранні коштів на соціальні інвестиції (некомерційні організації, благодійники). Платформа Patreon призначена для збирання коштів творцями контенту (в тому числі й політичного). Широкий спектр проектів фінансується на платформі Kickstarter, де, зокрема, збирають кошти з метою реалізації творчих і культурних проектів.

³ Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2019—2025 // Valuates Reports, 2019 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://reports.valuates.com/sreport/QYRE-Auto-1598/Global_Crowdfunding_Market_Size_Status_and_Forecast_2019_2025.

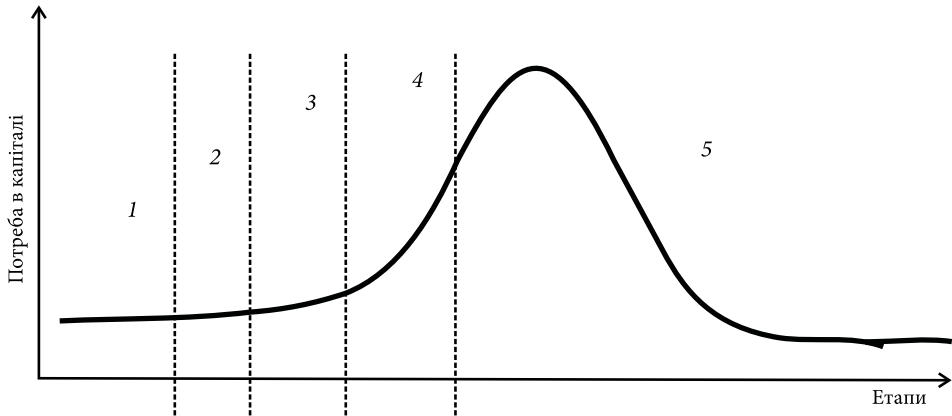


Рис. 4. Залучення фінансових ресурсів на краудфіндингових платформах залежно від життєвого циклу ідеї: 1 — Ідея; 2 — Прототип; 3 — Стартап; 4 — Раннє зростання; 5 — Експансія

Джерело: Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030 : Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 18.02.2018).

Краудфіндингові платформи розрізняються залежно від форми винагороди, яку пропонують інвесторам за участь у фінансуванні ідеї. Так, багато платформ працюють без винагороди інвестору. Наприклад, Plumfund позиціонує себе як безкоштовний онлайн-краудфіндинг. При цьому на платформі вже зібрано близько 350 тис. дол. Практика надання нефінансової винагороди у формі подарунку або продукту існує на платформі Ulule, головна ідея якої полягає в тому, щоб «пропагувати хороші речі». Також на окремих платформах функціонує інвестиційний (акціонерний) краудфіндинг з винагородою інвестору у формі частки прибутку від реалізованого проекту або певної кількості акцій новоствореного підприємства.

В основу краудфіндингу може бути закладено модель краудфіндингу-пожертвування або краудфіндингу-кредитування, що реалізується у формі народного (колективного) кредитування, P2P-кредитування (*person-to-person*) і P2B (*person-to-business*) [10].

Краудфіндинг передбачає можливість фінансувати як ідеї, так і проекти на різних етапах їх реалізації. Проте міжнародні експерти відзначають ряд відмінностей стосовно специфіки фінансування ідей, прототипів, стартапів, проектів на стадії раннього зростання та експансії (рис. 4).

На етапі впровадження ідеї залучення фінансових ресурсів на краудфіндингових платформах є одним з найбільш імовірних способів знаходження коштів на її реалізацію, адже дана стадія є достатньо ризиковою для фінансування з інших джерел (наприклад, за рахунок банківських кредитів). За оцінками експертів Світового банку, середня сума фінансових ресурсів, виділених на ідею, становить близько 50 тис. дол. Ідея розробки 3D-принтера від Snapmaker у 2017 р. збрала 50 тис. дол. на платформі Kickstarter. На етапі впровадження ідеї фінансові ресурси краудфіндингової платформи залучаються за традиційною схемою добродій-

ності, коли спонсори роблять добровільні пожертви, не сподіваючись на будь-яку винагороду у відповідь. Результатом краудфандингового фінансування ідеї може бути старт інноваційного, соціального або креативного проекту і т. п.

На етапах прототипу і стартапу можливою є первинна оцінка ідеї та потенціалу її подальшої комерціалізації, тому середній обсяг залучених фінансових ресурсів може сягати 1 млн. дол.

На етапі раннього зростання є можливим паралельне залучення фінансових ресурсів — на краудфандинговій платформі та з інших джерел (за рахунок бізнес-ангелів, венчурних інвесторів, приватного капіталу). Зазвичай, проекти, які перебувають на етапах прототипу, стартапу або раннього зростання, отримують найбільші обсяги фінансування на краудфандингових платформах. Блокчейн-стартап EOS став лідером краудфандингових зборів у 2018 р., отримавши на платформі Ethereum близько 4 млрд. дол. Проект створення відеоігор Star Citizen на етапі раннього зростання зібрав 2 млн. дол. на платформах Kickstarter та Independent. Фінансові ресурси можуть залучатися за схемою як добродійності, так і фінансової або нефінансової винагороди (наприклад, зразок продукції, для виготовлення якої збираються кошти). Результатом такої краудфандингової кампанії може бути фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення програмного забезпечення тощо.

Етап експансії передбачає можливість залучення фінансових ресурсів із джерел, відмінних від краудфандингу, що зумовлено наявністю доказів життєздатності ідеї.

Спільним для всіх краудфандингових платформ є розмежування попиту на запропонований продукт або послугу (створює краудфандинг-інвестор) та його пропозиції (створює проектний менеджер або суб'єкт, що реалізує проект). У результаті їх взаємодії відбувається залучення фінансових або інших ресурсів за посередництва мережі Інтернет. Таким чином, маємо змогу спостерігати ознаки ринку. На глобальному рівні фахівці Світового банку виокремлюють також регіональні ринки краудфандингу (табл.).

В Україні формування ринку краудфандингу відбувається в контексті розвитку європейського ринку краудфандингу, який становить близько 18% його глобального ринку. Таким чином, на особливу увагу заслуговує досвід провідних гравців на регіональному ринку.

За версією європейських аналітиків, одним з найбільш стрімких національних ринків у регіоні є ринок краудфандингу в Німеччині (рис. 5). На первинному етапі його формування обсяги однієї угоди коливалися від 50 тис. до 100 тис. євро, нині розмір однієї краудфандингової угоди становить близько 3 млн. євро. Експерти передбачають, що в подальшому висхідні тенденції зберуться.

Отже, відбувається та планується подальше збільшення як вартісного виміру однієї угоди, так і частки суб'єктів господарювання, готових залучати фінансові ресурси за посередництва краудфандингових платформ. У результаті має місце зростання на національному ринку краудфандингу. Причому на німецькому ринку діють як глобальні краудфандингові платформи (Kickstarter та Indiegogo), так і національні краудфандингові майданчики. Однією з найбільших платформ у німецькомовних країнах світу є Startnext, яка діє на осно-

Регіональні ринки краудфандингу
(за версією експертів Світового банку)

Ринки	Характеристики	Обсяг (млн. дол.)
Європа	Стрімкий розвиток європейського ринку краудфандингу започаткований у 2012 р. На первинних етапах свого розвитку лідером на даному ринку стали Нідерланди та Італія. У більшості країн Європи краудфандинг регулюється законодавчо. Достатньо значні темпи приросту характеризують ринок Німеччини	6480
Південна Америка	Формування ринку розпочалось у Колумбії. Згодом на краудфандингові платформи вийшли представники високотехнологічних індустрій Бразилії. Формування регіонального ринку ознаменувалося злиттям національних платформ. До регіональних ініціатив долучилися стартапи з Чилі	85,74
Північна Америка	Лідером за обсягами краудфандингу, а також аналітичними дослідженнями даного напрямку є США. Держава регулює ринок краудфандингу. В країні прийнято закон JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act — Закон щодо наших стартапів), який дозволяє стартапам залучати від приватних осіб невеликі суми до 1 млн. дол.	17200
Азія	Батьківщиною та основним майданчиком регіональних краудфандингових платформ є Сінгапур. Проте стрімке зростання в майбутньому забезпечуватиметься в результаті зростання попиту на краудфандингові послуги країн, що розвиваються (наприклад, Брунею та Малайзії)	10540
Країни Африки на південь від Сахари	Діяльність регіональних краудфандингових платформ заснована здебільшого на пожертвах і акціях на початкових етапах розвитку бізнесу. Становлення та розвиток ринку відбуваються на базі національних ринків Кенії, Гани та Південної Африки	24,16
Близький Схід та Північна Африка	Експерти Світового банку оцінюють цей ринок як один з найдинамічніших. Становлення та розвиток краудфандингу відбуваються в Об'єднаних Арабських Еміратах, Йорданії та Лівані. Тісна взаємодія краудфандингових платформ і технологічних інкубаторів є характерною для Єгипту	
Океанія	Регіональний ринок краудфандингу перебуває на стадії розвитку і становить близько 0,6% загального обсягу глобального ринку краудфандингу	68,8

Джерело: Crowdfunding's Potential for the Developing World. InfoDev / Finance and Private Sector Development Department. — Washington, DC : World Bank, 2013. — 103 р.; Трансформація нашого світу: Порядок денний стійкого розвитку 2030 : Програма ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

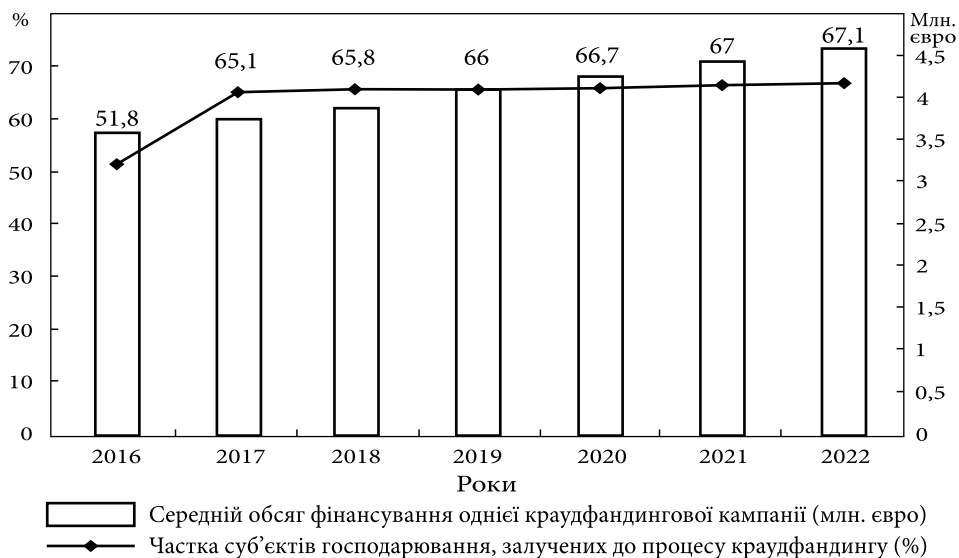


Рис. 5. Динаміка ринку краудфандингу в Німеччині

Джерело: Crowdfunding. Germany / Statista [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.statista.com/outlook/335/137/crowdfunding/germany> (дата звернення: 18.02.2018).

ві добровільних пожертв і передбачає сплату фіксованої комісії за свої послуги. Платформа Steady функціонує за рахунок щомісячної підтримки від своїх передплатників та інвесторів, які здебільшого є представниками креативних індустрій. Платформу 99 Funken було створено за ініціативою Sparkasse з метою підтримки взаємодії економічної та культурної сфер. Отже, фінансова допомога людському розвитку в Німеччині за рахунок краудфандингу здійснюється за широким спектром цільових орієнтирів та залишається одним із джерел фінансування ідей та проектів, які достатньо активно використовуються. Так, у 2017 р. частка залучених до процесу краудфандингу суб'єктів господарювання становила в Німеччині 67,1%.

Використання крауд-технологій у розвинутих країнах світу має низку переваг. Зокрема, збирання коштів на краудфандинговій платформі дозволяє не тільки отримати додаткове фінансування для реалізації проекту, а й підвищити обізнаність потенційних стейкхолдерів стосовно його переваг. Краудфандинг дає змогу отримати кошти протягом досить короткого проміжку часу, уникаючи потреби в зайвих посередниках. Активність на краудфандингових платформах дозволяє підприємцям залучити фінансування без складних інвестиційних схем, притаманних більшості форм традиційного інвестування. Однак, незважаючи на додаткові можливості, які з'являються завдяки отриманим на краудфандингових платформах фінансовим ресурсам, його використання має і низку недоліків. Зокрема, на більшості краудфандингових платформах існують обмеження, які не дозволяють залучити належний обсяг фінансових ресурсів для реалізації масштабних проектів. Успіх проекту на краудфандинговій платформі багато в чому залежить від ефективності маркетингової стратегії та результативності рекламної кампанії. Тому окремі інноваційні та потенційно успішні проекти

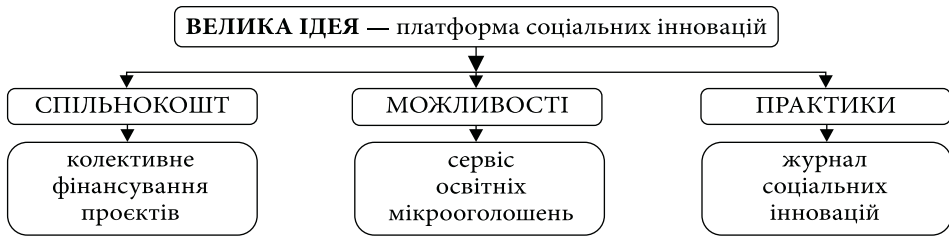


Рис. 6. Напрями залучення коштів на платформі «Велика Ідея»

Джерело тут і на рис. 7: Na Starte (краудфандингова платформа) : Офіційний сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://na-starte.com/about> (дата звернення: 14.05.2018).

можуть зазнати поразки під час краудфандингової кампанії в разі відсутності належної презентації. Одночасно це може слугувати підставою для появи шахрайських схем, коли рекламна кампанія слугує прикриттям для привласнення фінансових ресурсів. У такому випадку важливого значення набувають законодавче регулювання краудфандингу, існування системи захисту прав інвесторів на краудфандингових платформах. Так, у США з метою підтримки залучення стартового капіталу для малого і середнього бізнесу починаючи з 2012 р. діє JOBS Act, який регулює відносини на краудфандингових платформах. Для мінімізації ризиків краудфандингу законом встановлено обмеження на збирання коштів на краудфандингових платформах для стартап-компаній — до 1 млн. дол. Це дає державі можливість брати участь у регулюванні відносин на ринку краудфандингу, уникати масштабних випадків недобросовісної конкуренції.

В Україні краудфандинг нині тільки входить у фазу енергійного розвитку, що пов'язано із стрімким поширенням Інтернету, тому законодавче регулювання відносин краудфандингу практично відсутнє. Діяльність на вітчизняних краудфандингових платформах відбувається на основі договору, укладеного між краудфандинговою платформою і автором проєкту. У нас також діє Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки ⁴.

Відомими широкому загалу вітчизняними краудфандинговими платформами залишаються «Велика Ідея» (biggggidea.com) та Na Starte. Найбільшою вітчизняною краудфандинговою платформою є «Велика Ідея». Дана ініціатива була реалізована безпосередньо за рахунок коштів, зібраних завдяки краудфандингу (38260 грн. замість необхідних 35000 грн.). Сьогодні на платформі розміщуються проєкти та ініціативи у сфері освіти, охорони здоров'я, літератури, музики, журналістики та наукових досліджень (рис. 6).

«Спільнокошт» відіграє роль майданчика для збирання коштів з метою реалізації проєктів розбудови соціально орієнтованої економіки. На платформі здійснюється пошук стартового капіталу для розвитку соціального підприємництва, збирання коштів для реалізації винаходів, зйомок фільмів та інших цілей.

⁴ Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

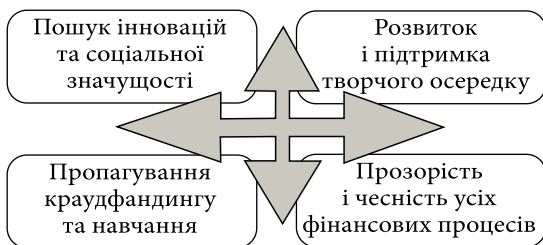


Рис. 7. Ціннісні орієнтири платформи Na Starte

«Можливості» дозволяють відшукати актуальні мікрооголошення щодо освітніх проєктів, які, в основному, стосуються ініціатив соціально-культурного спрямування. Отже, «можливості» характеризують потенціал реалізації інформаційних функцій за допомогою інструментарію краудфандинг-платформи. «Практика» дістає своє відображення у формі електронного журналу соціальних інновацій. Створюється спільний простір для об'єднання інноваційних ініціатив та взаємодії у формі колективних знань. Ресурс репрезентує тенденції, які характерні для сервісів соціальних інновацій, креативного підприємництва та інноваційних екосистем. Основними напрямками залучення фінансових ресурсів платформи є: екологія життя, технології, підприємництво, спільні дія та розвиток інформаційного простору. Існує перспектива інтеграції цієї вітчизняної краудфандингової платформи з системою соціальних пріоритетів у глобальному просторі. Отже, розбудова краудфандингової платформи «Велика Ідея» передбачає не лише фінансову складову, а й соціальну та інформаційну компоненти, що розширюють спектр прогресивних ідей з метою розвитку вітчизняного суспільства.

Поряд із «Великою Ідеєю» досить стрімкими темпами розвивається вітчизняна краудфандингова платформа Na Starte. Пріоритетними сферами залучення на ній фінансових ресурсів є культура, видавнича справа, мистецтво і спорт. Платформа декларує систему власних цінностей (рис. 7).

На платформі декларуються пріоритети фінансування інноваційних і креативних проєктів. Потенціал її розвитку дозволяє забезпечити пошук фінансування з метою реалізації ідеї чи проєкту, від яких відмовились інші можливі інвестори через високий рівень ризику і малу ймовірність отримання прибутку. Діяльність платформи заснована не тільки на фінансовій підтримці, а й на практиці консультування, поєднанні зусиль соціальних інвесторів у межах краудфандингової платформи. Команда Na Starte реалізує також інформаційні функції з метою поширення ідей соціальних проєктів у вітчизняному суспільстві.

Гарантії Na Starte забезпечують стабільну роботу платформи та систематичну підтримку зв'язку між автором проєкту і спонсором. Комісійна винагорода платформи становить 8% від зібраної суми і сплачується в результаті успішного завершення проєкту. В разі невдачі всі зібрані кошти повертаються на рахунки інвесторів.

Прикладом проєкту, успішно реалізованого на краудфандинговій платформі Na Starte, є розширення просвітницької платформи «Зерно» для екологічно свідомих людей (м. Київ). Метою даної кампанії було зібрати 25 000 грн. для того, щоб провести 100 безкоштовних майстер-класів для дорослих і дітей (вишивка, крій традиційного одягу, ляльки-мотанки, писанкарство і т. п.). Очікуваний результат: ознайомити з традиційними ремеслами більше ніж 2000 українців та іноземців. Автори проєкту розробили методіку стимулю-

вання своїх донорів залежно від обсягу вкладених фінансових ресурсів: від 50 грн. — подяка від команди (11 спонсорів); від 100 грн. — можливість безкоштовно відвідати всі майстер-класи протягом року (32 спонсори); від 300 грн. — картка лояльності (13 спонсорів); від 500 грн. — глиняне горнячко ручної роботи (8 спонсорів); від 1000 грн. — авторська закладка для книг (спонсори відсутні); від 2000 грн. — персональний майстер-клас (1 спонсор); від 5000 грн. — персональна фотосесія в національному одязі (2 спонсори). У результаті краудфандингової кампанії вдалося зібрати 25 455 грн. (101% від запрошеної суми). Таким чином, максимальна частка донорів вкладала в проєкт від 100 до 500 грн. Результатом краудфандингової кампанії стали зібрана сума, розширена аудиторія зацікавлених у проєкті людей і реклама. Після проведення краудфандингової кампанії ініціативи вдалось отримати знак якості, взяти участь у Dnegr Fashion Weekend, залучити відомих особистостей, представити інформацію щодо своєї продукції на телебаченні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті дослідження можна зробити такі висновки щодо тенденцій розвитку глобального ринку краудфандингу та його формування в Україні:

- на глобальному рівні краудфандинг розвивається досить динамічно і слугує одним із джерел залучення фінансових ресурсів для фінансування соціальних та бізнес-проєктів, що пов'язано з динамічним розвитком сучасного суспільства та потребою систематичного пошуку додаткового фінансування;
- регіональні ринки краудфандингу мають досить вагомий вартісний характеристики і є динамічними. Зокрема, його важлива характеристика — збереження потенціалу розширення в передових країнах світу і формування в країнах, що розвиваються;
- в Україні досить розвинутими є сучасні технології, що створює базис для поширення фандрейзингу за посередництва Інтернету. Зокрема, на практиці посилюється роль краудфандингу для фінансування інноваційних, високотехнологічних, соціальних і креативних проєктів;
- для підвищення результативності залучення фінансових ресурсів за рахунок краудфандингу в Україні існує потреба у формуванні відповідного законодавства; створенні умов для підвищення рівня поінформованості в сучасному суспільстві стосовно можливостей та обмежень, притаманних краудфандингу; розвитку краудфандингової інфраструктури; стимулюванні міжгалузевих наукових досліджень специфіки колективного фінансування проєктів за посередництва Інтернету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Джайлс М. Настоящие друзья. Мир в 2050 году ; [под. ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса]. — М. : Манн, Иванов и Фербер; Эксмо, 2013. — 368 с.
2. *Rheingold H.A. Slice of Life in My Virtual Community.* Informatik.uk [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html> (дата звернення: 18.02.2018).

3. Hoppel E. Democratizing Innovation [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm> (дата звернення: 18.02.2018).
4. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса ; [пер. с англ.]. — М. : Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
5. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd // Journal of Business Venturing. — 2014. — Vol. 29. — P. 585—609.
6. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures // SSRN Electronic Journal. — 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf (дата звернення: 18.02.2018).
7. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study // Journal of Bussiness Venturing. — 2013. — Vol. 29. — Iss. 1. — P. 1—16.
8. Hemer J. A snapshot on crowdfunding // The Open Access Publication Server of the ZBW. — 2011. — № 1. — P. 1—39.
9. Ley A., Weaven S. Exploring Agency Dynamics of Crowdfunding in Start-up Capital Financing // Academy of Entrepreneurship Journal. — 2011. — Vol. 17. — № 1. — P. 85—110.
10. Діба О.М., Гернего Ю.О. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні // Банківська справа. — 2015. — № 1-2. — С. 53—62.
11. Тульчинська С.О., Солосіч О.С., Голуб М.О. Особливості краудфандингу як різновиду інвестування // Сучасні проблеми економіки і підприємництво. — 2017. — № 19. — С. 132—140.
12. Васильєв О.В., Матющенко С.С. Краудфандинг — сучасний інструмент фінансування розвитку інтелектуального капіталу // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 18. — С. 36—40.

Стаття надійшла 25.07.2019

REFERENCES

1. Giles M. Friends indeed. *Megachange: The world in 2020*. D. Franklin (Ed.), J. Andrews (Ed.). Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, Eksmo, 2013 [in Russian].
2. Rheingold H.A. Slice of Life in My Virtual Community. Informatik.uk, available at: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html> (accessed on: 18.02.2018).
3. Hoppel E. Democratizing Innovation, available at: <http://web.mit.edu/evhippel/www/democ1.htm> (accessed on: 18.02.2018).
4. Howe J. Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business. Moscow, Alpina Publisher, 2012 [in Russian].
5. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. Journal of Business Venturing. 2014, Vol. 29, pp. 585—609.
6. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. SSRN Electronic Journal. 2010, available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf (accessed on: 18.02.2018).
7. Mollick E. The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. Journal of Bussiness Venturing. 2013, Vol. 29, Iss. 1, pp. 1—16.
8. Hemer J. A snapshot on crowdfunding. The Open Access Publication Server of the ZBW. 2011, No. 1, pp. 1—39.
9. Ley A., Weaven S. Exploring Agency Dynamics of Crowdfunding in Start-up Capital Financing. Academy of Entrepreneurship Journal. 2011, Vol. 17, No. 1, pp. 85—110.
10. Dyba O.M., Gernego Iu.O. Crowdfunding: theory and possibility to implement in Ukraine. *Banking*. 2015, No. 1-2, pp. 53—62 [in Ukrainian].
11. Tulchinska S.O., Solosich O.S., Golub M.O. Characteristics of crowdfunding as variation of investments. *Modern Problems of Economics and Business*. 2017, No. 19, pp. 132—140 [in Ukrainian].
12. Vasiliev O.V., Matyushchenko S.S. Crowdfunding — a modern financing instrument for development of the intellectual capital. *Investment: Practice and Experience*. 2016, No. 18, pp. 36—40 [in Ukrainian].

Received on July 25, 2019

Mykhailo Dyba, Dr. Sci. (Econ.), Professor,
Director of the Institute of Financial Business Development,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
54/1, Peremohy Ave., 03057, Kyiv, Ukraine

Iuliia Gernego, PhD (Econ.),
Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Control,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
54/1, Peremohy Ave., 03057, Kyiv, Ukraine

GLOBAL TRENDS AND POTENTIAL OF CROWDFUNDING MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

Increasing globalization trends in today's society have led to the emergence of new requirements for the competitiveness of business entities. Finding additional financial resources for the implementation of social and business projects is of particular importance. Thus, research into the manifestations of crowdfunding, the specifics of the functioning of global, regional and national markets is more in demand. Actualization of the applied aspects of crowdfunding has led to the appearance of a number of studies of the topic in the works of foreign and domestic authors. However, the issues of systematization of the research of the specifics of the functioning and the specific characteristics of the crowdfunding market in modern conditions remain unanswered, which is what determined the purpose of the article. Comparative characteristics of the nature and key types of crowdfunding are substantiated. Clarification of the conceptual apparatus is made in the context of the separation of structural components and functional manifestations of crowdfunding. The trends of the global crowdfunding market are analyzed. The manifestations and characteristics of its regional markets are substantiated, in particular, the specificity of the European crowdfunding market is analyzed. Examples of crowdfunding platforms that form the basis for accelerating the development of Germany's national crowdfunding market are given. The manifestations of crowdfunding in Ukraine are substantiated: examples are given, the specifics of functioning of the largest domestic crowdfunding platforms («Big Idea» and Na Starte) and in the whole market of crowdfunding are considered. Conclusions have been made regarding the development potential of global and domestic crowdfunding markets.

Keywords: *crowdfunding; fundraising; social investments; welfare; crowdfunding platform.*



З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.080>
УДК 338.1 : 339.9 (477)

К.А. ГОРДІЦА, канд. екон. наук,
н. с. відділу економічної історії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна,
e-mail: karol67@ukr.net,
ORCID <https://orcid.org/0000-0002-9816-2467>

Т.О. СЛИВКА, канд. екон. наук,
н. с. відділу економічної історії,
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
вул. Панаса Мирного, 26, 01011, Київ, Україна,
e-mail: tanya_slivka@ukr.net,
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6955-5539>

СТРУКТУРНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ІСТОРИЧНИЙ ВИМІР

Простежено еволюцію господарської структури України та її участі в міжнародному поділі праці. Виявлено особливості взаємовпливу та взаємообумовленості структурних змін в українській економіці та розвитку міжнародних економічних відносин. Розроблено рекомендації щодо можливостей і напрямів урахування перспективних елементів набутого історичного досвіду в сучасних умовах.

Ключові слова: галузева структура економіки; структурні зміни; економічні реформи; зовнішньоекономічні зв'язки; міжнародна торгівля.

Головними детермінантами сучасного економічного розвитку України є зміна пріоритетів, напрямів та механізмів її інтеграції у світовий економічний простір, необхідність розширення і якісного оновлення її зовнішньоекономічних зв'язків, активний пошук доступних світових ринків та зміцнення конкурентних позицій на них нашої країни. Вирішення цього комплексу завдань об'єктивно передбачає істотні якісні зміни в галузевій структурі української економіки, що відповідають актуальним запитам світового економічного поступу і забезпечують повноцінну та економічно вигідну реаліза-

Ц и т у в а н н я: Гордіца К.А., Сливка Т.О. Структурні перетворення в Україні в контексті розвитку міжнародних економічних відносин: історичний вимір. Економіка України. 2020. № 2 (699). С. 80—96. <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.080>.

цію інтеграційного потенціалу України. Це має особливе значення у зв'язку з назрілою необхідністю реіндустріалізації економіки, будівництва нових і реконструкції діючих об'єктів промислової та соціальної інфраструктури на новітній технологічній основі.

У зазначеному контексті, на нашу думку, доцільно звернутися до вивчення вітчизняного історичного досвіду проведення структурних реформ і простежити вплив цих реформ та історично обумовлених структурних змін в українському господарстві на ступінь і характер участі України в міжнародному поділі праці. Поряд з тим, не менш важливим є визначення впливу світових тенденцій та викликів економічного розвитку на реструктуризацію української економіки як в історичній ретроспективі, так і в умовах сучасних реалій. Узагальнення цього досвіду дасть змогу приймати більш вивірені, історично обґрунтовані рішення під час розроблення заходів державної структурної та зовнішньоекономічної політики України.

Така постановка проблеми є новою для українських економічних досліджень, присвячених переважно або сучасним структурним реформам і змінам в економіці, або окремим зовнішньоекономічним аспектам української історії. Зокрема, трансформаційні зміни у структурі економіки та зовнішньої торгівлі проаналізовано в актуальних наукових працях В. Гейця, С. Корабліна, В. Сіденка, Л. Шинкарук [1; 2; 3; 4], інших дослідників. Серед сучасних історико-економічних розвідок варто виокремити монографію Т. Боднарчук, де визначено вплив протекціонізму на розвиток господарства України в ХІХ — на початку ХХ ст. [5], а також праці В. Крупини та М. Липкіна, які розкривають особливості зовнішньоекономічної політики та структури міжнародної торгівлі радянського періоду [6; 7]. Проте є ряд питань, які ще недостатньо висвітлено в сучасній науковій літературі даного напрямку.

Отже, **мета статті** — виявити особливості взаємовпливу та взаємообумовленості зовнішньоекономічної діяльності та структурних змін в економіці на різних етапах історичного розвитку України, простежуючи виникнення об'єктивних передумов сучасних структурних змін у контексті розвитку світового ринку.

Історичну траєкторію формування структури економіки, що визначила її місце в системі міжнародного поділу праці, було закладено в період формування світового ринку на основі індустріальних перетворень національних господарств. Напередодні промислового перевороту, що реально розпочався в Україні, як і в усій Російській імперії, лише після скасування кріпосного права 1861 р., у структурі української економіки традиційно домінували галузі, пов'язані з виробництвом і переробкою аграрної продукції. Провідне місце займали харчова промисловість (гуральництво, борошномелення, виробництво олії та цукру), салотопна (та похідні від неї свічкова й миловарна), шкіряна, текстильна (суконна, полотняна, канатна) промисловість, виробництво будівельних матеріалів (цегельна, скляна). Важка промисловість, представлена переважно деревовугільною металургією Полісся та кам'яновугільними копальнями Донбасу, перебувала на другорядних позиціях; через конкуренцію з дешевою імпортною сировиною занепадало селітроваріння. Машинобудування знаходилося на низькому технологічному рівні; на 1861 р. існувало лише 20 заводів мануфактурного типу [8, с. 43].

Найбільш успішно розвивалася цукробурякова промисловість, чому сприяли не лише природно-кліматичні умови України, але й стабільне зростання попиту на цукор на світових ринках. Цукор ставав дедалі вигіднішою статтею експорту, тому уряд стимулював його виробництво за допомогою численних пільг та протекціоністської митної політики (митний тариф на імпортований цукор становив з 1822 р. 2,50 крб., а з 1841 р. — 3,80 крб. за пуд). Завдяки цьому кількість цукрових заводів протягом 1842—1847 рр. зросла більш як удвічі (з 67 до 144), а в 1856—1857 рр. їх працювало вже 218 [9, с. 176]. Відповідно змінилася структура посівів: так, на Лівобережжі за період 1848—1860 рр. площі вирощування цукрових буряків розширилися більше ніж у півтора раза — з 7,1 до 10,7 тис. десятин [9, с. 154].

У структурі сільського господарства традиційно переважало вирощування зернових культур, посіви яких також збільшувалися випереджальними темпами. Зокрема, в Київській губернії за 1799—1846 рр. площі під зерновими зросли на 112%, тоді як загальна посівна площа — лише на 72% [10, с. 141]. Першими у збільшенні виробництва хліба та підвищенні його товарності були господарства південних губерній, зокрема Катеринославської та Херсонської, де збір хліба протягом 1803—1848 рр. збільшився, відповідно, у 1,4 та 4,6 раза [10, с. 148]. Одночасно підвищувалася питома вага цих губерній в експорті хліба, де Україна відігравала провідну роль, перетворившись на справжню «житницю Європи». Останнє підтверджується статистикою хлібного експорту через чорноморські порти, який 1833 р. становив 300 тис. чвертей збіжжя, 1840 р. — вже 500 тис., а 1847 р. — понад 1 млн. [11, с. 340].

Подальше зростання товарності виробництва цих та інших галузей потребувало застосування більш складних машин та обладнання, які через низький рівень вітчизняного машинобудування доводилось імпортувати. Про збільшення потреби в цьому свідчить той факт, що лише за п'ять передреформених років (1856—1860 рр.) ввезення машин через митні пункти на території українських губерній зросло з 216 тис. до 716,3 тис. крб., або в 3,3 раза¹. Однак це могли собі дозволити лише великі капіталістичні господарства, які, крім того, дедалі сильніше відчували нестачу працівників через обмеженість ринку робочої сили. Останній чинник був також головною перешкодою для розвитку великих машинобудівних підприємств капіталістичного типу, здатних випускати заводське устаткування належного технологічного рівня.

Селянська реформа 1861 р. вивільнила значний трудовий потенціал, створивши тим самим інституційні передумови переходу до капіталістичного виробництва як у галузях промисловості, так і в сільському господарстві, що ставало дедалі більш підприємницьким. Поряд із тим, швидкому розвитку торгового зернового господарства сприяло зростання попиту на хліб на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також державна політика стимулювання експорту хліба. Так, завдяки цілеспрямованим зусиллям міністра фінансів І. Вишнеградського, який бачив у збільшенні вивезення

¹ Історія народного господарства Української РСР. — У 3 т., 4 кн. — Т. 1: Економіка досоціалістичних формацій. — К.: Наукова думка, 1983. — 464 с. — С. 270.

хліба один з головних важелів поліпшення торговельного балансу і припливу до казни іноземного золота, протягом 1886—1890 рр. обсяг вивезення зерна збільшився, порівняно з 1881—1885 рр., на 36% — з 269,1 млн. до 367,9 млн. пудів [12, с. 230].

Безпосереднім наслідком цієї політики було посилення диспропорцій у структурі посівів: на українських землях зерновим хлібам належало 90% посівних площ, а їх розмір невпинно збільшувався. Так, на початку 1880-х років він становив близько 14,7 млн. десятин, а до 1902 р. збільшився до 18,3 млн., або на 24% [13, с. 208]. При цьому зростання орної землі відбувалося не лише шляхом підняття цілини, але й за рахунок скорочення площі луків і вигонів, що негативно позначилось на розвитку тваринництва. Зменшення площі сіножатей майже у 5 разів за 1860—1887 рр. змінило структурне співвідношення тваринництва й рільництва: загальне поголів'я худоби в розрахунку на 100 десятин ріллі зменшилося майже на третину (зі 146 до 96 голів) [13, с. 206, 229].

Продовження урядом у пореформений період заходів протекціоністської політики щодо цукрової промисловості, таких як повернення акцизу і виплата премій за експорт цукру, введення нормування цукрової промисловості, що давало можливість виробникам вивозити за кордон надлишки цукру-піску за ціною, нижчою, ніж на внутрішніх ринках, у цілому сприяло її прискореному розвитку і технічному переозброєнню. Завдяки ліквідації малих і неефективних підприємств кількість українських цукроварень скоротилася зі 188 у 1862/63 господарському році до 153 у 1890/91 г. р., водночас виробництво цукру збільшилося, відповідно, з 2 млн. до 207 млн. пудів [11, с. 344]. Поряд з тим, результатом згаданих державних преференцій стало перетворення цукру на продукт повсякденного вжитку в Англії та інших країнах, що споживали дешевий привозний цукор, тоді як для споживачів України, де вироблялась його основна маса, він залишався предметом розкоші [14, с. 294—295].

Необхідність доставки великих обсягів продукції, насамперед хліба та цукру, до чорноморських портів спонукала уряд до прискореного будівництва на території України розгалуженої мережі залізниць. Їх загальна довжина зростає з 227 км у 1865 р. до 8,4 тис. км у 1900 р. [15, с. 173]. Істотно збільшився й обсяг залізничних перевезень: якщо в 1870—1874 рр. у середньому за рік перевозилося 121 млн. пудів вантажів і 2,3 млн. пасажирів, то в 1895—1899 рр. — відповідно, 1414 млн. пудів і 13,3 млн. осіб, або в 11,7 і 5,8 рази більше [15, с. 173]. Основними вантажами були кам'яне вугілля, залізна руда, метал, хліб, цукор, сіль, ліс. З тих самих причин було прискорено розвиток морського і річкового транспорту, розбудову морських портів.

Створення залізничного транспорту і будівництво залізниць у пореформений період мали виняткове значення для розвитку української економіки, надавши потужний імпульс для зростання металургійної, залізорудної, паливної, машинобудівної та інших галузей виробництва. Зростання потреби в кам'яному вугіллі, рейках та інших металевих виробках інтенсифікувало геологорозвідувальні роботи, результатом чого стало відкриття багатих покладів залізної руди у Криворіжжі, яке невдовзі було з'єднано з Донбасом залізницею. Це започаткувало формування великих промислових центрів — Донецького вугільно-металургійного та Криворізького залізорудного.

Завдяки підтримці уряду, який встановив високі мита на іноземний метал і вугілля, вітчизняна важка промисловість у відносно короткий термін досягла значних успіхів. На зламі століть питома вага підприємств українського Півдня в металургійному виробництві Російської імперії становила: за виплавою чавуну — 57%, за виплавою заліза і сталі — 53,1%; питома вага в загальноросійському видобутку залізної руди — 53%, у видобутку вугілля — 92%². Проте розвиток металургії мав однобічний характер: заводи працювали в основному на казенні замовлення і виготовляли здебільшого залізничне обладнання.

Так само однобічним був розвиток машинобудування. Протекційні заходи уряду поширювалися лише на одну галузь — виробництво транспортних засобів для залізниць. Тому більшість машинобудівних заводів, які цілком залежали від ринкової кон'юнктури, не мали чітко визначеного профілю, що зумовило надзвичайно строкатий склад верстатного обладнання на них. Відтак у структурі машинобудування провідними галузями стали сільськогосподарське і транспортне машинобудування. Найбільшу перевагу дістали паровозо- і вагонобудівні виробництва, які піднялися завдяки державним замовленням. Тим часом виробництво машин для промисловості, зокрема для машинобудування, залишалося на дуже низькому рівні, що ставило вітчизняні підприємства в залежність від іноземних машинобудівних фірм.

Столипінська аграрна реформа на початку ХХ ст. прискорила капіталізацію сільського господарства як матеріальну передумову його технологічного оновлення, що збільшило використання сільськогосподарських машин та інструментів: з 1906 по 1911 р. їх виробництво в країні зросло більше ніж утричі, водночас зріс і їх імпорт — більш як у 2,5 рази [16, с. 31]. Середньорічні обсяги виробництва зернових у Російській імперії зросли у 1908—1912 рр., порівняно з 1898—1902 рр., на 22,5 %, картоплі — на 31,6 %, цукрових буряків — на 42,0% [16, с. 8]. Це дозволило за той самий період збільшити середньорічний експорт сільськогосподарської продукції (харчових продуктів та худоби) на 93,7% [16, с. 122]. Отже, подальший розвиток економіки не спричинив істотних змін ні в її галузевій структурі, ні в експортній спеціалізації.

Загальна економічна криза, викликана Першою світовою та Громадянською війнами, набула особливо руйнівних масштабів у період «воєнного комунізму». Зокрема, видобуток вугілля у 1920 р. складав лише 17,7%, виробництво чавуну — 0,5%, сталі — 1,7%, прокату — 1,8% від рівня 1913 р.³ Більшість промислових підприємств потребували технічного переоснащення, насамперед це стосувалося підприємств важкої індустрії Південно-Східного регіону — металургійних, цементних тощо, які були обладнані переважно паровими двигунами, тоді як інші галузі вже значною мірою перейшли на двигуни внутрішнього згорання⁴.

Вирішення цих завдань розпочалося вже в ході впровадження в народне господарство країни комплексу заходів НЕП. Основними результатами цього

² Історія народного господарства Української РСР. — 3 т., 4 кн. — Т. 1: Економіка досоціалістичних формацій. — К.: Наукова думка, 1983. — 464 с. — С. 329, 331, 344.

³ Україна: стат. справ. — Х.: ЦСУ УРСР, 1925. — 516 с. — С. 190, 195.

⁴ Промышленные предприятия Юго-Востока. Список предприятий со вступительной статьей П.И. Лященко. — Ростов-на-Дону, 1920. — XI, 17 с. — С. X.

стали: відбудова гірничодобувних і металургійних підприємств Донбасу, залізничного та сільськогосподарського машинобудування; підвищення продуктивності та обсягів виробництва в аграрному секторі економіки й галузях переробної промисловості. Завдяки модернізації цукрових заводів виробництво цукру-піску в 1925/26 г. р. збільшилося до 883 тис. т порівняно з 43,9 тис. т у 1921/22 г. р., тобто на 2011,4%⁵. Згідно з планом ГОЕЛПРО, високими темпами розвивалася галузь електроенергетики: у 1926 р. електростанції України виробили 680 млн. кВт-г електроенергії порівняно з 530 млн. кВт-г у 1913 р.⁶

Проте відродження виробництва в різних галузях економіки відбувалося нерівномірно. Найбільші темпи зростання показали галузі легкої промисловості (шкіряна, хутряна, текстильна, паперова), які за обсягами виробництва перевершили довоєнний рівень; зростали капіталовкладення та обсяги виробництва у хімічній та марганцеворудній промисловості, верстатобудуванні, електротехнічній галузі. Недостатніми темпами розвивалося залізорудне виробництво, яке у 1925 р. не досягло й половини довоєнного рівня випуску продукції; обсяги виробництва металургії (сталі, чавуну, прокату) того самого року склали 62—68% порівняно з показниками 1913 р.⁷. Підприємства цих галузей гостро відчували нестачу сировини, палива та обігових коштів, але якщо перші дві проблеми поступово вирішувалися, то в умовах відсутності вільних капіталів вони були приречені на відставання.

У ході пошуку інвестиційних джерел для прискореного розвитку важкої промисловості стала очевидною необхідність регулярних дотацій з державного бюджету. Розроблений з цією метою механізм централізованого фінансування та ресурсопостачання передбачав перерозподіл на користь цих підприємств частини прибутків з успішно працюючих галузей — сільського господарства, легкої промисловості, торгівлі та ін. Так, уже у 1925/26 господарському році промислові підприємства важкої індустрії одержали з державного бюджету значні капіталовкладення (70% інвестицій) за рахунок сільського господарства, позики господарської відбудови і довгострокового кредиту [17, с. 47—49].

Цей механізм масштабного міжгалузевого перерозподілу бюджетних коштів на користь промисловості з виготовлення засобів виробництва зберігався й надалі, у ході вирішення завдань програми прискореної індустріалізації, прийнятої у 1926 р., центральним положенням якої був пріоритетний розвиток саме важкої промисловості. Обсяги централізованих капіталовкладень у важку індустрію України, розвиток якої мав загальносоюзне значення, невпинно зростали: вже протягом першої п'ятирічки питома вага асигнувань у її галузі сягнула 85—93% [18, с. 154].

Економічний розвиток України у 1930—1950 рр. цілковито визначався стратегічними завданнями створення та післявоєнної відбудови матеріальної основи індустріального технологічного укладу. Для цього була потрібна

⁵ Історія народного господарства Української РСР. — У 3 т., 4 кн. — Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917—1937 рр.). — К. : Наукова думка, 1984. — 440 с. — С. 163.

⁶ Народне господарство УСРР : стат. довідник. — К. : Народне господарство та облік, 1935. — 664 с. — С. 71.

⁷ Історія народного господарства Української РСР. — У 3 т., 4 кн. — Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917—1937 рр.). — К. : Наукова думка, 1984. — 440 с. — С. 151.

масштабна структурна перебудова економіки, що передбачала як будівництво нових підприємств і навіть цілих галузей економіки, так і техніко-технологічне оновлення діючих виробничих потужностей. При цьому структурні зміни характеризувалися не тільки пріоритетною розбудовою промисловості з виготовлення засобів виробництва, частка якої у структурі української промисловості за 1928—1938 рр. збільшилася від 1/2 до майже 2/3 (тобто від 50,8 до 62,4%)⁸. Вектор структурної перебудови економіки України, як і СРСР у цілому, в роки перших п'ятирічок був спрямований насамперед на прискорений розвиток галузей, що визначали технічний прогрес (електроенергетики, машинобудування й металообробки, хімічної промисловості, індустрії будматеріалів та ін.), питома вага яких (за кількістю промислово-виробничого персоналу) в 1925—1937 рр. зросла в середньому приблизно удвічі [19, с. 91].

Значні позитивні зміни сталися також у внутрішньогалузевій структурі машинобудування: вже протягом першої п'ятирічки частка традиційних підгалузей істотно знизилася (сільськогосподарського машинобудування з 33,5 до 13,2%, залізничного — з 25,2 до 13,6%), натомість зросла питома вага переважно нових підгалузей (новоствореного тракторобудування — до 9%, виробництва машин і обладнання — з 15,9 до 46,7%)⁹. Це дозволило знизити частку імпортного устаткування в загальному обсязі споживання промислового устаткування з 21% у 1928 р. до 12,7% у 1932 р.¹⁰, і цей показник зменшувався і надалі. Особливих успіхів досягло виробництво верстатів, яке протягом двох перших п'ятирічок зросло більш як в 11 разів, сягнувши у 1937 р. 9,1 тис. одиниць¹¹.

Результатом зазначених структурних зрушень стало поступове перетворення економіки України з переважно аграрної на індустріально-аграрну: питома вага промислової продукції в загальному обсязі виробництва республіки була навіть вищою, ніж у середньому по СРСР¹². Проте це майже не змінило загальної спеціалізації українського господарства: Українська РСР залишилася головним постачальником вугілля, залізної руди, металів, зерна й цукру, при цьому понад 50% вантажів припадало на Центральний промисловий та Північно-Західний райони СРСР. Водночас зростала інтегрованість українського виробництва у загальносоюзні структури: чимало продукції Україна отримувала з інших республік (нафтопродукти, лісоматеріали, цемент, різні машини, текстильна продукція, риба тощо)¹³. Така галузева структура вітчизняної економіки була в основному відтворена і в роки післявоєнної відбудови господарства, що зрештою визначило місце і форми участі СРСР і УРСР у міжнародному поділі праці.

⁸ Народне господарство Радянської України. — К. : АН УРСР, 1945. — 219 с. — С. 9.

⁹ Історія народного господарства Української РСР. — У 3 т., 4 кн. — Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917—1937 рр.). — К. : Наукова думка, 1984. — 440 с. — С. 277.

¹⁰ Індустріалізація СРСР. 1929—1932 гг. : Документы и материалы. — М. : Наука, 1970. — 635 с. — С. 296.

¹¹ Народне господарство Української РСР : стат. зб. — К. : Держстатвидав, 1957. — 536 с. — С. 120.

¹² Історія народного господарства Української РСР. — 3 т., 4 кн. — Т. 2: Створення соціалістичної економіки (1917—1937 рр.). — К. : Наукова думка, 1984. — 440 с. — С. 275.

¹³ Там же. — С. 289.

Розвиток світового господарства в другій половині ХХ ст. відбувся під впливом наслідків науково-технічної революції, що докорінно змінила технологічні основи матеріального виробництва шляхом перетворення науки на безпосередній фактор виробництва і спричинила посилення економічних зв'язків між країнами. Факторами, які спонукали країни до економічної взаємодії та розвитку міжнародної торгівлі, стали: швидкий індустріальний розвиток провідних країн та вдосконалення засобів міжнародного транспорту і комунікацій; зміна структури енергетичного балансу розвинутих капіталістичних країн, зокрема величезне зростання споживання нафтопродуктів; діяльність транснаціональних корпорацій та запровадження ними масового виробництва стандартизованих виробів.

Розвиток міжнародної торгівлі разом з іншими чинниками спонукав країни до економічної інтеграції і створення міждержавних об'єднань. Інтеграційні утворення були засновані на протилежних підходах ведення господарства. Проте післявоєнний розподіл держав на військово-політичні блоки та економічні об'єднання не привів до повного припинення економічних зв'язків між країнами з протилежних угруповань. Так, статті експорту з СРСР і країн соціалістичного табору були вкрай важливими для економіки країн Західної Європи. Зокрема, Франція була дуже зацікавлена в торгівлі з СРСР (купувала зерно, кріпильний ліс, азбест, хром, рідкісні метали тощо), а також французький уряд мав значні кредити у східноєвропейських країнах [7, с. 165—167]. Проте закритість, побудова господарських зв'язків у межах планової економіки, відсутність справжніх ринкових відносин та вільного переливу капіталу не дали країнам РЕВ досягти такої економічної інтеграції, як це було на Заході.

Розвиток торгівлі з країнами РЕВ відбувся на фоні зменшення товарообороту з капіталістичними країнами з 45% у 1946 р. до 24% у 1956 р.¹⁴. Проте важливість економічної співпраці з ними визнавалась у СРСР на найвищому рівні. Зокрема, наголошувалося на необхідності вивчення та використання досягнень науки і техніки капіталістичних країн. У результаті у СРСР із запізненням створювалися копії технічних виробів, винайдених у передових у плані технологічного розвитку країнах Заходу, а пізніше в Японії. В умовах конкуренції на Заході нові успішні технічні вироби користувалися підвищеним попитом, що надавало сигнал виробникам для збільшення виробництва цих товарів. Водночас у країнах РЕВ за умови тотального планування господарської діяльності неможливо було адекватно оцінити потреби споживачів. Причому відставання СРСР щодо застосування високих технологій для виробництва побутових товарів було обумовлене не тільки нестачею технологічних рішень і матеріальних засобів, а й орієнтацією всієї господарської системи на першочерговий розвиток воєнно-промислового комплексу.

Основними торговельними партнерами СРСР були соціалістичні країни. У 1950-ті роки на них припадало близько 75—80% обороту зовнішньої торгівлі СРСР, у тому числі на країни РЕВ — близько 65%¹⁵. Велике значення мав експорт з СРСР, що став для соціалістичних країн основним постачальником

¹⁴ Внешняя торговля СССР : стат. сборник. 1918—1966. — М. : Международные отношения, 1967. — 245 с. — С. 62—63.

¹⁵ Там же.

палива і сировини. У цілому зовнішньоторговельний оборот у СРСР у післявоєнний період залишався на низькому рівні; крім того, і це особливо важливо, відбулося закріплення архаїчної структури торгівлі з переважанням експорту сировинних товарів. Незважаючи на створення Ради економічної взаємодопомоги та співпрацю з країнами-учасницями, ще у 1970 р. зовнішньоторговельний оборот СРСР дорівнював лише близько 4% ВВП (у США в тому самому році сума експорту та імпорту перевищила 8% ВВП, в Японії сягнула 18%, у Франції — 26%, в Англії — 32%, у ФРН — 38%) [20, с. 299]. Таким чином, давалися ознаки економічної ізоляції СРСР від капіталістичних країн та примусовий характер співпраці між країнами РЕВ, що позначилося в тому числі на низьких показниках зовнішньоторговельного обороту.

Стрімке зростання зовнішньої торгівлі СРСР відбулось у 1970-ті роки як результат проведення політики розрядки міжнародного напруження. Країни — учасниці РЕВ переважали в зовнішній торгівлі СРСР до середини 1980-х років. Імпорт СРСР з країн РЕВ в основному становили машини й обладнання, а також продовольчі та промислові товари народного споживання. Натомість, у структурі експорту з СРСР продовжували домінувати сировинні товари. Так, 80% доходів у конвертованій валюті СРСР отримував саме від експорту сировини, здебільшого нафти і газу [20, с. 304]. Таким чином, залучення СРСР до міжнародного поділу праці відбувалося на основі посилення і закріплення відсталості та, по суті, «колоніальної» структури торгівлі. До того ж, переважання експорту сировини разом з нестачею високих технологій для виробництва конкурентоспроможних побутових товарів, а також брак валютних коштів поглиблювали розрив між СРСР і капіталістичними країнами. Фактично склалася ситуація, за якої отримана валюта за експорт нафти й газу використовувалася для придбання обладнання і технологій на Заході, за допомогою яких знову видобувалася сировина для експорту [21, с. 402]. СРСР фактично став джерелом постачання сировини для західних країн і сам був неспроможний відповісти на виклики НТР шляхом створення нових технологій та виробництва високотехнологічного обладнання.

Посилення міжнародного співробітництва і поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації в рамках РЕВ не змогли запобігти появі негативних проявів в економічній діяльності країн — її учасниць. В умовах жорсткого планування розвитку кооперації та торгівлі у примусовий спосіб створювався ринок збуту для виробників, і водночас відсутність конкуренції не стимулювала покращення якісних характеристик товарів і розширення асортименту продукції, що випускалася. Відсутність конкурентних відносин між виробниками і боротьби за споживача сприяла, зокрема, консервації технологічного рівня виробництва продукції, що поставлялася країнами РЕВ. Відставання країн соцтабору в масштабах і ступені впровадження досягнень НТР з часом дедалі більше посилювалося. Зрештою це призвело до усвідомлення неефективності методів централізованого планового господарства в нових умовах розвитку та переорієнтації політики центральноєвропейських країн — членів РЕВ на Захід.

Перебування України у складі СРСР спричинило делегування прав на ведення зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних зв'язків союзному уряду. Економіка України фактично була відсторонена від світових інтегра-

ційних процесів, натомість — повністю підпорядкована союзному адміністративному плануванню та інтегрована в економіку СРСР. Україна як політично, так і економічно була цілком залежною від рішень керівництва Союзу, в тому числі у сфері побудови зовнішньоекономічних зв'язків з країнами РЕВ. На відміну від країн Центральної та Східної Європи, що входили до РЕВ і мали шанси на зближення з ринковою економікою країн Західної Європи, Україна не мала таких можливостей, оскільки не існувала як самостійне державне утворення.

У складі СРСР Україна вирізнялася значним потенціалом для здійснення зовнішньоекономічної діяльності, що був обумовлений особливостями географічного положення та наявністю широкого переліку природних ресурсів. Так, вигідне територіальне розташування українських земель на перехресті прадавніх торговельних шляхів між різними цивілізаціями, наявність розгалуженої транспортної інфраструктури, зокрема водної, та багаті корисні копалини, що обумовлювали розвиток видобувної, паливної, хімічної промисловості, чорної металургії та машинобудування, робили господарство України важливою і незамінною ланкою в здійсненні зовнішньоекономічної діяльності СРСР.

Економічна доцільність використання продуктивних ресурсів українських земель за радянських часів була принесена в жертву нарощування військової могутності. Розміщення промислових підприємств з точки зору обороноздатності пояснюється основна частина капіталовкладень у будівництво та реконструкцію об'єктів саме важкої промисловості, оскільки ця галузь забезпечувала обороноздатність країни і виробництво безпосередньо воєнної продукції. Натомість, поза увагою залишалися потреби населення в товарах народного споживання. Варто зазначити, що капіталовкладення здійснювалися переважно в промислово розвинуті регіони СРСР, зокрема і України, тоді як неіндустріалізовані території вимагали ресурсів для розвитку. Отже, розрив між промисловими центрами і периферією фактично збільшувався, незважаючи на декларування принципу рівного розвитку всіх республік та народів СРСР [22, с. 65—66].

В умовах панування державної монополії зовнішньої торгівлі відбулося відчуження виробників від зовнішніх ринків, адже підприємства не мали права безпосередньо брати участь у міжнародній торгівлі. Це негативно впливало на зацікавленість виробників у підвищенні конкурентоспроможності експортної продукції та зумовило в подальшому складнощі зовнішньоекономічної діяльності підприємств, оскільки вони були позбавлені досвіду ведення експортно-імпорتنих операцій, пошуку партнерів, укладання угод тощо.

Натомість економічний потенціал українських підприємств було реалізовано шляхом їх залучення в межах планової системи державного управління і контролю над експортом та імпортом, рухом факторів виробництва та переміщенням робочої сили до торговельних відносин з іншими країнами світу. Про залучення українських підприємств до міжнародних економічних зв'язків свідчить широка географія торговельних партнерів УРСР (від 87 до 105 країн світу в різні часи), більшість з яких — країни, що розвиваються. На країни — учасниць РЕВ припадало 60% українського експорту [6, с. 194].

Україна у союзному поділі праці займала значне місце. Так, з 19 економічних районів усього СРСР на території України знаходилось три, а саме: Донецько-Придніпровський, Південно-Західний, Південний. Серед п'яти промислових районів СРСР два були розташовані на території України, а саме Донбас і Придніпров'я.

Українські землі у складі народногосподарського комплексу СРСР були одним з найважливіших районів паливно-енергетичної, металургійної та машинобудівної промисловості, а також хімії, харчової промисловості й великого механізованого сільськогосподарського виробництва. В УРСР вироблялося приблизно 20% сукупного суспільного продукту СРСР. У загальносоюзному виробництві у 1970 р. найбільша частка була представлена такою українською продукцією: прокат чорних металів — 40,5%, мінеральні добрива — 19,1%, електроенергія — 18,6%, трактори — 32,1%, сільськогосподарські машини — 23%, телевізори — 29,6%, олія — 38,5%, цукор-пісок — 58,4%, цукрові буряки — 58,8%, соняшник — 43,2%, інша продукція сільського господарства — близько 23%¹⁶.

З українських підприємств до інших республік СРСР і за кордон активно вивозили кам'яне вугілля, кокс, залізну руду, природний газ, чавун, сталь, прокат чорних металів, металургійне та гірничо-шахтне обладнання, турбіни, електродвигуни, дизелі, трактори, екскаватори, автобуси, сільськогосподарські машини, мінеральні добрива, зерно, цукор, олію тощо.

Відповідно до географічної спеціалізації, експортні поставки здійснювали підприємства трьох економічних районів: Донецько-Придніпровського (продукція металургії та машинобудування), Південно-Західного (паливо, електроенергія, продукти хімічної промисловості, обладнання та прилади), Південного (продукція верстатобудування та обладнання).

У міжнародному і загальносоюзному поділі праці найбільш важливе значення мали такі галузі промисловості України: машинобудування, чорна металургія, паливна та хімічна промисловість. Для цих галузей виробництва була характерна яскраво виражена експортна орієнтація. Так, наприклад, підприємства Південно-Західного економічного району виступали основним експортним постачальником продуктів хімічної промисловості. Підприємства машинобудівної промисловості УРСР забезпечували близько 20% усіх загальносоюзних поставок комплектного устаткування до європейських соціалістичних країн¹⁷.

У СРСР декларувався принцип вирішення спільними зусиллями економічних, зокрема і паливно-сировинних, проблем в умовах інтеграції в межах РЕВ. Таким чином, розбудова економік держав РЕВ і забезпечення їх енергетичної стабільності фактично відбувалися за рахунок використання сировини і ресурсів у тому числі й українських земель. Серед галузей УРСР, орієнтованих на експорт до країн — учасниць РЕВ, переважали сировинні: залізорудна, металургійна та вугільна промисловість. Водночас розвивалися коопераційні зв'язки у галузях, що виробляли продукцію з високою часткою доданої вартості.

¹⁶ Історія народного господарства Української РСР. — У 3 т., 4 кн. — Т. 3, кн. 2: Соціалістична економіка в 60—80-ті роки. — К.: Наукова думка, 1987. — 440 с. — С. 263.

¹⁷ Там же. — С. 379.

Значні обсяги поставок залізної руди з Кривбасу до країн РЕВ забезпечували розвиток металургійної промисловості цих країн. Наявність розгалуженої транспортної інфраструктури на території України сприяла перевезенню експортованої залізної руди залізничним, річковим і морським транспортом. Імпорт криворізьких руд забезпечував країнам — членам РЕВ 2/3 виплавки чавуну¹⁸. Саме у відповідь на зрослі потреби споживання залізної руди як усередині країни, так і за її межами відбувалося розширення виробничих потужностей гірничо-збагачувальних комбінатів.

Металургійна промисловість УРСР була великим постачальником до країн РЕВ металургійної продукції — прокату, чавуну і сталі. Фактично, експортована з України продукція низького ступеня обробки доповнювала повний цикл виробництва на металургійних підприємствах інших країн — учасниць РЕВ. Така структура виробництва й експорту товарів з низькою доданою вартістю не могла забезпечувати розвиток економіки України, тим більше, під впливом викликів НТР.

Сировинні галузі економіки УРСР мали стійку експортну орієнтацію на випуск продукції для потреб країн — членів РЕВ. Водночас останні були постійними постачальниками до УРСР засобів виробництва і товарів народного споживання (металургійне устаткування, верстати, машини і механізми для гірничої промисловості, транспортне обладнання, вироби легкої промисловості тощо). Потужним чинником закріплення низькотехнологічної структури виробництва був екстенсивний тип економічного зростання, що призводив до низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

Негнучкість і неможливість планової системи торгівлі вчасно реагувати на кон'юнктуру та потреби зовнішнього ринку призводили до частих випадків недопостачання іноземним партнерам товарів та сировини. Українські продовольчі товари часто мали низьку якість, що підтверджено великою кількістю рекламацій. Наприклад, у 1967 р. з-за закордону надійшло 288 рекламацій на низьку якість сировинних і продовольчих товарів, у 1970 р. радянські представництва за кордоном надіслали українським підприємствам-експортерам 161 скаргу [6, с. 196]. Крім того, якість товарів народного споживання, що вироблялися всередині країни, залишалася на низькому рівні й не витримувала конкуренції з імпортованими товарами з країн РЕВ. Саме цим пояснюється широкий перелік імпорту товарів народного споживання за наявності виробництва аналогічних товарів у СРСР.

Нестача високотехнологічного обладнання на підприємствах УРСР у 1970—1980-ті роки також відчувалася досить гостро. Використання імпортних, у тому числі з капіталістичних країн, обладнання і технологій відбувалося практично в усіх галузях економіки УРСР. Проте фрагментарне використання імпортного обладнання та окремих технологічних вузлів, брак вітчизняних комплектуючих та витратних матеріалів для імпортного обладнання свідчили про його неефективне використання.

Таким чином, капіталістичні країни Західної Європи відповіли на виклики НТР інтеграцією та реалізацією наукового потенціалу в контексті пе-

¹⁸ Там же. — С. 383.

реорієнтації виробництва у наукомісткі галузі. Натомість, СРСР та Україна як його складова в умовах структурних зрушень світового господарства продовжували нарощувати експорт енергоносіїв та сировини, що унеможливило інноваційне оновлення і прогресивні зміни в структурі національної економіки.

Лише наприкінці 1980-х років почали розвиватися прямі зв'язки підприємств у міжнародному економічному співробітництві [23], а також допускалася певна регіональна автономія у формі так званих «прикордонних економічних зв'язків» [24]. Однак ці кроки були неспроможні змінити централізований характер управління зовнішньоекономічною діяльністю і створити імпульси технічної модернізації виробництва та підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Після здобуття Україною незалежності, незважаючи на наукові обґрунтування необхідності структурної перебудови економіки та проведення реформ, галузева структура національного виробництва продовжувала залишатися низькоефективною. Протягом останніх десятиліть, поряд з відставанням від світових темпів економічного розвитку, відбувалася поступова структурна трансформація промисловості в бік переважного розвитку найбільш простих за технологічним рівнем переробних виробництв, і, як наслідок, спеціалізацією економіки України фактично стали сировинне постачання та розвиток виробництв з невисокою доданою вартістю. Питома вага сільського господарства у валовій доданій вартості України (11,8%) набагато перевищує середні значення цього показника країн ЄС (1,6%) [4, с. 36]. Структура промисловості України та динаміка її розвитку свідчать про явища деіндустріалізації, що підтверджує, зокрема, скорочення частки переробної промисловості у валовій доданій вартості. Тоді як у розвинутих країнах перевага надається виробництву на основі високих технологій, частка високотехнологічної продукції в промисловому експорті України не перевищує 5%, що в рази менше за рівень країн ЄС (16,92%), Китаю (26,3%), Південної Кореї (30,1%), Ірландії (31,4%), Малайзії (50,9%) [2, с. 210].

Поки що немає підстав характеризувати економіку України як повністю сировинну, оскільки в ній ще присутнє виробництво машин, обладнання, наземного транспорту, літакобудування тощо. Однак беззаперечним є той факт, що ці підприємства не формують основу національної економічної системи і їм дедалі складніше конкурувати на міжнародних ринках.

ВИСНОВКИ

Історичний досвід структурних перетворень в Україні в контексті розвитку світового господарства виразно демонструє перманентну диспропорційність розвитку економіки, а саме переважання випуску продукції сировинного характеру та неглибокої технологічної обробки. Така структура виробництва була закладена ще в часи промислового перевороту за умов відсутності української державності та залишалася переважно незмінною протягом ХХ ст., незважаючи на проведену індустріалізацію та реформи.

У сучасних умовах структура економіки України продовжує за інерцією бути відсталою й незбалансованою з ознаками деіндустріалізації, що свідчить про її напівколоніальний характер і відсутність реального економічного суверенітету та вимагає термінової переорієнтації на створення завершених технологічних циклів виробництва на інноваційній основі.

Історичний аналіз індустріальних перетворень останньої третини ХІХ ст. виявив, що необхідною умовою їх здійснення є належне кадрове забезпечення. Обмежений ринок робочої сили в дореформений період був головним чинником гальмування прогресивних структурних змін, насамперед розвитку великого машинного виробництва. Отже, вирішення завдань реіндустріалізації та технічної модернізації виробництва в сучасній Україні вимагає створення інституційних передумов для стабілізації та розвитку ринку праці, зокрема припинення масового відпливу кваліфікованої робочої сили.

Як показала історія двох хвиль індустріалізації вітчизняної економіки, важливим чинником успішної реалізації масштабних індустріальних перетворень стала їх безпосередня підтримка з боку держави, що здійснювалася різними методами — за допомогою протекціоністської політики уряду, державних замовлень, цільового бюджетного фінансування, пільгових кредитів тощо. Це підтверджує необхідність розроблення комплексної системи заходів державної інституційної та фінансової підтримки сучасних структурних трансформацій в Україні.

У ході визначення довгострокових цільових пріоритетів і безпосередніх завдань реіндустріалізації та техніко-технологічної модернізації української економіки варто взяти до уваги той історичний факт, що експортна орієнтованість структурних перетворень дозволяє в короткий термін вирішити питання поповнення валютних коштів держави, проте в перспективі закріплює структурну диспропорційність економіки. Натомість, створення збалансованої структури економіки сприяє зниженню її імпортозалежності, наповненню внутрішнього ринку, підвищенню якості життя в країні й закладає основи самодостатньої національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Структурні зміни та економічний розвиток України : моногр. ; [за ред. Л.В. Шинкарук]. — К. : НАН України ; Ін-т екон. та прогноз., 2011. — 696 с.
2. *Кораблін С.О.* Макроекономічна динаміка України: пастка сировинних ринків : моногр. / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». — К., 2017. — 308 с.
3. *Сіденко В.Р.* Глобальні структурні трансформації та тренди економіки України. — Ч. І: Ключові тренди структурних змін у світовій економіці та в Україні // Економіка і прогнозування. — 2018. — № 1. — С. 37—57.
4. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток : наук. доповідь ; [за ред. Л.В. Шинкарук] / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». — К., 2015. — 304 с.
5. *Боднарчук Т.Л.* Протекціонізм в економічній історії України (ХІХ — початок ХХ ст.) : моногр. / НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». — К., 2017. — 256 с.
6. *Крупина В.* Експортні поставки Української РСР у другій половині 1960-х — першій половині 1980-х років: напрямки, структура, результати // Україна ХХ ст.: культура, ідеологія, політика. — 2011. — № 16. — С. 193—201.

7. Липкин М.А. Советский Союз и интеграционные процессы в Европе: середина 1940-х — конец 1960-х годов. — М. : Русский фонд содействия образованию и науки, 2016. — 560 с.
8. Гуржій І.О. Розвиток товарного виробництва і торгівлі на Україні (з кінця XVIII ст. до 1861 року). — К. : Вид-во АН УРСР, 1962. — 207 с.
9. Вобльїй К.Г. Опыт истории свеклосахарной промышленности в СССР. — М., 1928. — Т. 1. — 412 с.
10. Гуржій І.О. Розклад феодально-кріпосницької системи в сільському господарстві України першої половини XIX ст. — К. : Держполітвидав УРСР, 1954. — 452 с.
11. Полонська-Василенко Н.Д. Історія України. — У 2 т. — Т. 2: Від середини XVII століття до 1923 року. — К. : Либідь, 1992. — 608 с.
12. Витчевский В. Торговая, таможенная и промышленная политика России со времен Петра Великого до наших дней ; [пер. с нем. А.В. Брауде]. — СПб., 1909. — VIII. — 362 с.
13. Теплицький В.П. Реформа 1861 року і аграрні відносини на Україні (60—90-ті роки XIX ст.). — К. : АН УРСР, 1959. — 308 с.
14. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. — 3-е изд. — Л. : Прибой, 1929. — 612 с.
15. Гуржій І.О. Україна в системі всеросійського ринку 60—90-х років XIX ст. — К. : Наукова думка, 1968. — 191 с.
16. Тэри Э. Россия в 1914 году. Экономический обзор ; [пер. Н. Круглого]. — Париж : YMCA-PRESS, 1986. — 158 с.
17. Кафенгауз Л.Б. Государственная промышленность СССР в 1925/26 г. — М.; Л. : Промиздат, 1927. — 122 с.
18. Ленінський план соціалістичної індустріалізації та його здійснення на Україні / Ленін і Україна. — У 4 кн. — Кн. 3. ; [відп. ред. С.М. Ямпольський]. — К. : Наукова думка, 1969. — 316 с.
19. Казанцев В.А. Структурные сдвиги в промышленности Украины и ускорение научно-технического прогресса / Вопросы экономической истории Советского многонационального государства. — М. : Высшая школа, 1977. — С. 84—96.
20. Шмелёв Н., Попов В. На переломе: экономическая перестройка в СССР. — М. : АПН, 1989. — 400 с.
21. Геллер М.Я. Российские заметки 1969—1979. — М. : МИК, 1999. — 568 с.
22. Коропецький І.-С. Економічні праці : зб. статей. — К. : Смолоскип, 1998. — 416 с.
23. Сиденко В., Шаренков С., Шепелюк Г. и др. Прямые связи в экономическом сотрудничестве стран — членов СЭВ ; [отв. ред. В. Будкин, В. Иванова] / АН УССР; Ин-т социальных и экономических проблем зарубежных стран. — К. : Наукова думка, 1990. — 198 с.
24. Будкин В.С., Зайцев И.Ф., Сиденко В.Р. Региональные аспекты сотрудничества СССР со странами СЭВ ; [отв. ред. В.С. Будкин] / АН УССР; Ин-т социальных и экономических проблем зарубежных стран. — К. : Наукова думка, 1988. — 387 с.

Стаття надійшла 16.10.2019

REFERENCES

1. Structural Changes and Economic Development of Ukraine. L.V. Shynkaruk (Ed.). Kyiv, NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, 2011 [in Ukrainian].
2. Korablin S.O. Macroeconomic Dynamics of Ukraine: The Trap of Raw Materials Markets. NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2017 [in Ukrainian].
3. Sidenko V.R. Global structural transformations and trends in Ukrainian economy. Part I: Key trends in structural economic changes in the world and Ukraine. *Economy and Forecasting*. 2018, No. 1, pp. 37—57 [in Ukrainian].
4. Structural Transformations in the Economy of Ukraine: Dynamics, Contradictions and Impact on Economic Development. L.V. Shynkaruk (Ed.). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2015 [in Ukrainian].

5. Bodnarchuk T.L. Protectionism in the Economic History of Ukraine (19th — the Beginning of 20th Centuries). NAS of Ukraine, Institute for Economics and Forecasting, Kyiv, 2017 [in Ukrainian].
6. Krupyna V. Export deliveries of the Ukrainian SSR in the second half of the 1960s — the first half of the 1980s: directions, structure, results. *Twentieth Century Ukraine: Culture, Ideology, Politics*. 2011, No. 16, pp. 193—201 [in Ukrainian].
7. Lipkin M. The Soviet Union and Integration Processes in Europe: mid-1940s — late 1960s. Moscow, Russian Foundation for Education and Science, 2016 [in Russian].
8. Gurzhij I.O. Development of Commodity Production and Trade in Ukraine (from the End of the XVIII Century to 1861). Kyiv, Publisher of AS of UkrSSR, 1962 [in Ukrainian].
9. Vobly K.G. Experience of the History of Sugar-beet Industry in the USSR. Moscow, 1928, Vol. 1 [in Russian].
10. Gurzhij I.O. Dissipation of Feudal Serfdom System in Agriculture of Ukraine in the First Half of XIX Century. Kyiv, Derzhpolityvydav URSR, 1954 [in Ukrainian].
11. Polonska-Vasylenko N.D. History of Ukraine. Vol. 2: From the Middle of XVII Century to 1923, Kyiv, Lybid, 1992 [in Ukrainian].
12. Vitchevsky V. Trade, Customs and Industrial Policies of Russia from Peter the Great to the Modern Day. St. Petersburg, 1909, VIII [in Russian].
13. Teplytskyi V.P. The Reform of 1861 and Agrarian Relations in Ukraine (60—90s of the XIX Century). Kyiv, AS of UkrSSR, 1959 [in Ukrainian].
14. Kulisher I.M. Major Issues in International Trade Policy. Third edition. Leningrad, Priboy, 1929 [in Russian].
15. Gurzhij I.O. Ukraine in the System of the All-Russian Market of the 60—90s of the XIX Century. Kyiv, Naukova Dumka, 1968 [in Ukrainian].
16. Théry E. Russia in 1914. Economic Review. Paris, YMCA-PRESS, 1986 [in Russian].
17. Kafenhau L.B. State Industry of the USSR in 1925/26. Moscow, Leningrad, Promizdat [in Russian].
18. Lenin's plan for socialist industrialization and its implementation in Ukraine. *Lenin and Ukraine*. Book 4, S.M. Yampol's'kyi (Ed.). Kyiv, Naukova Dumka, 1969 [in Ukrainian].
19. Kazantsev V.A. Structural shifts in the Ukrainian industry and the acceleration of scientific and technological progress. *Questions of the Economic History of the Soviet Multinational State*. Moscow, Vysshaya Shkola, 1977, pp. 84—94 [in Russian].
20. Shmelev N., Popov V. The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy. Moscow, APN, 1989 [in Russian].
21. Heller M.Ya. Russian Notes 1969—1979. Moscow, MIK, 1999 [in Russian].
22. Koropec'kyj I.S. Economic Works. Kyiv, Smoloskyp, 1998 [in Ukrainian].
23. Sydenko V., Sharenkov S., Shepelyuk G. et al. Direct Connections in the Economic Cooperation of the Comecon Member Countries. V. Budkin (Ed.), V. Ivanova (Ed.). AS of UkrSSR, Institute of Social and Economic Problems of Foreign Countries, Kyiv, Naukova Dumka, 1990 [in Russian].
24. Budkin V.S., Zaitsev I.F., Sydenko V.R. Regional Aspects of Cooperation between the USSR and the Comecon countries. V.S. Budkin (Ed.). AS of UkrSSR, Institute of Social and Economic Problems of Foreign Countries, Kyiv, Naukova Dumka, 1988 [in Russian].

Received on October 16, 2019

Karolina Gorditsa, PhD (Econ.),
Researcher of the Department of Economic History,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,
26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine
Tetiana Slyvka, PhD (Econ.),
Researcher of the Department of Economic History,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine,
26, Panasa Myrnoho St., Kyiv, 01011, Ukraine

STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN UKRAINE
IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS: HISTORICAL DIMENSION

The evolution of the economic structure of Ukraine in the context of the development of international economic relations is analyzed. The purpose of the article is to reveal the peculiarities of mutual influence and interdependence of foreign economic activity and structural changes in the economy at different stages of the historical development of Ukraine, tracing the occurrence of objective prerequisites of modern structural changes in the context of world market development. The domestic experience of structural reforms in the nineteenth and twentieth centuries is summarized, the impact of these reforms and historically determined structural changes in the Ukrainian economy on the degree and nature of Ukraine's participation in the international division of labor is determined, the influence of world trends and challenges of economic development on the restructuring of the Ukrainian economy is determined.

It is found that the export orientation of economic development in 1880—1890 provided a rapid replenishment of the currency of the state, but in the future it fixed the structural imbalances in the economy and its dependence on foreign machine-building firms. The industrialization of the 1930s helped to balance the sectoral structure of the economy and reduce its import dependence, but did not change the agrarian and raw materials specialization of Ukrainian exports and did not create the foundations of a self-sufficient national economy, increasing its dependence on the Union structures. Occupying a significant place in the Union division of labor, in the period 1950—1980, Ukraine exported to the member countries of the Comecon mainly the commodities of raw materials industries: agrarian, iron ore, metallurgical, and coal. The current structure of Ukraine's economy remains low-tech and disproportionate with signs of de-industrialization, which testifies to its semi-colonial nature.

It is concluded that structural transformations due to the export of raw materials and shallow technological processing lead to the depletion of the resource base of the economy without filling the domestic market, preserve the chronic backwardness of national production and the absence of real economic sovereignty.

Keywords: *sectoral structure of economy; structural changes; economic reforms; foreign economic relations; international trade.*

РЕДАКЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЕТИЧНІ НОРМИ

Доступ до змісту журналу. Журнал «Економіка України» розповсюджується за передплатою друкованого або електронного варіанта. У вільному доступі на сайті журналу є розширені резюме до кожної статті. Відкритий доступ до повних версій статей журналу можливий на сайті журналу і на сайті Національної бібліотеки імені Вернадського з часовим лагом у 12 місяців.

Принципи. Редакційна політика журналу заснована на принципах об'єктивності та неупередженості при відборі статей з метою їх публікації; високих вимог до якості наукових досліджень; обов'язковості та конфіденційності рецензування статей; додержання колегіальності при ухваленні рішень щодо публікації статей; доступності та оперативності у спілкуванні з авторами; суворого дотримання авторських і суміжних прав (з укладанням з кожним автором (співавтором) Ліцензійного договору на використання твору).

Запобігання протизаконним публікаціям є відповідальністю кожного автора, редактора, рецензента, видавця, організації.

Етика публікацій. Редакційна колегія журналу вимагає від авторів наслідувати формальним та етичним правилам підготовки і публікації наукових робіт, що вони подають до редакції. Ці норми зумовлено стандартами якості наукових статей, прийнятими у світовому науковому співтоваристві, зокрема публікаційними принципами Publishing Ethics Resource Kit (PERK), рекомендаціями Elsevier, Комітету з етики публікацій (Committee on Publication Ethics, COPE), етичним кодексом вченого України, а також досвідом роботи іноземних та українських професіональних спільнот, наукових організацій, редколегій та редакцій видань.

Етичні зобов'язання редакційної колегії журналу

1. Всі члени редакційної колегії є рецензентами.
2. Редакційна колегія залишає за собою право направити рукопис на розгляд сторонньому рецензенту.
3. Редакційна колегія несе відповідальність за рівень наукового наповнення журналу.
4. Всі наукові матеріали проходять ретельний відбір через подвійне «сліпе» рецензування. Редакційна колегія залишає за собою право відхилити статтю або повернути її на доопрацювання. Автор зобов'язаний доопрацювати статтю відповідно до зауважень рецензентів.
5. Редакційна колегія без упередженості розглядає всі надані їй рукописи, оцінюючи кожний належним чином. Вона виносить об'єктивні рішення, які не залежать від комерційних або інших інтересів, і забезпечує чесний процес рецензування.
6. Редакційна колегія може відхилити рукопис без рецензування, якщо вважає, що він не відповідає профілю журналу.
7. Редакційна колегія виступає проти фальсифікації, плагіату, направлення автором одного рукопису до кількох журналів, багаторазового копіювання тексту статті в різних місцях, введення громадськості в оману щодо реального внеску автора в опубліковану наукову роботу.
8. Редакційна колегія має право вилучити вже опубліковану статтю в разі виявлення порушення будь-яких прав або загальноприйнятих норм наукової етики. Про даний факт вилучення статті редакція повідомляє як автору статті, так і організації, де було виконано дослідження.
9. Співробітники редакції не надають іншим особам інформації, пов'язаної із змістом рукописів, що перебувають на розгляді, крім осіб, які беруть участь у її фаховій оцінці.
10. Згідно з міжнародним законодавством щодо додержання авторського права на електронні інформаційні ресурси, матеріали сайту не можуть бути відтворені повністю або частково в будь-якій формі (електронній чи друкованій) без попередньої письмової згоди редакції журналу. При використанні опублікованих матеріалів у контексті інших документів обов'язково необхідними є посилання на першоджерело.
11. Редактори, автори і рецензенти повинні повідомляти про свої інтереси, які можуть вплинути на їх об'єктивність при редагуванні та рецензуванні матеріалів статей (випадок конфлікту інтересів). Такими можуть бути інтереси інтелектуального плану, фінансові, персональні, політичні, релігійні.

Етичні зобов'язання автора

1. Автор несе повну відповідальність за зміст статті і сам факт її публікації.
2. Автор повинен цитувати ті публікації, які мали визначальний вплив на суть викладеного у статті. Необхідно також належним чином вказувати джерела принципово важливих матеріалів, використаних у даній роботі, якщо вони не були отримані самим автором.
3. Є недопустимими плагіат як оригінальна робота і подання до публікації раніше надрукованої статті. У випадку виявлення зазначених фактів відповідальність несе автор.
4. Співавторами статті мають бути всі ті особи, які зробили вагомий науковий внесок у подану роботу і поділяють відповідальність за отримані результати. Автор, який подає рукопис до публікації, відповідає за те, щоб до списку співавторів були включені тільки ті особи, які відповідають критерію авторства, і бере на себе відповідальність за згоду інших авторів статті на її публікацію в журналі.

EDITORIAL POLICY AND ETHIC NORMS

Access to the contents of the journal. The journal «Economy of Ukraine» is circulated by the subscription of a printed or electronic version. The extended summary of each article is freely available on the site of the journal. The open access to the full versions of articles of the journal is allowed on the site of the Vernadsky National Library of Ukraine with a time lag of 12 months.

Principles. The editorial policy of the journal is based on the principles of objectivity and impartiality at the selection of manuscripts with the purpose of their publication; high exactions to the quality of scientific studies; obligation and confidentiality of the reviewing of manuscripts; compliance of the collectivity in the decision making concerning the publication of manuscripts; accessibility and immediacy of the communication with the authors; strict compliance of author's and related rights (with the conclusion of the License agreement for the use of the work with each author (coauthor)).

The prevention of illegal publications is the responsibility of each author, editor, reviewer, publisher, and organization.

Ethics of publications. The Editorial Board of the journal demands that the authors keep the appropriate level of formal and ethical rules in the preparation and the publication of scientific works submitted to the Editorial Board of the journal. These norms are determined by the quality standards for scientific articles accepted in the world scientific community, in particular, by the publication principles of the Publishing Ethics Resource Kit (PERK), recommendations of the academic publishing house Elsevier, Committee on Publication Ethics (COPE), the ethic code of Ukraine's scientists, and the work experience of foreign and Ukrainian professional communities, scientific institutions, editorial boards, and editorial staffs.

Ethic obligations of the Editorial Board of the journal

1. All members of the Editorial Board are reviewers.
2. The Editorial Board reserves the right to send a manuscript to an outer reviewer.
3. The Editorial Board is responsible for the level of the scientific content of the journal.
4. All scientific materials pass the careful selection and the «blind» reviewing. The Editorial Board reserves the right to reject a manuscript or to return it for a modification. The author must rework the manuscript in correspondence with the remarks of reviewers.
5. The Editorial Board considers all submitted manuscripts without bias, assesses properly each of them, and makes the objective decisions independent of commercial or other interests, and ensures the fair process of reviewing.
6. The Editorial Board can reject a manuscript without reviewing, by considering that it does not correspond to the profile of the journal.
7. The Editorial Board opposes the falsification, plagiarism, submission of a single work into several journals, multiple copying of article's text in different places, and misleading the community as for author's real contribution to a specific scientific work.
8. The Editorial Board has right to withdraw the published article in the case of the violation of any rights or commonly accepted norms of the scientific ethics. About such fact of the withdrawal of the article, the Editorial Board will inform the author and the organization, where such work was executed.
9. The editorial staff provides no information concerning the content of a manuscript under consideration to any persons, except for those participating in its professional assessment.
10. According to the international legislation as for the compliance of author's rights, the materials of a site cannot be reproduced completely or partially in any form (electronic or printed) without the preliminary written agreement of the Editorial Board of the journal. If the published materials are used in the context of other acts, the citation of the original source should be obligatorily made.
11. Editors, authors, and reviewers must inform about their interests, which would affect their objectivity at the editing and reviewing of the manuscripts (the case of a conflict of interests). Such can be the intellectual, financial, personal, political, or religious interests.

Ethic obligations of authors

1. The author bears the complete responsibility for the content of the article and for the very fact of its publication.
2. The author should cite those publications that had the defining influence on the essence of studies presented in the article and those that can rapidly inform the reader about the earlier works important for the comprehension of the given trend. It is necessary also to properly indicate the sources of basically significant results used in the, if those results were not got by the author his/herself.
3. The plagiarism as an original work and the submission of the earlier published article are impermissible. If such facts will occur, the author will bear the complete responsibility.
4. Coauthors of the article should be those persons who gave a weighty scientific contribution to the submitted work and share liability for the obtained results. The author submitting the manuscript for the publication is responsible for that the list of coauthors includes only those persons who correspond to the authorship criterion and takes the responsibility for the consent of other authors of the manuscript for its publication in the journal.

Рекомендовано до друку Редакційною колегією журналу
(протокол № 13 від 17.12.2019 р.)

Recommended for publication by the Editorial board
(Minutes № 13 of December 17, 2019)

При передруку посилання на журнал «Економіка України» обов'язкове
While using refer to «Economy of Ukraine» is obligatory

Адреса редакції:

01011, Київ, вул. Панаса Мирного, 26, кім. 602
тел. +38 (044) 280-12-34
E-mail: econom-ukraine@ukr.net.
<http://www.economyukr.org.ua>

Редактор *І.В. Корнієнко*

Перекладач *Т.О. Охмакевич*

Художнє оформлення *Є.О. Ільницький*

Комп'ютерна верстка *К.М. Васильковська*

Підп. до друку 24.02.2020. Формат 70 × 108/16. Гарн. Minion Pro.
Ум. друк. арк. 7,80. Обл.-вид. арк. 8,47. Тираж 299 прим. Зам. № 5871

Віддруковано ВД «Академперіодика» НАН України, 01004, Київ-4, вул. Терещенківська, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 544 від 27.07.2001.

