Тернопільський національний економічний університет
Факультет банківського бізнесу

Кафедра економічної теорії

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «Економічна компаративістика»

для студентів освітньо-кваліфікаційного ступеня – бакалавр
галузі знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальність: 051 «Економіка»
освітньо-професійної програми «Аналітична економіка»

Тернопіль – 2018

ВСТУП

Розвиток економічних систем, зміни у суспільно-економічному устрої країн, процеси глобалізації тощо спричинили значні зрушення у сфері економічної компаративістики.

Метою вивчення дисципліни «Економічна компаративістика» є формування та засвоєння студентами сучасної системи знань щодо організації економічних систем, їх еволюції та специфіки розвитку за умов поглиблення глобалізаційних процесів. Вивчення дисципліни «Економічна компаративістика» спрямоване на формування нижчезазначених компетентностей у майбутніх бакалаврів напряму підготовки 6.030501 «Економічна теорія» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво»:

– оперуючи знаннями щодо суті економічної системи та її еволюції, виявляти причини та форми відмінностей між різними економічними системами;

– володіючи знаннями стосовно критеріїв класифікації економічних систем, визначати тип економічної системи та закономірності її функціонування;

– володіти алгоритмом порівняльного дослідження економічних систем на основі використання широкого спектру параметрів для порівняння;

– на основі компаративних підходів здійснювати вибір варіантів ефективного функціонування економічної системи;

– виявляти чинники, які впливають на конкретні соціально-економічні та політичні процеси в економічній системі.

Вивчення дисципліни «Економічна компаративістика» спрямоване на формування у студентів системи теоретичних знання у сфері економічної компаративістики під час лекцій, практичних занять, консультацій, самостійної та індивідуальної роботи під керівництвом викладача та практичних навичок у їх застосуванні. Дисципліна покликана формувати сучасне економічне мислення та світогляд студентів, забезпечити оволодіння ними знаннями та методами порівняльного аналізу економічних систем.

«Економічна компаративістика» вивчається студентами IV курсу денної форми навчання під час лекцій, практичних занять, самостійної, індивідуальної роботи (виконання комплексного практичного індивідуального завдання – КПІЗ), проведення тренінгу з дисципліни, вивчення літератури, ознайомлення з різноманітними джерелами статистичної інформації, опрацювання методичних вказівок та одержання консультацій впродовж VII навчального семестру.

Вивчення дисципліни завершується складанням іспиту.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ КОМПАРАТИВІСТИКИ

1. Предмет та методологія дослідження «Економічної компаративістики».
2. Наукові напрями порівняльного аналізу економічних систем.

1. Предмет та методологія дослідження «Економічної компаративістики»

Навчальний курс «Економічна компаративістика» спрямований на опанування порівняльного аналізу становлення, функціонування і розвитку економічних систем у контексті світового досвіду XX – початку XXI ст.

Завданнями курсу є:

– визначити місце, предмет, структуру і методи порівняльного аналізу економічних систем, як особливого розділу загальної економічної теорії та самостійного напряму наукових досліджень;

– розкрити еволюцію поглядів представників основних напрямів та шкіл економічної думки у сфері порівняльного аналізу економічних систем, починаючи з 20-х років XX ст. й до сьогодні;

– визначити та обґрунтувати об'єктивні критерії, принципи та методи порівняння економічних систем загалом та у їх перехідному стані за умови кардинальної зміни інститутів;

– розкрити специфіку теоретико-методологічних підходів відомих представників постіндустріального, інформаційного суспільства (Д. Белл, М. Кастельс, Л. Туроу та ін.) до порівняння різних типів економічних систем;

– з'ясувати причини, суть і наслідки внутрішньосистемних і міжсистемних змін;

– здійснити порівняльний аналіз формування і наслідків функціонування ринкової економічної системи в Україні та країнах Центрально-Східної Європи;

– розкрити причинно-наслідковий зв'язок між структурними реформами, запровадженням нових технологій та якістю економічного зростання, а також теоретичну та практичну необґрунтованість низки емпіричних залежностей (між зменшенням витрат держави у ВВП та підвищенням темпів економічного зростання, зростанням диференціації доходів і активізацією підприємницької діяльності тощо);

– показати місце та перспективи інтеграції сучасних розвинутих та інших економік до світової економічної системи;

– здійснити порівняльний аналіз економічної ролі та функцій держави в сучасних економіках у національному та глобальному масштабах.

Об'єктом дослідження є сукупність соціально-економічних відносин, пов'язаних зі становленням, функціонуванням та розвитком економічних систем.

Предметом дослідження є закономірності і принципи функціонування економічних систем, їх загальні та відмінні риси й тенденції.

У ході порівняння економічних систем враховуються поняття *позитивної* та *нормативної* економічної теорії. Так, спостереження за такими змінними, як розмір і зростання ВВП, вважається позитивним аналізом, який дає можливість описувати «позитивно» функціонування економічних систем. Суб'єктивні судження науковців з приводу розподілу доходів, соціальної справедливості, заходів економічної політики належать до нормативної економічної теорії.

Теоретичну та методологічну базу дослідження становлять праці вчених з питань порівняльного аналізу економічних систем.

Методи дослідження. У сфері економічної компаративістики (порівняльного аналізу економічних систем) застосовується сукупність відомих *загальнонаукових* і *спеціальних* методів пізнання соціально-економічних явищ і процесів: структурно-функціональний підхід, методи дедукції та індукції, логічний та історичний, якісного аналізу та синтезу, композиції, еволюційний метод, синергетичний підхід.

У порівняльному аналізі важливо застосовувати різні методи дослідження та інтеграції наукового знання. Однак вирішальне значення в економічному дослідженні має системний підхід.

Інформаційною базою вивчення курсу є фактичні та статистичні дані відповідних органів, установ різних країн, дані та факти, взяті з періодичних наукових видань, монографій, підручників і посібників.

2. Наукові напрями порівняльного аналізу економічних систем

З 20-х років XX сторіччя порівняльний аналіз економічних систем (економічна компаративістика) виник і розвивався у 2-х протилежних напрямах (марксистському і немарксистському), кожен з яких представлений різними концепціями порівняльного аналізу.

Важлива подія відбулася в розвитку економічної компаративістики у 1990 р. з появою Європейської асоціації порівняльних економічних досліджень. До неї увійшли майже 160 вчених із 24 країн світу. Серед вчених-економістів немає єдиної думки стосовно того, кого ж вважати засновником теорії компаративістики. Одним з них вважається представник української діаспори В. Голубничний. Таке твердження науковці пов'язують з виданням у співавторстві з американцем А. Оксенфельдтом у 1952 р. підручника «Економічні системи в дії – Сполучені Штати, Радянський Союз, Франція». Багато вчених вважають, що поява компаративістики пов'язана з іменами П. Самуельсона, К.Ландауера, В.Ойкена, К. Поланьї та ін.

За останній час у сфері порівняльного економічного аналізу вченими констатується значне розширення діапазону досліджуваних проблем. Вони схиляються до думки про необхідність порівнювання різних форм сучасних ринкових систем.

Сьогодні відбувається докорінна зміна ставлення до теорії порівняльних економічних систем більшості вчених. Для всіх попередніх етапів розвитку теорії порівняльних економічних систем характерною була різка критика західної компаративістики з боку вчених марксистського напряму в економіці. На зміну їй у 90-х роках XX століття прийшли:

1) неупереджений аналіз стану та перспектив порівняльних економічних досліджень;

2) пряма чи опосередкована участь вчених у різного роду міжнародних організаціях з порівняльних досліджень;

3) різноманітні порівняльні дослідження, проведені з немарксистських немарксистських позицій.

У зв'язку з ринковою трансформацією економічних систем у постсоціалістичних країнах спостерігався приплив наукових ідей у сфері порівняльного аналізу (В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, Г.Н. Климко, А.С. Філіпенко, А.А. Чухно, О.В. Бузгалін, О.І. Колганов, Я. Корнаї, Г.Колодко та ін.). Вчені з нових теоретичних позицій провели окремі порівняння соціально-економічного розвитку різних країн та аспектів системних економічних трансформацій у територіальному розрізі (за країнами). Десятиріччя системних трансформацій позначилось виходом в світ низки спеціальних оглядів про теорію і практику постсоціалістичного перехідного періоду (Я. Корнаї, Г. Колодко, Дж. Стігліц, К. Мюллер, А. Пікель, В. Полтерович та ін.), в яких значна увага приділялась питанням порівняльного аналізу економічних систем.

Зростання авторитету економічної компаративістики підтверджене заснуванням періодичних видань англійською мовою: «Журнал порівняльної економічної теорії», «Журнал економічних перспектив», «Економічні системи». Окрім цього, впродовж 1990-2000 рр. з'являється велика кількість наукових праць і матеріалів наукових конференцій, проведених Європейською асоціацію порівняльних економічних досліджень, в яких відображені наступні висновки:

– системна трансформація – історично безпрецедентна;

– перехідні процеси є невід'ємним елементом глобалізації і регіоналізації економічних відносин;

– для системної трансформаційної кризи властива непрогнозована глибина і тривалість;

– ринкові перетворення у різних постсоціалістичних (у т.ч. і пострадянських) країнах мають відмінності у результатах і наслідках;

– спостерігається дивергенція (розходження) темпів економічного зростання та рівнів економічного розвитку країн з перехідною та розвинутою ринковою економікою.

Розвиток теорії економічних систем, починаючи з 20-х років XX ст., проходив на основі порівняльного аналізу явищ та процесів як різних типів економічних систем, так і різних однотипних економічних систем.

Порівняльні дослідження економічних систем здійснюються в теоретичному і практичному (емпіричному), просторовому (міждержавному, внутрішньодержавному, регіональному), часовому, позитивному і нормативному аспектах, мікро-, мезо-, макро- і глобальному рівнях та охоплюють всі сучасні напрямки економічної теорії.

Найбільш значні дослідження у галузі зіставлення економічних систем традиційно здійснюються у США, Великобританії, Німеччині, Франції (А. Бліндер, М. Борстейн, А. Екштейн, М. Голдман, П. Грегорі, Е. Нойбергер, Ф. Пріор, Л. Рейнолдс, С. Роузфілд, Р. Стюарт, С. Фішер – США; Т. Бак, Р. Девіс, М. Еллман, Д. Нутті, П. Уайлс, Р. Уїтлі – Великобританія; Ф. Бьонер, Е. Бьотхер, Т. Вагенер, П. Кнірш, Т. Ляйпольд, Л. Хоффман, С. Фойгт – Німеччина; В. Андрефф, М. Лавінь, Б. Шаванс – Франція).

Серед порівняльних економічних досліджень вчені виокремлюють дві вихідні позиції. Прихильники першої (А. Гручі, У. Лаукс, А. Вітні) вважають, що у процесі порівняльного аналізу економічних систем достатньо у різних поєднаннях використовувати теоретико-методологічні положення основних напрямів сучасної економічної думки (неокласики, кейнсіанства та його різновидів, неоінституціоналізму тощо). На їх думку, порівняльний аналіз стосується альтернативних *методів визначення обсягу випуску необхідних товарів, розподілу ресурсів для їх виробництва і отриманого доходу*. Це – життєво-важливі питання всіх сучасних економік. У більш ширшому розумінні – порівняльний аналіз економічних систем включає з'ясування таких фундаментальних питань, як *економічна основа системи, переваги і недоліки централізованого і децентралізованого прийняття рішень в економіці, форм і обмежень конкуренції, ролі і функцій держави (уряду), допустимого рівня нерівності* тощо. Представники другої позиції (У. Бакінгем, Дж. Елліот, А. Епштейн, В. Гутнік) вказують на необхідність створення особливої методології, яка відповідала б потребам реалізації конкретного зіставлення економічних систем у найістотніших сферах їх функціонування та розвитку.

Економічна система виступає як *комплекс господарських інститутів, які визначають її характер у конкретних умовах розвитку певної країни, і включає також реальні механізми, що забезпечують дієздатність інститутів*. Отже, це *єдність правил, норм, звичаїв господарювання, форм і механізмів взаємодії економічних суб'єктів, регулювання господарського порядку і господарських процесів з боку держави.*

У структурі порівняльного аналізу економічних систем (*економічної компаративістики)* виокремлюють відносно самостійні складові:

1) *порівняльний аналіз економічних систем* – розробка універсальних (системно нейтральних) понять для розрізнення та описання економічних систем (добробут, ринок, план); неправомірним на рівні теорії і практики вважається ототожнення економічної системи з конкретною національною економікою;

2) *порівняльний інституціональний аналіз* – розкриття причин різноманітності інституціональних структур у міжнаціональному розрізі та наслідків такої різноманітності для державної політики, наголос на універсальності застосовуваних методів дослідження (теорії ігор, контрактів, трансакційних витрат, інформації тощо);

3) *німецький ордолібералізм* – побудова базової структури інституціональних форм, варіативність елементів якої породжує типологію економічних систем, реальні економіки класифікуються за певним типом, а згодом вивчаються їх особливості;

4) *французька школа теорії регуляції* – відрізняється від ордолібералізму тим, що останні починають з виокремлення елементів, які потім складаються в економічні системи, а

представники теорії регуляції з самого початку оперують на системному рівні, безпосередньо виокремлюючи і розкладаючи базові структури;

5) *міжнародні економіко-статистичні порівняння* – визначення відносних рівнів розвитку, виходячи з порівняння доступних статистичних показників (ВВП, рівня інфляції, безробіття, державного боргу тощо).

Відмінності між переліченими складовими у структурі економічної компаративістики відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Особливості методологічних підходів до аналізу економічних систем в основних напрямках економічної компаративістики

Підходи	**Елементи**			
	Походження елементарних термінів	**Модель опису**	**Фаза інтерпретації**	**Інструментально-аналітична фаза**
1	2	3	4	5
Порівняльний аналіз економічних систем	Запозичене ззовні	Типологія економічних систем	Фіксація типологічної належності національних економік	Оцінка результатів функціонування
Порівняльний інституціональний аналіз	Неявне неокласичне	Інтуїтивне бачення історичної ситуації	Теоретико-ігрове моделювання історичної ситуації	Пояснення інституціональної ситуації
Ордолібералізм	Виділення шляхом ізолюючої абстракції	Морфологія економічних систем	Характеристика економічних порядків на базі морфології	Конструювання і оцінка економічних порядків
Теорія регуляції	Неявне марксистське	Набір інституціональних форм і режимів нагромадження	Характеристика національних економік у термінах інституціональних форм	Діагностика національних траєкторій економічного розвитку

Порівняльний аналіз економічних систем ставить і вирішує переважно *дескриптивні* задачі.

Порівняльний інституціональний аналіз – це метод наукового пояснення певних історичних ситуацій.

Ордолібералізм також націлений на економічну політику, але в ньому значно більшою мірою відображений нормативний підхід.

Теорія регуляції зорієнтована на економічну діагностику як етап її розробки.

З початку 90-х років XX ст. в теорії порівняльних економічних систем виникають нові сфери і теми аналізу, нові теоретико-методологічні підходи, пов'язані зі становленням і функціонуванням транзитивних економічних систем. Найважливішими серед нових сфер порівняльного аналізу є наступні:

1) теоретичне співставлення методології і положень концепцій, закладених в основу компаративістики;

2) співставлення між собою країн з перехідною економікою, процесів здійснюваної системної трансформації в цілому;

3) порівняння економіки постсоціалістичних країн з новими індустріальними, окремими латиноамериканськими державами і навіть з розвинутими ринковими економіками у визначених галузях (сільське господарство, харчова промисловість, енергетика), і на окремих етапах розвитку з метою набуття певного досвіду для країн з транзитивними економічними системами;

4) співставлення економічних систем Китаю і країн СНД, Центральної і Східної Європи, зокрема, порівняння ролі ринкових інститутів у транзитивному процесі, темпів системних перетворень, успіхів та невдач реформ;

5) співставлення принципово нових проблем економічного розвитку країн з перехідною економікою (наприклад, порівняння процесів приватизації, вступу постсоціалістичних країн в ЄС, соціально-економічні наслідки розширення ЄС);

6) так звані попарні порівняння: Західна і Східна Німеччина, Фінляндія і Естонія, Південна і Північна Корея, Австрія і Чехословаччина (після 2-ої світової війни одна з країн обрала ринкову економіку, інша – планову) – паралельне функціонування 2-х економічних систем;

7) порівняльний аналіз економічних систем окремих країн у цілому або окремих галузей економіки чи конкретно визначених проблем у колишніх соціалістичних і постсоціалістичних умовах;

8) компаративний аналіз гіпотетичних економічних систем ринкового соціалізму, а також реальної системи самоуправлінського соціалізму;

9) зіставлення темпів економічного розвитку в умовах різних систем (одна з традиційних сфер порівняльного аналізу;

10) порівняння базових економічних процесів і тенденцій розвитку різних частин Європи: Західної (ЄС – 15 країн), Центрально-східної Європи (нова Європа – 12 країн (з яких 10 – до 1.05.2004 р.), Пострадянської (Україна, Бєларусь, Молдова).

Порівняльний аналіз процесів та результатів ринкової трансформації в країнах ЦСЄ доповнився ще однією сферою дослідження – *прогнозною компаративістикою*: розробкою порівняльних сценаріїв розвитку країн, які здійснюють системну трансформацію, а також країн з ринковою економікою тощо на 5, 10 і більше років, зокрема за темпами економічного росту, обсягами ВВП. Хоча ці прогнози й представляють вагомий науковий інтерес, з практичного боку відсторонені від реальності.

Таким чином, сфера порівняльного аналізу економічних систем має багату історію і перед нею відкриваються нові перспективи у зв'язку з сучасними глобалізаційними процесами, які охопили весь світ і, в першу чергу, країни з ринками, що формуються.

У сучасній економічній літературі висунута і обґрунтована ідея про три принципово різні концепції економічної системи: *структуруї*, *функціональну* і *каузальну*. Кожна з концепцій відображає визначений підхід до поняття «економічна система», а також підходи до вивчення і управління цими системами.

У *структурній концепції економічні системи* розглядаються як *субординовані ієрархічні структури*. В основу їх дослідження покладено співвідношення між елементами і системою, яке відповідно до логіки цієї концепції є первісним, вихідним, системоутворюючим фактором. Внутрішня структура системи (склад елементів, взаємозв'язки і взаємовідносини елементів між собою, а також кожного з них і системою) – це основний об'єкт впливу на систему у процесі управління нею і основний об'єкт вивчення у процесі її пізнання.

У *функціональній концепції економічна система* розглядається як *функціональна одиниця, відкрита для впливу зовнішнього середовища*. Взаємовідносини між системою і зовнішнім середовищем є вихідними, а логіка їх розвитку обумовлює розгортання всіх життєвих форм і проявів системи. У відповідності до цієї концепції, економічна система – це набір певних властивостей, параметрів, сукупність яких характеризує їх стан і зміни. Саме ця сукупність параметрів є об'єктом впливу у процесі управління цією системою і об'єктом дослідження у процесі її пізнання.

У *каузальній концепції економічна система* трактується як *складний об'єкт, який саморозвивається*. Вихідними є взаємовідносини між двома сторонами системи – змістом і формою, суперечлива єдність яких у процесі їх взаємного переходу і взаємного заперечення забезпечує як відносну стійкість, стабільність системи, так і її відносну змінюваність, мобільність. При розгляді системи акцентується увага на причинах і протиріччях її самовідтворення і саморозвитку через розв'язання даних протиріч. Саме вони є об'єктом впливу у процесі управління цією системою і об'єктом вивчення у процесі її пізнання.

Структурна концепція відповідає «докласичному» етапу розвитку політичної економії і набула найбільшого втілення у меркантилізмі. Пізніше, у рамках цієї концепції виникли декілька течій на межі економічної науки з кібернетикою і загальною теорією систем.

Функціонала концепція тісно пов'язана з класичною політекономією і маржиналізмом. Акцентується, що традиції даного підходу продовжуються у деяких течіях економічної думки, які описують переважно кількісну сторону економічних явищ і процесів.

Каузальна концепція розглядається як продукт марксистської економічної теорії: марксизм завершив правильну тріаду (якість – кількість – міра), пов'язану з розвитком методологічних основ дослідження економічних систем.

Ключовим моментом *структурної концепції* є *якісний аналіз економічних систем*, *функціональної концепції* – кількісні дослідження, каузальної – міра, яка виражає суперечливу єдність якісних і кількісних змін.

У каузальній концепції вивчення і порівняння економічних систем сучасні вчені виділяють *еволюційний підхід*. Відмінність його від багатьох новітніх економічних течій полягає у розгляді *економічних систем не як механізмів, а як організмів, що послідовно проходять у своєму життєвому циклі етапи становлення, розвитку, занепаду і зникнення.* Вони розвиваються за законами еволюції, законам самоорганізації складних систем.

Вчені, які розглядають економічні системи з позиції еволюційного підходу, вказують на його переваги:

– це динамічний підхід, який передбачає вивчення економічних систем в їх динаміці;

– це історичний підхід, який передбачає виявлення тенденцій і логіки подальшого розвитку економічних систем на основі дослідження попереднього розвитку цих систем;

– це діалектичний підхід, відповідно до якого причини розвитку систем знаходяться в їх внутрішніх протиріччях, а рушійні сили розвитку – у внутрішній логіці розгортання цих протиріч, в об'єктивних суспільних формах їх існування.

За думкою прибічників *генетичного підходу*, відкривається можливість прогнозування динаміки економічної системи, передбачення деяких рис її зрілого стану, врахування можливого стану економічних систем, які існують у сучасному світі у нерозвинутому вигляді. Проте, генетичний підхід не дає відповіді на питання про зміни системи, становлення нової системи, що замінює еволюційно або революційно попередню.

Найбільшого поширення в економічній компаративістиці набули формаційні і цивілізаційні підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку.

Суть ф*ормаційного підходу* полягала в тому, що продуктивні сили в сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва в поєднанні з політичною надбудовою суспільства – соціально-економічну формацію. *Формаційний підхід* передбачає те, що розвиток суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва на інший: (первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний, комуністичний). *Формаційний підхід* виходить з того, що вирішальна роль у суспільстві належить:

– процесу виробництва;

– відносинам власності;

– протиріччям між продуктивними силами і виробничими відносинами.

На думку вітчизняних економістів (В. Д. Базилевич), *формаційний підхід* має низку недоліків: по-перше, п'ятиформаційна періодизація розвитку суспільства не має всеохоплюючого характеру; по-друге, формаційний підхід зводить розвиток суспільства лише до розвитку матеріального виробництва; по-третє, формаційний підхід абсолютизує класову конфронтацію; по-четверте, він припускає певну переривність природно-історичного процесу.

В основі ж *цивілізаційного підходу* лежать такі принципи, як пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних моментів, посилення людського фактора суспільного розвитку, еволюційність розвитку суспільства – найпоширеніший принцип у сучасних умовах, відповідно до якого еволюція економічних і суспільних систем розглядається у значно ширших межах – від цивілізації до цивілізації, наприклад, за такою схемою: доіндустріальне –

індустріальне – постіндустріальне суспільство *(Д. Гелбрейт, А. Арон)*. *Цивілізаційний підхід*, не заперечуючи в принципі *формаційного підходу*, звертає основну увагу на нагромадження матеріального і духовного багатства, поєднує в собі переваги формаційного і цивілізаційного підходу до типології економічних систем, не виключаючи їх тривалого співіснування.

Серед шкіл і напрямів сучасної економічної теорії помітне місце займає *постіндустріалізм*, який суттєво відрізняється від традиційних концепцій також в економічній компаративістиці. Табл. 2 засвідчує інтенсивний розвиток концепцій індустріального та постіндустріального суспільства у другій половині XX – на початку XXI ст.

Таблиця 2

Дослідження постіндустріальних економічних систем в основних концепціях цивілізаційного розвитку XX ст.

Теорії та їх основні представники		
60-70-ті роки	**80-ті роки**	**90-ті роки**
1	2	3
Становлення та розвиток теорій індустріального та нового індустріального суспільства (Дж. К. Гелбрейт, Ж. Еллюль, Р. Арон, Ф. Перру та ін.), теорій стадій економічного зростання (У. Ростоу та ін.)	Деталізація основних положень і поступове зниження інтересу до теорій індустріального суспільства як самостійних. Орієнтація на пошук якості життя в теоріях економічного зростання	Інтенсивне залучення основних положень теорій індустріального суспільства до інших, більш широких концепцій цивілізаційного прогресу
Формування і розвиток теорій постіндустріального суспільства (Ф. Махлуп, Т. Умесао, П. Дракер, М. Порат, Д. Белл, Е. Тоффлер та ін.)	Деталізація положень теорій постіндустріального суспільства, пошук нових мегатрендів розвитку та трансформації суспільства (Д. Белл, М. Кастельс, Дж. Несбіт, П. Абурден та ін.). Генеза теорій інформаційного суспільства (Й. Масуда, Т. Стоуньєр, Р. Катц та ін.)	Розквіт теорій інформаційного суспільства, суспільства знань тощо (К. Кумар, Р. Кроуфорд, У. Хадсон, П. Дракер та ін.)
Становлення концепції структурних зрушень (К. Кларк, Ж. Фурастьє та ін.)	Включення концепцій структурних зрушень як складового елементу в теорії постіндустріального суспільства (Д. Белл, П. Дракер та ін.)	Концепції структурних зрушень продовжують залишатися складовим елементом теорій постіндустріального, інформаційного суспільства, суспільства знань тощо (Р. Кроуфорд, У. Хадсон та ін.)
Розвиток соціалістично орієнтованих теорій індустріального суспільства (Г. Маркузе, А. Шафф та ін.)	Застій соціалістично орієнтованих досліджень	Відродження інтересу до соціалістично орієнтованих теорій у межах постекономічної проблематики (А. Бузгалін, О. Колганов, В. Іноземцев)
Становлення і розвиток теорій Римського клубу з глобальних проблем людства (М. Месарович, Е. Пестель, А. Печчеї, Е. Ласло та ін.)	Дослідження окремих аспектів глобальних проблем у рамках теорій Римського клубу, пошук нових парадигм для глобальної проблематики (Г. Фрідріхс, А. Шафір, А. Печчеї та ін.)	Розквіт теорій стабільного розвитку, інтеграції та глобалізації в межах теорій Римського клубу

На межі другого і третього тисячоліть виразно виявились тенденції, які позначили перехід від суспільства індустріальних технологій до нової якості соціально-економічного життя, інститутів тощо. Світова економічна думка другої половини XX ст. відобразила ці зміни у вигляді сукупності теорій – індустріального, постіндустріального суспільств, «третьої хвилі», суспільства знань, нової економіки та ін. В економічній компаративістиці істотно зросли роль та значення порівняльних зіставлень саме з позицій названих теорій.

У цьому контексті важливо зосередити увагу на з'ясуванні низки важливих питань: про характерні ознаки постіндустріального та інформаційного суспільства, критерії переходу від одного до іншого, з'ясування відмінностей економіки знань тощо. У табл. 3 наведені найхарактерніші інтерпретації постіндустріального суспільства.

Таблиця 3

Види постіндустріального суспільства

Автор	Визначення суспільства та основних рис його економічної системи
1	2
Д. Белл (США)	*Постіндустріальне суспільство – суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг*, проведення дослідження організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних спеціалістів є основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень… все більшою мірою стало залежати від досягнення теоретичного знання… постіндустріальне суспільство… передбачає виникнення нового класу, представники якого на політичному рівні виступають як консультанти, експерти або технократи (*Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society A Venture in Social Forecasting. – New York, 1973. – P. 74)
П. Дракер (США)	*Знання швидко перетворюються на визначальний фактор виробництва*, відсуваючи на задній план і капітал, і робочу силу. Зараз можна говорити про створення *економічної системи на основі знання* (knowlege society).
У.Дж. Мартін (США)	*Інформаційне* – це таке *суспільство, в якому якість життя, так само як і перспективи соціальних змін і економічного розвитку, все більше залежать від інформації та від її використання*. У такому суспільстві життєвий рівень, структура праці та відпочинку, система освіти і ринок суттєво залежать від прогресу в інформації і знаннях. Це очевидно, виходячи зі збільшення множинності інформаційно насичених продуктів і послуг, що передаються шляхом широкого набору засобів, багато з яких є електронними.
М. Кастельс (США)	В останні два десятиліття у світі з'явилася *економіка нового типу*, яку я називаю *інформаційною і глобальною… Інформаційна* тому, що *продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у цій економіці залежать насамперед від їхньої здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, що ґрунтується на знаннях*. *Глобальною* – тому, що *основні види економічної діяльності*, такі як виробництво, споживання і циркуляція товарів і послуг, а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технології, ринки) *організовуються в глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що поєднує економічних агентів* (*Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 81)
Т. Сакайя (Японія)	*Революція, породжена вартістю, що створюється знанням, поширюється по всьому світу… виробництво таких цінностей стає головною умовою економічного зростання і засобом забезпечення корпоративних прибутків*; людство вже почало свій перехід від постіндустріального суспільства до нового соціального ладу. Вирішальну роль відіграє відмінність між індустріальним суспільством, де вона стає надбанням широких мас (Новая постиндустриальная волна на Западе. – С. 359, 369).
А.А. Чухно (Україна)	*Постіндустріальне суспільство* – це *якісно нова економіка, яка базується на інформаційно-інтелектуальній технології*. На відміну від попередніх суспільств із властивим їм домінуванням матеріального виробництва, це *суспільство, у якому абсолютно переважає сфера послуг*, нематеріальне виробництво, замість матеріальної мотивації утверджуються постматеріальні цінності і мотивації (Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та її значення для України. – К.: Логос, 2003. – С. 74).

Витоки економічної теорії інформаційного суспільства пов'язані насамперед з працями Ф. Махлупа (Австрія), М. Пората, М. Рубіна (США). У 60-ті роки XX ст. Ф. Махлуп розробив концепцію *первинного інформаційного сектору*, за якою до ВВП входить вартість проданих на ринку інформаційних товарів і послуг. У 70-ті роки М. Порат і М. Рубін розширили межі дослідження, ввівши поняття *вторинного інформаційного сектору*, який вміщує виробництво інформаційних товарів і послуг для інформаційного сектору (наприклад, споживання капіталу, необхідного для утримання інформаційного обладнання). Підрахунки М. Пората засвідчили зрушення на користь визначальної ролі інформації в економіці США. На поч. 1980 р. в американській економіці обробкою і передачею інформації займалося 48 % зайнятих, тоді як у с/г працювало близько 3 %, в обробній промисловості – трохи більше 20 %, у сфері послуг – близько 30 %.

Відомий прихильник теорії інформаційного суспільства У. Мартін (США) вже у 90-ті роки виокремив основні сфери з найвищою потребою в інформаційних технологіях:

- діяльність з використання телекомунікацій;
- дистанційне навчання;
- університетські та науково-дослідні мережі;
- управління дорожнім рухом;

– диспетчерська служба повітряного транспорту;
– мережі системи охорони здоров'я;
– поширення комерційної інформації по електронних мережах;
– загальноєвропейська мережа державної адміністрації;
– міські лінії швидкісної передачі інформації.

Таким чином, «ключ» до розуміння зрушень в економічній системі полягає у змінах природи людської діяльності за рахунок зростання в ній ролі розумової складової (збір, обробка, передача інформації) і зниження ролі фізичної. Для поглиблення характеристики функціонуючих економічних систем необхідно брати до уваги нові тенденції у соціально-економічному розвитку різних країн. Економіка розвинутих країн другої половини XX ст. характеризувалась тенденцією радикальної зміни природи економічного зростання, його новою якістю. Ця тенденція відобразилась у структурних змінах суспільного виробництва і, відповідно, у змінах основного макроекономічного показника СНР, – ВВП. Розглянути ці зміни найкраще шляхом порівняльного аналізу.

Усі види економічної діяльності, які враховуються ВВП, за галузевою ознакою класифікуються за трьома секторами економіки:

– первинним – добувним (с/г, гірничо-добувна промисловість, рибальство, лісництво);

– вторинним – індустріальним (обробна промисловість, будівництво);

– третинним – сфера послуг (транспорт, торгівля, фінанси, кредит, банки, страхування, операції з нерухомістю, охорона здоров'я, освіта, наука, управління).

Вважається, що економічна система послідовно проходить через домінування на певному етапі одного із вищезазначених секторів економіки. Відповідно до цього економічна система отримує свою специфічну назву.

Для етапу *доіндустріального* (переважно аграрного) розвитку характерне домінування первинного сектору, а з вторинного – наявність в основному будівництва і вкрай обмежене поширення третинних видів діяльності.

На наступному етапі соціально-економічного розвитку відбувся перехід до *індустріального суспільства* з властивою лише йому економічною системою. В індустріальному суспільстві найшвидшого розвитку порівняно з усіма іншими набув вторинний сектор. З одного боку, досягнуто значних успіхів у сфері масового виробництва матеріальних благ, а з іншого – загострилась небезпека загибелі внаслідок можливості порушити «зовнішні межі» навколишнього середовища. Сфера послуг в індустріальному суспільстві також швидко розвивалася з урахуванням великої потреби в обслуговуванні промислового виробництва та будівництва.

Настання *постіндустріального етапу* (стадії) і відповідного типу економічної системи й суспільства позначене процесом створення у сфері послуг все більшої частки ВВП та зосередження саме у цій сфері людської активності все більшої частки зайнятих. Вирішальне значення сфери послуг, як основної, призвело до важливих наслідків в економічній методології, теорії та практиці. Насамперед, попередній (традиційний) секторний підхід у порівняльному аналізі економічних систем у процесі становлення та розвитку постіндустріального суспільства збагатився і розширився за рахунок таких сфер, як інформація, наука, освіта, культура. Прихильники теорії постіндустріального суспільства виокремили «четвертинний сектор» (торгівля, фінанси, страхування, нерухомість) і п'ятеринний сектор» (особисті, професійні, ділові послуги і послуги державного управління). Останній сектор охоплює найбільшу частину працівників – професіоналів і спеціалістів технічного профілю (лікарі, вчителі, дослідники, вчені, інженери), які вирізняються рівнем освіти й професійної кваліфікації. В економіці виникає велика кількість нових видів діяльності поряд зі зникненням потреби в багатьох професіях, які існували раніше, що суттєво змінює структуру ринку праці. Встановлюється новий характер взаємозв'язку між різними секторами економіки. Збільшення кількості секторів ускладнило їхню систему і спричинило відсторонення основних традиційних факторів зростання економіки та її ефективності на задній план. Першорядна роль належить інформації, освіті, науці. Тому сфера послуг цілком

обґрунтовано визначається як первинний сектор, а промисловість і с/г справедливо відносять до наступних секторів.

На думку Д. Белла, *постіндустріальне суспільство* переходить в *інформаційне* завдяки *телекомунікаційній революції*. Особливо вчений виділяє такі фактори: 1) вирішальне значення кодифікованого теоретичного знання для технічних інновацій і перетворення нової інтелектуальної технології у головний елемент системного аналізу та прийняття рішень; 2) зміна природи ринку з розвитком інформаційних технологій (зокрема, інформаційних мереж), суть якої полягає у створенні глобального інформаційного простору, який перетворює ринок із простору (space) у мережу (network).

На думку західних економістів (А. Нормана, Т. Морріса-Сазукі, П. Садлера, П. Бартона) поширення інформаційних (комп'ютерних) технологій є ключовим елементом у становленні та розвитку інформаційного суспільства. Завдяки таким технологіям стає можливим інтегрувати у макроекономічному масштабі такі сфери, як контроль, планування, виробництво, розподіл. Цей процес підштовхують (Т. Морріса-Сазукі):

– інтеграція комп'ютеризованих управлінських інформаційних систем (management information system – MIS);

– створення інститутів розробки, що спираються на комп'ютери (computer-aided design – CAD), та виготовлення, що спираються на комп'ютери (computer-aided manufacturing – CAM).

З т.з. американського дослідника П. Садлера, інформаційні технології трансформують індустріальне суспільство за двома основними напрямами:

1) створення нових товарів і послуг (комп'ютери, стільникові телефони, здійснення покупок і операцій з банківським рахунком, не виходячи з будинку);

2) підвищення продуктивності, що неоднозначно впливає на економіку: а) знижує витрати виробництва і відповідно ціни; б) зменшує попит на робочу силу, і, за умови зростання економіки недостатніми темпами, викликає масове безробіття.

Більш широкий підхід до вибору критеріїв (економічного, технологічного, соціального, політичного, культурного) переходу до нового типу економічної системи характерний для У. Мартіна. Але ключовим для розвитку інформаційного суспільства вчений вважає те, якою мірою технології стають невід'ємною частиною повсякденного життя людей.

Отже, серед загальних критеріїв переходу до інформаційного суспільства вирішальне значення надається *розвитку інформаційних технологій* і пов'язаних з ними процесів. Існування розвинутих інформаційних мереж забезпечує найефективнішу взаємодію різних соціальних і економічних структур.

Низка авторів виокремлюють *два підходи до висвітлення змін у світі внаслідок розвитку інформаційних технологій*, головна відмінність між якими полягає головно у тлумаченні питання про ступінь проникнення нових технологій у домогосподарства. Прихильники *першого підходу* вважають, що це проникнення незначне, а тому, на їхню думку, свідчить про незмінність природи сучасної ринкової економіки. На думку прихильників *другого підходу*, розвиток інформаційних технологій викличе їх широке застосування у домогосподарствах, що звільнить останні від багатьох побутових проблем, суттєво збільшить вільний час, а відтак, викличе глобальні зміни в природі економічної системи.

Поряд з цим вчені констатують про існування суттєвих недоліків нового суспільства, які породжуються розвитком інформаційних технологій, інформаційних мереж. Серед них особливо виділяється загроза приватності (privacy): оскільки дія агента відображається в усій мережі, інформація про його життєдіяльність стає загальнодоступною. Виникає і розвивається суперечність між двома сторонами доступу до інформації. З одного боку, виникає загроза ізоляції та де персоніфікації людини внаслідок відсутності безпосереднього особистого спілкування. З іншого боку, вільний доступ до інформації суттєво збагачує можливості спілкування і розвитку особистості.

Для прихильників *теорії суспільства знань*, як і деяких інших постіндустріалістів, характерний особливий різновид порівняльного аналізу економічних систем, який полягає у

співставленні певних теорій індустріального суспільства і суспільства знань, а також різноманітних параметрів їх практичного розвитку і функціонування.

Вихідним пунктом порівняльного аналізу є питання про історичну долю вищезазначених двох видів суспільства. Так, японський вчений Тайчічі Сакайя, сформулював його сутність у вигляді наступних запитань:

1. Яким виявиться майбутнє суспільство: більш розвиненим у порівнянні з сучасним чи принципово новим?

2. Наскільки довге життя відведене індустріальному ладу?

3. Чи буде людство й наділі прагнути до споживання все більшої кількості матеріальних благ?

4. Чи будуть базуватися людські смаки, цінності, мораль, як і раніше, на припущенні згідно з яким нестримне зростання споживання відповідає інтересам цивілізації?

Відповідь ученого грунтується на врахуванні тенденцій розвитку і явищ, які чітко проявилися у 80-х роках XX століття. Саме в цей період у людей розпочалася зміна світогляду та поглядів на такі, здавалося б, непохитні поняття, як задоволення, доцільність і привабливість. Поряд із поступовим затуханням колись нестримного прагнення до оволодіння все новими і новими матеріальними благами поширюється етика постмодернізму, яка визначається виразом: «Найцінніше: легке – коротке – мале». Було зроблено висновок: індустріальне суспільство пройшло свій пік і рухається по низхідній, воно, по суті, агонізує.

У той же час, завдяки проривам у сфері комп'ютерних і комунікаційних технологій з'явилися засоби, які забезпечують зберігання, обробку і поширення знань у великих розмірах.. Розробка персональних мікрокомп'ютерів і комунікаційних систем, що об'єднують їх у глобальну мережу, стала невід'ємною рисою сучасного способу життя і зумовила вибухове збільшення обсягу інформації. Звідси – індустріальне суспільство змінюється на новий його тип, новий етап цивілізації, рушійною силою якого є цінності, створені знаннями (knowlege-value society). Такі західні вчені як Р. Кроуфорд, Т. Стюарт, У. Хадсон оперують поняттям «суспільство знань» або близьким до нього за змістом. Водночас між науковцями є відмінності у трактуванні цього поняття. Одні з них *визнають характерною ознакою сучасного суспільства не сам факт поширення знань, а їх безпосереднього втілення у більшості створюваних благ*. Саме тому економіка стає системою, що функціонує на основі обміну знань та їх взаємної оцінки. В цьому полягає принципова відмінність суспільства знань від індустріального суспільства і відповідно принципова відмінність їх економічних систем.

Дослідники постіндустріалізму вважають, *що в економічній системі суспільства знань відбувається порушення низки економічних законів.* Насамперед це стосується *закону вартості*. Згідно з ним вартість товарів та послуг визначається затратами суспільної праці, а товари та послуги обмінюються відповідно до їх суспільної вартості, величина якої встановлюється на рівні суспільно необхідних затрат праці. За законом вартості затрати суспільної праці виступають як вартість товарів і послуг.

Законом, що порушується, є також *закон попиту і пропозиції*. Він характеризує взаємодію і взаємозв'язок між попитом і пропозицією у сфері обміну, виражає об'єктивне прагнення попиту та пропозиції до відповідності. Як зазначає Т. Стюарт, цей закон ніхто не відміняв, однак у господарській практиці він діє не так строго і далеко не завжди. Наприклад, на ліквідних і добре налагоджених фінансових ринках повинна панувати близька до досконалої рівновага. Проте становище більш змінне. Воно зумовлюється тим, що предмети купівлі-продажу все частіше переводяться із матеріальної галузі в нематеріальну – в інформацію про майбутнє і про вартість інтелектуальних активів корпорації.

Першою причиною порушення закону є спільне виготовлення виробниками і споживачами багатьох нематеріальних послуг: консалтингових, освітніх, туристичних професійної підготовки, розваг тощо. При цьому відмінність між продавцями і покупцями стирається.

Друга причина – виробничі можливості (пропозиція) найчастіше визначаються споживачами, а не офіційними виробниками. Існування надлишкової виробничої потужності

негативно впливає на ринки матеріальних благ, але підвищує ефективність ринків нематеріальних товарів.

Порушення третього закону – *закону спадної доходності* – полягає в тому, що при досягненні будь-яким підприємством певної межі продуктивність додаткових вкладень факторів виробництва спадає у порівнянні з віддачею попередніх. Однак, це порушення поширюється лише на окремі сфери економіки. Такі сектори економіки, як сільське господарство, виробництво продуктів, які швидко псуються, гірничодобувна промисловість продовжують відчувати на собі дію закону спадної дохідності і панування традиційної економічної теорії. А такі сектори, які ґрунтуються на знаннях і новітніх технологіях, характеризуються зростаючою дохідністю. Розробка і виробництво комп'ютерів, мобільних телефонів, фармацевтичних виробів, ракет, літаків, автомобілів, програмного забезпечення, телекомунікаційного устаткування характеризуються значною специфікою щодо технології й суто економіки. Необхідні великі початкові вкладення у наукові дослідження, розробки і обладнання, проте приріст виробництва після початку реалізації коштує відносно дешево. При випуску ж все більшої кількості високотехнологічних продуктів витрати виробництва знижуватимуться, а прибуток від їх використання збільшуватиметься.

Порівняльний аналіз будь-якої економічної системи, зокрема, і суспільства знань, традиційно проводиться за показниками: ВВП на одну особу, витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), кількість наукових працівників, індекс конкурентоспроможності, частка високотехнологічної продукції у загальному експорті країни тощо. Крім того, у порівняльному аналізі економіки суспільства знань також використовується методика, запропонована Світовим банком програмою «Знання для розвитку», згідно з якою оцінюється готовність тієї чи іншої країни до переходу на модель розвитку, що ґрунтується на знаннях. Ця програма включає комплекс із 76 показників, за допомогою яких можливо порівнювати окремі показники різних країн, а також середні показники по групі країн. Порівняння можна здійснювати як за окремими, так і за агрегованими показниками. Вони характеризують: інституціональний режим, який показує мотиви ефективного використання існуючого й нового знання та розвитку підприємства; ступінь освіченості населення і наявність у нього навиків щодо створення, розподілу та використання знань; інформаційна й комунікаційна інфраструктура, яка сприяє ефективному поширенню і переробці інформації; національна інноваційна система, що включає фірми, дослідницькі центри, університети, консультаційні та інші організації, які сприймають і адаптують глобальне знання для місцевих потреб та створюють нове знання, і ґрунтуються на новому рівні технології.

Існує також система з 12 базових показників, які об'єднано у чотири групи: *інституціональний режим економіки, освіта, інновації, інформаційні технології і комунікації.*

Показники, що входять до *інституціонального режиму економіки*, характеризують умови, в яких розвиваються економіка і суспільство в цілому. Головним питанням для економіки знань є наскільки економічне та правове середовище сприяє створенню, розподілу і застосуванню знання у його різних проявах, а саме – доступність фінансування інноваційних проектів, заохочення до освіти і підвищення кваліфікації, дотримання прав на інтелектуальну власність тощо.

Освіта належить до фундаментальних факторів розвитку економіки знань. Це передбачає розвинуту систему освіти, яка охоплює все більше населення, конкурентне середовище освітніх закладів, а також навчання працівників протягом усього трудового життя. Для оцінки освіти використовують показники грамотності дорослого населення, співвідношення зареєстрованих школярів, студентів до кількості осіб відповідного віку.

Інновації відображають успішність зв'язків бізнесу з вищими навчальними закладами, бібліотеками, дослідницькими центрами, лабораторіями, інноваційними осередками, професійними об'єднаннями. Застосовують три показники для вимірювання інновацій: кількість наукових працівників, зайнятих у сфері НДДКР; кількість зареєстрованих у США патентів, автори яких є громадянами інших країн; кількість опублікованих статей у науково-технічних журналах.

Інформаційні технології і комунікації розглядаються як вирішальний елемент нового суспільства.

Аналіз витоків та розвитку теорій постіндустріалізму, їх загальних і особливих рис, був би неповним без розгляду окремих новаторських концепцій нового суспільства в галузі економічної компаративістики. У праці «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» відомий американський вчений іспанського походження М. Кастельс розробив специфічну концепцію порівняння економічних систем.

Починаючи з класичних праць французького вченого А. «Постіндустріальне суспільство» (1969) та американці Д. Белла «Настання постіндустріального суспільства. Досвід соціального прогнозування» (1973), *у теоріях індустріального й постіндустріального суспільства встановилась міцна традиція не проводити відмінності між соціально-економічними системами по осі протиставлення різних типів власності* (приватної і суспільної) *і різних суспільних способів виробництва* (капіталізму і соціалізму).

М. Кастельс дає таке визначення своєму поняттю *«спосіб розвитку»* – це технологічні схеми, через які праця впливає на матеріал, щоб створити продукт, детермінуючи, в кінцевому підсумку, величину і якість економічного надлишку»[1]. *«Спосіб виробництва»* характеризується структурним принципом, згідно з яким привласнюється і контролюється так званий «економічний надлишок» (інша частина продукту виробничого процесу спрямовується на споживання). М. Кастельс, по суті, поділяючи погляди таких відомих представників теорії постіндустріального суспільства як Д. Белл, А. Турен, прагне розвивати їх і збагатити власними ідеями (табл. 5, 6).

Таблиця 5

Схема порівняльного аналізу трансформаційних процесів у теоріях постіндустріального суспільства (за М. Касельсом)

Тип виробництва	**Доіндустріальне суспільство**	**Індустріальне суспільство**	**Постіндустріальне суспільство**
1	2	3	4
Економічний сектор	**Добуваний** Первинний: с/г, лісова, рибна промисловість	**Виробничий** Вторинний: виробництво промислових товарів	**Обробний** Третинний: транспорт. Четвертинний: торгівля, фінанси, зв'язок. П'ятеринний: охорона здоров'я, освіта, наука, рекреація
Ресурси	**Природні сили:** вітер, вода, дикі тварини, людські м'язи	**Створена енергія:** Електроенергія, нафта, газ, ядерна енергія	**Інформація:** комп'ютерні передавальні системи
Стратегічний ресурс	**Сировина**	**Фінансовий капітал**	**Знання**
Технологія	**Ремесло**	**Машинна технологія**	**Інтелектуальна технологія**
Кваліфікаційна база	Ремісники, селяни, некваліфіковані працівники	Інженери, кваліфіковані працівники	Вчені, високоосвічені професіонали
Методологія	Здоровий глузд, метод спроб та помилок	Емпіризм, експеримент	Абстрактна теорія, системний аналіз
Часова перспектива	Орієнтація на минуле	Орієнтація на швидке використання	Орієнтація на майбутнє
Соціальна конструкція	Гра проти природи	Гра проти створення майбутнього	Гра між людьми
Головний принцип	Традиція	Економічне зростання	Кодифіковане теоретичне знання

Американський вчений особливо виокремлює дві характерні риси економіки нового типу, яка сформувалась в наприкінці XX – поч. XXI ст. на Заході, насамперед у США, – це інформаціональність та глобалізаційність. *Нова економіка інформаціональна*, оскільки продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у ній (фірма, регіон, нація)

[1] *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С. 37.

залежать насамперед від здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, яка ґрунтується на знаннях. Це набуває також відображення у галузевій структурі економіки постіндустріального суспільства і відповідно – структурі зайнятості населення, де переважає розвиток сфери послуг порівняно з промисловістю і сільським господарством. Наприклад, у США та країнх ЄС-15 на поч. XXI ст. у загальній структурі зайнятості населення цих країн найвищою була частка працівників, залучених до сфери послуг (70,9 та 68,6 % відповідно). *Нова економіка – глобальна*: основні види економічної діяльності (виробництво, споживання, циркуляція товарів і послуг), а також їх складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) організовуються у глобальному масштабі, прямо чи з використанням розгалуженої мережі, яка пов'язує економічних агентів.

Таблиця 6

Схема порівняльного аналізу способів виробництва і способів розвитку у теорії інформаціонального суспільства (за М. Касельсом)

Спосіб виробництва		**Спосіб розвитку**	
1		2	
Етатизм	Привласнення економічного надлишку утримувачами влади в державному апараті. Максимізація влади	Індустріалізм	Головне джерело продуктивності – кількісне зростання чинників виробництва (праця, капітал, земля) разом із використанням нових джерел енергії
Капіталізм	Привласнення економічного надлишку утримувачами контролю в економічних організаціях. Максимізація прибутку	Інформаціоналізм	Головне джерело продуктивності – якісна здатність оптимізувати поєднання використання чинників виробництва на основі знання та інформації

У порівняльному аналізі сучасних трансформаційних процесів М. Кастельс представляє позиції представників інституціонально-соціального напряму економічної науки, для яких характерний значно виважені ший підхід до аналізу економічних систем порівняно з прихильниками неоліберального напряму. Зокрема, М. Кастельс вважає, що в багатьох випадках лібералізація і приватизація відкрили нові інвестиційні можливості, збільшили продуктивність у приватизованих компаніях, викликали технологічне оновлення, підштовхнули економічне зростання в цілому. Водночас вчений підкреслює, що дерегуляція та приватизація самі по собі не є механізмом розвитку. «Країни, які повністю віддались на поталу ринкових механізмів, особливо хворобливо реагують на зміни фінансових потоків і вразливі з погляду технологічної залежності»[2]. Дерегуляція та приватизація можуть бути елементами стратегії розвитку окремої держави, але їхній вплив на економічне зростання буде залежати від конкретних заходів або стратегій позитивного втручання (технологічна і освітня політика), які забезпечують постачання країни інформаціональними чинниками виробництва.

Таким чином, будь-яка з розглянутих концепцій має і переваги і недоліки, а це, в свою чергу, відображається на трактуванні з їх позицій питань порівняльного аналізу економічних систем.

[2] Там же. – С. 102.

ТЕМА 2. КРИТЕРІЇ ПОРІВНЯННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ ТИПОЛОГІЗАЦІЯ

1.Визначення поняття «економічна система».
2. Критерії класифікації економічних систем.
3. Класифікація порівняльних економічних систем.
4. Типи, види і моделі економічних систем.
5. Порівняльний аналіз економічних систем з позицій постмодерністських концепцій.

1. Визначення поняття «економічна система»

Сучасна економічна література характеризується відсутністю єдності поглядів на зміст категорії «економічна система» та визначення типів економічних систем. Найчастіше «*економічна система*» трактується, як:

– сукупність відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;

– сукупність індивідів, об'єднаних спільними економічними інтересами;

– історично визначений спосіб виробництва;

– особливим чином упорядкована система зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;

– сукупність економічних процесів, які відбуваються в суспільстві на основі властивих йому відносин власності, організаційно-правових норм тощо.

Спільним щодо визначення *«економічної системи»* є визнання загальної причини її існування – універсального закону відносної обмеженості (рідкісності) ресурсів. В основі його дії лежать дві обставини:

1) постійне якісне та кількісне зростання людських потреб;

2) обмеженість матеріальних благ і послуг, необхідних для їх задоволення.

Ще одним спільним є визнання того, що для вирішення цих проблем суспільство може використовувати множинність інституціональних структур і координаційних механізмів. Проте змістовне наповнення категорії «економічна система», конкретний набір її елементів, взаємодія та взаємовідношення між ними є різними, наслідком чого є різні визначення економічної системи.

Зокрема, такі відомі західні економісти як К. Макконнелл, С. Брю, П. Самуельсон за основу визначення *економічної системи* беруть *функціональний підхід*, тобто механізм, за допомогою якого вирішуються основні три проблеми економічного життя, притаманні будь-якій економіці: Що необхідно виробляти і в якій кількості? Як виробляти? Для кого виробляти? Кількість таких проблем зростає при їх деталізації, наприклад, де розміщувати, як розподіляти і обмінювати, кого і як винагороджувати за виробничу діяльність? Причому, економічна система має забезпечити не тільки теоретичну відповідь на ці питання, а й реальні економічні дії. Специфіка розв'язання зазначених ключових проблем і визначає тип економічної системи.

З позицій ортодоксальної теорії *економічна система* розглядається як функціонуюча система виробничих відносин, що об'єктивно складається між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ в їх історичному розвитку, ядром якої є відносини привласнення умов та результатів виробництва. Традиційно така система розглядається у зв'язку з розвитком продуктивних сил.

Українські та зарубіжні представники *інституціональної* та *еволюційної теорій* визначають *економічну систему* як сукупність *інституцій* (законів, правил, звичаїв, норм тощо). При цьому розуміння змісту інститутів, як і їх конкретних форм, значно відрізняється один від одного.

Важлива відмінність між традиційним неокласичним та інституціональним аналізом економічних систем полягає у визначенні впливу інститутів на господарське життя. У неокласиків він вважається мінімальним або найчастіше – ігнорується. Для інституціональних теорій, навпаки, інститути – це важлива економічна реальність: вони вливають на стимули та

поведінку підприємств і є легітимними об'єктами підприємницької діяльності. На думку представників цих теорій, категорія «інститут» є вихідною при аналізі економічних систем.

Основоположник американського інституціоналізму Т. Веблен (1857-1929) запропонував не менше десяти різних визначень категорії «інститут». Лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 р. Р. Коуз сутність діяльності будь-якого уряду вбачає у виборі соціальних інститутів, які виконують функції економічної системи, наприклад, коли влада запроваджує або ліквідовує урядові агенції, змінює закони про відповідальність, запроваджує ліцензійний режим, націоналізує або приватизує галузі тощо. Інший американський вчений Д. Норт (лауреат Нобелівської премії з економіки 1993 р.) під інституціями розуміє правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують поведінку людей в певному руслі.

На основі узагальнення поглядів зарубіжних і українських вчених-інституціоналістів, дослідник Р. Пустовійт запропонував власне тлумачення категорії інститутів – набір формальних (наприклад, закони і обмеження) та неформальних (наприклад, норми і звичаї) правил, які потрібно розглядати в аспекті їхніх впливів щодо будь-яких активів та у взаємодії з політичними, економічними і соціальними структурами. Формальні правила (нормативна база економічних інститутів) послідовно розвивалась на основі звичок та моральних норм, які були започатковані ще з часів первісного обміну. На думку вченого, значущість подібних інститутів, яка обумовлювалася необхідністю постійних змін у правах власності, призвела до створення у співіснуванні людей складної системи офіційних і неофіційних норм поведінки, які спрямовані на мінімізацію трансакційних витрат та надійність захисту прав власності і звідси оптимізують соціально-економічну поведінку людей.

Відомий французький інституціоналіст Б. Шаванс запропонував розрізняти три рівні структури інститутів залежно від їхньої ваги для людського соціуму:

– І-й рівень – мова, етика, релігія, сім'я, гроші, власність;

– І-й рівень – соціальні умови, звичаї, традиції, правові норми, внутрішні правила організації, контракти, конституції, суспільні устрої;

– ІІІ-й рівень – ієрархії, асоціації, фірми, професійні спілки, організації підприємців, уряди, адміністративні апарати, міжнародні організації та угоди.

Науковці пропонують розміщувати інститути (у їх впливі на тип організації економічної системи) у певній ієрархічній послідовності (М. Дерябіна):

– *приватна власність* як найважливіший інститут ринкової економіки;

– *правові регулюючі інститути*, які забезпечують чітке розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони);

– *інститути, які відповідають за власність інших осіб* (норми бухгалтерського обліку, банківське регулювання, регулювання ринку цінних паперів та інвестиційних посередників);

– *інститути, які структурують поведінку партнерів у ринкових відносинах* та забезпечують можливість її передбачення (контрактне право).

З урахуванням вищезазначених позицій *економічна система* – це *не просто сукупність певним чином визначених інституцій, а відповідно структурована та субординована за певними рівнями сукупність соціально-економічних інститутів, які мають різну «вагу» і відіграють кожен свою роль*.

У дослідженні економічних систем та їх порівняннях важливе значення надається розрізненню традиційного і нового інституціоналізму. Зокрема, у межах неоінституціоналізму реалізується чітке та об'єктивне розуміння категорії інститутів. Так, Д. Норт визначає інститути, як:

– «правила гри» у суспільстві, або, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми;

– правила, механізми, які забезпечують дотримання «правил гри» і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми;

– формальні правила, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвості обмежень;

– прийняті людьми обмеження, які структурують взаємодії людей, їх формальні обмеження (правила, закони, конституції), неформальні обмеження (соціальні норми, умовності та взяті для себе кодекси поведінки) і механізми примусу до їх виконання. В сукупності вони визначають структуру стимулів у суспільствах і економіках.

Отже, *інститут* – це низка правил, які виконують функцію обмеження поведінки економічних агентів і впорядковують взаємодію між ними, а також відповідні механізми контролю за дотриманням цих правил (проф. О. Шастітко).

Розгляд тлумачення категорії «інститут» в сучасній зарубіжній та українській економічній літературі є доволі важливим для сучасного розуміння суті економічних систем та їх інституціональних змін.

У сучасній економічній компаративістиці співіснують усі вищезазначені підходи до визначення економічних систем. При цьому визнається наявність фундаментальних економічних проблем, які має вирішувати економіка будь-якого типу організації.

Зокрема, для авторів підручника з економічної теорії за редакцією професора Г. Климка при визначенні суті та змісту *економічної системи* характерним є підкреслення зумовленості її специфіки виробничими (економічними) відносинами, структура яких є складною і багатогранною і такою, що базується на відносинах власності. *Власність* визначає спосіб поєднання робочої сили з іншими факторами виробництва (капіталом, природними ресурсами) та відповідні стосунки між людьми з приводу привласнення результатів виробничого процесу. Водночас відносини власності зумовлюють історичну специфіку суспільства, його соціальну структуру, провідну систему політичної та економічної влади. Отже, в даному випадку вирішальним критерієм при визначенні суті, змісту, структури економічної системи обрані виробничі (економічні) відносини. Такий підхід характерний для багатьох шкіл та напрямів економічної думки (не лише марксистського), однак він не став загальноприйнятим.

Відомі українські вчені А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Палкін визначили *економічну систему як одну з підсистем суспільства*, яка інтегрує сукупність усіх ланок економіки (галузей, підприємств, індивідуальних господарств), природне середовище і виробничі відносини. Цілком справедливо розглядати економічну систему як вагому складову суспільного устрою, яка зумовлює і визначає усі інші.

На думку Б. Кульчицького, *економічна система* – це це *складне системне утворення, яке пронизує усі сфери життєдіяльності суспільства і, поєднуючи чинники виробництва з урахуванням пануючих цінностей і, відповідно, форм власності, забезпечує створення матеріальних і духовних благ і на цій основі – самовідтворення суспільства.* У цьому визначенні підкреслюються вагомі істотні моменти для розуміння суті економічної системи:

– складність і системність утворення;

– пронизування ним усіх без винятку сфер життєдіяльності, а не лише власне економічного механізму чи виключно сфери матеріального виробництва;

– поєднання ним у відповідний спосіб усіх основних факторів виробництва;

– залежність конкретних способів і характеру поєднання цих факторів насамперед від сформованої системи цінностей;

– визначення конкретних способів і характеру поєднання факторів виробництва також існуючими формами власності, що є похідними від усталеної системи цінностей;

– забезпечення цим системним утворенням через свої економічні механізми і форми безперервного самовідтворення усього суспільства, а не лише економічної сфери у вузькому значенні.

Обидва визначення доповнені їх автором ще двома важливими характеристиками сучасних економічних систем: «відповідальністю» і «відкритістю». Економічна система повинна бути «відповідальною» у найширшому розумінні, якщо вона претендує на цивілізованість і подальший саморозвиток. Щодо «відкритості», то її належний ступінь передбачає:

– забезпечення економічної свободи, конкуренції, гарантій для зовнішніх інвестицій;

– обмежену економіко-регулюючу роль держави;

– активну участь у міжнародній торгівлі;

– готовність держави до міжнародного економічного співробітництва, участі у вирішенні глобальних соціальних, гуманітарних, екологічних, культурних, інформаційних та інших проблем;

– взаємообмін духовними цінностями, поглядами, ідеями.

2. Критерії класифікації економічних систем

Методологія дослідження економічних систем включає *аспект класифікації* об'єктів аналізу чи їх складових. Однак вирішення цієї проблеми можливе лише за умови попереднього *обґрунтування об'єктивних критеріїв*, на основі яких пропонується та чи інша класифікація економічних систем. Знаходження комплексу об'єктивних критеріїв, які б забезпечили можливість чіткого розмежування та диференціювання економічних систем, – це спосіб вирішення проблеми їх класифікації.

Розвиток теорії і практики у сфері порівняльних економічних систем наприкінці XX – початку XXI ст. виявився доволі складним і суперечливим. Складність порівняльного аналізу полягає насамперед у множинності різних критеріїв (ознак) класифікації економічних систем, яка зумовлена об'єктивним розмаїттям властивостей систем.

Серед критеріїв, зокрема Б. Кульчицький (в якості стратегічного вектору трансформації економічних систем на початку XXI ст.), виділив як першочерговий – превалюючі суспільні цінності. Останні трактуються досить широко: ставлення до природи, людської, економічної діяльності та її результатів, форм власності, способів організації виробництва і розподілу, майнової нерівності, розуміння змісту соціальної справедливості, яка фіксується на рівні суспільної, зокрема, економічної, політичної, екологічної свідомості та у цій формі визначає загальну культуру (у тому числі економічну). Відтак зумовленість економічних інтересів випливає з пріоритетних ціннісних критеріїв і орієнтирів. У кожний конкретний період історичного розвитку, а також залежно від внутрішніх і зовнішніх обставин, у тій чи іншій системі формується домінуючий «зріз» цінностей, які у кінцевому підсумку активно впливають на функціонування економічної системи.

Загалом до найважливіших *основних об'єктивних критеріїв класифікації сучасних економічних систем* вчені відносять:

1) переважаючі форми власності на засоби виробництва;
2) ступінь втручання держави в економіку і методи регулювання соціально-економічних відносин;
3) ступінь відкритості економіки;
4) ступінь екологічної безпеки;
5) ступінь соціалізації;
6) ознаки теоретичної парадигми соціально-економічного прогресу (ступінь суспільної відповідальності та ступінь інтелектуалізації).

Серед *допоміжних критеріїв класифікації економічних систем* виокремлюють: співвідношення джерел ВВП; частку військових витрат у ВВП (ступінь мілітаризації економічної системи); ступінь самодостатності в економічному розвитку (частка власного капіталу в структурі джерел фінансування); показники структури суспільного виробництва (співвідношення галузей і секторів економіки).

Більшість вчених, як зарубіжних, так і українських, не відстежують спільного і відмінного між класифікацією і порівнянням економічних систем. Тобто, сьогодні не існує чіткого розмежування критеріїв класифікації і критеріїв порівняння економічних систем. До певної міри винятком є праці професора Мічиганського університету М. Борнстейна, який виокремив *визначальні показники для порівняння економічних систем*:

1) рівень економічного розвитку, який характеризується низкою макроекономічних параметрів (рівнем доходу на особу, нормою зростання цього доходу, часткою інвестицій у ВНП, рівнем безробіття населення тощо);

2) соціальні і культурні чинники, які відображають особливості, пов'язані з расою, релігією, зайнятістю, рівнем доходів, рівнем охорони здоров'я, традиціями, національними цінностями;

3) навколишнє середовище, що характеризується, по-перше, величиною (площа і густота населення), по-друге, місцем розташування (топографія, клімат, вихід до морів), по-третє, природно-ресурсним забезпеченням економіки.

Позитивним у такому підході є те, що він не обмежується виключно економічними показниками, а охоплює значну кількість позаекономічних, які активно впливають на становлення, функціонування і розвиток економічної системи. До соціальних і культурних чинників безумовно належить *ідеологія*, яка активно впливає на економічну систему, зокрема, у визначенні мети та засобів ринкових перетворень, виборі інструментів та інституцій, методів їх застосування.

3. Класифікація порівняльних економічних систем

Класифікація економічних систем (поділ їх на певні типи, типологізація) – один з перших кроків на шляху до розуміння їх суті. Завдяки їй відкривається можливість (через з'ясування подібностей і відмінностей) виявити певні закономірності функціонування економічних систем. Проблема типологізації економічних систем найактивніше почала ставитись і вирішуватись у 20-30-х рр. XX ст. (В. Зомбарт, А. Шпітгоф, В. Ойкен та ін.).

Акцентуючи увагу на питанні класифікації економічних систем, необхідно зважати на певну умовність будь-якої класифікації, а також множинність можливих критеріїв, які беруться за основу при визначенні типів економічних систем. Науковці підкреслюють, що вибір різних критеріїв під час розгляду економічних систем призводить до виокремлення різних їх типів.

Залежно від *співвідношення в господарському механізмі ринку і плану* економічна система може бути: *ринковою, централізовано плановою, змішаною, перехідною*.

Щодо *оцінки сукупності макроекономічних показників* системи можуть бути: *розвинутими, середнього рівня розвитку і такими, що розвиваються*.

При зіставленні з іншими країнами *за оцінками динаміки показників, характеру еволюційних форм і їх співвідношення* виокремлюють *системи, що наздоганяють, випереджувальні, стійкі*.

За домінуванням у системі економічних форм, типу механізму регулювання і ступеня соціальності пріоритетів вирізняють: *капіталістичні, соціально орієнтовані* та *комуністичні (соціалістичні)* системи.

За ступенем і динамікою розвитку країн із урахуванням їх географічного місцерозташування виділяють: *американську, європейську, азіатську* економічні системи.

З погляду прискорення глобалізації, способу взаємодії зі світовим господарством і типу змонтованості в нього розрізняють системи: *домінуючі, блокові, автаркічні, розчинні, самодостатні*.

Для сучасних теорій порівняльних економічних систем властивою є класифікація економічних систем різних країн за низкою ознак:

1) *формою власності на засоби виробництва* (приватна, суспільна);

2) *способом координації та управління економічною діяльністю* (ринковий механізм, централізоване управління);

3) *системою економічного стимулювання* (матеріальні, моральні стимули);

4) *метою та засобами її досягнення* (зростання добробуту населення, гонитва за високими темпами економічного зростання).

Ці параметри зрештою «обертаються» навколо одного і того ж кола проблем, в основі яких знаходиться *система виробничих відносин*: *спосіб розподілу* (алокація економічних ресурсів) *і координації господарської діяльності*; *власність; цінності, стимули і розподільчі*

відносини; відтворення (зростання, функціонування) тощо. Відповідно до зазначених критеріїв виокремлюють: *чистий капіталізм*, або *капіталізм вільної конкуренції* (економіка вільного ринку) і *командну соціалістичну економіку* (директивну централізовану планову економіку. Обидві системи є крайніми випадками. Їх використовують здебільшого для кращого розуміння реально функціонуючих економічних систем (змішаного типу), які поєднують риси обох із них. У цьому контексті виділяють економічні системи гібридного типу, в яких поєднуються протилежні форми власності на засоби виробництва, координаційні та стимулюючі механізми (наприклад, авторитарний капіталізм нацистської Німеччини, ринковий соціалізм Югославії). На думку відомих американських професорів П. Самуельсона і У. Нордхауза, «жодне суспільство не можна віднести безумовно до якоїсь із полярних категорій. Радше у всіх суспільствах існує змішана економіка з елементами ринку та командної системи. Ніколи не існувало 100-відсоткової ринкової економіки (хоча Великобританія XIX ст. була близька до цього… . Більшість виробничих рішень у Сполучених Штатах приймається на ринку. Проте уряд відіграє важливу роль у поліпшенні функціонування ринку, він встановлює закони і правила, що регулюють економічне життя, надає послуги в освіті та охороні порядку, регулює стан навколишнього середовища та бізнес»[3].

В умовах трансформаційних процесів початку XXI ст. найбільш розповсюдженим щодо класифікації економічних систем став *синтезуючий підхід*, який ґрунтується одночасно на положеннях *цивілізаційного* і *формаційного підходів* у різних їх співвідношеннях. Так, за *цивілізаційного підходу* в основі класифікації економічних систем лежать етапи і рівень розвитку продуктивних сил. На основі даного критерію виділяють:

1) доіндустріальне виробництво, в якому переважають сільське господарство і ручна праця;

2) індустріальне виробництво, в якому перевагу має велике механізоване промислове виробництво;

3) постіндустріальне виробництво, в якому переважають сфера послуг, наука, освіта, інформатика тощо.

Згідно з *формаційним підходом*, в основу класифікації економічних систем закладено розвиток суспільно-економічних формацій, ядром яких є спосіб виробництва як діалектична єдність продуктивних сил і виробничих відносин з відповідною їм надбудовою.

Одна з доволі поширених класифікацій економічних систем враховує основні *типи виробничих відносин і технологій*, які лежать у їх основі, враховуючи ступінь розвиненості перших і других. За цим підходом стан економіки класифікується за такими типами економічних систем:

1) системи, в яких досі зустрічаються *доіндустріальні* технології, традиції і натурально-господарська замкнутість як спосіб алокації ресурсів, докапіталістичні форми залежності та власності за умов поступового розвитку індустріальних технологій, ринкових зрушень, традиційної приватно- і корпоративно-капіталістичної власності (економічні системи бідних країн Африки та Азії);

2) економічні системи, для яких властиві індустріальні технології, початки ринкових перетворень і капіталістична (у тому числі й ранньомонополістична) власність; це *економіки наздоганяючого типу*, які ніби повторюють еволюцію капіталістичного способу виробництва;

3) *капіталістичні системи*, у межах яких розвинувся *постіндустріальний устрій*, регульований ринок, корпоративно-капіталістична власність за більшого чи меншого обмеження ринку і капіталу;

4) системи, які ґрунтувалися переважно на індустріальному базисі, починаючи з 80-х рр. XX ст. увійшовши в кризовий стан, поступово трансформувалися в системи 1 – 3.

Таким чином, економічні системи можуть бути класифіковані з різних позицій, кількість яких теоретично необмежена. Крім цього, всі системи можна розглядати як перехідні, оскільки вони завжди перебувають у стані переходу від однієї своєї історичної форми до іншої.

---

[3] Семюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономіка: Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – С. 154.

4. Типи, види і моделі економічних систем

У всій різноманітності підходів до класифікації економічних систем, у науковій літературі, зазвичай, виокремлюють *традиційну*, *ринкову*, *командну* та *змішану економічні системи*. Їх характеристика має багато спільного для представників різних шкіл і напрямів економічної теорії. Але у класифікації економічних систем спостерігається й певні відмінності. Зокрема, частина економістів обмежує ринкову економіку виключно економікою вільної конкуренції. Щодо сучасних розвинутих країн, для них адекватною формою економічного функціонування вважається змішана економічна система.

У вітчизняній економічній науці спостерігаються спроби обмежити поняття «ринкова економіка», як реальність, для періоду 30-х років XX ст., виводячи його за межі сучасності. Насправді і теоретично, і практично сучасна розвинута економіка Заходу у своїй основі залишається і ринковою, і змішаною. Ринкова економіка – це універсальне середовище, в якому відбуваються трансформаційні процеси.

Реальна проблема полягає в тому, наскільки насправді відрізняються визначені різними авторами типи ринкової економічної системи один від одного, задля того, щоб можна було достатньо обґрунтовано вважати їх типами, а не відмінностями єдиного типу.

В залежності від пріоритетності вищезазначених критеріїв класифікації економічних систем існує кілька варіантів їх типологізації.

I. *За домінуючими формами власності на фактори виробництва* (засоби виробництва):

– традиційні;

– приватні;

– державні;

– державно-приватні.

II. *За ступенем втручання держави в економіку і методами регулювання соціально-економічних відносин*:

– колегіальні (їм відповідають традиційні економічні системи);

– виключно ринкові (вільний ринок, без втручання держави у перебіг економічних процесів);

– змішані ринкові (лібералізована ринкова економіка США, Канади, Великобританії);

– корпоративні ринкові (економічні системи Австралії, Швеції, Японії);

– соціально орієнтовані ринкові (економічні системи Австрії, Німеччини, Франції);

– командні або авторитарні (Куба, Пн. Корея, колишній СРСР)

У даній типологізації *змішані ринкові економічні системи* характеризуються наявністю умов для розвитку вільного підприємництва (на основі поєднання різних форм власності і господарювання), а держава, як правило, здійснює короткострокове регулювання та індикативне прогнозування. Особливість *корпоративних ринкових економічних систем* полягає у здійсненні державного захисту інтересів великих корпорацій і зведенні державного регулювання до визначення основних пріоритетів розвитку економіки. В таких системах спостерігається найбільше спільних рис з економікою вільної конкуренції. Для *соціально орієнтованих ринкових економічних систем* властиві: високий ступінь соціального захисту населення, наявність значного державного сектору в економіці, здійснення державного регулювання головно у яормі довгострокового програмування.

III. *За ступенем екологічної безпеки*:

– екологічно небезпечні (екологічно незбалансовані);

– екологічно «перехідні» (квазібезпечні)

– екологічно безпечні (екологічно збалансовані);

– екогомологічні[4].

III. *За ступенем соціалізації*:

[4] Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. – Л.: Афіша, 2004. – С. 238-240.

а) з *соціально-економічного погляду* (соціалізація – процес переходу від приватної до державної форми власності):

– гіпосоціалізовані;

– квазісоціалізовані;

– гіперсоціалізовані (тотально соціалізовані, адміністративні)[5];

б) з погляду *характеру використання чистого грошового доходу* (соціалізація – процес використання чистого грошового доходу на цілі соціально-матеріального, соціально-духовного, або соціально-інтелектуального розвитку особи);

в) *за співвідношенням джерел створення ВВП* економічні системи типологізуються, як:

– переважно сировинного спрямування;

– переважно промислового спрямування;

– переважно «обслуговуючого» спрямування;

– переважно інформаційного спрямування[6];

г) за часткою військових витрат ВВП (ступенем мілітаризації):

– нейтральні, або пацифістські системи (національні економічні системи Швейцарії та Швеції);

– мілітаризовані у межах розумної достатності;

– міліарні, або агресивно зорієнтовані (існують в умовах тоталітарних державних режимів, за яких знижується рівень життя громадян, відсутній привабливий інвестиційний клімат, порушуються права людини).

Одна з актуальних теоретичних і практичних проблем економічної компаративістики – вироблення та зіставлення *моделей сучасних економічних систем*.

В економічній літературі відображені різні уявлення про кількість типів і моделей ринкової економіки. Зокрема М. Шніцер (США) вважає доцільним порівняння різних моделей сучасних капіталістичних систем. У своїй праці «Порівняння економічних систем» вчений виділяє моделі: *вільноринкового капіталізму*, *державно керованого капіталізму* та *соціально ринкового капіталізму*. Головні країни, що репрезентують кожен різновид системи – США, Японія, Німеччина. Окремо автор розглядає економічні системи постсоціалістичних країн (в тому числі й Україну), не виокремлюючи жодних моделей. В окрему частину виокремлено аналіз економіки слаборозвинутих країн і країн, що розвиваються (Мексика, Нігерія).

Останнім часом активну роль у порівняннях економічних систем відіграють представники *сучасних інституціональних* та *еволюційних теорій* порівняльних економічних систем (Дж. Годжсон, М. Ітo, Г. Джінтіс, М. Тул та ін.).

Зазвичай вчені виокремлюють *7 характерних моделей ринкової економіки*:

1) американську;
2) японську;
3) німецьку;
4) шведську;
5) французьку;
6) південнокорейську;
7) китайську.

Ряд науковців вважають, що достатнім рівнем абстракції є виокремлення типів ринкової економіки серед розвинутих країн і виведення за межі аналізу країн із колись розвинутою ринковою економікою, але таких, що відстали у світовому економічному розвитку (Португалія, Греція), а також країн із низьким рівнем економічного розвитку. На цьому рівні абстракції розрізняють *ліберальну*, *соціальну*, *соціально-демократичну моделі* ефективно функціонуючої ринкової економіки. Їх абстрактним типам відповідає класифікація за країнами: відповідно ідентифікуються *американська*, *німецька*, *шведська моделі*. Крім цього виокремлюють

---

[5] Там само. – С. 240.

[6] Спроби ідентифікувати виокремлені типи з економічними системами конкретних країн наводять на думку про належність останніх одночасно до кількох типів. Зокрема, економічні системи розвинутих країн (наприклад, США, Японії та ін.) одночасно мають як переважно «обслуговуюче», так і переважно інформаційне спрямування.

південноазіатську модель, яка характеризується швидким розвитком, а також *японську*, як високо розвинуту, але таку, для якої властивий значний ступінь історичної та національної ідентифікації.

У літературі висунуто дві гіпотези щодо проблеми дослідження та зіставлення моделі соціально-економічного розвитку західноєвропейських країн.

Перша полягає у порівнянні європейської моделі з американською і японською (азійсько-тихоокеанською). Передумовою такого дослідження є припущення, що європейська модель становить дещо цільне, єдине, яке характерне в основному для всіх розвинутих країн Західної Європи і принципово відмінне від названих двох інших. *Друга* полягає в тому, що багатоманітність варіантів розвитку окремих європейських країн сьогодні звести до якоїсь загальної моделі важко чи навіть неможливо. Тенденція до формування загальних елементів європейської моделі є, але відстежується лише в окремих сферах (найбільш виразно – в грошово-валютній). Тому спроби виробити єдину теоретичну модель шляхом виокремлення в економічних системах і господарських механізмах чогось спільного можуть призвести до створення штучної конструкції.

Прийняття гіпотези про існування різних теоретичних моделей зумовлює іншу постановку завдання: необхідна розробка власної моделі у кожній країні з урахуванням досвіду та умов функціонування економічних і соціальних систем в інших країнах. При цьому виключається пряме копіювання або довільне змішування елементів різних моделей.

В економічній компаративістиці існує безліч класифікацій економічних систем, кожна з яких ґрунтується на врахуванні різних критеріїв типологізації. Однак, природа будь-якої економічної системи залежить від способу розв'язання головних питань: що і як виробляти, як розподіляти й обмінювати отриманий результат, кого і як винагороджувати за виробничу діяльність. У табл. 1 наведена одна з існуючих типологізацій економічних систем.

Таблиця 1

Типи економічних систем та їх основні ознаки[7]

Основні ознаки	**Типи систем**				
	Вільне під-приємництво (капіталізм)	**Узгоджене вільне підприєм-ництво**	**Адміні-стративно-командна система**	**Розподільчий соціалізм**	**Ринковий соціалізм**
1	2	3	4	5	6
Головний мотив і/або критерій діяльності	Максимізація прибутку	Максимізація приросту і прибутку	Максимізація виробництва	Прибуток	Життє-діяльність
Характер власності	Приватний	Приватний	Державний	Приватний	Колективний
Характер ринку	Вільний	Вільний	Керований	Вільний	Контро-льований
Роль уряду	Обмежена названими вище харак-теристиками	Гармонізувати економічну діяльність	Прийняття рішень; планування; управління	Протистояти несправедли-востям при розподілі	Визначення цілей; координація; регулювання
Першопричина і головна мета	Економічна; ефективне виробництво	Економічна і політична; поліпшення становища країни, задоволення індивідуальних потреб	Політична; створення матеріальної бази комунізму	Соціальна; ефективне виробництво; справедливий розподіл	Соціо-політична; економічна демократія через само-управління

5. Порівняльний аналіз економічних систем з позицій постмодерністських концепцій

Наприкінці XX – початку XXI століття в економічній літературі сформувався новий підхід у порівняльному аналізі економічних систем з позицій *постмодерністських концепцій*,

[7] Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. Доповідь Римському клубові: Пер. з англ. / Б. Гаврилишин. – К.: Основи, 1993. – С. 151.

представники яких вирішальне значення надавали культурним, політичним та іншим неекономічним чинникам. Новий підхід допомагає з'ясувати, як культура, політика, недобросовісна економічна поведінка постійно видозмінюють попит, пропозицію, людські зусилля, ноу-хау, дисципліну, винахідництво, розподіл доходу, соціальний добробут. Поставлено під сумнів знамениту модель «економічної людини» А. Сміта, у якій ототожнюються економічні інтереси окремої людини і всього суспільства. Крім того, піддається критиці основний постулат неокласики – модель досконалої ринкової конкуренції, яка відіграє надзвичайно важливу роль в економічній теорії і порівняльному аналізі. Вона є своєрідним «еталоном», відхилення від якого наближають до реальності (змішаних економічних систем). С. Роузфілд, як один із прибічників постмодерністських концепцій, акцентує увагу на суттєвих відмінностях між моделями досконалої ринкової конкуренції і реальним функціонуванням економічних систем. При більш повному аналізі ці моделі виявляються і неідеальними, і неповними, оскільки залежать від особливих припущень щодо технології, інформації, доступу на ринок, непогрішності функціонування механізмів коригування ціни і кількості («невидима рука»), а також не беруть до уваги регулювання з боку уряду, його програми, трансферти а також зобов'язання. На думку С. Хантінгтона, принципи конкуренції – це унікальне, а не універсальне явище. Внаслідок чого змінюються умови глобального економічного суперництва.

Фактичне функціонування економічної системи часто не відповідає класичним сподіванням. В якості прикладу можна навести економіку Японії, яка явно переважала американську ліберальну модель упродовж 60-х–поч. 90-х рр. XX ст. Звідси випливає важливість реалістичного моделювання і наукового розгляду різних економічних систем.

Прихильники нового підходу (Р. Інглегарт, С. Роузфіллд, А. Гальчинський та інші) вважають, що традиційні концепції не пояснюють чому у різних країнах системи функціонують по-різному (наприклад, в Україні і Китаї) і намагаються заповнити цю прогалину введенням у порівняльний економічний аналіз ключового поняття «культура». Новий культурно-системний підхід передбачає переформулювання мікро- і макроекономічних законів попиту, пропозиції та їх рівноваги з урахуванням впливу культури, політики, етики та інших інституціональних чинників на ринках досконалої і недосконалої конкуренції, антиконкурентних ринках, а також в «одержавлених» економіках.

Прихильники теорії постмодернізму визнають, що економічний розвиток, культурні перетворення і зміни політичного характеру логічно пов'язані одне з одним і до певної міри навіть передбачувані. Одні напрями вірогідніші, ніж інші, оскільки певні системи цінностей, поряд з політичними й економічними інститутами, виявляються взаємно сприятливими, а інші – ні. Отже, знання одних аспектів дає можливість прогнозувати долю інших. Така вихідна точка зору має принципове значення для передбачення майбутнього розвитку різних економічних систем. Таким чином, теорія постмодернізму базується на таких теоретико-методологічних позиціях:

– соціальні перетворення не мають лінійного характеру, а навпаки, рано чи пізно досягають поворотного пункту і розвиваються в кардинально новому напрямі;

– причинно-наслідкові зв'язки мають взаємний характер, і як наслідок, економіка визначає культуру і політику, і навпаки. Політичні, економічні та культурні перетворення взаємозумовлені, оскільки не може бути життєздатним суспільство, яке не має політичних, економічних і культурних систем, що підтримують одна одну на взаємній основі;

– процес модернізації має глобальний характер і його очолюють країни Східної Азії;

– демократія дійсно стає все більш вірогідним явищем при переході від стадії модернізації до постмодернізації. На цій стадії здійснюється особливий комплекс перетворень, які до такого ступеня підвищують вірогідність утвердження демократії, що в кінцевому підсумку доводиться дорого платити за те, щоб уникнути її.

Отже, в сучасній економічній компаративістиці помітні спроби вироблення нового підходу, за якого вирішальне значення надається неекономічним та нетехнологічним чинникам розвитку.

ТЕМА 3. ПАРАМЕТРИ ПОРІВНЯННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ТРАДИЦІЙНІ ТА НОВІТНІ ПІДХОДИ

1. Традиційні підходи до оцінки економічних систем із урахуванням основних макроекономічних параметрів (ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття, рівень валового національного доходу, рівень добробуту, обсяг валового національного доходу на одну особу).

2. Сучасні підходи до порівняння економічних систем.

3. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік в структурі економічної компаративістики.

4. Сучасна теорія «типології культур» та її місце у порівняльному аналізі економічних систем.

1. Традиційні підходи до оцінки економічних систем із урахуванням основних макроекономічних параметрів

У економічній компаративістиці економіко-статистичний і рейтинговий порівняльний аналіз економічних систем є важливим за роллю, значимим за обсягом і специфічним за використанням. Незважаючи на критичні зауваження ще й дотепер зростання ВВП розглядається як показник економічного успіху, який нібито автоматично призводить до досягнення добробуту і значного підвищення рівня життя населення. ВВП розглядається як один з основних показників, який характеризує національну і світову економіку в цілому.

Традиційний підхід до оцінки стану економічної системи передбачає необхідність врахування двох складових: блоку індикаторів динамічного моніторингу параметрів розвитку ситуації в економічній системі і оцінки основних диспропорцій. Блок індикаторів динамічного моніторингу параметрів розвитку ситуації в економічній системі може бути представлений схемою (рис. 1):

Рис. 14.2. Блок індикаторів моніторингу стану макроринків

Найважливішим показником цього блоку є валовий внутрішній продукт (ВВП). Всі індикатори фінансового ринку та ринку праці є підпорядкованими і націлені на виявлення проблем в економіці, які негативно впливатимуть на динаміку ВВП та його складових.

Ключову позицію (навіть за кількістю індикаторів) займає фінансовий ринок, який завжди відіграє найважливішу роль у кругообігу товарів та послуг в економіці. Відібрані індикатори фінансового ринку не лише відображають стан рівноваги, а й характеризують державну політику, спрямовану на досягнення фінансової стабілізації економіки. У системі індикаторів є показники, які відображають інфляційні процеси.

Важливе значення для оцінки розвитку економіки, рівня життя населення мають індикатори ринку праці. І, незважаючи на той факт, що і фінансовий ринок, і ринок праці в моніторинговій системі мають підпорядковане значення, вивчаючи їх динаміку в певному періоді, можна робити висновки щодо стану економічної системи.

Для порівняння економічної ефективності різних систем застосовують такі показники, як рівень валового національного доходу, рівень добробуту, обсяг валового національного доходу на одну особу тощо. Ці показники дають уявлення, наскільки продуктивною є та чи інша економіка.

Для з'ясування потенційних можливостей зростання економіки застосовують показники структури робочої сили: яка частка населення зайнята у сільському господарстві, а яка у промисловості, показники освоєння природних ресурсів: відсоток земель, залучених у сільське господарство тощо.

2. Сучасні підходи до порівняння економічних систем

Порівняльний аналіз економічних систем не може бути адекватним без врахування сучасних підходів до визначення критеріїв їх класифікації.

Економічні системи країн класифікується сьогодні, насамперед, як такі, що є *експортерами сировини*, якщо відповідають таким двом умовам:

– експорт сировини становить в середньому щонайменше 35% від загального експорту країни за період 1962-2014 рр.;

– чистий сировинний експорт становить не менше 5% від всієї валової торгівлі (експорт плюс імпорт).

Серед країн з ринками, що формуються і економік, що розвиваються, 52 відповідають цим критеріям, 20 з яких є країнами, що розвиваються (з низьким рівнем доходу). Перелік економік-експортерів сировини і їх частки наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Частка експорту сировини в країнах з ринками, що виникають і економіках, які розвиваються

Країни	Експорт сировини (% від валового експорту)					Чистий сировинний експорт, % від валової торгівлі (сума експорту та імпорту)
	Валовий експорт, %	Видобувна галузь		Не видобувна галузь		
		Частка енергії, %	Частка металів, %	Частка продуктів харчування, %	Частка сировини, %	
1	2	3	4	5	6	7
Країни з ринками, що формуються						
Алжир	89,2	87,9	0,7	0,5	0,2	37,6
Ангола	81,1	47,8	5,5	26,2	3,2	34,6
Аргентина	49,8	5,7	1,5	30,0	12,7	20,1
Азербайджан	76,7	73,2	0,7	0,8	1,9	35,9
Бахрейн	60,4	35,5	24,1	0,7	0,1	12,4
Бразилія	45,3	3,3	9,5	23,5	8,9	8,3
Бруней-Даруссалам	90,0	89,9	0,0	0,1	0,0	55,5
Чилі	61,2	0,8	48,0	7,0	5,5	20,9
Колумбія	58,5	21,7	0,3	34,7	1,9	20,8
Коста-Ріка	36,2	0,4	0,4	34,9	0,5	8,4
Еквадор	79,0	40,1	0,2	38,8	0,7	32,6
Габон	78,4	66,3	1,2	0,5	10,8	44,4
Гватемала	45,4	2,4	0,3	36,6	6,1	8,1
Гайана	66,3	0,0	21,5	41,9	2,9	14,4
Індонезія	64,4	40,8	5,0	8,5	10,1	24,9
Іран	81,5	78,9	0,3	0,4	1,6	41,4
Казахстан	70,5	53,3	11,7	4,3	1,3	35,5
Кувейт	72,2	71,7	0,1	0,4	0,1	42,4
Лівія	96,8	96,7	0,0	0,1	0,0	58,2
Малайзія	45,0	12,7	6,3	8,2	17,8	15,3
Оман	79,8	77,8	1,4	1,0	0,0	42,3

Парагвай	65,4	0,2	0,4	36,6	28,5	12,4
Перу	60,6	7,4	32,8	18,0	2,3	17,5
Катар	82,5	82,4	0,0	0,1	0,0	49,2
Росія	60,5	50,3	6,6	1,0	2,5	34,0
Саудівська Аравія	85,8	85,5	0,1	0,1	0,1	47,3
Сирія	54,3	45,8	0,1	2,7	6,2	8,2
Тринідад і Тобаго	64,2	60,9	1,2	2,0	0,2	19,8
Туркменістан	58,9	45,5	0,4	0,2	12,8	19,7
Об’єднані Арабські Емірати	49,6	36,8	13,4	2,4	0,1	12,6
Уругвай	37,0	0,6	0,2	22,5	13,7	5,5
Венесуела	87,1	82,1	4,1	0,8	0,1	46,6
Країни, що розвиваються (з низьким рівнем доходів)						
Болівія	65,9	25,3	27,7	6,0	6,8	28,4
Камерун	71,3	16,1	6,6	34,7	13,9	22,6
Чад	91,6	4,5	0,0	15,6	71,5	8,6
Республіка Конго	61,3	52,6	0,2	1,8	6,7	30,6
Кот д'Івуар	70,9	11,9	0,2	44,7	14,0	26,7
Гана	66,0	5,4	7,0	50,2	3,3	12,3
Гвінея	67,3	0,5	61,4	3,9	1,5	9,3
Гондурас	66,6	1,3	2,8	60,0	2,5	14,1
Мавританія	75,9	9,2	47,2	23,8	0,0	12,2
Монголія	59,2	4,6	35,6	1,9	17,2	12,4
Мозамбік	46,1	4,7	26,7	10,9	3,9	5,1
Муанмар	52,8	36,1	0,7	6,1	9,8	24,4
Нікарагуа	55,9	0,6	0,5	42,7	12,2	7,2
Нігер	65,8	2,1	38,0	23,2	2,5	10,2
Нігерія	88,4	79,5	0,7	6,2	2,0	46,8
Папуа Нова Гвінея	58,0	6,7	24,5	20,7	6,1	15,7
Судан	69,4	56,5	0,3	11,8	9,8	11,3
Таджикистан	63,4	0,0	51,6	0,2	11,6	21,5
Ємен	82,5	79,6	0,2	2,4	0,4	20,8
Замбія	77,0	0,4	72,4	2,7	1,6	30,4

Джерело: UN Comtrade; and IMF staff calculations

3. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік в структурі економічної компаративістики

Як вищезазначено, ВВП є найбільш широко використовуваний показник оцінки економічної діяльності і належить до основних показників системи національних рахунків (СНР). Багато інших показників для характеристики типу економічної системи тієї чи іншої країни будуються у відношенні до нього, у співставленні з ним, або ж виходячи з нього.

Однак, оскільки ВВП не є єдиним доцільним та реальним відображенням, насамперед, соціально-економічної ситуації в межах кожної країни, виникає необхідність побудови інших важливих показників, які б вимірювали рівень розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік. В якості останніх економічна компаративістика оперує сьогодні такими індикаторами, як індекси: глобальної конкурентоспроможності, світової конкурентоспроможності, глобалізації, глобальних міст, процвітання країн світу Legatum, ведення бізнесу, економічної свободи, сприйняття корупції, міжнародний індекс прав власності, сприяння торгівлі, відкритості бюджету, ефективності публічних інвестицій, людського розвитку, кращого життя, валового національного щастя, благодійності, довіри Edelman, соціального захисту, ефективності врядування, ефективності економічної політики, конкурентоспроможності уряду, глобальний інноваційний індекс, індекс

інноваційного потенціалу, нової економіки, суспільств, заснованих на знаннях, економіки знань, інформаційного суспільства, мережевої готовності тощо[8].

Зокрема, множинність аспектів глобалізації, яка виявляється у економічній, культурній, політичній, інформаційній та інших формах, зумовила появу низки індикаторів її кількісної оцінки, які сьогодні широко застосовуються у світовій практиці, а саме:

– *Індекс глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine* (The A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine's Globalization Index);
– *KOF-індекс глобалізації* (KOF Index of Globalization);
– *Індекс глобалізації CSGR* (The Centre for the Study of Globalization and Regionalization's Globalization Index);
– *Соціологічний індекс глобалізації* (GlobalIndex).

Усі вищезазначені індекси розраховуються, зазвичай, для окремих країн, а також можуть застосовуватися для обрахунку середніх значень за регіонами і для світу в цілому.

A.T. Kearney / FP-індекс розроблений Міжнародною консалтинговою компанією A.T. Kearney і, починаючи з 2003 року (з нерегулярною періодичністю проведення досліджень), публікується у щомісячному політологічному журналі Foreign Policy (США). Індекс об'єднує параметри наступних аспектів глобалізації: економічну інтеграцію, технологічну здатність до взаємодії, інтенсивність особистих міжнаціональних контактів, рівень інтеграції до світових політичних процесів. Кількісна оцінка ключових компонентів глобалізації фіксує обсяг міжнародної торгівлі, інвестиційних потоків, міжнародної комунікації тощо. Увесь спектр індикаторів, які востаннє враховувались при розрахунку A.T. Kearney / FP-індексу у 2007 році, відображений в табл. 2.

Таблиця 2

Індикатори глобалізації в Індексі глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine

Форма прояву глобалізації	**Групи індикаторів глобалізації**
1	2
I. Економічна інтеграція	– обсяг товарообігу; – прямі іноземні інвестиції.
II. Технологічна здатність до взаємодії (технологічне підключення)	– чисельність Internet-користувачів; – кількість Internet-хостів; – кількість захищених серверів для проведення конфіденційних трансакцій.
III. Особисті контакти	– міжнародні телефонні дзвінки; – міжнародні поїздки та туризм; – грошові перекази.
IV. Політична інтеграція	– державна допомога; – міжнародні угоди; – участь у міжнародних організаціях; – персональна і фінансова участь в місіях ООН.

Джерело: складено за: Рейтинг глобализації 2007 року // Центр гуманітарних технологій. URL. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gtmarket.ru/news/state/2007/10/31/1418.

Методика розрахунку A.T. Kearney / FP-індексу має свою специфіку, яка пов'язана з різновимірністю індикаторів глобалізації у його складі і полягає у застосуванні щодо них процедури стандартизації:

• абсолютні значення показників I групи ділять на обсяг ВВП;

• індикатори, які складають II групу, зважуються щодо кількості населення країни у розрахунковому році;

[8] Детальна інформація щодо специфіки вищенаведених показників міститься у навчально-методичному посібнику: «**Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік**»: навч.-метод. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. В.В. Козюка. – 2-ге вид., випр. і доп. – Тернопіль: Вектор, 2015. – 248 с.

• перші два показники ІІІ групи розраховуються щодо населення, а третій – щодо обсягу ВВП;

• показники політичної глобалізації **(**IV група**),** які репрезентовані індикаторами членства в міжнародних організаціях та кількості ратифікованих угод, не підлягають стандартизації і в структурі загального індексу відображаються у абсолютних значеннях; участь у місіях ООН розраховується як частка середньозваженої фінансового внеску та ВВП, а також гуманітарної участі, розділеної на кількість населення.

Після процесу стандартизації значення кожної змінної в конкретному році «нормалізується»: максимальному значенню змінної присвоюється 1, а решта значень визначаються як частка від 1. Завдяки цьому створюється можливість для порівняння країн. Згодом отримані значення коректуються із врахуванням «чинника масштабу» (*scale factor*), за якого значення індексу базового 1998 року береться за 100%. Такі перетворення дозволяють зіставляти зміни окремих змінних у часі. Таким чином, кожна змінна проходить три етапи перетворень:

1) співвіднесення з обсягом ВВП або кількістю населення країни;
2) порівняння з максимальним значенням у кожному році;
3) порівняння з базовим значенням у 1998 р.

У підсумку для розрахунку Індексу глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine сумується уся сукупність значень окремих індикаторів. У 2007 році журнал Foreign Policy опублікував традиційний, сьомий за рахунком, «Рейтинг глобалізації», який охоплює дані за 72 країнами світу, в яких проживало 88% населення Земної кулі і було створено більше 97% ВВП. За версією A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine у п'ятірку найбільш глобалізованих країн світу ввійшли – Сінгапур, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Ірландія. Україна посіла 42 місце, увійшовши до десятки найбільш глобалізованих країн лише за одним критерієм – «членство в міжнародних організаціях».

KOF-індекс глобалізації, за яким проводяться щорічні дослідження, розроблений у 2002 році науковцями Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute) та Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology) під керівництвом Акселя Дреєра (Axel Dreher), професора економіки Університету Рупхерт-Карлса, Німеччина (Ruprecht-Karls-University Heidelberg, Germany). Результати проведених за KOF-індексом досліджень вперше були опубліковані у 2006 р.

KOF-індекс глобалізації позиціонується як комбінований показник (з 23 часткових індикаторів), який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни у світовий простір із врахуванням економічних, соціальних та політичних аспектів глобалізації. Розробники KOF-індексу (А. Дреєр, Н. Ґастон, П. Мартенсон та ін.) визначають глобалізацію як процес виникнення зв'язків між агентами, які знаходяться на значних континентальних відстанях один від одного, опосередкований потоками людей, інформації та ідей, товарів і капіталу, що призводить до «руйнування» національних кордонів, об'єднання національних економік, культури, технології, управління і формування комплексних обопільних взаємовідносини. Дослідження на базі KOF-індексу глобалізації відображають комплексний аналіз глобалізаційних процесів у трьох вимірах:

- *економічної глобалізації*, яка характеризується наявністю міжнародних потоків товарів, капіталу, послуг та інформації, функціонування яких призводить до розуміння особливостей сучасного ринкового обміну;
- *політичної глобалізації*, яка позначена розповсюдженням державної політики;
- *соціальної глобалізації*, яка віддзеркалює поширення потоків людей, ідей, іміджу та інформації.

У 2014 році країнами з найбільшою інтегрованістю у світові глобалізаційні процеси з-поміж 207 країн визнано Ірландію, Бельгію та Нідерланди. Україна у цьому рейтингу посіла 44 місце, покращивши його на 11 позицій у порівнянні з 2011 р. (53-є місце). Щодо субіндексів, за індикатором «економічної глобалізації» Україна обійняла 59-е місце (проти 75-го у 2011 р.), «соціальної» – 70-е (проти 77-го, відповідно), «політичної» – 39-е, піднявшись за цим виміром

у рейтингу, у порівнянні з 2011 р., всього на одну позицію (40-е). Завершили рейтинг Пуерто-Ріко (205-е місце), Сан-Маріно (206-е) та Віргінські острови (США) (207-е).

Фахівці Центру досліджень глобалізації і регіоналізації, який був створений у 1997 р. при Університеті Уорвіка (Ковентрі, Англія), запропонували свій варіант розрахунку *індексу глобалізації (*The Centre for the Study of Globalization and Regionalization's Globalization Index). Його унікальність полягає у врахуванні географічних і демографічних характеристик країн при визначенні підсумкового значення показника. При побудові індексу глобалізації CSGR до уваги бралися 16 змінних (див. табл. 3).

Таблиця 3

Змінні індексу глобалізації CSGR, їх визначення та середні значення

Субіндекс	Назва змінної	Визначення змінної
1	2	3
Економічна глобалізація	Торгівля	Сума експорту та імпорту, як частка ВВП
	Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)	Вхідні і вихідні потоки прямих іноземних інвестицій, як частка ВВП
	Портфельні інвестиції	Сума вхідних і вихідних потоків портфельних інвестицій, як частка ВВП
	Доходи	Виплачена винагорода за працю працівникам-нерезидентам і інвестиційні доходи від зарубіжних активів, які належать резидентам плюс виплачена винагорода резидентам, які працюють за кордоном і доходи від інвестицій у внутрішні активи, які належать нерезидентам (іноземним громадянам), як частка ВВП
Соціальна глобалізація	«Іноземний фонд»	Кількість іноземного населення, як частка від загальної чисельності населення
	Потік іноземців	Приплив іноземців, як частка від загальної чисельності населення
	Грошові перекази трудових мігрантів	Грошові перекази трудових мігрантів (доходи), як частка ВВП
	Туристи	Кількість туристів, які виїхали і в'їхали в країну, як частка від загальної чисельності населення
	Телефонні дзвінки	Вихідний міжнародний телефонний трафік (у хвилинах), на одну особу
	Інтернет-користувачі	Кількість інтернет-користувачів, як відсоткова частка населення (відсоток населення, яке користується послугами мережі Internet)
	Фільми	Кількість іноземних кінострічок у вітчизняному кінопрокаті та вітчизняних кінофільмів, які демонструються в інших країнах
	Книги та преса	Вартість експортованої та імпортованої друкованої продукції (книг, газет, журналів тощо) на особу (у дол. США)
	Пошта	Кількість надісланих і отриманих міжнародних листів на одну особу
Політична глобалізація	Посольства	Кількість іноземних посольств в країні
	Місії ООН	Кількість миротворчих операцій ООН, в яких країна брала участь
	Організації	Членство в міжнародних організаціях

Джерело: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/index/guide/variables/

Статистична інформація за визначеними в індексі змінними отримується з різних джерел (див. табл. 4). Останні дослідження за індексом глобалізації CSGR проводились у 2004 р. В десятку країн-лідерів тоді увійшли Сінгапур (0,949), Бельгія, Канада, Великобританія, США, Австрія, Швеція, Швейцарія, Франція і Данія (0,778). Із 208 країн у 2001 р. Україна посіла 26 місце в рейтингу за частковим індексом «економічної глобалізації» та 39 місце – за субіндексом «політичної глобалізації». Загалом для всіх країн Індекс глобалізації CSGR виріс із 0,234 в 1982 р. до 0,675 у 2004 р. До п'ятірки найменш глобалізованих країн за період 2000-2001 рр. увійшли Самоа, Сент-Вінсент і Гренадіни, Вануату, Албанія, республіка Того.

Таблиця 4

Джерела отримання статистичних даних для обрахунку індексу глобалізації CSGR

Частковий індекс	Змінні	Ресурси
1	2	3
Економічна глобалізація	Торгівля	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)
	Прямі іноземні інвестиції (ПІІ)	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)

	Портфельні інвестиції	МВФ: міжнародна фінансова статистика (останній випуск)
	Доходи	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)
Соціальна глобалізація	*Населення:*	
	«Іноземний фонд»	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)
	Потік іноземців	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск); Mitchell, B. R. International Historical Statistics. New York: Stockbridge Press and London: Macmillan, 1998
	Грошові перекази трудових мігрантів	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)
	Туристи	Світовий банк: показники світового розвитку (останній випуск)
	Ідеї:	
	Телефонні дзвінки	Міжнародна телекомунікаційна спілка (International Telecommunication Union (ITU), World Telecommunication Indicators Database)
	Інтернет-користувачі	Міжнародна телекомунікаційна спілка (International Telecommunication Union (ITU), World Telecommunication Indicators Database)
	Фільми	ЮНЕСКО: статистичний щорічник (1999)
	Книги та преса	ЮНЕСКО: статистичний щорічник (1999)
	Пошта	Міжнародна поштова спілка (Universal Postal Union)
Політична глобалізація	Посольства	Europa World Yearbook: дані за різні роки (останній випуск, доступний в режимі он-лайн для абонентів)
	Місії ООН	ЦРУ досліджуваних країн (CIA World Factbook): дані за різні роки (останній випуск, доступний в режимі он-лайн), Веб-сайт ООН (United Nations Website)
	Організації	ЦРУ досліджуваних країн (CIA World Factbook): дані за різні роки (останній випуск, доступний в режимі он-лайн)

Джерело: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/csgr/index/guide/sources

Соціологічний індекс глобалізації (GlobalIndex), який запропонований науковцями університету Отто-Фрідріха в Бамберзі та Лейпцизького університету (Німеччина) в рамках міжнародного проекту GLOBALIFE (2002-2005 рр.) розширив спроби виміру глобалізації, які ґрунтувались на використанні індексу глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine, KOF-індексу глобалізації та індексу глобалізації CSGR. Цей показник відображає феномен глобалізації у чотирьох аспектах: *економічному, соціотехнологічному, культурному та політичному* (див. рис. 2). У верхній частині рис. 2 узагальнені 4 ключових макропроцеси, які відображають зміст глобалізації, а саме: економічна маркетизація, міжнародні системи зв'язку та соціальної взаємодії, глобальна культура та розширення міжнародних відносин між державами. При побудові GlobalIndex вчені намагалися з'ясувати: наскільки можливо інтегрувати різні аспекти глобалізації в єдину аналітичну конструкцію і пов'язати її з загальними соціально-економічними змінами, які спостерігаються в межах різних країн.

Структура GlobalIndex

Попередні індекси глобалізації призначені для опису глобальних процесів виключно на макрорівні. Це стосується, зокрема, досліджень Дреєра (2006 р.), індексу глобалізації Kearney / Foreign Policy Magazine. Розробники ж GlobalIndex розширили попередні спроби виміру глобалізації шляхом створення нового соціологічного індексу, який відображає феномен глобалізації у чотирьох формах її прояву.

По-перше, попередні спроби виміру глобалізації, які здійснювались, зокрема ОЕСР, акцентували увагу на економічній її складовій, головно в аспекті оцінки фінансових потоків. Згодом, Дреєр у своїх працях (2007 р.) довів обмеженість такого підходу, оскільки, важливо одночасно зважати на тарифи і нетарифні торговельні бар'єри, які можуть перешкоджати вільному потоку грошей, товарів і послуг. Запропонований GlobalIndex відображає економічний аспект глобалізації із врахуванням показників, які оцінюють не лише міжнародні грошові потоки, а й тарифні бар'єри. Таким чином, він включає передбачені KOF-індексом Дреєра (2007 р.) показники, які вимірюють відкриті та приховані бар'єри для імпорту, обмеження руху капіталу, тарифні ставки та податки на міжнародну торгівлю.

Рис. 2. Чотири виміри глобалізації[9]

По-друге, глобалізація знаходить своє відображення у поширенні взаємопов'язаності світу і розповсюдженні нових ІКТ. З огляду на це, GlobalIndex передбачає необхідність виміру соціотехнологічної взаємообумовленості, яка представлена показниками оцінки міжособистісного глобального обміну, а також обміну інформацією у світовому масштабі. Хоча цей аспект частково враховується в KOF-індексі глобалізації Дреєра, останній нехтує важливими технологічними деталями у вигляді поширення стаціонарних і мобільних телефонів. Поза увагою у працях Дреєра залишилась також оцінка розповсюдження англійської мови, як засобу забезпечення мовної відкритості, яка створює необхідну та надійну основу для поширення міжнаціональних комунікацій, а також – вимір обсягів імпорту та експорту книг і періодичних видань, які є репрезентативними показниками соціотехнологічної глобалізації.

По-третє, культурному аспекту глобалізації досі відводилась гранично незначна увага. Дреєр у початковій версії KOF-індексу глобалізації зробив спробу оцінити культурну її складову через з'ясування міри поширення американського способу життя, враховуючи кількість ресторанів McDonald's в країні (2007 р.). В останній модифікації свого індексу вчений додатково врахував кількість магазинів ІКЕА в країні. Незважаючи на таке покращення, на думку вчених Швінна та Шульца, KOF-індекс охоплює лише прояви культурного чинника у повсякденному житті, а, отже, певною мірою відображаючи західну логіку розуміння культурної глобалізації, ігнорує аспект міжнаціонального зближення норм і цінностей (наприклад, права людини). Багато вчених, зокрема, Бек, Мейєр, Сассен, наголошують на

[9] Mills, M. and Blossfeld, H.-P. «Globalization and the Early Life Course: A Description of Selected Economic and Demographic Trends», in H.-P. Blossfeld, E. Klijzing, M. Mills and K. Kurz (eds) Globalization, Uncertainty and Youth in Society. – London and New York: Routledge. – 2005. – P. 1-24.

необхідності включення в індекс глобалізації таких показників, як право на освіту (один з найважливіших факторів виробництва), дотримання прав людини, поширення гендерної рівності, урбанізацію, а також визнання світових стандартів і цінностей, які є найважливішими аспектами культурної глобалізації. Виходячи з цих міркувань, розробники GlobalIndex інтегрували всі ці змінні в окремий вимір культурної глобалізації.

Насамкінець, GlobalIndex включає в себе політичну складову, яка відображає зростаючу політичну взаємодію країн. Введення або скасування торговельних бар'єрів, зокрема, є політичною дією. Окрім цього, національне законодавство у сфері міграції відображає політику, яка може бути сприятливою для імміграції, або ж обмежуватиме її. Економічне та соціальне життя країн ЄС підпорядковується дії законів і нормативних актів. Однак, неможливо чітко визначити межі політичного виміру глобалізації, оскільки багато його складових знаходять відображення в інших формах її прояву. Таким чином, політичні змінні лише частково відображають ступінь політичної глобалізації. Задля охоплення політичної складової глобалізації автори GlobalIndex наслідували підхід Дреєра шляхом включення таких індикаторів, як «кількість посольств в країні», «членство в міжнародних організаціях», а також «кількість місій ООН з питань безпеки» (в якості додаткового показника політичної глобалізації).

На підставі вищезазначених чотирьох вимірів, презентованих відповідними показниками, науковці сконструювали загальний індекс глобалізації, який став інструментом дослідження її розвитку у 97 країнах світу впродовж тривалого історичного періоду – з 1970 до 2002 року. Утворення сумарного індексу відбулося за рахунок інтегрування 31-єї змінної. Як відомо, внаслідок різної розмірності та масштабності змінних останні не піддаються порівнянню, що вимагає приведення їх до єдиної форми виміру, наприклад, за шкалою від 0 до 100, або – від 0 до 10. Формула відповідного перетворення відома, як «панель нормування» Кейселлі[10]:

$$V_{standardized} = 10 \times \frac{V_i - V_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}}, \qquad (1.1)$$

де V_{max} і V_{min}, відповідно, максимальне й мінімальне значення змінної в межах повного комплекту даних, а V_i – фактичне її значення. Застосування цієї методики дозволило отримати значення будь-якої змінної в межах від 0 до 10 (Дреєр, 2006 р., Гваней, Лоусон, 2006 р.). Однак, вона використовується лише у тому випадку, якщо значення змінної позитивно корелює з глобалізацією. У протилежному випадку, коли йдеться, зокрема, про показник «податків на міжнародну торгівлю» чи «Freedom House Index», науковці вдалися до корегування формули (1.1):

$$V_{standardized} = 10 \times \frac{V_{\max} - V_i}{V_{\max} - V_{\min}} \qquad (1.2)$$

Така процедура забезпечила єдину стандартизацію всіх змінних для розрахунку індексу і умову того, що високі його значення відображають високий рівень глобалізації.

У десятку найбільш глобалізованих країн за версією GlobalIndex у 2002 році увійшли: Ірландія, Сінгапур, Гонконг, Швеція, Бельгія, Швейцарія, Данія, Нідерланди, Фінляндія та Велика Британія. Таким чином, GlobalIndex, спираючись на існуючі спроби виміру глобалізації, розширив їх за допомогою введення низки додаткових (неекономічних) змінних, тим самим, удосконаливши можливості для дослідження рівня розвитку глобалізаційних процесів у світі.

---

[10] Caselli, M. «Measuring…What? Notes on some Globalization Indices», paper presented at the CSGR Eighth Annual Conference «Regionalisation and the Taming of Globalisation? Economic, Political, Security, Social and Governance Issues», University of Warwick, 2005.

3. Сучасна теорія «типології культур» та її місце у порівняльному аналізі економічних систем

Різні країни сьогодні суттєво відрізняються за рівнем економічного розвитку, політичним устроєм, культурою, історичним досвідом, природно-кліматичними умовами тощо. В сучасній економічній компаративістиці існує низка типологій культур, запропонованих дослідниками організаційної культури. Найбільш відомі з них типології Г. Хофстеда, Т. Діла і А. Кеннеді, Р. Блейка і Дж. Моутон, С. Ханді, К. Камерона і Р. Куїнна. Розгляд їх найбільш характерних рис дозволяє зрозуміти механізм взаємозв'язку організаційної поведінки, культури і особливостей організації економічної системи. Однією з найбільш популярних і всеосяжних типологій є типологія нідерландського соціолога Герта Хофстеда (Geert Hofstede).

Для вивчення національної культури, як базового фактора організаційної поведінки, Хофстед запропонував використовувати наступні параметри, які відображають континуум певних характеристик поведінки: • індивідуалізм – колективізм; • дистанція влади (ступінь участі у прийнятті рішень, що стосуються усіх); • ставлення до невизначеності; • мужність – жіночність; • часовий горизонт орієнтації на майбутнє (короткий – довгий).

Параметр *«індивідуалізм – колективізм»* характеризує міру, з якою громадяни даної країни або співробітники організації демонструють бажання діяти самостійно, а не як члени тієї чи іншої групи. Крайні значення цієї шкали – абсолютизація особистих інтересів і повне підпорядкування інтересам групи або суспільства. Таким чином, визначивши значення даного параметра, можна визначити тісноту соціально-психологічного зв'язку між членами суспільства або співробітниками організації. Індикатори, які дозволяють це зробити шляхом побудови відповідних вимірювальних шкал, соціологічних опитувань і спостережень, представлені в табл. 5.

Таблиця 5

Структура і відмінності індикаторів за параметром «індивідуалізм – колективізм»

Країни з високими значеннями колективізму	**Країни з високими значеннями індивідуалізму**
1	2
Пріоритет підготовки працівника з боку компанії (тренінг, фізичний стан тощо)	Пріоритет особистого життя працівника (за витратами вільного часу)
Емоційна залежність від компанії	Емоційна незалежність від компанії
Прагнення працювати у великих компаніях	Прагнення працювати в невеликих компаніях
Переважають моральні зобов'язання у відносинах з компанією	Переважає тверезий розрахунок у відносинах з компанією
Студенти вважають соціально менш прийнятним переслідувати власні цілі, не піклуючись про інших	Студенти вважають соціально прийнятним переслідувати власні цілі, не піклуючись про решту
Менеджери прагнуть до послуху і порядку	Менеджери прагнуть до лідерства і різноманітності
Менеджери оцінюють своє становище, ставлячи на перше місце впевненість і стабільність	Менеджери оцінюють своє становище, ставлячи на перше місце свою самостійність
Менеджери дотримуються традиційних поглядів, не схвалюючи ініціативи працівників або групової активності	Менеджери дотримуються сучасних поглядів щодо стимулювання ініціативи працівників чи групової активності
Групові рішення більш привабливі, ніж індивідуальні	Індивідуальні рішення більш привабливі, ніж групові
Студенти орієнтуються в житті на веління обов'язку	Студенти орієнтуються на радості життя
Менеджери в якості головних пріоритетів в житті називають обов'язок, досвід і престиж	Менеджери в якості головних цілей в житті визначають задоволення і безпеку
Індивідуальна ініціатива засуджується суспільством: фаталізм	Індивідуальна ініціатива заохочується суспільством
Велика поступливість у відповідь на питання стосовно значущості	Менша поступливість у відповідь на питання щодо значущості
Люди міркують в термінах свій - чужий: партикуляризм	Люди міркують в загальних термінах: універсалізм
Соціальні відносини визначаються приналежністю до своєї або чужої групи	Люди відчувають потребу в особистих дружніх відносинах
Більш тривалий період учнівства (час до підвищення на посаді)	Менш тривалий період учнівства (час до підвищення посади)
Більше значення питомого показника дорожньо-транспортних пригод	Менше значення питомого показника дорожньо-транспортних пригод
Переважання традиційних способів проведення часу	Переважання сучасних способів проведення часу

У ході свого дослідження Хофстед вивчав залежність між рівнем добробуту країни (показник – величина валового національного продукту на душу населення) і її (країни) положенням на шкалі індивідуалізму (колективізму). Згідно з отриманими ним даними, для багатих країн (США, країни Західної Європи) властивий високий індекс індивідуалізму (співвідношення значень індикаторів індивідуалізму / колективізму). Країни ж з низькими показниками добробуту (Колумбія, Пакистан, Тайвань, Росія та ін.) мали високі показники колективізму.

«Дистанція влади» – це визнана або припустима міра нерівності між людьми з точки зору впливу на рішення, які вони приймають. Простіше кажучи, це фактична доступність керівництва для підлеглих. Ступінь нерівності вимірювався експертним шляхом за шкалою «дистанція влади» (100-бальною) з допомогою індикаторів «розміру дистанції», які наведені в табл. 6. Суспільства та організації піддаються автократичному управлінню настільки, наскільки дозволяють члени цих суспільств чи організацій. Дистанція влади дуже велика в таких країнах, як Філіппіни, Венесуела. Індія, і достатньо велика у Франції, Бельгії та Росії. У Данії, Ізраїлі та Австрії цей показник низький. Можна бачити, що між дистанцією влади і рейтингом індивідуалізму не існує кореляції: колективізм країни завжди свідчить про велику дистанції влади, але індивідуалізм не завжди означає малу дистанцію влади. Всі інші багаті країни Заходу характеризуються малою дистанцією влади і високим рейтингом індивідуалізму. І навпаки: для всіх бідних країн характерні колективізм і велика дистанція влади.

Таблиця 6

Структура і відмінності індикаторів за параметром «дистанція влади»

Країни з меншою дистанцією влади	**Країни з більшою дистанцією влади**
1	2
Батьки надають меншого значення слухняності дітей	Батьки надають більшого значення слухняності дітей
Студенти високо цінують незалежність	Студенти високо цінують комфорт
Авторитарний підхід серед студентів – наслідок їх особистих особливостей	Студенти розглядають авторитарний підхід як соціальну норму
Менеджери схильні при прийнятті рішень радитися з підлеглими	Менеджери приймають рішення на автократичній і патерналістській основі
Постійний нагляд і контроль оцінюється підлеглими негативно	Постійний нагляд і контроль оцінюється підлеглими позитивно
Потужна виробнича етика: не вірять, що людина може не любити працювати	Слабка виробнича етика: швидше вірять, ніж не вірять, що людина може не любити працювати
Менеджерам більше імпонує керівник, який безпосередньо бере участь у справах	Менеджерам більше імпонує директивний і мотивуючий керівник
Уподобання підлеглих відносно стилю прийняття рішень менеджером явно спрямовані в бік консультативного, компромісного типу	Уподобання підлеглих відносно стилю прийняття рішень менеджером поляризовані між авторитарно-патерналістським стилем і правилом підпорядкування меншості більшості
Менеджери воліють розглядати самих себе як практичних і системних людей, визнають необхідність підтримки	Менеджери воліють вважати себе великодушними людьми, які беруть відповідальність за прийняття рішень на себе
Працівники меншою мірою бояться висловлювати незгоду з керівником	Працівники бояться висловлювати незгоду з керівником
Працівники виявляють більшу готовність до кооперації	Працівники виявляють меншу готовність до кооперації
Вважається, що менеджери більш схильні до розмірковувань	Вважається, що менеджери менш схильні до розмірковувань
У студентів слова «влада» і «багатство» викликають частіше позитивну реакцію	У студентів слова «влада» і «багатство» викликають частіше негативну реакцію
Змішані настрої з приводу участі підлеглих в управлінні	Ідеологічна підтримка участі підлеглих у процесі управління
Змішані настрої серед менеджерів стосовно можливості розподілу лідерських функцій та ініціативи	Ідеологічна підтримка серед менеджерів можливості широкого розподілу лідерських функцій та ініціативи
Можлива неформальна рада з працівниками без їх формальної участі в процесі прийняття рішень	Формальна участь працівників у процесі прийняття рішень можлива без неформального погодження з ними
Високоосвічені працівники меншою мірою дотримуються авторитарних цінностей, ніж	Рівень освіти не впливає на прихильність більшості до авторитарних цінностей

малоосвічені	

«Ставлення до невизначеності». Прагнення уникати невизначеності – міра, з якою люди налаштовані діяти самостійно, піклуючись про себе і своїх близьких. Йдеться про невизначеність майбутнього у всіх значимих для повсякденного життя аспектах, причому не стільки віддаленого, скільки найближчого (днів, тижнів, місяців). У країнах з різною культурою люди схильні і невизначеність сприймати по-різному: в полярних випадках – або як абсолютно небажане явище, або майже нейтрально, як мінливість погодніх умов. Люди у суспільствах, де невизначеність вважається природним станом соціального середовища, приймають кожен новий день таким, яким він є. Вони відносно легко сприймають ризики і не схильні працювати надто старанно. Суспільства з протилежним ставленням до невизначеності сприймають її як безумовно негативну обставину, намагаючись контролювати майбутнє. Як показують дослідження, до систем з гострим несприйняттям невизначеності і великою дистанцією влади відносяться всі латиноамериканські та середземноморські країни (країни колишньої Югославії, Греція і Туреччина), а також Японія і Південна Корея. З табл. 7 видно, що цінності, комунікаційна та трудова налаштованість в країнах, що приймають невизначеність, і країнах, які її відкидають, істотно різняться.

Таблиця 7

Структура і відмінності індикаторів за параметром «ставлення до невизначеності»

Країни, що приймають невизначеність	**Країни, що відкидають невизначеність**
1	2
Понижений рівень тривоги населення	Підвищений рівень тривоги населення
Висока готовність жити сьогоднішнім днем	Велика турбота про майбутнє
Нижчий рівень пов’язаних з роботою стресів	Високий рівень пов’язаних з роботою стресів
Менший емоційний опір змінам	Більший емоційний опір змінам
Лояльність по відношенню до роботодавця не вважається чеснотою	Лояльність по відношенню до роботодавця розглядається як чеснота
В якості роботодавців перевага надається невеликій організації	В якості роботодавців перевага надається великій організації
Менший розрив між поколіннями	Зазвичай, високі пости займають більш літні люди: геронтократія
Менеджерів відбирають за якимось іншим критерієм, ніж вік	Менеджерів відбирають на основі критерію старшинства
Більш сильна мотивація на досягнення	Менш сильна мотивація на досягнення
Надія на успіх	Острах поразки
Висока схильність до ризику	Менша схильність до ризику
Значна орієнтація на індивідуальні досягнення	Слабша орієнтація на індивідуальні досягнення
Перевага кар’єри менеджера у порівнянні з кар’єрою фахівця	Менеджер повинен бути фахівцем в тій сфері, якою керує
Ієрархічною структурою організації можна нехтувати з прагматичних інтересів	До ієрархічної структури організації необхідно відноситися з повагою
Перевага надається більш широким директивам	Перевага надається деталізованим вимогам та інструкціям
Можливість порушення встановлених правил з прагматичних міркувань	Неможливість порушення правил
Конфлікт в організації – нормальне явище	Конфлікт в організації небажаний
Конкуренція між працівниками повинна бути чесною	Конкуренція між працівниками не схвалюється на рівні особистісної свідомості
Симпатії віддаються індивідуальним і авторитарним рішенням	Ідеологічна вимога консенсусу та консультативного лідерства
Можливе повне делегування повноважень підлеглим	Ініціативу підлеглих необхідно контролювати
Висока терпимість до невизначеності в сприйнятті інших	Низька терпимість до невизначеності в сприйнятті інших
Висока готовність до досягнення компромісу з опонентами	Низька готовність до компромісу з опонентами
Іноземці допускаються в якості менеджерів	Підозріле ставлення до іноземців в якості менеджерів
Велика кількість людей готові до життя за кордоном	Лише дехто готовий жити за кордоном
Більш висока толерантність до невизначеності в оцінці власної роботи (низький рівень вдоволення)	Низька толерантність до невизначеності в оцінці власної роботи (високий рівень вдоволення)

Оптимізм з приводу можливості контролювати прийняття рішень політиками	Песимізм з приводу можливості контролювати прийняття рішень політиками
Оптимізм працівників стосовно мотивів діяльності компанії	Песимізм працівників стосовно мотивів діяльності компанії
Оптимізм щодо ініціативи, амбіцій і лідерських здібностей персоналу	Песимізм відносно амбіцій і лідерських здібностей персоналу

Порівняння за шкалою *«мужність – жіночність»*. Системи з жорстким традиційним поділом і закріпленням соціальних ролей і трудових функцій між чоловіками і жінками Г. Хофстед назвав «маскулинними», а зі слабким поділом ролей – «фемінинними». Згідно з його дослідженням, найбільш маскулинна країна – Японія, за нею слідують – Німеччина, Австрія та Швейцарія. Серед країн з найбільш вираженими ознаками фемінності культури – країни континентальної Північної Європи – Данія, Швеція, Норвегія, Нідерланди та Фінляндія. Проміжне становище займають Аргентина, Чилі, Перу, Парагвай, Бразилія, країни колишньої Югославії, Португалія, Греція, Іспанія, Італія, Франція. Чітке розмежування культур за кордонами країн не завжди можливе й існують культури, які переходять через кордони (цивілізаційні макрорегіони світу).

ТЕМА 4. ОСНОВНІ МОДЕЛІ РОЗВИНУТИХ РИНКОВИХ (ЗМІШАНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. Нова якість ринку в умовах інформаційної економіки, зміни в характері відносин ринкових агентів.

2. Особливості сучасних національних моделей ринкових економік (економічні системи Німеччини, США, Японії, Китаю).

1. Нова якість ринку в умовах інформаційної економіки, зміни в характері відносин ринкових агентів

Визначальними рисами сучасного економічного розвитку стали інформатизація і підвищення ролі фінансових інститутів. Поява особливих інструментів фінансового ринку посилила його мобільність і вплив на рух капіталу, дозволивши різко виділитися на тлі інших видів ринків. У підсумку, загальна економічна рівновага, пропорції основних макроекономічних показників і структурна стійкість потрапили в залежність, насамперед, від фінансової сфери. З одного боку, як і раніше, для забезпечення технологічного зростання та інших інновацій необхідно концентрувати заощадження населення, держави, підприємств та інвестувати їх в стратегічно важливі і прибуткові виробничі процеси. Цю функцію в розвинутих країнах, зазвичай, виконує банківська система. Банки та інші фінансові структури здійснюють переміщення фінансових ресурсів з одних виробничих ланцюгів в інші, орієнтуючись на ринкові інформаційні сигнали, наприклад, прибутковість різних ринків і ціну кредиту[11]. З іншого боку, доволі часто динаміка фінансового ринку характеризується власним вектором розвитку, який відрізняється від тенденцій в реальному секторі національної економіки. Це не спростовує постулату про економічну раціональність індивідів, проте, над індивідуальним вибором все частіше переважають групові інтереси, а часто й загальнонаціональні, оскільки сааме через фінансові ринки відбувається міжнародна міграція капіталу.

В рамках міжнародної міграції капіталу важливу роль відіграє розвиток Інтернет-інвестування. Сьогодні кожна людина може брати участь в інвестиціях в глобальному масштабі. З допомогою звичайного комп'ютера, підключеного до Інтернету, вона може купувати і продавати акції практично всіх корпорацій світу. Заробляти гроші в мережі допомагає спеціальне програмне забезпечення, що полегшує аналіз ринків.

Одним з важливих положень інформаційно-фінансового підходу є твердження про переплетення в ході науково-технічного прогресу фінансової та інформаційної компонент ринку, що в перспективі веде до утворення нового інформаційно-фінансового ринкового інституту. На сучасному етапі таке об'єднання характеризується особливостями, що дозволяють говорити про формування певної структури, для якої інформація одночасно є і фактором, і результатом виробництва:

– по-перше, інформація набулавартості і стала товаром, що вимірюється грошовим еквівалентом;

– по-друге, відбулася «дематеріалізація» грошей, вони відірвалися від свого матеріального носія, на перший план вийшла їх інформаційна сутність;

– по-третє, виникли і бурхливо розвиваються нетоварні інформаційні ринки (ринки ф'ючерсів, форвардів, страхові, інвестиційні і валютні ринки типу FOREX), де товаром є інформація, причому ємність цих ринків значно перевищує обсяги товарних ринків і стрімко зростає;

– по-четверте, в структурі капіталу швидко підвищується питома вага фіктивного капіталу, вираженого не в грошах, а в правах на отримання доходу – акціях, облігаціях тощо;

---

[11] Мовсесян А. Информационно-финансовый подход к экономической интеграции / А. Мовсесян // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 92.

– по-п’яте, зростають нематеріальні активи підприємств, до складу яких входять патенти, ліцензії, програмні продукти та інші інформаційні матеріали, що знаходять грошове вираження в балансах організацій[12].

В умовах інформатизації економіки суб’єкти господарювання отримують усю необхідну інформацію, що значно скорочує можливі ризики. Окрім того, внаслідок зростання обсягів інформації, необхідної для прийняття рішень, зростають витрати вибору корисної інформації та моніторингу її достовірності.

У зв’язку з цим можна виділити наступні особливості інформаційної економіки, які призводять до зростання трансакційних витрат:

– зростання інформаційних витрат внаслідок збільшення обсягу інформації та зусиль, пов’язаних з її відбором і обробкою

– збільшення витрат моніторингу внаслідок недостатньої достовірності і швидкого старіння інформації;

– збільшення витрат на захист комерційної таємниці внаслідок посилення загроз, пов’язаних з інтенсифікацією використання інформаційно-комунікаційних технологій;

– зростання трансакційних витрат внаслідок виникнення нових видів злочинів в інформаційному секторі економіки, пов’язаних з порушенням прав власності в інформаційному полі, і вимушених трансакційних витрат.

Виникає необхідність створення умов для прийняття ефективних рішень, що носять переважно інформаційний характер. До них відносять: моніторинг господарської діяльності партнерів та конкурентів; оцінку фінансового стану партнерів і прогнозування їх фінансової діяльності, що особливо важливо при взаємодії банків і їх клієнтів; моніторинг ринків, особливо фінансових, де оперативність інформації є неодмінною компонентою успіху.

Цінність інформації як бази інформаційної економіки проявляється в двох аспектах. По-перше, частина інформації, яку ми називаємо знанням, слугує найважливішим чинником виробництва для інновацій і, відповідно, для інноваційної економіки або суспільства, заснованого на знаннях. По-друге, в загальноекономічному сенсі володіння інформацією дозволяє учасникам господарських процесів подолати або істотно нейтралізувати негативний вплив невизначеності, властивої будь-якій економічній системі і знизити рівень трансакційних витрат. Держава повинна проводити макроекономічні заходи щодо зниження останніх. Дуже важливим (не тільки для даної сфери) є посилення правових основ всіх етапів трансакційних процесів і контрактної відповідальності економічних агентів, стандартизація методів вимірювання, обліку та звітності. Зниженню трансакційних витрат також сприятимуть стандартизація методів вимірювання, обліку та звітності, створення інформаційної інфраструктури для прискорення процесів економічної взаємодії та скорочення ланцюжків посередників. За таких умов макроекономічна політика держави повинна бути спрямована на вдосконалення правових засад фінансової діяльності економічних агентів. Дуже важливо, окрім цього, є використання інформаційних технологій державними структурами для підвищення рівня інформаційної прозорості.

2. Особливості сучасних національних моделей ринкових економік (економічні системи Німеччини, США, Японії, Китаю)

Економічна система **Німеччини** класифікується як *соціальна ринкова економіка* – це модель суспільства та економічної політики, яка функціонує з метою «на базі конкурентної економіки поєднати вільну ініціативу з соціальним прогресом, який досягається саме економічною потужністю» (Альфред Мюллер-Армак). Теоретичні засади моделі знайшли відображення у працях Вальтера Ойкена, ідеях Фрайбурзької школи і теорії ордолібералізму. Її політичне впровадження відбулося у 1948 р. (Л. Ергард). Соціальні цілі такої економічної системи повинні досягатися саме через функціонуючий ринок.

---

[12] Мовсесян А. Информационно-финансовый подход к экономической интеграции / А. Мовсесян // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 89.

Принципи впорядкування соціальної ринкової економіки формувалися на двох рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи впорядкування соціальної ринкової економіки

Конституційний рівень (створення)	**Регулюючий (збереження)**
1	2
Права на приватну власність та розпорядження	Державний контроль над монополіями і конкуренцією
Грошова стабільність	Корегування фіаско ринку
Свобода укладання договорів	Державний перерозподіл із забороною руйнування системи стимулів
Автономія та відповідальність	Захист від ризиків для життя (соціальне страхування: медичне, за віком, у випадку безробіття; *новий вид соціального страхування*: для опіки)
Сталість економічної політики	Соціальне мінімальне забезпечення (соціальна допомога)

Важливими елементами економічного устрою Німеччини є: тарифна автономія, незалежний центральний банк (Федеральний банк, Європейський державний банк), заборона монетарного державного фінансування, обмеження державної заборгованості, вільна зовнішня торгівля. Економічна політика Німеччини, яка спрямована на підтримку підприємств малого і середнього бізнесу та заснування нових підприємств (сприяння вирішенню проблем з власним капіталом, взяття ризиків, порука), банків розвитку (комерційних банків), сприяння зовнішній торгівлі, створення системи дуальної освіти, є послідовною і гнучкою.

Цілями Німецької економічної політики (магічний п’ятикутник) є:

1. Високий рівень зайнятості.
2. Належне економічне зростання.
3. Грошова стабільність.
4. Зовнішньоекономічний баланс.
5. Справедливий розподіл.

Серед принципів німецької політики зростання необхідно виділити:

- *політику пропозиції*:

– підтримка науки і створення ноу-хау;
– роль вищої і середньої професійної освіти;
– конкурентоспроможність, гнучкість;
– інновації, покращення приватних процесів пошуку або державні процеси пошуку;
– дерегуляція – це краща регуляція;
– роль державної інфраструктури;

- *політику попиту*:

– постійне підвищення попиту.

Для структури економіки Німеччини в цілому властиві: відносна збалансованість регіонів (особлива проблема – схід); велика кількість центрів (Берлін, як столиця, не відіграє провідної ролі); домінує середній бізнес; гнучкість і конкуренція (суворий контроль конкуренції). Німеччина є країною високих зарплат, розподілу праці, високого ступеня включення до світового ринку з технічною та експортною орієнтацією, розвиненою системою професійного навчання. У таблиці 2 відображені квоти податків і зборів у Німеччині.

Проблеми функціонування економічної системи Німеччини до певної міри пов’язані з процесами її об’єднання. (*Екскурс*: «Об’єднання Німеччини». Вихідна ситуація у Східній Німеччині: майже повністю націоналізована економіка; централізоване керування; доходи і заробітна плата приблизно становили 30-35% від Заходу; мала капіталомісткість; низький рівень включення до світових ринків; відсутність конкурентоспроможності економіки; економічний, валютний і соціальний союз (1.07.1990 р.); державне об’єднання (3.10.2014 р.).

Таблиця 2

Квоти податків і зборів (%ВВП)

Рік	Квота податків	Соціальне страхування	Квота зборів
1	2	3	4
1960 (захід)	23,0	10,3	33,3
1980 (захід)	23,8	13,9	37,7
1990 (захід)	21,6	14,9	37,3
1991	22,0	16,3	38,3
2000	23,1	18,2	41,3
2010	21,4	16,5	38,0
2011	22,0	16,4	38,4
2013	22,7	16,5	39,2

Через 25 років після об'єднання Німеччини усі питання, які вирішуються у державному секторі досягли західного рівня або й перевищили його (інфраструктура, школи, університети, охорона здоров'я, тривалість життя, система юстиції, державні, політичні, суспільні структури тощо). Відбулося переважне переймання західнонімецьких законів, структур і інститутів. Мав місце масивний трансфер із Зіхадної Німеччини. Однак, у східнонімецьких землях виявляються певні відхилення, зокрема внаслідок федералізму (система шкільної освіти PISA, захист довкілля, суспільна діяльность-держава)[13].

Основні питання діяльності держави зводяться до наступного: У якій сфері повинна діяти держава? Як приймаються рішення у межах держави? Як повинна фінансуватися держава (податки, інші обов'язкові збори, заборгованість, доходи/прибутки приватної економіки)?Які державні рівні повинні мати повноваження (принцип субсидіарності, пріоритет меншої одиниці)? Сферами державної політики є: *розподіл ресурсів* (забезпечення функціонування ринку, втручання для поліпшення розподілу виробничих факторів на ринку, запобігання зловживанню економічною силою і домінуванню на ринку, сприяння розвитку освіти, науки та досліджень), *дистрибуція* («рівність шансів-рівність результатів», втручання для зміни результатів ринкового розподілу, тобто забезпечення перерозподілу за рахунок прогресивних податків і трансферу), *стабілізація* (втручання задля зменшення коливань кон'юнктури), *зростання*.

При розподілі ресурсів ключова роль відводиться ринку як принципу:

- Функціонуючі ринки виникають не спонтанно (відмінність від принципів англосаксонської моделі)
- Ринки дегенерують з часом (внаслідок конкуренції);
- Тенденція до ліквідації ринків та концентрація влади (як небезпека) запобігають оптимальному функціонуванню ринків;
- Заборона монополій і картелів, регульовані природні монополії, наприклад, мережі залізниці, телефон, електрика
- Створення прозорості, внаслідок чого ринок повинен бути «державним заходом»;
- Не націоналізація економіки, не планова економіка (ідмінність від принципів центрального державного регулювання).

Важливі інструментами конкурентного права у Німеччині є: *Закони проти обмеження конкуренції* (публічне право), відповідно до яких відбувається заборона монополій, нагляд за зловживаннями на підприємствах, які домінують на ринку, контроль над злиттями, контрольна перевірка державних замовлень, правочин ЄС та *Закон проти несумлінної конкуренції* (приватне право): відшкодування збитків, ліквідація, вилучення прибутку та відкликання , дотримання конкуренції, активна діяльність спілок споживачів, об'єднань представництва інтересів.

[13] Мільбрадт, Г. Успішна економічна політика – Німецький досвід «Соціальна ринкова економіка». – Львів, 2015.

У Німеччині діють такі колективні системи соціального захисту: медичне страхування, пенсійне страхування, страхування від безробіття, страхування на випадок необхідності догляду, страхування від нещасного випадку. Джерелом фінансування останніх є залежні від доходу внески з боку найманих працівників і роботодавців (виняток становить страхування від нещасного випадку). Обмеженим є податкове фінансування пенсійного страхування. Система охорони здоров'я є змішаною: приватно-державна (лікарі та лікарні).

Сполучені штати Америки – домінуюча країна у світовій економіці. Її національна економічна система спирається на велику територію (близько 7% території світу) і багатомільйонне населення (близько 300 млн. осіб, що становить близько 4,6 % населення планети). За масштабами національної економіки США істотно випереджують будь-яку іншу країну світу. Зокрема, у 2010 р. частка ВВП США у ВВП розвинених країн світу становила 37,5%, а у світовому валовому продукті – 19,5 %.

Економічна система **США** – одна з найефективніших у світовому господарстві. Сучасний її рівень став підсумком тривалого еволюційного розвитку, упродовж якого країна використовувала економічні ресурси практично всієї світової економіки. Самі США володіють надзвичайно багатою ресурсною базою – від достатніх запасів нафти, газу, вугілля, чорних, кольорових і дорогоцінних металів – до родючих грунтів і сприятливого клімату. Займаючи провідні позиції у світовому виробництві, США домінують у розвитку наукомістких галузей: авіаракетнокосмічній, атомній, автомобільній, електронній та електротехнічній, приладобудівній, судно- і корабельно-будівельній, хімічній, фармацевтичній, біотехнологічній та ін. США зберігають впевнені позиції в накопиченні та обробці масивів знань і в наданні інформаційних послуг. У країні розміщено 75% загальної чисельності банків даних усіх розвинених країн світу. Ефективність використання виробничого потенціалу безпосередньо залежить від якісного і швидкодіючого інформаційного забезпечення, тому інформаційний фактор сприяє зміцненню позицій США у світовому господарстві.

Особливо яскраво виглядають США серед виробників сільськогосподарської продукції, оскільки вони виробляють 11 % світового обсягу пшениці, більше 30 % кукурудзи, 50 % соєвих бобів, 21 % бавовни, 18 % олійного насіння і 17 % різного м'яса.

Ключові позиції в промисловості і кредитній сфері займають великі і найбільші корпорації. Питома вага корпорацій з кількістю зайнятих від 500 осіб і вище в загальному обсязі виробництва складає 53 %. Американські найбільші корпорації займають передові позиції в глобальному списку 500 найбільших корпорацій світу. Процеси концентрації і централізації капіталу, зміни в акціонерній формі власності помітно змінили склад і регіональну структуру традиційних фінансових груп. З часом вони перетворилися в більш великі об'єднання. Так, на зміну групам Рокфеллера, Дюпона, Моргана, Форда в другій половині XX ст. прийшли інтегровані за регіонально-виробничим принципом Нью-Йоркська, Чиказька, Бостонська, Техаська і Каліфорнійська фінансово-промислові групи.

На початку XXI ст. спостерігалися нові тенденції в розвитку економічної системи США. Так, у сфері управління американською економікою відбувається посилення переплетення банківських, інституційних і нефінансових структур. Другою тенденцією стала значна диверсифікація американськими банками своєї традиційної діяльності. Нарешті, третя нова тенденція пов'язана з наполегливим проникненням нефінансових корпорацій у фінансово-кредитну сферу. У підсумку поглиблення та розширення такого розвитку в американській економічній системі на початку XXI ст. сформувалися дві супергрупи (або фінансово-промислові коаліції):

• Східна (з центром у Нью-Йорку);

• Західна (з центром у Каліфорнії).

Ці дві гігантські коаліції в даний час керують вже не окремими галузями промисловості, а всією національною американською, регіональною (північноамериканською) і глобальною економічної системами.

В історії розвитку економічної системи **Японії**, насамперед, виділяють два великих часових періоди: від 1868 до 1945 р. і період після другої світової війни – 1946-1960 рр. Кожний з них має важливе за змістом значення для розуміння того, як Японія перетворилася на могутню світову державу. Спільною для обох цих періодів є роль держави у стимулюванні економічного розвитку. Нині за обсягом ВВП Японія посідає друге місце у світі (14% ВВП світу) після США. Найбільш динамічне зростання демонструють переважно нові наукомісткі галузі виробництва, які базуються на передових технологіях: інформатика, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку, виробництво нових матеріалів, біотехнологія тощо.

Основними факторами зміцнення японської економічної системи є:

– поразка Японії у другій світовій війні обернулася для неї сильним імпульсом соціально-економічного розвитку, оскільки призвела до рішучого усунення феодальних перешкод, які заважали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства, інтеграції Японії у світове господарство;

– демонтування великих монополій («дзайбацу») у 1947-1948 рр. сприяло формуванню конкурентного середовища в економіці;

– земельна реформа (1947-1950 рр.), у результаті якої земля перейшла до дрібних фермерів, що призвело до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;

– дієві заходи фінансового оздоровлення японської економіки, зокрема: а) припинення безповоротного фінансування збиткових підприємств; б) контроль за грошовою емісією і встановлення твердого курсу національної грошової одиниці – йєни; в) стимулювання експорту та кредитування «базових» галузей; г) зупинення інфляції, що сприяло зміцненню ринкових відносин;

– бідність природних ресурсів Японії визначила специфічний шлях розвитку економіки, спрямований на інтенсивний розвиток, і експортну орієнтацію японської промисловості;

– велика залежність від імпорту енергоресурсів зумовила проблему енерго- і ресурсозбереження в розвитку промисловості і всієї економіки;

– економія на військових витратах, які законодавчо були встановлені на рівні 1% ВВП.

У результаті в Японії склалася унікальна структура економіки: високо інтенсивна енерго- і ресурсозберігаюча, науково-технологічна, орієнтована на експорт. На основі придбаних іноземних новітніх патентів і ліцензій (50-70-і роки) в Японії фактично були заново створені сучасні виробництва, а також докорінно перебудовані усі інші галузі. Масовий приплив передових іноземних технологій дозволив Японії виграти час і зекономити значні кошти у процесі модернізації своєї економіки.

Велике значення в ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації виробництва і управління. Вона поєднує передовий зарубіжний (перш за все американський) досвід і традиційні національні особливості. У науковій літературі цю модель управління називають «піхонтени хейєй» («японський стиль управління»). Вона характеризується такими особливостями:

– системою пожиттєвого найму;

– визначенням рівня заробітної плати та службового просування залежно від стажу роботи на даному підприємстві та віку;

– створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі.

Це, так звані, «три кити» японського менеджменту. Ще одна особливість японської системи управління – групове прийняття рішень (система «ринги сей»). У цей процес залучається увесь персонал компанії. Прийняття рішень відбувається «знизу-вгору». І в цьому є позитивний момент: по-перше, така практика забезпечує узгодження дій різних підрозділів ще на стадії прийняття рішень; по-друге, формуються відносини співробітництва між керівництвом компанії і її працівниками, що впливає на ефективність діяльності фірми. Отже, японська система управління, як важливий елемент економічної системи, дозволяє створювати матеріальні і моральні стимули, які втягують працівників в інтереси «процвітання» підприємства, фірми чи компанії.

Становлення сучасної **китайської моделі** економічної системи історично почалося з 1976 року із запровадженням соціально-економічних реформ. У грудні 1978 р. компартія Китаю запропонувала програму «чотирьох модернізацій», яка була включена в десятирічний план економічного розвитку. У цій програмі особливе значення надавалось розвитку чотирьох провідних економічних секторів: аграрному, промисловому, науково-технологічному і оборонному. Період кінця 70-х і початку 80-х років приніс Китаю перспективний курс розвитку економічної системи, який грунтувався на таких принципових положеннях: побудова соціалізму; демократична диктатура народу; керівна роль КПК; твердий курс на проведення реформ і розширення зв'язків із зовнішнім світом.

3 вересня 1997 р. після XV з'їзду КПК був проголошений курс на *лібералізацію економіки* за наявності політичного контролю. Слід підкреслити, що цей курс відкрив китайцям свобод більше, ніж вони їх мали за всю історію держави. З урахуванням минулого і сучасного досвіду соціально-економічних перетворень у китайських реформах закладені такі принципи:

– реформування економіки обов'язково повинно супроводжуватись розвитком продуктивних сил;

– у ході реформ необхідно перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, повинен розвиватися і удосконалюватися;

– під час реформування необхідно враховувати особливості розвитку власної країни, а не копіювати моделі інших країн;

– реформи потрібно проводити послідовно і комплексно, прагнучи «прориву у найбільш важливих напрямках».

Більшість перелічених принципів відображають характерну рису китайських реформ – градуалізм, тобто поступовість проведення. У процесі реформування мають місце певні розмежування, зокрема:

– відокремлено право власності від права господарювання. Це означає, що засоби виробництва, які раніше належали державі, так і тепер їй належать, а права господарювання реформа надає підприємствам, які отримали самостійність. Головна мета такого розмежування - активізація діяльності трудових колективів;

– відокремлення державних функцій від функцій підприємств і перетворення останніх у самостійні суб'єкти ринкової економіки, які працюють на принципах чотирьох «С»: самогосподарювання; самоокупність; саморозвиток; самоконтроль. З початку проведення реформ і становлення нової економічної системи у Китаї почали приділяти увагу макроекономічному аналізу та макроконтролю, як найважливішим компонентам господарського механізму.

Упродовж 90-х років у Китаї здійснювався акцент на:

– створенні системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;

– удосконаленні планування із зменшенням переваг директивного планування;

– впровадженні нового механізму ціноутворення;

– оволодінні новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;

– розробленні нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;

– удосконаленні податкової системи;

– забезпеченні взаємодії національної економіки зі світовим господарством, поступового «відкриття» внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів і послуг (проведення заходів валютного регулювання, політики зниження мита та ін.).

На особливу увагу заслуговує політика заохочення іноземних інвестицій. Важливою складовою економічної системи Китаю стала зовнішньоторговельна діяльність. Експорт країни наприкінці 90-х рр. досяг 125 млрд. дол (імпорт – 116 млрд. дол). Після приєднання Гонконгу Китай увійшов до першої десятки торговельних лідерів світу.

Аналітики міжнародного центру PwC оприлюднили економічний прогноз «Світ у 2050 році»[14], ключові висновки якого засвідчують, що:

– Китай, безсумнівно, стане найбільшою економікою до 2030 року, проте в довгостроковій перспективі темпи зростання китайської економіки, швидше за все, виявляться на рівні загальносвітового середнього показника;

– у порівнянні з Бразилією та Росією економіка Колумбії та Польщі буде рости більш швидкими темпами за аналізований період до 2050 року;

– до 2050 року Індія може посперечатися з США за друге місце у світі;

– Індонезія, Мексика і Нігерія, можливо, витіснять Великобританію і Францію з першої десятки;

– Філіппіни, В'єтнам і Малайзія також повинні значно покращити свої позиції в рейтингу.

Упродовж наступних 35 років у світовій економіці продовжиться перестановка сил – промислово розвинені країни Північної Америки, Західної Європи і Японія поступово втратять ролі лідерів, навіть незважаючи на прогнозоване уповільнення темпів зростання Китаю (орієнтовно після 2020 року). Це один з основних висновків, що містяться в новому звіті PwC «Світ у 2050 році. Чи продовжаться зміни в розстановці сил у світовій економіці?». У звіті представлені довгострокові прогнози потенційних темпів зростання ВВП до 2050 року по 32 найбільших країнах світу, на частку яких припадає 84 % світового ВВП. У звіті вказується, що в період з 2014 по 2050 середні темпи зростання світової економіки прогнозуються на рівні трохи вище 3 % на рік. У результаті до 2037 світовий ВВП подвоїться, а до 2050 року збільшиться майже втричі. Однак після 2020 року темпи зростання світової економіки, ймовірно, почнуть сповільнюватися під впливом двох факторів: 1) зниження темпів економічного зростання Китаю та деяких інших великих країн і збереження помірних темпів зростання цих країн у довгостроковій перспективі; 2) уповільнення темпів зростання чисельності населення працездатного віку.

Прогнозні оцінки дозволяють виявити важливі тенденції у функціонуванні економічних систем:

- країни з ринковою економікою, такі як Індонезія, Бразилія і Мексика, мають потенціал для того, щоб до 2030 року обійти Великобританію і Францію за розміром ВВП, причому Індонезія до 2050 року може піднятися на четверте місце в світовому рейтингу, якщо вона продовжить здійснювати політику, спрямовану на створення умов для економічного зростання в країні;
- у довгостроковій перспективі Нігерія, В'єтнам і Філіппіни займуть набагато більш високі місця в світовому рейтингу країн за розміром ВВП, що відображає їх відносно високі середньорічні темпи зростання (за прогнозами вони складуть 4,5-5,5 % на рік) до 2050 року;
- прогнозується, що середньорічні темпи зростання Малайзії до 2050 року також будуть перебувати на рівні 4 %. За цим показником Малайзія перебуває в рейтингу вище, ніж Китай, середньорічні темпи зростання якого за цей же період складуть близько 3,5 %. Це вражаючий результат для країни, яка вже досягла середнього рівня доходу на душу населення;
- економіка Колумбії, згідно з прогнозами PwC, теж буде рости темпами на рівні 4 % на рік до 2050 року, що значно перевищує темпи зростання більших сусідніх країн Південної Америки, таких як Бразилія і Аргентина;
- згідно з прогнозами, самі повільні темпи зростання серед усіх 32 країн будуть у Японії, що частково викликано стійким зниженням чисельності населення. В результаті прогнозується, що до 2050 року Японія опуститься в світовому рейтингу країн за розміром ВВП з четвертого на сьоме місце;
- існує тенденція погіршення позицій європейських країн в рейтингу. Протягом аналізованого періоду до 2050 року середні темпи зростання найбільших країн єврозони прогнозуються на рівні 1,5-2% на рік;
- з великих країн - членів Євросоюзу найвищі темпи зростання будуть у Польщі, яка обійде Росію з точки зору довгострокового зростання.

[14] http://www.pwc.com/ua/uk/press-room/2015/the-world-in-2050.html

ТЕМА 5. ВПЛИВ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЯКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. Взаємозумовленість трансформаційних процесів і розвитку світового господарства.
2. Порівняльний аналіз економічної ролі і функцій держави у контексті посилення інтеграційних процесів.
3. Розширення ЄС: перспективи для світу і України.

1. Взаємозумовленість трансформаційних процесів і розвитку світового господарства

П'ять масштабних трансформаційних процесів, про які йшлося у попередній темі, у своїй сукупності охопили увесь сучасний світ. Звідси, значна та зростаюча залежність кожного з них від світового оточення. Повною мірою це стосується й України. Становлення ринкової економіки в Україні означало подолання відносної самоізоляції та необхідність органічного входження на рівноправних умовах до системи світового господарства.

Головними формами прояву сучасної глобалізації є: міжнародні потоки товарів та послуг, що стрімко зростають, міжнародна міграція (вивезення та залучення) капіталів, транскордонні переміщення трудових ресурсів,технологічні та інформаційні трансферти, зростання кількості та активізація діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), різного роду міжнародних організацій.

Зростаюча роль впливу економічного довкілля на внутрішньогосподарські процеси у трансформаційних економіках пояснюється не лише посиленням глобалізації господарського життя, підвищенням значення наднаціональних рішень, які в низці випадків набувають пріоритету щодо внутрішніх нормативних вимог. Вона обумовлюється також посиленням відкритості національних економік, інтенсифікацією різних зовнішньоекономічних зв'язків. Закономірне збільшення відкритості національних економік спричиняє суттєве посилення впливу зовнішніх чинників на динаміку національної економіки.

Успішні ринкові перетворення можуть здійснюватися лише за умови ефективного використання економічних ресурсів, які надаються світовими ринками. Свого часу це наочно підтвердив досвід вдалих повоєнних перетворень економіки Німеччини, Японії, Південної Кореї. Зазвичай, поняття *«відкритість» національної економіки* пов'язується з відносинами, що визначають умови розширення та межі можливостей економічної системи у розвитку міжнародного співробітництва. Серед них першість належить економічним відносинам, зокрема ступеню монополізації ринків, умовам зовнішньої торгівлі, конкуренції тощо. Вони найчастіше пов'язані з геополітичними, соціальними, національними, культурними та іншими відносинами, серед яких виділяються політична стабільність або нестабільність, національні та культурні традиції, релігійні переконання, умови міжнародних договорів та ін.

В останні роки у світовому господарстві значно посилилась глобальна лібералізація у зовнішній торгівлі, кредитно-фінансовій та валютній сферах. Як наслідок, внутрішні ринки більшості країн стають усе більш відкритими для імпорту-експорту товарів, послуг, капіталів, міграції робочої сили.

З одного боку, це у найзагальнішому випадку передбачає зменшення участі держави в прямому регулюванні як національної економіки, так і економічного середовища, в якому вона діє. З іншого, з одночасним зростанням «відкритості» економіки пов'язані нові небезпеки макроекономічного характеру. Національні господарства, інтегруючись у світову економіку, стають легковразливими щодо різноманітних зовнішніх небезпек. Тому в цих умовах суттєво зростає роль різних податкових, валютних і кредитних інструментів державного регулювання.

Ідентифікація рівня відкритості залишається достатньо дискусійним питанням у комплексі суспільно-економічних і політичних наук. Зокрема, повнішого висвітлення потребує система показників, які використовуються для типологізації країн за рівнем вище згадуваної «відкритості». Прив'язування у світовій практиці «відкритості» економіки до 25% частки зовнішньоторговельного сектору в структурі ВВП часто піддається суттєвій критиці. Як

правило, виокремлюють кілька причин, внаслідок яких виникають сумніви щодо обґрунтованості зазначеного показника як вирішального критерію відкритості.

По-перше, абсолютизація одного з показників ще ніколи не давала справжньої оцінки характеру взаємодії національного та світового господарства.

По-друге, використання наведеного показника більш обґрунтоване для застосування у розвинутих країнах світу, але обмежене щодо постсоціалістичних країн, де «відкритість економіки» часто пояснюється лише високим ступенем енергозалежності, наявністю відсталих енергоємних та матеріаломістких технологій.

По-третє, потребує вирішення проблема порівнянності відкритості національного господарства та регіонів, що входять до його складу.

Поняття «відкритість» ідентифікує здатність національної економіки як елемента світового господарства до утворення зовнішньоекономічних зв'язків. *«Відкритість»*, зазвичай, ототожнюється з «відкритим суспільством» – таким, де мають панувати закони, поміркованість у відносинах, рівність і свобода. З позицій економічних теорій неолібералізму *«відкритість»* – це вільний рух товарів, капіталу, людських ресурсів та знань, що передає технології і сприяє економічному зростанню в усіх країнах. Однак в обох із цих визначень швидше декларується мета, прагнення безвідносно до реальних можливостей їх практичного здійснення. На думку багатьох учених, представників міжнародних організацій, «відкрита економіка», що спирається на ринок, має перевагу перед «закритою» з погляду економічного зростання та вирішення інших складних соціально-економічних проблем.

Певні втрати при переході від одного типу економіки до іншого в умовах радикальних системних перетворень визнаються неминучими. Тому вчені акцентують увагу на питанні про мінімізацію негативного впливу, так званої соціальної ціни переходу до «відкритості». Головне завдання країн з новостворюваними ринками (emerging market economics) полягає у мінімізації ступеня вразливості від зовнішніх шоків та від зміни позиції іноземних інвесторів, які спрямовують у ці країни значні потоки капіталів. За умов відкритості національної економіки в процесі ринкових перетворень наочно виявляються ефекти цивілізаційного впливу. При цьому спостерігаються як успішна опора на «чужі» цінності та приклади плідних міжцивілізаційних взаємодій, так і невдалі спроби механічного впровадження чужого досвіду на національному грунті. «Економічне диво» в сучасних Китаї, В'єтнамі та інших азійських країнах (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сінгапур) є прикладом першого роду. Успіхи цих країн вирішальною мірою ґрунтуються на «перехопленні» і творчій адаптації до своєї національної системи цінностей того західного досвіду, який у минулому цим державам був непритаманний.

Китай, як й інші держави південно-східного регіону Азії, відкинули нав'язувану їм Заходом модель Вашингтонського консенсусу ринкових перетворень. Суттєва риса китайського та в'єтнамського реформування – це рятівні для будь-якої країни, що здійснює перехід до ринкового господарства, наступність, поступовість, комплексність. Вони означають неприпустимість радикальних змін на тих ділянках, де належні умови для докорінних змін ще не склалися. Наприклад, Китай не форсував приватизацію у промисловості, поки там не було створено конкурентного середовища, а самі підприємства ще не відповідали критеріям дієздатності. Адже навіть наявність інвестицій не зробить приватизацію слабких підприємств ефективною, а інвестування непідготовлених підприємств призведе до знецінення інвестицій.

Виправданою є черговість заходів – спочатку відбувається формування конкурентного середовища і всієї необхідної ринкової інфраструктури, а потім – приватизація. Знайшло підтвердження положення про те, що не лише в умовах розвинутої ринкової економіки, а й за системної трансформації ефективність економіки залежить насамперед не від форм власності, а від методів і режиму господарювання, який визначається реальними соціально-економічними процесами.

Приватна та інші форми власності, будучи основою ринкової економіки, мають адаптуватися до ринку і діяти в конкурентному ринковому середовищі на національному та глобальному рівнях. *Множинність форм власності* – це дієвий засіб поєднання

індивідуальних, колективних (групових) та національних інтересів, раціоналізація передумов ефективного використання економічних ресурсів.

Об'єктивна реальність процесів інтернаціоналізації у сучасному світі вимагає поступового і неухильного включення економіки України до системи міжнародного поділу праці, світових інтеграційних процесів. Виникає необхідність врахування всіх вихідних визначальних умов, що складаються у світовому господарстві, насамперед у країнах ЄС.

Необхідно спеціально у порівняльному ключі розглянути питання про Світову організацію торгівлі (СОТ), її функціонування і проблеми вступу до неї України та інших країн. До складу СОТ сьогодні входять 160 країн на долю яких припадає більше 96% обсягів світової торгівлі; її функціями є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань членами, що підписані під близько 30-ма угодами організації. Після приєднання ряду країн, які зараз є кандидатами на вступ, у рамках СОТ здійснюватиметься майже весь світовий торгівельний обіг товарів та послуг. За останні роки значно розширилася сфера діяльності СОТ, яка на сьогодні далеко виходить за рамки власне торговельних стосунків. СОТ є потужною і впливовою міжнародною структурою, здатною виконувати функції міжнародного економічного регулювання. Членство у СОТ стало на сьогодні практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, що прагне інтегруватися у світове господарство.

Для України приєднання до СОТ розглядалось одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, а також визначалось як фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення передбачуваного та прозорого середовища для залучення іноземних інвестицій, що відповідає національним інтересам України. Загалом процес приєднання України до СОТ передбачав дві головні складові:

– проведення двосторонніх та багатосторонніх перемовин та підписання угод з доступу до ринків товарів та послуг з країнами-членами Робочої групи СОТ;

– гармонізація законодавства України відповідно до вимог угод СОТ.

Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 р., коли було прийнято рішення про створення Робочої групи (РГ) з розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ/СОТ. З того часу в середньому раз у рік відбувалися офіційні засідання РГ, а з 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів з країнами-членами РГ. 16 січня 2008 р. Україна і ЄС на переговорах в Лондоні врегулювали питання експортних мит, знявши останню перешкоду на шляху України до СОТ. За чотирнадцять років було завершено двосторонні перемовини про доступ до ринків товарів та послуг з 52 країнами-членами СОТ, прийнято більше 50 законів необхідних для адаптації українського законодавства до вимог Світової організації торгівлі. Найбільш відчутний і важливий прорив в переговорному процесі був досягнутий протягом 2005-2007 рр., коли Україна отримала статус країни з ринковою економікою.

2. Порівняльний аналіз економічної ролі і функцій держави у контексті посилення інтеграційних процесів

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку зросла актуальність порівняльного аналізу економічної ролі і функцій держави.

Виділяють *дві групи* представників економічної компаративістики *щодо з'ясування ролі і функцій держави* в контексті трансформаційних і глобалізаційних процесів. До *першої групи* відносять ліберально налаштованих вчених, які виступають за мінімізацію економічної ролі держави. Другу представляють вчені національної і державної орієнтації, які відстоюють необхідність активної ролі держави в економічній системі.

Питання щодо економічної ролі держави науковими та політичними силами розглядаються по-різному. Одні іменують себе «правими», інші – «лівими».

Перші вважають, що роль держави надто велика і має бути зменшена. Вони акцентують увагу на тому, що частка державних витрат у ВВП у всіх трансформаційних економіках (за виключенням Китаю) навіть тепер після значного падіння у 90-ті роки, ще досить висока і

перебуває на рівні, який значно перевищує середні показники для країн з ринковою економікою та з подібним рівнем ВВП на душу населення.

Протилежну позицію у вирішенні проблеми займають «ліві», які вказують, що майже з-поміж 30 перехідних економік лише в деяких у 90-ті роки не відбулося різкого зниження частки державних витрат у ВВП – у країнах Центральної Європи (Угорщина, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія), в Естонії і В'єтнамі. Менш різко, ніж в інших країнах, знизилася частка державних витрат у ВВП в Узбекистані та Білорусі. Звідси, випливає: усі перелічені країни виявляють найсприятливішу динаміку ВВП. У 2000 р. ВВП перевищив передкризовий рівень 1989 р. майже у всіх країнах Центральній Європі, а Узбекистан, Білорусь та Естонія до 2000 р. ближче за інші пострадянські республіки підійшли до відновлення передкризового рівня виробництва. Китай і В'єтнам взагалі не зазнали трансформаційного спаду, пов'язаного з кардинальними перетвореннями планової системи в ринкову.

Також неоднозначно трактується досвід Китаю щодо економічної ролі держави взагалі та державних витрат у ВВП зокрема. На думку «правих», є стійкий зв'язок між розмірами держави і темпами економічного зростання. Максимізація темпів зростання економіки дає змогу підвищити сукупний обсяг вироблених ресурсів у середньо- і довгостроковій перспективі. Обсяг цих ресурсів може бути збільшений настільки, що відносно менша частка державних витрат забезпечить їх більші абсолютні розміри.

Принципово інше тлумачення отримують ті ж самі факти з боку «лівих». Вони зазначають:

1) основне падіння частки державних доходів у Китаї припало на другу половину 90-х років, тоді як у першій половині 80-х років доходи держави були досить стабільні;

2) зниження державних доходів було контрольованим (проводилося з ініціативи держави, а не всупереч її політиці);

3) витрати на виконання традиційних державних функцій (за винятком субсидій і військових витрат) у відсотках до ВВП залишились на незмінному дореформеному рівні (1978р.).

Ці процеси протиставляються ситуації у пострадянських країнах та країнах Південно-Східної Європи. Тут скорочення державних витрат відбувалося хаотично, відразу за всіма статтями, без переоцінки державних зобов'язань і було викликане катастрофічним зниженням податкових надходжень.

А. Аслунд, який є прихильником «шокової терапії» та неолібералізму, критично оцінює послаблення ролі держави та виникнення умов для участі державних чиновників у великомасштабній корупції. Науковець наголошує на значному звуженні можливостей держави в економіці й підкреслює необхідність зосередження її зусиль на тих ділянках, де вони можуть дати максимальний ефект. У довгостроковій перспективі конче необхідно відновити владу держави.

У науковій економічній літературі міститься декілька різнорівневих підходів до розуміння глобалізації й економічної ролі держави в даному процесі. Всі вони залежать від тлумачення питання про сутність, періоди та перспективи розвитку глобалізації.

Перші два підходи пов'язані з різним трактуванням хронологічних меж та форм прояву глобалізації, а решта – з різними теоретичними концепціями щодо з'ясування суті глобалізації та перспектив її подальшого розгортання, а звідси – і щодо економічної ролі держави. При цьому, в глобалізаційному контексті різне розуміння сутності та перспектив розвитку економічної ролі держави стало одним із вирішальних параметрів у порівняльному аналізі економічних систем.

Перший підхід передбачає аналіз участі держави в економіці в національному і міжнародному масштабах на протязі тривалого історичного періоду часу, дослідження генезису поглядів науковців і політиків на участь держави, розгляд постійного оновлення й удосконалення системи державного регулювання економіки, змін у ньому у зв'язку з явищами та процесами глобалізації.

Різновидом першого підходу є сучасна концепція двох довгих хвиль глобалізації, представниками якої є Д. Даннінг, Р. Зевін, Л. Сінцеров, А. Уткін та інші відомі вчені. Автори цієї концепції специфічно трактують сутність і хронологічні межі глобалізаційних процесів. Їх погляди заключаються в тому, що глобалізація має циклічний розвиток .

Перший глобальний інтеграційний цикл проходив у 1846-1914 рр. Причому, у 1870-1913 рр. світова економіка рухалась у напрямі інтеграції зі швидкістю більшою, ніж в останні сорок років. На рубежі XIX-XX століть відбулося швидке зростання обсягів міжнародної торгівлі, значний рух міжнародного капіталу та робочої сили. На гребені першої хвилі глобалізації світове господарство сформувалось як цілісна система. У період 1914-1945 рр. відбулася глобальна дезінтеграція, яка характеризувалась політикою автаркії більшості країн. Як наслідок, – Велика депресія 1929-1933 рр., подальші світові економічні кризи. У міжвоєнний період світові ринки товарів і капіталу практично розвалились.

Другий глобальний інтеграційний цикл розпочався наприкінці 50-х років XX століття. Його підсумок – відновлення глобалізації до рівня 1913 р. Якраз на межі XIX-XX століть зростання експорту і імпорту, міжнародного руху капіталів було значно більшим, ніж сьогодні. Саме на гребені другої інтеграційної хвилі відбулося «друге народження» глобального капіталізму.

Вчені сьогодні зосереджують увагу на якісно новому значенні ролі держави в економіці саме в умовах глобалізації. Порівняльний аналіз економічної ролі держави в умовах глобалізації дозволив зробити наступні висновки[15]:

1. Досвід функціонування економіки розвинутих країн свідчить, що ефективної, базованої на сучасних науково-технічних досягненнях, соціально-орієнтованої ринкової економіки без регулюючої ролі держави немає і не може бути. Прикладом відмови держави від регулювання соціально-економічних процесів на початку системних перетворень економіки є Україна, перед якою стоїть проблема незахищеності держави в міжнародному плані із соціально незахищеними громадянами всередині країни.

2. При зміні механізмів державного регулювання, держава завжди зберігає визначені, чітко виражені функції, до яких належать: захист прав власності; забезпечення свободи підприємництва; стимулювання ділової активності і боротьби з монополістичними тенденціями; забезпечення законності і правопорядку в господарській галузі; регулювання грошового обігу; забезпечення стійкості національної валюти; регулювання взаємовідносин підприємців з найманими працівниками; регулювання зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення економічної безпеки країни тощо.

3. В Україні на етапі формування і розвитку соціального ринкового господарства держава має бути більш активною, ніж в умовах відлагодженої змішаної економіки. При послабленні або відсутності державного втручання на етапі становлення ринкової економіки посилюється стихійний розвиток, що сприятиме появі нових сил протистояння, які монополізують процеси виробництва.

4. Для кожної країни різними можуть бути масштаби державного регулювання, його конкретні механізми і форми здійснення. Вони мають враховувати історичні традиції країни, її національну культуру, розміри території, особливості геополітичного становища тощо. Відтак, роль держави в країнах Азії має бути іншою, ніж у Європі.

5. Послаблення макроекономічного регулювання в глобалізаційному контексті супроводжується різким загостренням проблем екстерналізації всередині країни і у світовому господарстві в цілому. Якщо у розвинутих країнах з ринковою економікою подібні проблеми вирішуються як свідомим суспільним і державним регулюванням, так і самими ринковими механізмами (ціноутворенням, переливанням капіталів, зрівнянням норм прибутку тощо). У країнах же з транзитивною економікою (у тому числі і в Україні) вони перекладаються на плечі найбільш незахищених категорій населення, на природне довкілля тощо.

---

[15] Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 429 с.

3. Розширення ЄС: перспективи для світу і України

Європейський Союз (ЄС) – це наднаціональне об'єднання 28 європейський країн (Австрія, Бельгія, Болгарія, Великобританія, Угорщина, Німеччина, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція, Естонія, Хорватія) на основі спільності політичних, економічних і правових інтересів. Передумовою створення ЄС було об'єднання Франції, Німеччини, Бельгії, Нідерландів, Італії та Люксембургу у 1951 р. в Європейський союз вугілля і сталі. У 1957 р. країни підписали угоду про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). З розширенням ЄС до нього приєднувалися інші європейські країни. Одночасно розширювалися повноваження інститутів ЄС. Країни-учасниці добровільно делегували частину свого суверенітету виборним органам влади ЄС: Європейській комісії, Європейському парламенту, Раді Європейського союзу. Для членства в ЄС європейській державі потрібно не тільки декларувати принципи свободи, демократії і поваги прав людини, а й саме головне – їх дотримуватися. Крім того, рівень розвитку економіки претендента має відповідати середнім показникам ЄС. У сучасній літературі відокремлюють два напрями розвитку економічної інтеграції: більш повне об'єднання національних господарств у єдину регіональну економіку; територіальне розширення зони інтеграції.

Доволі поширеним є розгляд можливих наслідків розширення ЄС для України за схемою балансу: позитивні і негативні наслідки та їх сальдо (табл. 1, 2)[16].

Таблиця 1

Можливі наслідки розширення ЄС для української економіки

Галузь	У короткостроковій перспективі	У середньостроковій та довгостроковій перспективі
1	2	3
Металургійна	Скорочення обсягів виробництва, експортних поставок	Збереження вартісного обсягу експорту
Агропромисловий комплекс	Різке скорочення обсягів, призупинення поставок через невідповідність продукції	Поліпшення позицій за обсягом та номенклатурою
Хімічна	Скорочення обсягів поставок, закриття ринків за окремими товарними позиціями	Поліпшення позицій за обсягом та номенклатурою
Військово-промисловий комплекс	Скорочення обсягів експорту товарів та послуг	Незначне зростання обсягів експорту, поява можливості для участі у міжнародних проектах
Легка промисловість	Збереження вартісних обсягів експорту через зниження імпортних тарифів; закриття або зменшення ринків за окремими товарними позиціями	Незначне зростання обсягів експорту
Машинобу-дування	Збереження вартісних обсягів експорту через зниження імпортних тарифів; закриття або зменшення ринків збуту за окремими товарними позиціями	Нарощення обсягів експорту за умови підвищення рівня технологічного експорту
Туризм	Скорочення внутрішнього попиту на послуги з перспективою збільшення потоків туристів з Європи	Повільне зростання обсягів туристичних послуг
Транспорт	Зменшення обсягів перевезень	Поступове зростання обсягів послуг за умови суттєвого поліпшення технічного стану транспортних засобів українських експедиторських компаній
Торгівля	Зниження обсягів торгівлі (особливо прикордонної)	Поступове зростання обсягів торгівлі за умови стабільності курсу гривні
Фінансовий сектор	Скорочення припливу капіталу внаслідок зменшення товарообігу, вихід з ринку незначної частини фінансових структур через невідповідність європейським стандартам	Збільшення обсягів контрактів, поліпшення умов для участі у міжнародних проектах

[16] Леоненко П.М., Черепніна О.І. Сучасні економічні системи: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – С. 321-323.

Таблиця 2

Можливі втрати України від розширення ЄС короткостроковій перспективі

Наслідок	**Втрати / вигоди, млн. дол.**
1	2
Зупинення дії угод про вільну торгівлю з країнами Балтії	–14,8
Можлива втрата частини ринку сталеливарних виробів у нових країнах ЄС, якщо квота України на їх експорт до цих країн не збільшиться (з урахуванням традиційних обсягів поставок)	–173,3–260,0
Втрата традиційних ринків збуту, передусім металургійної та хімічної продукції, через поширення на нові країни ЄС антидемпінгових заходів Союзу стосовно України	–36,5–50,0
Втрата традиційних ринків збуту сільськогосподарської продукції в результаті введення новими країнами ЄС європейських стандартів	–60,0
Всього	**–284,6–384,8**
Зниження податкового навантаження на український експорт через приведення новими країнами ЄС митних тарифів до рівня, який діє в ЄС	+33,4
Відкриття доступу на ринки внаслідок ліквідації попередніх антидемпінгових та спеціальних заходів нових країн ЄС щодо імпорту продукції з України	+2,2
Всього	**+35,6**
Загальні орієнтовні збитки України	**–249,0–349,2**

Джерело: розрахунки Мінекономіки України.

Позитивні ж наслідки розширення ЄС для України зростатимуть тільки у середньо- і довгостроковій перспективі. На думку фахівців, для подолання можливих негативних наслідків розширення, необхідні такі спільні заходи України і ЄС:

1. Збільшення розмірів квот на поставки української сталеливарної продукції до рівня не нижчого за середньорічні обсяги її експорту в країни ЄС за останні роки.

2. Встановлення тимчасового режиму на імпорт у нові країни ЄС української продукції, яка підпадає під дію антидемпінгових заходів, на період, необхідний для перегляду цих заходів.

3. Поширення на Україну «соціальних» преференцій у межах генеральної системи преференцій ЄС.

4. Допомога у створенні Україною системи моніторингу якості, в першу чергу, сільськогосподарської продукції згідно з європейськими нормами.

5. Залучення України до реалізації галузевих програм ЄС у сфері енергетики, екології, науки, освіти.

6. Розвиток транскордонного співробітництва з розширеним ЄС на основі єдиного фінансового документу тощо.

ТЕМА 6. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. Зміст процесу глобалізації.
2. Суперечності глобалізації.

1. Зміст процесу глобалізації

Ключовою тенденцією розвитку економіки та суспільства упродовж трьох останніх десятиліть є глобалізація, як відображення складного переплетення структурної взаємозалежності економік, нарощування відкритості по каналах міжнародної торгівлі та руху капіталу, формування економічної цілісності світу та стирання відмінностей між економічними системами різних країн.

Термін «глобалізація» був запропонований Т. Левіттом[17] у 1983 р., який розумів її як «феномен злиття ринків окремих продуктів, які виготовляються великими багатонаціональними компаніями»[18]. Подібне визначення, фактично, заклало методологічні основи подальших теоретичних розвідок процесу глобалізації. Американські вчені Ч. Ен та Б. Реснік зазначають, що цим терміном спочатку позначали нові явища у бізнес-практиці 1980-х рр., які остаточно утвердились у майбутньому[19]. Даний підхід відображає окремий аспект процесу глобалізації з акцентом на користь мікроекономічних детермінант. В рамках даного підходу, глобалізація не пов'язана з розвитком інтернаціоналізації, а є явищем іншого рівня, в якому кількісний склад учасників не є принциповим. Тим не менше без поширення економіки в категоріях кількості та інтенсивності взаємодії її суб'єктів навряд чи сформувалися б настільки потужні зв'язки, які б робили ринки єдиними, стираючи відносні економічні кордони та соціально-культурні відмінності.

На сьогодні сформувалися дві, достатньо відокремлені, концепції аналізу глобалізації:

1) *глобалізацію тлумачать наступними етапом розвитку інтернаціоналізації*. В рамках цього підходу глобалізація тлумачиться як сучасний прояв поглиблених та модифікованих під впливом технологічно-інноваційної складової міжнародного бізнесу процесів інтернаціоналізації. Тобто, «глобалізація – вищий ступінь інтернаціоналізації, продовження транснаціоналізації. Основним її завданням є створення глобальної світової економіки з певними специфічними особливостями, рисами та структурами»[20]. Або ж, «глобалізація являє собою сучасний етап інтернаціоналізації суспільно-економічного життя у планетарному масштабі»[21]. Ще одне з визначень у межах цієї концепції тлумачить глобалізацію як «черговий етап інтернаціоналізації, заснований на розвитку інформаційних технологій»[22]. Дещо відмінне, але за своїм змістом подібне, визначення міститься в українській економічній енциклопедії: «Глобалізація – категорія, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів і з 60-х рр. XX ст. набуває форм

---

[17] Теодор Левітт – американський економіст, професор Гарвардської школи бізнесу, вважається одним з засновників сучасного світознавста. Ім'я Левітта згадується у зв'язку з появою терміну «глобалізація». Часто стверджується, що введений цей термін був у статті «Глобалізація ринків» («Globalization of Markets»), опублікованій в травнево-червневому випуску 1983 р. «Harvard Business Review». Однак це не відповідає дійсності – економісти у всьому світі використали цей термін задовго до цього (існують посилання на статті ще 1944 р.). Втім, заслуга Т. Левітта в популяризації поняття «глобалізація» абсолютно очевидна – саме завдяки йому цей термін набув масового поширення // https://uk.wikipedia.org/wiki/Теодор_Левітт

[18] Levitt T. Harvard Business Review. – 1983. – P. 18.

[19] Eun Ch., Resnick B. International Financial Management. — Irwin: McGraw-Hill, 1998. — P. 10.

[20] Думная Н. Глобальная экономика – новая среда международного бизнеса // Интернационализация и глобализация на бизнеса. – Свищов. – 1998. – С. 7.

[21] Некипелов А. Обзор: Глобализация как вызов национальным экономикам / Понятие глобализации. – Свободная мысль. – 1999. – №1. – С. 117.

[22] Осадчая И. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран // МЭиМО. – 2002. – №11. – С. 3.

постійного й неухильного зростаючого міждержавного переплетіння національних економік»[23]. Даний теоретичний підхід до тлумачення глобалізації фактично зводить її до чергового еволюційного етапу розвитку інтернаціоналізації у світовій економіці. Проте, сама по собі наявність відмінної дефініції вимагає інших підходів до тлумачення явища, яке нею відображається. «Термін «інтернаціоналізація» в значній мірі відображає ситуацію, коли відбувається збільшення операцій на зовнішніх ринках, в той час як «глобалізація» означає все більшу інтеграцію національних економік, включаючи фінансові ринки, що в підсумку призводить до створення єдиного ринку»[24];

2) методологічною основою альтернативних підходів у трактуванні глобалізації є примат *формування єдності світу, з допомогою чого світове господарство набуває завершених цілісних форм*. Глобалізація – якісно відмінний процес, який відображає формування цілісної економіки, незалежно від того, що різні країни можуть мати відмінні рівні інтернаціоналізації і перебувати на різних стадіях економічного розвитку. У рамках цієї концепції відображене більш широке концептуальне бачення процесів глобалізації, які створюють передумови для зближення та гомогенності суспільств, країн, культур, світогляду тощо. Глобалізація – «процес, що зменшує різноманітність»[25], або «потік сил, що забезпечують конвергенцію, які створюють справжній єдиний світ»[26]. В межах даного підходу до тлумачення глобалізації як примату конвергенції та зближення доцільно виокремити два аспекти її змістового аналізу. Згідно одного з них, глобалізація розглядається в контексті посилення взаємозалежності та взаємопроникнення, дифузії економічних систем та інтеграції на мікро- та макроекономічному рівні. Наприклад, саме під таким кутом зору дається визначення аналізованого феномену фахівцями МВФ: «Глобалізація – це зростаюча економічна взаємозалежність країн всього світу в результаті зростаючого обсягу і різноманіття товарів, послуг і міжнародних потоків капіталу завдяки все більшій дифузії технологій»[27]. Інтеграційно-конвергенційну природу глобалізації відзначає й Нобелівський лауреат у галузі економіки, всесвітньо відомий економіст Дж. Стігліц, який стверджує, що глобалізація являє собою «все більш тісну інтеграцію країн і народів, породжену гігантським зниженням витрат транспорту і зв'язку та усуненням штучних перепон на шляху руху товарів, послуг, капіталів, знань, і (меншою мірою) людей через національні кордони»[28]. Інший підхід в межах даного концептуального напрямку до визначення глобалізації спирається на факт зближення та інтеграції ринків, зокрема під цим явищем розуміється: «єдина валюта і інтеграція ринків товарів та факторів виробництва, а також підвищення уніфікованості стандартів і споживчих смаків»[29]. Глобалізація – «процес зміщення у напрямку створення більш інтегрованої та взаємозалежної світової економіки. Цей процес має дві основні складові: глобалізацію ринків та глобалізацію виробництва. Глобалізацією ринків називається процес об'єднання історично відокремлених і відмінних між собою національних ринків в один великий ринковий простір»[30].

Вищезгадані інтерпретаційні концепції аналізу глобалізації, в яких наголошується чи то на зростанні (посиленні) взаємозалежності національних економік, чи то на формуванні єдиного ринку внаслідок їх інтеграції та об'єднання, підтверджують, що дані процеси

---

[23] Глобалізація / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 264-265.

[24] Моисеев С. Михайленко К. Terra Incognita: глобализация финансовых рынков // Вопросы экономики. – 1999. – №6. – С. 123-135.

[25] Что требует осмысления в процессе глобализации. Резюме выступления президента Чехии Вацлава Гавела, а также результаты обсуждения, состоявшегося на конференции в Университете штата Мичиган // Трансформация. – 2000. – Август-сентябрь. – С. 4.

[26] Anderson W. All Connected Now. Life in the First Global Civilization. – N.Y.: Westview Press, 2001. – P. 1.

[27] World Economic Outlook. – IMF. – Washington DC. – 1997. – P. 45.

[28] Stiglits J. Globalization and Its Discontents. — N.Y.: W.W. Norton&Co, 2002. — P. 9.

[29] Юсуф Ш. Глобализация и локализация: изменение форм развития // Трансформация. – 1999. – Август. – С. 1.

[30] Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – К. : Основи, 2001. – С. 35.

відображають окремі аспекти одного явища і не можуть претендувати на роль дефініційної самодостатності.

Глобалізації властива сукупність ознак, які взаємодіють, підсилюючи одна одну:

– формування цілісної економічної системи світу, яка функціонує на ринкових засадах, причому гравітаційні сили тяжіння до точки рівноваги є сильнішими за державні кордони;

– радикальне зростання закордонної діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), внаслідок чого формується мікроекономічний каркас глобальної економіки;

– суттєве нарощування торговельної та фінансової відкритості;

– тенденція до конвергенції (зближення) національних економік завдяки тому, що ринки взаємодіють, долаючи державні кордони; на ринках різних країн все більшою мірою з'являються блага, які характеризуються певною однаковістю у глобальному вимірі. Окрім цього тенденції до конвергенції передбачають зближення принципів та напрямів бізнес-практик по причині того, що більш конкурентні соціально-економічні практики починають витісняти менш конкурентні.

Процеси глобалізації ґрунтуються, як правило, на об'єктивних засадах розвитку. Їх детермінантами є природні переваги розподілу праці або ж асиметрія технологічного лідерства. Однак, незважаючи на те, що процеси глобалізації розвиваються на об'єктивній основі, вони все ж потребують специфічних драйверів, основними з яких є:

1) суттєве падіння транспортних витрат. Пряма дія ефекту суттєвого зниження транспортних витрат позначається здешевленням товарів зовнішньої торгівлі, які стають одразу дешевшими для всіх. Поряд з цим починають діяти непрямі ефекти, оскільки при падінні транспортних витрат змінюється структура цін у глобальному масштабі, відбувається конкуренція між тими групами товарів, які раніше не були включені в потенційний спектр споживчого вибору;

2) технологічні удосконалення, які є радикальними засобами технологічних зрушень, які уможливлюють виробництво в масштабах, що є більшими за ринок окремої країни, тим самим кристалізуючи відносні переваги та здешевлюючи одиницю продукції відповідно до ефекту масштабу, а також забезпечують можливість поєднанням масового виробництва в глобальних масштабах з гнучкою адаптивністю до потреб споживача. Тобто пропозиція отримує можливості свого поширення в глобальних масштабах;

3) найбільшою мірою процес глобалізації заохочується змінами в економічній політиці шляхом лібералізації торгівлі та скасування обмежень щодо мобільності капіталів, технологій, робочої сили.

2. Суперечності глобалізації

Розвиток глобалізації як закономірного, об'єктивно зумовленого процесу, пов'язаний з широким колом суперечностей:

1. Суперечності між країнами та / або групами країн.

Перш за все це відноситься до суперечностей між групою провідних розвинених країн з ринковою економікою (країн так званого «золотого мільярда»), які отримують максимальний економічний ефект від глобалізації (глобальний виграш), і іншими країнами, насамперед найменш розвиненими. Поглиблення розриву в рівнях соціально-економічного розвитку між «багатою Північчю» (групою провідних розвинених країн з ринковою економікою) та «бідним Півднем» (основна маса країн) розпочалося ще до переходу до етапу глобалізації світової економіки. За оцінками фахівців, з 1820 р. по 2000 р. середній обсяг ВВП у розрахунку на одну особу в країнах сучасної «багатої Півночі» зріс більш ніж у 19 разів, а в інших регіонах світу – лише в 5,5 рази. Глобалізація позначається кардинальними відмінностями в рівнях соціально-економічного і політичного розвитку (доповнюється відмінностями у способі життя, у ставленні до основних проблем буття, в системі життєвих цінностей). До початку XXI ст. провідні індустріально розвинені країни світу, на які припадало 15 % населення Землі, контролювали понад 70 % світових ресурсів, виробництва, торгівлі, споживання. При цьому деякі з них відкрито ігнорували інтереси інших країн і людства в цілому – як, наприклад, США.

Події в Іраку в 2003 р. продемонстрували, що в боротьбі за світові ресурси США вважають цілком можливим використовувати військову силу.

Фактично розвинуті країни з ринковою економікою в рамках процесу глобалізації реалізують політику так званих подвійних стандартів, коли вони, взявши на себе роль флагманів глобалізації та відповідальність за розвиток світового співтовариства в цілому, прагнуть проводити політику глобалізації в своїх власних інтересах, ущемлюючи при цьому національні інтереси основної маси країн, які розвиваються. Реалізація глобалізації в її сучасній моделі призводить до формування нового світового порядку, заснованого на асиметричній взаємозалежності, коли основними суб'єктами цього процесу є провідні країни світу, а об'єктами – всі інші країни світу.

До цієї групи суперечностей відносяться і суперечності всередині самої групи провідних країн світу, які породжують появу нових світових гравців, наприклад, Китаю, Індії, частка яких у світовому ВВП, промисловому виробництві, інвестиціях, міжнародній торгівлі товарами і послугами неухильно зростає.

2. Суперечності між країнами або групами країн / і відповідними міжнародними інституціями (наприклад, МВФ, Світовим банком, СОТ).

Діяльність цих міжнародних інституцій (щодо координації політики провідних країн світу) має певний позитивний вплив на світовий економічний розвиток. В результаті їх діяльності в принципі реалізується свобода транскордонного руху факторів виробництва, товарів, послуг, прав інтелектуальної власності, що оцінюється позитивно. Однак виникають нові загрози дестабілізації світової економіки у зв'язку з лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, зняттям бар'єрів для транскордонного руху товарів, послуг, робочої сили та капіталів, які вимагають прийняття відповідних, узгоджених країнами світу (а не тільки вузькою групою провідних країн) рішень. Особливої гостроти (як показали кризові явища другої половини 90-х роках XX ст. у Південно-Східній Азії, Бразилії, Аргентині) набувають суперечності, пов'язані з великомасштабними неконтрольованими потоками спекулятивних капіталів.

3. Протиріччя між окремими країнами, з одного боку, і ТНК, ТНБ і світовими (міжнародними) фінансовими центрами (МФЦ) – з іншого.

Однією з характерних тенденцій у розвитку сучасної теорії глобалізації (так званого гіперглобалістського напряму) є зниження (применшення) ролі держави і, відповідно, національно-державних інтересів. Прихильники гіперглобалізму в сучасній економічній теорії вважають, що карта сучасного світу – це більшою мірою «карта транснаціональних корпорацій», аніж традиційна політична карта світу, представлена урядами країн. Дійсно, ТНК і ТНБ на даний час перетворилися в головну рушійну силу процесу глобалізації економіки, яка потіснила в деяких регіонах світу національні держави і деформувала соціально-економічні системи цих країн. Суперечності між ТНК, ТНБ, світовими фінансовими центрами, з одного боку, і державами сучасного світу, з іншого, становлять одне з головних протиріч процесу глобалізації світової економіки.

Однією із спроб згладжування суперечностей між ТНК і країнами, в які вони інвестують свій капітал, стало створення в 1997 р. глобальної бізнес-ради зі сталого розвитку (World Business Counsil for Sustainable Development), що поєднує 175 провідних транснаціональних корпорацій з 35 країн базування. Ці ТНК взяли на себе зобов'язання сприяти економічному зростанню, підтримці екологічної рівноваги і соціальному прогресу тих країн, в яких функціонують їхні філії. Очевидно, що за таких умов повинні відбутися істотні зміни в механізмах та інструментаріях економічної і правової діяльності держав сучасного світу. При цьому участь держави в умовах наростаючої відкритості національної економіки повинна змінити свою «якість». Держави повинні приділяти все більшу увагу зовнішньоекономічним аспектам макроекономічного регулювання (валютному курсу, платіжному балансу, митній політиці тощо). Орім цього, відбувається процес інтернаціоналізації в таких традиційно «внутрішніх» сферах регулювання, як оподаткування, страхування, соціальна політика в цілому, трудовому законодавстві, освіті, професійній підготовці та перепідготовці кадрів. При цьому урядам доводиться враховувати, які процеси в даних сферах відбуваються в країнах-

конкурентах. На практиці конкуренція ТНК доповнюється конкуренцією національних урядів, а державне регулювання перетворюється на все більш конкурентний, змагальний процес.

4. Протиріччя між найбільшими ТНК, ТНБ і МФЦ.

Ці суперечності проявляються практично в усіх формах міжнародних економічних відносин – від міжнародної торгівлі товарами і послугами до міжнародного інформаційного обміну. У багатьох випадках вони виступають як суперечності, пов'язані з монополістичною і олігополістичною глобальною конкуренцією. Таким чином, конкурентна боротьба виходить на якісно новий – глобальний рівень. Правила гри у ній визначаються в результаті взаємодії трьох основних сил:

– глобалізованого капіталу (ТНК + МФЦ);

– провідних країн сучасного світу та їх угруповань (ЄС, НАФТА, АТЕС);

– найбільш авторитетних міжнародних економічних організацій (МВФ, Світовий банк, СОТ та ін).

З урахуванням вищезазначеного видно, що глобалізація економіки означає значною мірою крах колишніх уявлень про ринок, який в умовах «вільної гри ринкових сил» сам автоматично регулював усі процеси економічного розвитку і забезпечував усім ринковим гравцям в однаковій мірі «місце під сонцем». У цьому сенсі надії на потенціал та можливості процесу глобалізації економіки з боку багатьох країн і постсоціалістичних країн не виправдалися. Наслідки глобалізації для економік цих країн виявляються далеко не однозначними. Відомий фінансист Дж. Сорос писав, що глобалізація «відкрила людям нові можливості для новаторства та підприємництва, прискорила глобальне економічне зростання», але водночас позначилась негативними прояви. «По-перше, вона схильна до криз; по-друге, вона посилює нерівність між багатими і бідними як всередині країн, так і між ними; вона викликає неправильний розподіл ресурсів між приватними і державними інтересами».

ТЕМА 7. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. Формування моделі економічного розвитку в Україні.
2. Особливості становлення національної економічної системи України у контексті пошуку її специфічної моделі.

1. Формування моделі економічного розвитку в Україні

Загалом сучасна наука виділяє такі основні моделі економічного розвитку: модель лінійних стадій; модель структурних перетворень; неокласична модель вільного ринку; теорія зовнішньої залежності; теорія дуального розвитку; концепція ендогенного зростання; інноваційна теорія економічного розвитку; модель сталого розвитку. Найбільш прийнятною для України, на думку А. Філіпенка, сьогодні вважається «інтегральна модель економічного розвитку, яка дозволяє повніше реалізувати національні інтереси у світовому господарстві»[31]. Усі вітчизняні дослідники, по-перше, намагаються, вивчити західні моделі економічного розвитку й тим чи іншим чином пристосувати якусь із них до українських реалій; по-друге, обґрунтовують необхідність для України змішаної моделі розвитку економіки, зорієнтованої на реалізацію інтересів і держави, і фінансово-монополістичних груп, і дрібного та середнього бізнесу; по-третє, наполягають на реалізації в Україні такої економічної моделі, яка б передбачала поєднання державного регулювання з ринковою конкурентною економікою; по-четверте, відзначають необхідність оптимальної моделі економічного розвитку для України, але не здійснюють ґрунтовного та усебічного вироблення такої моделі[32].

Системний аналіз стратегії, тактики і результативності економічних трансформацій та реформ, проведених у нашій країні від 1992 року, дозволяє зробити висновок, що вони, на жаль, виявилися неуспішними попри правильність загальної базової парадигми, яка полягала у переході від адміністративно-командної до ринкової системи економіки та господарювання. Головними причинами хибного реформування в українському варіанті слід визнати: 1) відсутність правильно сформованих національних економічних інтересів, на реалізацію яких має бути націлена модель економіки, що впроваджується в країні; 2) хибно визначене теоретичне підґрунтя економічної моделі розвитку у вигляді ліберально-космополітичних концепцій суто монетаристського спрямування та автоматичне дотримання порад і некритичне сприйняття досвіду їх носіїв; 3) вибір і застосування невдалого механізму реалізації загальної стратегії реформ, інструментами якого виступили масова ваучерна приватизація левової частки державної власності, запровадження системи стихійного ціноутворення, одномоментне відкриття економіки для недержавного експорту та імпорту, зміни законодавства, соціальних і господарських інститутів, що зумовили створення у країні корупційного середовища, формування кланово-корпоративних груп та їх зрощення з державно-бюрократичною номенклатурою[33].

Сьогодні в Україні, на думку науковців Інституту трансформації суспільства, співіснують три моделі економічного розвитку: 1) модель державного соціалізму; 2) модель державно-монополістичного капіталізму; 3) модель народного капіталізму. Кожній моделі притаманні свої атрибути, зокрема: цілеспрямованість; ідеологічне підґрунтя; внутрішній і зовнішній виміри; певна модель влади; характер розвитку; способи, механізми та інструменти реалізації; управлінські інститути; носії і прибічники.

Якщо розглядати економіку країни як ціле, то три означені моделі представлені в ній певною часткою, яка мала змінну динаміку впродовж періоду незалежного розвитку України. Сьогодні умовно ці частки-моделі можна представити в такій пропорції: 20 : 75 : 5. Зміна цієї

---

[31] Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. – К. : Знання, 2007. – С. 596-600.

[32] Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/news/2897.html

[33] Там же.

пропорції на користь тієї чи іншої моделі залежить від моделі влади, структури владної верстви та стратегії економічної розвитку, що впроваджується у країні.

Перша модель – модель державного соціалізму – являє собою систему економічних відносин, що базується на державній власності та надмірній ролі держави як владного деміурга, що керує всіма соціально-економічними процесами, які відбуваються у країні. Цій моделі притаманний реакційний, тоталітарно-тиранічний характер. Суттєвої руйнації модель державного соціалізму зазнала в результаті процесу приватизації, який розпочався в Україні із здобуттям незалежності й триває дотепер. Кількість об'єктів державної власності у країні значно зменшилася. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України питома вага державного сектора у 2015 р. становила всього 16,2 %. Варто зауважити, що в Україні дотепер не сформовано модель розвитку державного сектора економіки, не визначено остаточно його роль у національній економіці, багатьом об'єктам державного сектору властиві низький рівень продуктивності праці, незадовільний стан інвестиційних процесів, збитковість багатьох напрямів господарської діяльності. Очевидними є недоліки управління держмайном, відсутність системи оцінки ефективності державного сектору загалом та його об'єктів зокрема, недостатність інвестиційної бази, надмірність штатних співробітників тощо. До того ж державний сектор економіки є базою корупції в України. Таким чином, держава апріорі демонструє неспроможність бути ефективним власником у будь-якій системі господарювання – як за адміністративно-командної системи, так і на етапі переходу до капіталістичної системи. На цій підставі можна зробити висновок, що модель державного соціалізму є неперспективною для України як європейської держави, оскільки вона не створює необхідного підґрунтя для формування інноваційно-інвестиційної характеру та розвитку високоефективних укладів економіки[34].

Друга модель – модель державно-монополістичного капіталізму – передбачає створення замкнених груп олігархічного спрямування, базується на державно-монополістичній власності та орієнтується на пріоритетний розвиток експортоорієнтованої та сировинної моделі економіки. Сутність моделі: до влади приходить клан, який вийшов із надр комуністичної номенклатури. Він захоплює й перерозподіляє державну власність в особистих інтересах, усе більше трансформується у верховну касту, що здобуває риси фінансової олігархії. Економічна модель, де власність тотально монополізована і належить кільком кланово-корпоративним групам, що утворили систему владної олігополії, призводить до формування відповідної монопольної моделі влади. Влада, як і власність, зосереджується в руках однієї верховної касти. Для такої моделі характерні певні ознаки: 1) масова пауперизація та люмпенізація населення держави; 2) надзвичайно висока питома вага бюрократично-управлінського та карно-поліцейського апарату; 3) цілковитий контроль над усіма джерелами прибутку та бізнесовою діяльністю громадян; 4) сувора цензура і повний, насамперед, фінансово-економічний контроль над засобами масової інформації; 5) одержавлення інтелектуальної, науково-дослідницької та освітньої діяльності; 6) формування моделі «карнавальної нації». Якщо проаналізувати всі ці параметри й накласти їх на реальну ситуацію в Україні, то очевидним є достатньо вагомий збіг. Отже, є підстави вважати, що в нашій країні стверджується кастово-монополістична модель державного капіталізму, рушійною силою якої є кастова олігархія[35]. За такої моделі вибудовується суспільство пірамідального типу, верхівку якого утворює фінансово-лихварська олігархія (5% громадян) – панівні клани, які паразитують на державному секторі та привласнюють монопольну частину суспільного доходу. Відомі в Україні клани (насамперед у енергетичному, горілчаному, банківському та інших секторах економіки) нагромадили величезні фінансові ресурси за рахунок пограбування мільйонів українських громадян. Олігархія, яка сформувалася в Україні, належить до монополістичного типу і за своєю суттю є космополітичною. Середня гілка суспільної піраміди складається з

---

[34] Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/news/2897.html

[35] Соскін О. Моделі влади в Україні: спроба політико-економічного аналізу // Економічний часопис. – 1997. – № 1. – С. 3–6.

двох частин: 1) впливові сили в структурах державного управління і поліцейсько-карний апарат (загалом 10% громадян), які обслуговують інтереси української кланової олігархії; 2) середній клас (приблизно 15% громадян), який сьогодні перебуває у пригніченому стані. Нижня частина (близько 70% громадян) – величезна маса злюмпенізованого народу, що має мізерні статки, відірвана від власності, позбавлена будь-яких важелів впливу як на олігархів, так і на владу. Очевидно, що модель державно-монополістичного капіталізму – це небезпека для України, оскільки вона зорієнтована на побудову нерівноправного суспільства, що будується на принципах експлуатації та корупції, позбавлене моралі.

Третя модель – модель народного капіталізму – найбільшою мірою відповідає як національним інтересам України щодо забезпечення її економічної незалежності, так і ментальності українців. Основними параметрами економічної моделі народного капіталізму у внутрішньому вимірі є:

• усунення умов для розвитку в Україні державно-монополістичної, клановo-олігархічної економічної моделі;

• скорочення питомої ваги етатизму в житті кожного громадянина та надання йому якомога більшого спектра свобод;

• упровадження експортоорієнтованої, інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки;

• формування відносин між економічними суб'єктами на принципах відкритої конкуренції;

• перетворення приватної власності на органічний елемент суспільного устрою, притаманного більшості населення України, а не привілейованій вузькій касті олігархів;

• формування національної буржуазії, органічною складовою якої має стати потужний середній клас приватних власників;

• створення великої кількості малих та середніх приватних суб'єктів господарювання, що сприятиме відновленню генетично властивого українській нації тяжіння до приватної власності, зведення самостійних приватних господарств, вільного об'єднання для використання кооперативних форм праці;

• запровадження простої в адмініструванні моделі оподатковування, що заснована на п'яти прямих податках;

• зміцнення національної грошової одиниці; введення валютного комітету, що передбачає прив'язку гривні до чотирьох основних валют;

• здійснення національної «кадрової революції»: в уряді, на підприємствах ключові позиції мають зайняти національно свідомі, економічно підготовлені, високоосвічені, ефективні фахівці.

Зовнішній вимір моделі народного капіталізму передбачає перетворення України в потужну центральноєвропейську державу.

Модель народного капіталізму має чимало прихильників серед представників державної влади, громадських організацій та політичних партій України. Ідеолого-політичним підґрунтям моделі є національно-патріотичний консерватизм та частково національний лібералізм.

Таким чином, в Україні сьогодні відбуваються протилежні, з точки зору національних економічних інтересів, домінантні процеси: з одного боку, потужно розвивається державно-монополістичний клановий капіталізм, з другого – потугами дрібних і середніх приватних власників стихійно формуються фрагменти моделі народного капіталізму, що потребує відповідної системи влади, яка б захищала інтереси її представників і діяла за іншими законами. Сучасна глобальна науково-технологічна, інформаційна, кібернетична та екологічна революція потребують відповідних змін у моделях економічного розвитку[36]. Природно, що вони не можуть функціонувати на засадах авторитаризму, етатизму чи монополізму. Україна повинна враховувати ці процеси, визначаючи економічну модель свого розвитку. Виходячи із новітніх світових викликів і можливостей, щоб стати конкурентною державою у центрі

[36] Соскін О. Шлях України: через демократію до європейської спільноти // Економічний часопис-XXI. – 2007. – № 11–12. – С. 3-6.

Європи, Україна має вибудувати демократичну модель розвитку суспільства, якій повною мірою відповідає економічна модель народного капіталізму.

2. Особливості становлення національної економічної системи України у контексті пошуку її специфічної моделі

Динамічні глобальні зміни у розвитку світової економіки та політики створили передумови для економічної інтеграції країн. У цьому контексті пріоритетною для України є теза про те, що вона не може залишатися поза межами глобального економічного розвитку. Україна повинна стати конкурентоспроможною на світових ринках товарів, праці і капіталу, оскільки у неї немає іншого шляху гарантувати громадянам західний стандарт якості життя. Тому визначення моделі економічної системи є пріоритетним напрямком наукових досліджень.

Структурний рівень зовнішніх взаємозв'язків країни, як відомо, визначається критеріями міжнародного поділу праці та багато у чому залежить від ролі чинників внутрішньо-економічного розвитку. Сучасні інтеграційні орієнтири України закцентовані на реалізацію моделі відкритої економіки, розвиток взаємовигідних зовнішньоекономічних програм з провідними країнами світу, посилення торгівлі з країнами Центральної Європи, які приєдналися до ЄС, розвиток ресурсного та технологічного потенціалу, ринкових відносин тощо.

Для таких процесів існують об'єктивні можливості. До них, насамперед, належить економічний потенціал країни з певними конкурентними перевагами, що є підставою для участі у міжнародному поділі факторів виробництва (МПФВ). Основою міжнародної конкурентоздатності мають слугувати реалізація та використання національних конкурентних переваг, які зумовлені наявністю кадрового, науково-технічного та технологічного потенціалів української економіки, пов'язані з її геостратегічним розташуванням. Організаційно-інституційною формою реалізації конкурентних переваг України можуть стати макротехнології, наприклад, такі як: «Україна – транзитна держава» та «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава».

Макротехнологія «Україна – транзитна держава» спирається на геоекономічні переваги України. Вигідне розташування на межі двох інтеграційних зон – європейської та євразійської – може забезпечити можливість використання ефектів взаємодії масштабних, глибоких та потужних інтеграційних процесів. Наявність розвиненої транспортної мережі створюватиме необхідні умови для транзиту значних обсягів вантажу. У розвитку транспортної мережі України, підвищенні її конкурентоспроможності важливе значення можуть відіграти автомобільний, залізничний, трубопровідний, повітряний види транспорту. Основним напрямами роботи з нарощування транзитних вантажів має стати створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів відповідно до європейських стандартів та інтеграція України у транспортні системи Європи та Азії.

Макротехнологія «Україна – високотехнологічна, авіакосмічна держава» передбачає подальший розвиток повітряного та космічного транспорту України. Але головними є високі технології, які застосовуються при виготовленні літаків та космічних апаратів. Стратегічна мета високотехнологічного напрямку розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України у довгостроковій перспективі полягає в реалізації конкурентних переваг, пов'язаних із формуванням структури вітчизняного експорту, у перетворенні переважно сировинного експорту в експорт продукції з високим ступенем доданої вартості, в опануванні «нової економіки», що відповідає сучасним тенденціям та напрямкам розвитку світової торгівлі.

У структурі української економіки є низка секторів, які, маючи унікальні високі технології, здатні виконати роль експортного стимулу. Зокрема, авіакосмічна промисловість, суднобудування (розвиток комерційного флоту на основі досягнень військового суднобудування), космічні послуги з виведення об'єктів на навколоземну орбіту, послуги з програмного забезпечення тощо. Застосування наведених вище макротехнологій, розвиток на їхній основі двох комплексів – транспортного і високотехнологічного, може стати предметом особливої уваги держави, яка повинна інтегрувати весь існуючий набір інструментів

державного регулювання у цілісну взаємопов'язану стратегію заохочення та розвитку відповідних виробництв, конкурентоспроможних на світовому рівні. Така стратегія повинна змінити існуючий розподіл ресурсів, спрямувавши їх у пріоритетні галузі.

Україна може виступати посередником в економічних зв'язках Центрально-Східної Європи зі Сходом. Внаслідок активних дій у східному напрямку, побудованих із врахуванням існуючих реалій і можливостей, можна очікувати певних ефективних результатів, які сприятимуть покращенню міжнародного іміджу України. Одним із актуальних завдань для України стосовно Центральноазіатського регіону є забезпечення реалізації проектів створення трансконтинентальних енергетичних і транспортних коридорів, в яких вона відіграватиме роль з'єднуючої ланки між Сходом та Заходом. Цьому сприятиме участь у проекті ТРАСЄКА, запропонованому Комісією ЄС. Відтак зростає значення співробітництва України з Киргизстаном, який за цим проектом стане головним перехрестям глобальної транспортної мережі.

Окрім того, необхідно врахувати геополітичні аспекти розширення ЄС, розглядаючи цей процес у контексті реалізації ідеї створення пан-європейської зони вільної торгівлі. Йдеться про утворення у перспективі спільного європейського економічного простору за принципом концентричних кіл із рівнорівневими ступенями інтеграції, де сусідні країни розглядатимуться як реально діючі суб'єкти відповідного утворення. З огляду на останнє розширення ЄС, у геополітичному вимірі такий процес є сприятливим для України. Країни ЦЄФТА можуть відіграти значну роль у реалізації євроінтеграційної стратегії України: подібність історичного розвитку цих країн, яка зіграла значну роль у становленні загальноєвропейських цінностей і водночас збереження власної культури, традицій та ментальності є близькими до української системи цінностей.

У реалізації цих процесів особливого значення набуває стратегічне партнерство з Польщею. Останнім часом ця країна набула принципового нового геополітичного статусу, перетворюючись на одного з найсерйозніших європейських партнерів США, та перебираючи на себе роль своєрідного трансатлантичного інтегратора у Центральній і Східній Європі. Це зумовлює об'єктивну зацікавленість не лише з боку української, а й польської сторін, зокрема у взаємній співпраці для реалізації нафтотранспортного коридору Одеса-Броди аж до Гданська. Після отримання Польщею доступу до нафтових родовищ Іраку геостратегічна значимість цього нафтопроводу зросла, адже до Європи транспортується не лише каспійська нафта, а й нафта близькосхідного регіону.