

С. А. Єрохін

# Структурна трансформація національної економіки



теоретико-методологічний аспект

Єрохін С.А.

**СТРУКТУРНА  
ТРАНСФОРМАЦІЯ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ**

**Теоретико-методологічний аспект**

*Наукова монографія*

Київ-2002

ББК 65.01  
Є78

**Єрохін С. А.**

Є78 Структурна трансформація національної економіки ( теоретико - методологічний аспект ). / Наукова монографія / — К., Видавництво «Світ Знань», 2002 р., 528 с.

ISBN 966-7742-01-6

Монографія присвячена актуальній проблемі світової та вітчизняної економічної науки. Викладені теоретико-методологічні питання структурної трансформації національної економіки. Розкрито загальний сценарій структурної трансформації економік розвинутих країн світу на етапі постіндустріалізму. На основі синергетичної парадигми еволюційного процесу, обґрунтовано необхідність подолання методологічних обмежень механістично-матеріалістичного підходу в дослідженні природи і суспільства. Обґрунтовано шляхи переходу економічної системи України на більш високий цивілізаційний рівень за рахунок докорінної модернізації основних інституціональних, управлінських, технологічних та виробничих структур.

Затверджено до друку Вченою радою  
Інституту економіки НАН України

Рецензенти:

**БЕЗЧАСНИЙ** Леонід Костянтинович, доктор економічних наук, професор,  
член-кореспондент НАН України

**БОГИНЯ** Дем'ян Петрович, доктор економічних наук, професор

**ББК 65.01**

ISBN 966-7742-01-6



9 789667 742010 >

© Єрохін С. А. 2002

---

---

## З М І С Т

<b>ВСТУП</b>	7
<b>Розділ 1. Структурна трансформація і логіка історичного процесу</b>	15
<b>1.1. Нова парадигма пізнання економічного процесу та його трансформацій</b>	15
1.1.1. Сучасні уявлення загальнонаукової картини світу	15
1.1.2. Синергетика як нова парадигма еволюційного процесу	28
<b>1.2. Матеріалістичний детермінізм: сутність і методологічні обмеження</b>	35
1.2.1. Суперечності у діалектиці формаційного процесу	35
1.2.2. Цивілізаційна модель історичного розвитку	41
1.2.3. Напрями глобального моделювання стійкого розвитку світового співтовариства	45
<b>1.3. Гносіологія нових суспільних форм</b>	53
1.3.1. Постіндустріалізм як історичний виклик відчуженій праці	53
1.3.2. Концепція постекономічного суспільства	66
1.3.3. Інформаційний фактор суспільного розвитку	72
<b>Розділ 2. Принципова схема самоорганізуючих систем</b>	78
<b>2.1. Категоріальний аналіз процесів самоорганізації</b>	78
2.1.1. Загальна характеристика феномена самоорганізації	78
2.1.2. Складність і самоорганізація	99
2.1.3. Елементи механізму самоорганізації	115
<b>2.2 Суспільний розвиток з позицій синергетики</b>	126
2.2.1. Застосування ідей самоорганізації в соціологічній сфері	126
2.2.2. Самоорганізуюча природа світової трансформації	129
2.2.3. Структурні елементи моделювання ринкової господарської системи	137
2.2.4. Концептуальні положення економічного прогнозування	147
<b>2.3. Стратегічні параметри національної економіки як системи, що самоорганізується</b>	154

2.3.1. Природно-ресурсний потенціал . . . . .	155
2.3.2. Виробничо-технічний рівень. . . . .	159
<b>Розділ 3. Науково-технічний фактор структурної трансформації економіки</b>	167
<b>3.1. Феномен науки і техніки в трансформаційному процесі</b>	168
3.1.1. Логіка технічного фактора . . . . .	168
3.1.2. Еволюція технократичних концепцій . . . . .	181
<b>3.2. Наука як суспільна структура</b>	188
3.2.1. Перетворення науки в безпосередню продуктивну силу . . . . .	189
3.2.2. Інноваційний тип розвитку . . . . .	195
<b>3.3. Науково-технічна політика – інструмент структурної трансформації економіки</b>	202
3.3.1. Стратегія НТП в економічній доктрині розвинутих країн . . . . .	202
3.3.2. Стратегія НТП у структурній перебудові економіки України . . . . .	220
3.3.3. Інноваційна складова структурної трансформації. . . . .	230
3.3.4. Методологія прогнозування пріоритетних напрямів НТП в Україні .	237
<b>Розділ 4. Потенціал ринкових трансформацій</b>	243
<b>4.1. Теоретичні системи ринкових відносин</b>	243
4.1.1. Класична теорія ринкової економіки . . . . .	244
4.1.2. Неокласична школа . . . . .	247
4.1.3. Кейнсіанське вчення про ринкову економіку . . . . .	249
4.1.4. Теорії монетаризму і раціональних очікувань . . . . .	252
4.1.5. Теорії та моделі економічного зростання . . . . .	270
4.1.6. Неолібералізм і соціальне ринкове господарство . . . . .	275
<b>4.2. Блокіратори ринкової економіки</b>	279
4.2.1. Монополізм . . . . .	280
4.2.2. Безробіття . . . . .	299
4.2.3. Інфляція . . . . .	311
<b>4.3. Взаємодія ринку з інститутом державності</b>	323
4.3.1. Подолання соціальної нерівності та бідності . . . . .	323

---

---

4.3.2. Основи державного регулювання ринкової економіки . . . . .	329
<b>Розділ 5. Становлення цілісності світової економіки</b>	<b>349</b>
<b>5.1. Світове господарство як синтез національних економік</b>	<b>351</b>
5.1.1. Визначення національної економіки . . . . .	351
5.1.2. Світове господарство та світовий ринок . . . . .	353
5.1.3. Міжнародна торгівля . . . . .	357
5.1.4. Інтернаціоналізація світового господарства . . . . .	363
<b>5.2. Глобалізація світового розвитку</b>	<b>370</b>
5.2.1. Виживання людства як глобальна проблема . . . . .	370
5.2.2. Глобалізація – вища стадія інтернаціоналізації . . . . .	380
5.2.3. Нелінійність процесів глобалізації . . . . .	387
5.2.4. Національні економіки в умовах глобалізації . . . . .	393
5.2.5. Перешкоди на шляху «наздоганяючого розвитку» . . . . .	401
<b>5.3. Трансформаційність як функціональна визначеність світового економічного розвитку</b>	<b>409</b>
5.3.1. Стратегія трансформаційного процесу . . . . .	409
5.3.2. Інноваційна реструктуризація – головний напрям мікроекономічних трансформацій . . . . .	413
5.3.3. Транснаціональність корпорацій як суттєва ознака світової цілісності . . . . .	420
5.3.4. Відкритість національних економік . . . . .	425
<b>Розділ 6. Загальний сценарій структурної трансформації розвинутих країн</b>	<b>429</b>
<b>6.1. Структурна політика – складова частина стратегічного курсу розвитку держави</b>	<b>429</b>
6.1.1. Забезпечення національної безпеки та національних інтересів в умовах глобалізації . . . . .	429
6.1.2. Політика «наздоганяючої модернізації» і механізми зміни секторальної структури економіки . . . . .	440
6.1.3. Пріоритетний розвиток наукомісткого сектора виробництва . . . . .	456
<b>6.2. Трансформація ВПК і її вплив на структурну перебудову</b>	<b>469</b>
6.2.1. Діалектика воєнного і цивільного секторів економіки . . . . .	469
6.2.2. Вплив військових видатків на економічне зростання . . . . .	476

<b>6.3. Корпоративні трансформації в структурній перебудові національних економік</b>	486
6.3.1. Міжнародний трансфер технологій . . . . .	486
6.3.2. Концентрація і централізація капіталу . . . . .	495
6.3.3. Централізація і децентралізація виробничих структур . . . . .	499
6.3.4. Гіперконкуренція і підвищення досконалості економічних структур. .	503
<b>ЛІТЕРАТУРА</b>	513

## ВСТУП

XX століття в Росії розпочалося з дискусії навколо фундаментальних проблем світового розвитку, особливо з методології суспільствознавства. В минулому столітті у протиборство вступили матеріалізм (насамперед, в особі В.І.Леніна) і емпіріокритицизм (В.Базаров, О.Богданов, А.Луначарський, Я.Берман, О.Гельфонд, П.Юшкевич і С.Суворов). Представники останнього наукового напрямку видали збірник під назвою “Нариси з філософії марксизму” (1908 р.), в якому піддали критиці діалектичний матеріалізм. В.І.Ленін не лише став на захист марксистського вчення, але й, як вважали його прихильники (В.Воровський, Р.Люксембург та інш.), творчо розвинув марксизм у ряді принципових положень.

Глибинне усвідомлення процесу становлення української державності потребує критичного осмислення ряду положень марксистсько-ленінського вчення. Сьогодні навіть важко збагнути, як таке “чорно-біле” мислення могло “оволодіти масами”? Дійсно, марксизм завжди надто прямолінійно витлумачував свої принципові положення: “людська історія – це боротьба класів”, “комунізм означає знищення приватної власності”, “матерія первинна, свідомість – вторинна”, “буття визначає свідомість”, “економічна структура зумовлює політичні інститути”, “релігія – опіум народу” і таке ін.

Можна зрозуміти марксистів, які свято вірили в те, що діалектичний і історичний матеріалізм системою своїх “парних” категорій здатний пізнати і переробити світ. Лозунг “світлого майбутнього” притягнув до себе майже третину всього людства. І тим більше прикрою стала історична поразка комунізму вже на його першій фазі – фазі соціалізму.

Теоретична причина поразки, на нашу думку, полягає в лінійному мисленні ідеологами марксизму-ленінізму природи і суспільства. За часів К.Маркса природознавство ще перебувало в стадії “дитинства”: воно пізнавало світ у просторі і часі, здатних до безпосереднього відчуття (механіка Ньютона і біологія Дарвіна). Як дитина вчиться спочатку ламати іграшки, а потім складати, так і пролетарі всіх країн в середині XIX і на початку XX століть об’єднувались для того, щоб знищити капіталістичний спосіб виробництва, ще



не маючи достатньо конкретного уявлення про новий суспільний устрій окрім найзагальніших гасел (“політичну владу робітникам і селянам”, “націоналізація всіх засобів виробництва”, “жорстка боротьба з ворогами” і таке ін).

Сучасне природознавство незаперечно довело нагальність нелінійного мислення. Нині жодне явище чи процес об’єктивної і суб’єктивної дійсності не минає тлумачення крізь широкий категоріальний арсенал “нелінійної парадигми”.

Суспільство – це найскладніша нелінійна система, яка відома сучасному людству. Мікро- і макрокосмічні процеси сьогодні більше доступні людському розуму, ніж соціальна форма руху матерії. Два попередні тисячоліття можна розглядати лише як передісторію пізнання соціального феномену матерії. Формаційний підхід К.Маркса до людської історії утвердив ідею поступального розвитку. Але глибинна природа суспільства, динаміка його структури, взаємоузгодженість параметрів порядку і контролюючих параметрів, фазові переходи до більш вищого ступеню самоорганізації та інші питання ще чекають свого вирішення. Є підстави вважати, що саме ХХІ століття внесе у пізнання суспільної динаміки революційний вклад.

Економічні трансформації, що охопили не лише пострадянські держави, а й розвинуті країни, мають знайти чітку логіку виникнення і “стрілу” розвитку. Не дивлячись на суттєві досягнення окремих країн в галузі соціально-економічного і науково-технічного розвитку, все ж економічний “хаос” превалює над економічним “порядком”. Людство в цілому ще надто бідне і хворобливе, щоб конструктивно вирішувати глобальні проблеми соціодинаміки. Разом з тим, невирішення останніх, стримує загальний цивілізаційний розвиток.

Починати слід, на нашу думку, з упорядкування методологічної спадщини. Надто багато питань накопичилось навколо фундаментальних понять марксистсько-ленінського вчення. Насамперед слід звернутися до філософської категорії матерії, матеріальності світу, матеріалістичного розуміння історії.

Розвиток ключового поняття матерії в історії філософії не тільки суперечливий, а й досить драматичний. З кожним сторіччям розуміння матерії поширювалось і поглиблювалось. Почавши з предметно-чуттєвого етапу

усвідомлення матерії як тієї або іншої стихії (води, вогню, землі, повітря тощо.) в її атомарно-апейроновому стані (етап наївного матеріалізму), людство ступило до етапу метафізичного матеріалізму, в рамках якого виникло ототожнення матерії з речовиною: “все матеріальне – речовинне”. Але коли наприкінці XIX – на початку XX сторіччя були відкриті неречовинні прояви матерії (різного роду випромінювання, в тому числі електрична енергія, енергія атому тощо.), то з’явилося нове розуміння матерії: “все речовинне матеріальне”, але “не все матеріальне речовинно”. Саме тоді з’явилося ленінське класичне визначення матерії: “матерія є філософська категорія для означення об’єктивної реальності, яка дана людині у відчуттях її, яка копіюється, фотографується, відображується нашими відчуттями, існуючи незалежно” [177(II).120]. Це визначення було покладено в основу діалектичного матеріалізму як нового третього етапу розвитку матеріалістичної філософії.

Ленінське розуміння матерії зберігалось практично незмінним майже все XX сторіччя. І тільки в його останніх десятиріччях, вважають сучасні філософи, наука вчинила новий стрибок у розумінні світу, викликаний сучасною науково-технічною революцією і потребами суспільного виробництва. В надрах природознавства народився новий науковий напрям, назва якому синергетика – теорія самоорганізації. Предмет її пізнання – нелінійні процеси, що йдуть в усіх без винятку формах руху матерії як неживих (ентропійних), так і живих (негентропійних).

Синергетика сьогодні все глибше проникає в діалектику взаємопереходів світового хаосу і порядку, нестабільності і стабільності природних і суспільних процесів, прогресу і регресу, визначеності і невизначеності (віртуальності) явищ матеріального світу, в таємниці біфуркаційних точок, що несуть в собі можливості багатоваріантного вибору нових векторів руху як в сторону вдосконалення, так і розпаду природної і суспільної динаміки. Завдяки синергетиці відкрито четвертий закон діалектики - закон структурогенезу явищ світу, їх коопераційної самоорганізації і самодезорганізації (Проблеми виживання Земної цивілізації в третьем тысячелетии. [103 (II),197].

В світлі досягнень синергетики марксистсько-ленінські ідеї про матерію не відкидаються, а продовжують існувати поряд з новими

методологічними реаліями, що збагачують поняття цієї фундаментальної категорії. Тут передусім хотілося б звернути увагу на матерію як реальність. Ленін підкреслював у свій час її об'єктивний характер. Дійсно, об'єктивність реальності - кардинальна властивість матерії. Але засоби її прояву в соціальній формі руху матерії виявляються і суб'єктивними, бо притаманні людям - носіям людської психіки, вищим поверхом якої є свідомість. Коопераційний ефект багаторівневого функціонування індивідуальної, групової і суспільної психіки людини і суспільства в цілому сьогодні можна більш надійно зрозуміти тільки з позицій синергетики. Це особливо важливо в умовах перехідної історичної епохи в зв'язку з зростанням не просто суб'єктивного, але й суб'єктивістського чинника, що діє доволі часто всупереч алгоритмам об'єктивної реальності.

На стику переходів від хаосу до порядку і навпаки реальність перебуває в деякому невловимому, нелінійному, нестабільному, віртуальному стані, що має місце і в об'єктивній, і в суб'єктивній природі. Остання обставина дозволяє філософам виділяти три різновиди реальності: об'єктивну, суб'єктивну і віртуальну. Отже, в реальному світі стали відомі об'єктивна і суб'єктивна, стабільна і віртуальна форми функціонування матерії, що значно поширює горизонти її філософського дослідження. В зв'язку з цим знов загострюється проблема основного питання філософії про діалектику взаємовідносин матерії і свідомості, про пошуки первинного і вторинного, стабільного і нестабільного, віртуального і невіртуального, про можливості пізнання людиною світу в принципі і в кожній конкретній просторово-тимчасовій структурі його буття.

Сьогодні біофізики виявили, що духовний світ людини функціонує на носієві, назва якому – фундаментони, які являють собою завершальну (за нинішнім уявленням) сукупність гранично мікроскопічних елементарних часток, віртуальна поведінка яких визначається їх фантастичними швидкостями у торсіонних полях, що ними утворюються. [228(II)]. Як зазначає академік Н. Амосов, у розумі немає ніякої містики, він відтворюється технічними засобами. Питання лише в доступній складності. Найпростіший розум є вже в клітині у вигляді набору генів. І далі: ми так звикли, що є речі і є ідеї, одні постійні, реальні, інші - щось ефемерне. Ідеї, що відбиті в нейронах

мозку мільйонів людей, які виражені словами і надруковані в множині книг, стають настільки ж реальними, як і речі, як об'єкти природи.

Все це свідчить про те, що у порівнянні з об'єктивною реальністю в її "чистому" вигляді, суб'єктивна реальність, де об'єктивне віртуально переплетено з суб'єктивним, становить таку суспільну мозаїку, що розібратися в хаотичному нагромадженні протиріч як загального, так і одиничного характеру доволі непросто. І це тому, що суб'єктивна реальність є суперечливою єдністю матеріальних і духовних начал, суспільного буття людей і їхньої суспільної свідомості, духовної сфери життя людини і суспільства.

Сучасне розуміння матеріальності світу виступає надійною філософсько-методологічною основою духовного відродження людства, соціально-економічного, ідейно-політичного вдосконалення на новому витку самоорганізації соціальної форми матерії. На передній план тут виступають категорії суспільної і індивідуальної свідомості, що уособлюються в понятті ноосфери (ноосфера - це складне матеріально-духовне утворення, що фіксує в собі досягнення культури людства в її історичному розвитку).

Культура є засіб буття людини у світі, засіб його активного засвоєння. Вона висловлює естетичні (творчо-створюванні) відношення людини до світу, визначає конкретно-історичний рівень розвитку його майстерності у будь-якій сфері діяльності по перетворенню явищ природи, вдосконаленню техніки, матеріальних і духовних відносин між людьми. Через культуру людина не тільки у відповідності зі своїми інтересами і потребами створює природну середу свого буття (ноосферу), але й удосконалює саму себе. А це означає, що культура стає реальним самовираженням творчої сутності людини, ступенем зрілості її свідомості, моралі і моральності, відбитих в її матеріальній і духовній діяльності. Культура – інтегральний результат життєдіяльності цивілізації, її змістовно-сутнісна характеристика, чинник соціальної і гуманітарної зрілості.

Проблема цивілізації, яка вийшла на передній план суспільствознавства, у світлі нових трактувань матеріальності природних і суспільних явищ дає можливість принципово інакше представити логіку історичного процесу і всі трансформації, що відбуваються в ньому.

Як зазначають фахівці з історії, кожна цивілізація структурується на основі певного осьового ідеалу, котрий, у свою чергу, включає в себе цілий комплекс системоутворюючих принципів, цінностей і норм – соціонормативну культуру, й закладає модель (формулу) цієї цивілізації. Спосіб життя, що домінує в даній цивілізації, а також форми менталітету, соціальна, економічна й політична організації, філософія та релігія тощо визначаються цінностями і нормами осьової лінії культури [172 (II), 30, 39].

Становлення цивілізації в Україні здійснювалося своїм особливим шляхом. Як зазначають вище названі історики, “весь період після Переяславських угод 1654 р. чи, принаймні, після 1709 р. і до наших днів, очевидно, слід охарактеризувати як домінуючий вплив російської православно-християнської цивілізації”. Якщо католицизм і протестантизм сприяли виникненню західної цивілізації, яка почала швидко прогресувати і сьогодні досягла найвищого ступеню цивілізації, Україна у лоні православ’я поступово перетворювалася в “придаток” метрополії, який по суті зберігався і за часів колишнього СРСР. Статус суверенної держави вимагає від України визначеності щодо типу цивілізації, який вона хоче розбудувувати. Сьогодні не має ніякої сили (зовнішньої чи внутрішньої), яка могла б нав’язати Україні модель цивілізації, що не бажана Україні. Все має вирішити усвідомлення внутрішньої динаміки і внутрішнього потенціалу держави. І в цьому процесі алгоритм розвитку, що визначається синергетикою міг бути дуже корисним.

Проблема структурної трансформації є загальносвітовим явищем. Вона виникла відтоді, коли продуктивним силам «стало тісно» в межах існуючих виробничих відносин. Суперечності двох сторін суспільного виробництва, за Марксовою теорією, знаходять вихід у соціальній революції. Якщо ж поглянути на історію не через модель антагоністичних конфліктів, а з точки зору логіки господарського процесу, то формою розв’язання суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами є структурний трансформаційний процес.

У перших частинах праці спробуємо не тільки узагальнити логіку історичного процесу, а й визначити в ньому місце структурної трансформації на базі принципової схеми систем, що самоорганізуються. Таким чином буде розкрито найглибиннішу сутнісну ознаку трансформаційного процесу і доведено

об'єктивність бази, на основі якої структурна трансформація набуває конкретних історичних рис та ознак.

В інших трьох главах (5-8) на базі узагальнення тенденцій світового розвитку буде сформульовано загальний сценарій структурної трансформації розвинутих країн, який має стати певним взірцем для розроблення національної програми структурної перебудови.

Процес структурної трансформації має ґрунтуватися на чіткій методології свого формування і реалізації. Трансформаційна модель повинна визначатися генетичними і структурними основами того способу виробництва, до якого прагне суспільство. Необхідні фази розвитку, які має пройти даний спосіб виробництва, не можна відмінити ніякими, навіть найактивнішими, найреволюційнішими діями людей». Іншими словами, зміст сучасної трансформації, на нашу думку, полягає в тому, щоб створити умови для якомога швидшого становлення ринкового способу виробництва.

Дійсно, орієнтуючись на розвинуте ринкове господарювання, не можна ігнорувати його внутрішні закономірності, зокрема необхідність проходження етапу первісного нагромадження капіталу, створення умов для панування промислового капіталу, що являє собою органічну єдність трьох функціональних форм: грошового, виробничого і товарного, і врешті, робоча сила має перебувати в такій товарній формі, яка забезпечує їй, з одного боку, об'єктивно зумовлений рівень споживання, з іншого – найсучасніший рівень продуктивності.

Однак все це не знімає проблеми пошуку ланки, що з'єднує минуле з майбутнім. І первісне нагромадження, і виробнича форма капіталу, і суспільно необхідні витрати на робочу силу – це класика товарного виробництва, яка вже увійшла в історію людства. Останнє нині творить своє майбутнє, де класика в кращому випадку може бути представленою у своїй модернізованій формі. Поряд з цим іде пошук магістрального шляху щодо сходження людства на новий ступінь цивілізації, де корінні ознаки ринкової економіки вичерпують свій історичний потенціал, поступаючись загальнолюдським цінностям. І тут стає необхідною нова парадигма структурної трансформації, яка має бути органічно вплетеною в реальний процес перебудови як головна цільова настанова. Такою парадигмою є теорія систем, що самоорганізуються.

У найзагальнішому вигляді поняття «трансформація» може бути визначене як зміна структури будь-якої речі в рамках процесу, що самоорганізується.

Інакше кажучи, від поняття «розвиток» поняття «трансформація» відрізняється лише тим, що чітко вказує на форму перебігу прогресивного процесу.

На перший погляд, проблема самоорганізації як сутнісний момент суспільного трансформаційного процесу виглядає досить абстрактною і відірваною від нагальних проблем реформування національної економіки. Однак досвід високорозвинутих країн показує, що процес самоорганізації чітко простежується не тільки з боку продуктивних сил суспільства (перехід від одного технологічного укладу до іншого, більш прогресивного й ефективного), але й з боку виробничих відносин. Стає все більш очевидним, що прагнення до примноження матеріального багатства перестає бути головною домінантою людського спілкування і діяльності. Все більшого значення набувають духовні цінності. Останні сприяють входженню виробничих відносин у новий суспільний статус, що, у свою чергу, революціонізує технологічний базис і політико-ідеологічну надбудову. Пізнання трансформації суспільних систем виходить на нову гносеологічну орбіту, що дозволяє по-новому підійти і до розвитку національних економік.

Автор висловлює вдячність науковцям Інституту економіки НАН України і Інституту економічного прогнозування за рецензування роботи і пропозиції щодо чіткості формулювань принципів положень сучасної економічної динаміки і теорії пізнання. Велика вдячність також всім тим авторам, твори яких використані в роботі (подекуди в реферативній формі) і які послугували усвідомленню нового підходу для пізнання економічних реалій ХХІ століття.

## РОЗДІЛ 1

# СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ І ЛОГІКА ІСТОРИЧНОГО ПРОЦЕСУ

### 1.1. Нова парадигма пізнання економічного процесу та його трансформацій

#### 1.1.1. Сучасні уявлення загальнонаукової картини світу

Природознавство – один з найважливіших двигунів суспільного прогресу. Будучи основним чинником матеріального виробництва, воно виступає потужною революціонізуючою силою. Великі наукові відкриття і тісно пов'язані з ними технічні винаходи завжди виявляли колосальний, інколи цілком несподіваний вплив на долю людської історії.

Природознавство також завжди здійснювало значний вплив на розвиток гуманітарних наук, як своїми методологічними висновками, так і загальносвітоглядними уявленнями, ідеями цілісного бачення світу. Відомо, що працюючи над лекціями з економіки, покладеними в основу книги «Багатства народів», А. Сміт ретельно вивчав життя і наукову діяльність І. Ньютона. Сьогодні вчені природничих наук пишуть книжки з природознавства спеціально для економістів (Т. М. Матвеева Естествознание для экономистов: Учебное пособие. - Чебоксары: ЧКИ МУПК, 2000; Суханов А.Д., Рудой Ю.Г. Курс "Концепции современного естествознания" для гуманитариев - проблемы становления // Физическое образование в вузах. 1996. Т. 2).

У світі ще багато непізнаного. Чимало явищ природи і самої людини ще не отримали переконливого наукового роз'яснення і тому носять загадковий і таємничий характер. Але наука не може відразу і негайно вирішити всі проблеми пізнання, негайно пояснити все, що є невідомим. Наукове пізнання - це історична діяльність, що розвивається у міру вдосконалення не тільки мети, але й засобів пізнання.

Нині наука знаходиться напередодні таких узагальнень, які спроможні докорінно змінити погляди вчених на суспільний розвиток і на сутність руху



соціальної форми матерії. Стає очевидним, що історичний процес як специфічний зріз соціальної форми руху матерії все виразніше набуває властивостей і рис системи, інтегрованої у процес самоорганізації і саморозвитку Всесвіту.

В останній третині ХХ сторіччя виникли реальні можливості для ув'язування уявлень про три основні сфери буття – неживу природу, органічний світ і соціальне життя – в цілісну наукову картину на основі принципів універсального еволюціонізму. Формулювання цих принципів викликано переосмисленням основ багатьох наукових дисциплін, передусім фізики та астрономії.

У загальному вигляді наукову революцію можна визначити як переломний етап у генезисі наукового знання. Цей етап може бути більш глибоким і масштабним, тоді йдеться про глобальну наукову революцію. Коли ж він і менш масштабний і більш конкретний – тоді говорять про мікрореволюцію. Розглянемо глобальні наукові революції, які безпосередньо визначають наукові погляди людства про навколишній світ і своє місце в природі. Але заздалегідь зазначимо, що в науці вирізняють три рівні у побудові матерії: 1) макросвіт (світ об'єктів, розмірність яких співвідноситься з масштабами людського досвіду – просторові величини виражаються в міліметрах, сантиметрах, метрах і кілометрах, а час – у секундах, хвилинах, годинах і роках); 2) мікросвіт (світ гранично малих мікрооб'єктів, що безпосередньо не спостерігаються, сюди відносяться атомно-молекулярні явища і процеси); 3) мегасвіт (світ величезних космічних масштабів і швидкостей, відстань в якому вимірюється світловими роками, а час – мільярдами років).

### *Перша наукова революція: становлення епохи Відродження*

В основі епохи Відродження були не стільки відродження культурних цінностей античності, що втілювали ідеї гуманізму, скільки радикальна зміна в розумінні навколишнього середовища. Прорив здійснив польський астроном Микола Коперник (1473–1543), який у своїй праці «Про обертання небесних сфер» стверджував, що Земля не є центром Всесвіту і що Сонце, немовби сидючи на Царському престолі, керує сімейством світил, що обертаються навколо нього.

Це означало кінець застарілої аристотеле-птоlemeївської геоцентричної системи світу. На основі значної кількості астрономічних спостережень і розрахунків Коперник створив нову, геліоцентричну систему світу. Це й була перша в історії людства наукова революція. З'явилося принципово нове світорозуміння, яке виходило з того, що Земля – одна з планет, що рухаються навколо Сонця за круговими орбітами і водночас навколо власної осі.

Католицька церква не могла погодитися з цими висновками, що зачіпають основи її світогляду. Прихильники вчення Коперника були оголошені єретиками і піддавалися гонінням. Сам же Коперник уник переслідування з боку католицької церкви тільки через смерть, що трапилася того ж року, коли була опублікована його головна праця. Як пізніше висловився Ф.Енгельс, М.Коперник на смертному одрі кинув виклик церкві щодо розкриття законів природи.

«Включивши Землю в число небесних тіл, яким властивий круговий рух, Коперник висловив надзвичайно важливу думку про рух як природну властивість небесних і земних об'єктів, підпорядковану загальним закономірностям єдиної механіки. Тим самим було зруйновано догматизоване уявлення Арістотеля про нерухомий «першодвигун», що ніби приводить до руху Всесвіт» [165, 80].

Істотним недоліком у поглядах Коперника було те, що він поділяв переконання про кінець світобудови, яке панувало до нього. І хоча він стверджував, що видиме небо незмірно більше порівняно з Землею, він все ж вважав, що Всесвіт десь закінчується твердою сферою, на якій закріплені нерухомі зірки.

Джордано Бруно (1548–1600) просувався далі, заперечуючи наявність центру Всесвіту і відстоюючи тезу про його нескінченність. За це його було піддано допитам з боку інквізиції, після чого спалено на вогнищі на площі Квітів у Римі.

Слід зазначити, що становлення науки відбувалося в жорсткій боротьбі з релігійними догмами. Останні не допускали вільнодумності, чим істотно стримували суспільний прогрес. Однак епоха Відродження відбулася і дала поштовх новому прогресу суспільної думки і практики.

### *Друга наукова революція: створення класичної механіки*

Епоху Відродження змінила епоха Нового часу, яка тривала три сторіччя (з XVI ст. і аж до XIX ст.). Ця епоха розпочалася з відкриттів Галілея, Кеплера і Ньютона.

До Галілея існувало уявлення, що тіло рухається тільки за наявності зовнішньої дії на нього. Галілей сформулював абсолютно інший принцип, що отримав згодом назву принципу інерції: тіло або знаходиться в стані спокою, або рухається, не змінюючи напрямку і швидкості свого руху, якщо немає зовнішньої дії на нього. Як зазначили Ейнштейн та Інфельд, «відкриття, зроблене Галілеєм, і застосування ним методів наукового мислення були одним із найбільш важливих досягнень в історії людської думки, і воно означає дійсний початок фізики. Це відкриття вчить нас тому, що інтуїтивним висновкам, що базуються на безпосередньому спостереженні, не завжди можна довіряти;

оскільки вони іноді ведуть хибним шляхом» [302, 8].

Для становлення механіки як науки більш вагоме значення мало дослідження Галілеєм вільного падіння тіл. Було встановлено, що швидкість вільного падіння тіл не залежить від їх маси (як вважав Арістотель), а пройдений падаючим тілом шлях є пропорціональним квадрату часу падіння. Галілей відкрив, що траєкторією кинутого тіла, яке рухається під дією початкового поштовху і земного тяжіння, є парабола.

Галілей створив передумови для подальшого прогресу природознавства, що був започаткований в епоху Нового часу. Він розумів, що сліпа віра в авторитет Арістотеля гальмує розвиток науки. Істинне знання, вважав Галілей, можливе тільки на шляху вивчення природи за допомогою спостереження, досвіду (експерименту) та збагаченого математичним знанням розуму, а не шляхом вивчення і звіряння текстів у рукописах античних мислителів.

Використовуючи побудовані ним телескопи (спочатку це був оптичний прилад з трикратним збільшенням, а згодом було створено телескоп з 32-кратним збільшенням), він установив, що Сонце обертається навколо своєї осі, до того ж на його поверхні існують плями. Спостереження за Місяцем показали, що його поверхня має гористу будову і що для цього супутника Землі є властивою вібрація, тобто видимі періодичні коливання маятникового характеру навколо центру. Галілей пересвідчився, що уявна туманність Молочний Шлях складається з безлічі окремих зірок.

«Але головне в діяльності Галілея як вченого-астронома полягало в обстоюванні справедливості вчення М.Коперника, яке зазнавало нападок не тільки з боку церковних кіл, але і з боку деяких вчених, що висловлювали сумніви щодо правильності цього вчення. Галілей зумів показати необґрунтованість всіх цих сумнівів і дати блискучий природознавчий доказ вірності геліоцентричної системи» [165, 84].

Отже, Галілеєм було закладено основу першої в історії науки фізичної картини світу, що виражала механістичну природу навколишнього середовища. Він розробив методологію нового науково-теоретичного способу опису природи, суть якого зводилася до того, щоб вирізняти тільки деякі фізичні й геометричні характеристики, які ставали предметом наукового дослідження.

Йоган Кеплер (1571–1630) займався пошуками законів небесної механіки та складанням зоряних таблиць. У своєму першому законі він стверджує, що кожна планета рухається за еліпсом, в одному з фокусів якого знаходиться Сонце. Згідно з другим законом Кеплера, радіус-вектор, проведений від Сонця до планети, за рівні проміжки часу описує рівні площі. З цього закону робився висновок, що

швидкість руху планети по орбіті не постійна, і вона тим більша, чим ближче планета до Сонця. Третій закон Кеплера свідчить: квадрати часу обертання планет навколо Сонця відносяться як куби їх середніх відстаней від нього.

Кеплер першим відкрив сонячні й місячні затемнення. Він уточнив величину відстані між Землею і Сонцем, склав так звані Рудольфові таблиці.

Хоч головною заслугою Кеплера було відкриття законів руху планет, проте він не пояснив причини їх руху. В ті часи ще не існувало понять сили і взаємодії. Механіка була представлена лише статикою – вченням про рівновагу. Величну будівлю динаміки – вчення про сили і їх взаємодію – спорудить пізніше І. Ньютон.

Але цьому вченню ще передували математичні пошуки французького вченого Рене Декарта (1596–1650). Створення ним основ аналітичної геометрії, введення осей координат, поняття змінної величини підготували математичне підґрунтя відкриття Ньютона.

Друга наукова революція завершувалася творчістю одного з найбільших учених в історії людства, яким був Ісаак Ньютон (1643–1727). Його наукова спадщина надзвичайно різноманітна – від математики (створення, паралельно з Лейбніцем, але незалежно від нього, диференціального й інтегрального числення), астрономії, оптики до механіки, яка в його працях набула довершеної класичної форми.

Ньютон сформулював три основних закони руху, які лягли в основу механіки як науки. Перший закон механіки Ньютона (принцип інерції) стверджує: всяке тіло зберігає стан спокою або рівномірного і прямолінійного руху доти, поки воно не буде змушене змінити його під дією якихось сил. Сутність другого закону механіки Ньютона полягає в констатації того факту, що прискорення, яке одержує тіло під дією якоїсь сили прямо пропорційне цій діючій силі і зворотно пропорційне масі тіла. Врешті, третій закон механіки Ньютона – це закон рівності дії і протидії: дії двох тіл одне на одне завжди рівні за величиною і спрямовані в протилежні сторони.

Ця система законів руху була доповнена відкритим Ньютоном законом всесвітнього тяжіння, згідно з яким всі тіла, незалежно від їх властивостей і від властивостей середовища, в якому вони знаходяться, зазнають взаємного тяжіння, прямо пропорційного їх масам і зворотно пропорційного квадрату відстані між ними.

«Створена Ньютоном теорія тяжіння і його внесок в астрономію знаменують останній етап перетворення аристотелівської картини світу, що було започатковане ще Коперником. Бо уявлення про сфери, керовані першодвигуном або ангелами за наказом бога, Ньютон успішно замінив уявленням про механізм,

що діє на основі простого природного закону» [95, 267].

Головна праця Ньютона «Математичні початки натуральної філософії», яка вийшла 1687 р. і заклала основи сучасної теоретичної фізики, визначила напрям розвитку природознавства на багато десятиріч уперед.

«Підсумком ньютонівської картини світу з'явився образ Всесвіту як гігантського і повністю детермінованого механізму, де події і процеси виявляють собою ланцюг взаємозалежних причин і наслідків. Звідси і віра в те, що теоретично можна реконструювати будь-яку минулу ситуацію у Всесвіті або передбачити майбутнє з абсолютною визначеністю» [164, 77]. Цю віру в безмежну передбачуваність сучасний датський фізик І.Р.Пригожин назвав «основоположним міфом класичної науки».

### ***Третя наукова революція: діалектизація природознавства***

Процес стихійної діалектизації природничих наук, що становила сутність третьої наукової революції, розпочався з досліджень німецького вченого і філософа Іммануїла Канта (1724–1804). Його «Загальна природна історія і теорія неба» (1755 р.) давала історичне пояснення походження Сонячної системи. З появою цієї праці, за визначенням Ф.Енгельса, «Земля і вся Сонячна система з'явилися як щось стале у часі» [194, 351]. За гіпотезою Канта, Сонце, планети і їх супутники виникли з деякої первісної, безформної туманної маси, що колись рівномірно заповнювала світовий простір. Кант намагався пояснити процес виникнення Сонячної системи дією сил тяжіння, які властиві частинкам матерії, що склали цю величезну туманність. Космогонічна гіпотеза Канта зробила перший пролом у метафізичному погляді на світ.

Десь через сорок років опісля французький математик і астроном П'єр Симон Лаплас (1749–1827), абсолютно незалежно від Канта і йдучи своїм шляхом, висловив ідеї, що розвинули і доповнили космогонічне кантівське вчення. У своїй праці «Виклад системи світу» (1796 р.) Лаплас передбачив, що спочатку навколо Сонця існувала газова маса, щось на зразок атмосфери. Вся ця маса оберталася разом із Сонцем (про причину обертання Лаплас не говорив). Потім, внаслідок охолодження, у площині сонячного екватора утворилися газові кільця, які розпалися на декілька сфероїдних частин – зародків майбутніх планет. При подальшому охолодженні всередині кожної такої частини утворилося ядро, і планети перейшли з газоподібного до рідкого стану, а потім – почали затвердівати з поверхні. Так з'явилася космогонічна гіпотеза Канта–Лапласа, що проіснувала майже сторіччя.

У XIX ст. діалектична ідея розвитку поширилася на інші галузі природознавства, насамперед на геологію і біологію. Теорію геологічного

еволюціонізму розробляв англійський дослідник Чарлз Лайель (1797–1875). У своїй фундаментальній праці «Основи геології», опублікованій у 1830–1833 рр., він завдав нищівного удару по концепції катастрофізму, що намагалася пояснювати розвиток фізичної картини світу лише ідеями катастроф.

Ідеї Лайеля глибоко сприйняв Чарлз Роберт Дарвін (1809–1882). Про це він сам зазначав у своїй знаменитій книзі «Походження видів внаслідок природного відбору» (1859 р.). У свою чергу еволюційна теорія Дарвіна сприяла формуванню методології марксизму, яка перенесла еволюційну ідею на ґрунт соціальних явищ і процесів.

У розвитку фізичної картини світу особливу роль відіграло відкриття закону збереження і перетворення енергії. До ідеї цього закону вперше наблизився німецький лікар Юліус Роберт Майєр (1814–1878). У своїй книзі «Органічний рух у його зв'язку з обміном речовин, внесок у природознавство» (1845 р.) він показав, що хімічна, теплова і механічна енергії можуть перетворюватися одна в одну і є рівноцінними. Англійський дослідник Джеймс Прескотт Джоуль (1818–1889) підвів під ідеї Майєра міцну експериментальну основу. Він дійшов висновку, що теплоту можна створювати за допомогою механічної роботи, використовуючи магнітоелектрику (електромагнітну індукцію), і ця теплота є пропорційною квадрату сили індукційного току. Результати, отримані в експериментах, дозволили Джоулю сформулювати наступне положення: «У всіх випадках, коли затрачується механічна сила, отримується еквівалентна кількість теплоти» [174, 208].

Істотний внесок у діалектизацію природознавства зробив Д.І.Менделєєв (1834–1907), що відкрив періодичний закон хімічних елементів, сутність якого полягає в тому, що якісні властивості елементів змінюються у періодичній залежності від їх атомної ваги. Таблиця Д.Менделєєва створила міцну основу для краху механістичної картини світу.

Одним з перших пішов на штурм механіцизму французький військовий інженер Шарль Огюст Кулон (1736–1806). Він сформулював фундаментальне положення: позитивний і негативний електричні заряди притягуються один до одного пропорційно до величини зарядів і обернено пропорційно квадрату відстані між ними. Закон Кулона показав, що частинка речовини має не тільки масу, а й електричний заряд. Згодом англійський учений Майкл Фарадей (1791–1867) ввів у науку поняття «електромагнітне поле», а його співвітчизник Джеймс Клерк Максвелл (1831–1879) надав цьому поняттю витонченої математичної форми. Німецький фізик Генріх Рудольф Герц (1857–1894) довів принципову тотожність електромагнітних змінних полів і світлових хвиль. «Після

експериментів Г.Герца у фізиці остаточно ствердилося поняття поля не як допоміжної математичної конструкції, а як об'єктивно існуючої фізичної реальності. Було відкрито якісно новий, своєрідний вид матерії» [164, 81]. Стало зрозумілим, що фізична реальність єдина і немає провалля між речовиною і полем: поле, так само як і речовина, має корпускулярні властивості, а частинки речовини, так само як і поле – хвильові властивості.

Наукові праці в галузі електромагнетизму започаткували крах механістичної картини світу. Оцінюючи цей якісний поворот у світорозумінні, А.Ейнштейн і Л.Інфельд писали: «У другій половині дев'ятнадцятого сторіччя у фізику були введені нові революційні ідеї; вони відкрили шлях до нового філософського погляду, відмінного від механічного. Результати наукових праць Фарадея, Максвелла і Герца привели до розвитку сучасної фізики, до створення нових понять, що формують нову картину дійсності» [302, 102].

#### ***Четверта наукова революція: теорія відносності та квантова механіка***

Вже в перших десятиріччях ХХ ст. фізичні уявлення змінилися докорінно. Це сталося внаслідок «каскаду» наукових відкриттів, зроблених протягом надзвичайно короткого історичного періоду, що охоплює останні роки ХІХ ст. і перші десятиріччя ХХ ст.

Французький фізик Антуан Анрі Беккерель (1852–1908), а потім його співвітчизники П'єр Кюрі (1859–1906) і Марія Склодовська-Кюрі (1867–1934) відкрили явище радіоактивності. Людство почало освоювати новий світ – світ мікрочастинок. 1897 р. англійський фізик Джозеф Джон Томсон (1856–1940) відкрив першу елементарну частинку – електрон. Він же запропонував першу (електромагнітну) модель атома. Невдовзі її змінила більш досконала модель атома, створена англійським фізиком Ернестом Резерфордом (1871–1937). Її модель отримала назву планетарної, оскільки стверджувала, що атом за своєю структурою подібний до Сонячної системи: складається з ядра та електронів, які обертаються навколо нього.

Оскільки планетарна модель Резерфорда виявилася несумісною з електродинамікою Максвелла, датський фізик Нільсон Бор (1885–1962) висунув своє розуміння будови атома, засноване на квантовій теорії німецького фізика Макса Планка (1858–1947). Квантом Планк називав найдрібнішу неподільну порцію енергії, що давало ключ для розуміння всіх властивостей атомної оболонки і атомного ядра.

Одним з перших, хто захоплено оцінив геніальне відкриття Планка, був Альберт Ейнштейн (1879–1955). Він переніс ідею квантового поглинання і

віддавання енергії при тепловому випромінюванні на випромінювання взагалі і, зокрема, на світло. Уявлення про світло як про дощ із квантів, що швидко рухаються, було настільки зухвалим, що спочатку викликало заперечення навіть у самого Планка. Важко було собі уявити, що світло – це хвильове явище, що постійно поширюється у світовому просторі, і разом з тим воно має переривисту, корпускулярну структуру. Проте експерименти з вивчення фотоелектричних явищ, а також дії жорстких рентгенівських променів (ефект Комптона) підтвердили правильність ідей Ейнштейна.

На початку 20-х років французький фізик Луї де Бройль, натхнений відкриттям Ейнштейна, висунув ідею про хвильові властивості матерії. У своїй праці «Світло і матерія» (1924 р.) він стверджував, що хвильові властивості, поряд з корпускулярними, притаманні всім видам матерії: електронам, протонам, атомам, молекулам і навіть макроскопічним тілам. 1926 р. австрійський фізик Е.Шредінгер знайшов математичне рівняння, що визначає поведінку хвиль матерії. Англійський фізик П.Дірак надав рівнянню Шредінгера більш узагальненої форми.

Корпускулярно-хвильовий дуалізм у сучасній фізиці став загальноновизнаним фактом. Будь-який матеріальний об'єкт нині розглядається як єдність корпускулярних (дискретних) і хвильових (безперервних) властивостей. Однак ця єдність не означає, що у сфері мікросвіту можна водночас точно визначити і координату, і швидкість мікрочастинки. Як показав німецький фізик В.Гейзенберг, опис мікросвіту базується на співвідношенні невизначеностей, які абсурдні з точки зору класичної механіки, але єдино вірні з точки зору квантової механіки. Єдність двох властивостей матерії Н.Бор виразив у принципі доповнюваності. Він образно зазначив, що хвилі і частинки – це «проекції» фізичної реальності на експериментальну ситуацію.

Мікросвіт існує за своїми внутрішніми законами. Термін «елементарна частинка» виявився неточним, оскільки встановлено, що всі елементарні частинки мають ту або іншу структуру. Основними характеристиками частинок є: маса, заряд, середній час життя, спин і квантові числа. За масою частинки діляться на легкі (лептони), середні (мезони) і важкі (баріони). Але є й такі, які не мають маси, це – фотони. Всі частинки мають позитивний, негативний або нульовий заряд. За часом життя частинки діляться на стабільні й нестабільні. Важливе значення мають уявлення про взаємодію: сильна (міцно з'єднує частинки), електромагнітна (приблизно в тисячу разів слабша від сильної), слаба (пов'язана з розпадом частинок) і гравітаційна (дуже слабе тяжіння на рівні ваги елементарних частинок). Взаємодії елементарних частинок здійснюються через



відповідні фізичні поля, квантами яких вони є.

Розуміння мікросвіту приводить до положення, що «в структурній ієрархії матеріальних систем свій єдиний структурний рівень утворюють і атомне ядро, і атом, і молекула, і макроскопічне тіло. Тому, тіла, з яких вони складаються, з одного боку, є відносно простими порівняно з тілами наступного вищого рівня і водночас є їх складовими частинами. З іншого боку, вони є складними порівняно з тілами, що перебувають на більш низькому рівні, і складовими частинами» [164, 96].

Заслуговує на увагу й інше положення. Відомо, що енергія матеріальних тіл складається з двох складових: власної енергії, що відповідає масі тіла, і суми енергій зв'язків складових елементів. Хоч ці два види енергії невіддільні один від одного, вони докорінно різняться за своєю природою. Власна енергія об'єктів набагато перевищує енергію зв'язку складових частин. Енергія зв'язку елементів є такою, що за допомогою дещо більшої енергії може здійснюватися можливий однозначний поділ структури на складові частини (наприклад, можна розкласти молекулу на атоми). Але з елементарними частинками зовсім інакше. Енергія елементарних частинок не розкладається на власну енергію та енергію зв'язку. Тому елементарні частинки, як вважають деякі філософи, не можуть розкладатися на складові частини, хоча, безсумнівно, мають внутрішню структуру. Фізики описують структуру елементарних частинок за допомогою віртуальних частинок, що безперервно виникають і знов розпадаються (наприклад, мезон утворюється з віртуального нуклону і антинуклону, які в процесі анігіляції, тобто знищення, безперервно зникають, і знову утворюються). Фізики і філософи ще вирішують проблему структурування елементарних частинок. Однак і сьогодні очевидно, що структурування не має межі. Структуру, в тому числі і в економіці, слід розуміти відносно, відповідно до конкретного простору і часу. І це підтверджують всі проблеми мегасвіту.

Мегасвіт, або космос, сучасна наука розглядає як взаємодіючу систему небесних тіл – планет, зірок, галактик (зоряних систем) і метагалактик (систем галактик), що постійно взаємодіють між собою і розвиваються. Простір між космічними тілами заповнює дифузна матерія, яка існує у вигляді роз'єднаних атомів і молекул, а також більш щільних утворень – гігантських хмар пилу і газу (газо-пилові туманності). Фізики вважають, що 97% речовини в нашій галактиці зосереджено в зірках (плазмових утвореннях різної величини), решта – в потужних потоках газу.

Як показує сучасне природознавство, для пояснення структури мегасвіту найбільш важливою є гравітаційна взаємодія. Всяке тіло притягає інше тіло, але

сила гравітації, згідно із законом всесвітнього тяжіння, швидко зменшується із збільшенням відстані між ними. У газопилових туманностях під дією сил гравітації відбувається формування нестійких неоднорідностей, через що дифузна матерія розпадається на ряд згущень. Якщо такі згущення зберігаються досить довго, то з часом вони перетворюються на зірки. Важливо зазначити, що відбувається процес народження не окремої ізольованої зірки, а зоряних асоціацій, які в процесі утворення починають обертатися відносно одна одної і підвищують завдяки ядерним процесам внутрішню енергію до мільйонів градусів. Випромінюючи світло і тепло протягом мільярдів років, зірки і їх асоціації перетворюються в інертні об'єкти. Останні, за деякими гіпотезами, вишиковуються певним чином, утворюючи структуру (так, у Сонячній системі кожна планета віддалена від Сонця в два рази далі, ніж попередня). В цій структурі, на думку астрофізиків шведа Х.Альфвена і англійця Ф.Хойла, починають діяти електромагнітні сили. Вважається, що гравітаційні й магнітні сили вплинули на концентрацію і згущення газу, внаслідок чого утворилася Сонячна система.

І хоч теорії походження Сонячної системи мають поки ще гіпотетичний характер, сучасна космологія на відміну від класичної (ньютонівської), збагатилася ідеєю еволюції. Згідно із загальною теорією відносності Ейнштейна, метрика простору і часу визначається розподілом гравітаційних мас у Всесвіті. Її властивості як цілого зумовлені середньою густиною матерії та іншими конкретно-фізичними чинниками. Рівняння тяжіння Ейнштейна має не одне, а безліч рішень, цим зумовлене існування багатьох космологічних моделей Всесвіту. Ейнштейн вважав, що світовий простір є однорідним та ізотропним, матерія в середньому розподілена рівномірно, гравітаційне тяжіння мас компенсуватися універсальним космологічним відштовхуванням. Час існування Всесвіту, вважав Ейнштейн, є нескінченним, тобто не має ні початку, ні кінця, а простір – безмежний, але кінечний [164, 105].

Здавалося б, все допустимо. Однак 1922 р. російський математик і геофізик А.А.Фрідман відкинув постулат класичної космології про стаціонарність (модель Всесвіту Ейнштейна також має стаціонарний характер) і дав інше рішення. Він зробив революцію у фізиці й астрономії, поставивши під сумнів висновки А.Ейнштейна про просторову стаціонарність Всесвіту та його чотирьохвимірну циліндричну форму. Аналізуючи «світлові рівняння» Ейнштейна, Фрідман знайшов їх нестаціонарне розв'язання і на цій основі запропонував три можливі моделі Всесвіту: в перших двох радіус кривизни простору зростає і Всесвіт, відповідно, розширюється; в третій моделі розглядається картина пульсуючого

Всесвіту з радіусом кривизни, що періодично змінюється [283].

На початку ХХ ст. модель Всесвіту, що розширюється, була прийнята астрономією і в рамках останньої отримала ряд експериментальних підтверджень. Це суттєво трансформувало наукові уявлення про фізичну картину світу. А в середині минулого сторіччя ідеї еволюції Всесвіту збагатилися новими фундаментальними відкриттями, які заклали основи теорії Всесвіту [130]. Модель розвитку Всесвіту, яка була створена 1981 р., має своїм найважливішим параметром поняття «щільності матерії», в якій розширення простору змінюється стиском. Учені відкрили «чорні дири» і «космічні струни», які здатні виникати при фазових переходах у розвитку Всесвіту. Так, у центрі Галактики виявлена чорна діра масою більш двох з половиною мільйонів маси Сонця і в 10 разів менша за його розмірами. Чорна діра – це породження гігантських сил тяжіння. Вони виникають, коли в процесі сильного стиснення великої маси матерії її зростаюче гравітаційне стає настільки сильним, що не випускає навіть світло. На границі чорних дир час сповільнює свій біг, а потім зовсім спиняється .

Нова теорія встановила взаємозв'язок між еволюцією Всесвіту і процесом утворення елементарних частинок. Завдяки цьому ідея розвитку остаточно ствердилася в неорганічному світі.

Фізична картина висунула ряд надзвичайно важливих проблем світоглядного характеру.

По-перше, стало можливим розглядати спостережуваний Всесвіт як малу частку Всесвіту. Відомо, що частина і ціле органічно взаємозв'язані та взаємозалежні. Частина є матеріальним утворенням, що входить до складу іншого матеріального утворення і є моментом його змісту чи форми. Ціле є матеріальним утворенням, що містить в собі інші матеріальні утворення і має властивості, які не зводяться до властивостей його складових частин. Розкриваючи сутність кожної окремої речі, треба враховувати, що вона залежить від цілого, до якого входить як частина чи елемент. Проте це не лише не виключає того, що сукупність необхідних властивостей і зв'язків, які складають сутність окремої речі, буде повторюватися у кожній речі, а, навпаки, ця обставина припускає повторення. Критерій повторюваності може бути осмислений через категорії «внутрішнє» і «зовнішнє», «необхідність» і «випадковість», «основа» й «обґрунтування», що робить сутнісні відносини частини і цілого моментами їхнього поглиблення.

Навколишній світ є цілісним, але він, як фрагмент Всесвіту, містить у собі інформацію більш глибокої сутності. Подібно до того, як за археологічними

знахідками ми можемо відтворювати картину минулого, так і за сутнісними характеристиками сьогоденного буття можна прогнозувати його майбутнє.

По-друге, теоретичне обґрунтування отримала теза, згідно з якою об'єктивні властивості Всесвіту як цілого створюють передумови виникнення життя, розуму на певному етапі еволюції неорганічного світу. Стало ясно, що більшість природних об'єктів є відкритими системами, які обмінюються речовиною, енергією та інформацією, а визначальну роль у світі, що радикально змінився, відіграють нестійкі, невірніважені стани.

Тривалий час наука вважала, що об'єкти неживої природи рухаються лише в бік хаосу і безладдя, що їм не притаманна ідея розвитку і що вони не підвладні «стрілі часу» (термін А.Едінгтона, 1928). На тлі незначного фрагменту історичної еволюції це здається цілком очевидним, але з точки зору теорії Всесвіту, що розширюється те, що є очевидним, ще не є істинним. Неорганічний світ, як і жива форма матерії, перебуває в еволюційному процесі, який у своїх глибинних основах зумовлює живий світ, а через систему зворотного зв'язку, сам підпадає під його коригуючий вплив. Рух Всесвіту здійснюється шляхом самоорганізації і саморозвитку.

В обґрунтування принципу універсального еволюціонізму фундаментальний внесок зробив видатний російський учений В.І.Вернадський. Його вчення про еволюцію біосфери й ноосфери стало свого роду гімном на славу Людини та Людства. На думку Вернадського, життя постає як цілісний еволюційний процес (фізичний, геохімічний, біологічний), включений як особлива складова в космічну еволюцію [112].

Видатним прикладом усвідомлення взаємозв'язаності всіх процесів, що відбуваються на Землі та у Всесвіті, стало вчення В.І.Вернадського про ноосферу, в якому аналізується еволюція нашої планети як єдиний космічний, біогенний і антропогенний процес. Поява людини подається як закономірний етап у розвитку біосфери. Розум, що виявляється у науковій і технічній думці, розглядається як найважливіший фактор подальшої еволюції планети.

У другій половині ХХ ст. з'явилася безліч даних, що підтверджують правильність вчення В.І.Вернадського. Зокрема, останнім часом до еволюційної картину світу введено елементи теорії складних систем і систем, що мають спроможність до саморозвитку. Відомий американський вчений Е.Янч у своїй праці «Всесвіт, що самоорганізується: наукові й гуманістичні наслідки виникаючої парадигми еволюції» досить вдало синтезував ідеї еволюції і самоорганізації і на цій основі створив уніфіковану парадигму, яка дала можливість розкрити всеосяжний феномен еволюції [28].

Еволюція — це цілісний процес, складовими якого є фізико-хімічний, біологічний, соціальний, екологічний, соціально-культурний процеси. Важливою і конструктивною ідеєю є те, що між неживим і живим проглядається певний генетичний зв'язок. Завдяки цьому з'явилася можливість створити ескіз сучасної загальнонаукової картини світу на основі принципу універсального еволюціонізму. За справедливим зауваженням І.Пригожина і Стенгерса, «нині ми вступаємо в нову еру в історії часу, еру, в якій буття і становлення можуть бути поєднані в несуперечливу картину» [230, 323]. Створення такої картини стало можливим за допомогою синергетики.

### 1.1.2. Синергетика як нова парадигма еволюційного процесу

Протягом останніх років спостерігається стрімке і бурхливе зростання інтересу до міждисциплінарного наукового напрямку, що отримав назву «синергетика». Видаються десятки монографій, виходять сотні статей, (Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика как новое мировидение // Вопросы философии, 1992, № 12; Курдюмов С.П., Князева Е.Н. Синергетическое видение мира: Режимы с обострением // Самоорганизация и наука. М., 1994; Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем.- М.: Наука, 1994; Князева Е.Н. Одиссея научного разума: Синергетическое видение научного прогресса. М., 1995; Князева Е.Н. Сложные системы и нелинейная динамика в природе и обществе // Вопросы философии, 1998, №4; Князева Е.В., Курдюмов С.П. Синергетика об условиях устойчивого равновесия сложных систем // Синергетика. Труды семинара. Выпуск 1. М.: Изд-во МГУ, 1998), проводяться національні й міжнародні конференції. Інтернет робить доступним найновіші досягнення в цьому науковому напрямі:

Суриков В. О термине «Синергетика» -

[http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal\\_4.htm](http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal_4.htm);

Ервин Ласло. Основания трансдисциплинарной единой теории –

<http://ns.iph.ras.ru/~mifs/work.htm>;

Капица С., Курдюмов С., Малинецкий Г. Синергетика и прогнозы будущего –

<http://ns.iph.ras.ru:8100/~mifs/kkm/Vved.htm>

Курдюмов С., Малинецкий Г. Синергетика – теория самоорганизации –

<http://www.n-t.org/tp/in/sts.htm>;

Курдюмов С. Нелинейные системы - <http://www.mifoskop.ru/sc01.html>;

Курдюмов С. Законы коэволюции в сложных системах (влияние будущего) - [http://www.sbcinfo.ru/articles/8th\\_2000conf/1\\_1.htm](http://www.sbcinfo.ru/articles/8th_2000conf/1_1.htm);

Лоскутов А. Синергетика и нелинейная динамика: новые подходы у старым проблемам - [http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal\\_3.htm](http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal_3.htm);

Суворов В. Синергетическая концепция самоорганизации - [http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal\\_5.htm](http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal_5.htm);

Руденко А. Самоорганизация и синергетика - [http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal\\_2.htm](http://utc.jinr.ru/~mazny/students/site2/ideal_2.htm); Князева Е., Туробов А. Единая наука о единой природе - "Новый Мир", №3, 2000;

Яцевич А. Самоорганизация и синергетика - <http://www.csbi.ru/personal/andy/notes/selforg.htm>.

Термін «синергетика» докладно аналізував В.Суріков і дійшов висновку, що він означає прагнення всіх напрямів науки до об'єднання з метою пізнання світу у його цілісності. З цим слід погодитись. Синергетика – це наука, що вивчає загальні закономірності утворення й руйнування упорядкованих структур у складних нерівноважних системах будь-якої природи (фізичної, хімічної, біологічної, економічної, соціальної тощо).

Системи, що становлять предмет вивчення синергетики, можуть різнитися за своєю природою і відповідно вивчатися різними науками – фізикою, хімією, біологією, математикою, нейрофізіологією, економікою, соціологією, лінгвістикою та ін. Кожна з наук вивчає «свої» системи «своїми», тільки їй властивими методами і формулює результати «своєю» мовою. При існуючій диференціації науки це приводить до того, що досягнення однієї науки не часто потрапляють до уваги представників інших наук, і не завжди отримують достойну оцінку і розуміння.

Значущість синергетики полягає в тому, що вона пододала бар'єр диференціації і зробила об'єктом дослідження саме синтез. Синергетика розкриває загальні закономірності еволюції (розвитку в часі) систем будь-якої природи.

Слід звернути увагу на те, що синергетика не є однією із суміжних наук типу фізичної хімії або математичної біології, що виникали на межі двох наук. За задумом свого засновника проф. Хакена, синергетика покликана відігравати роль свого роду метанауки, що помічає і досліджує загальний характер тих закономірностей і залежностей, які окремі науки вважали «своїми». Тому синергетика виникає не на стику наук у більш або менш широкій суміжній сфері, а з самої серцевини предметної сфери окремих наук «витягає» ті глибинні характеристики, що становлять для неї інтерес.

Як всякий науковий напрям, що зародився у другій половині ХХ ст., синергетика виникла не на порожньому місці. Її можна розглядати як спадкоємицю і продовжувача багатьох розділів точного природознавства, насамперед (але не лише), теорії коливань і якісної теорії диференціальних рівнянь.

Мабуть, немає необхідності зазначати, що спочатку новий міждисциплінарний напрям був зустрінутий науковим співтовариством, м'яко

кажучи, неоднозначно. Дебати між прихильниками синергетики і її противниками за напруженням пристрастей іноді нагадували сумно відомі гоніння проти генетики і кібернетики. Г.Хакена також спершу звинувачували в честолюбних задумах. Стверджувалося, начебто крім назви, синергетика геть позбавлена елементів новизни. Така вже особливість сприйняття всього нового – спочатку його зустрічають вороже.

До кола фундаторів синергетики належить директор Солвеєвського міжнародного інституту фізики і хімії у Брюсселі І.Р.Пригожин. Якщо Г.Хакен вийшов на синергетику через проблему лазера, то І.Р.Пригожин ішов до неї через нерівноважну термодинаміку.

У листопаді 1997 р. Вільним університетом Брюсселя і Королівською академією наук були організовані читання з приводу присудження Іллі Пригожину Нобелівської премії з хімії. На цих читаннях він виступив з доповіддю «Збагнення реальності», у якій виклав свій внесок у нерівноважну термодинаміку.

Як зазначив сам лауреат, для нього особливо важливими були два аспекти. По-перше, конструктивна роль потоку часу. Адже процеси, про які йде мова, виникають у системах, що є досить далекими від рівноваги, а коли говорять про систему, що є далекою від рівноваги, то стає необхідним опис, в якому симетрія між минулим і майбутнім порушена. По-друге, роль імовірності, випадковості. Точкам біфуркації відповідає багато рішень. У кожному експерименті реалізується ті або інші з них. Тому істотним елементом опису стає випадковість.

Немає необхідності вдаватися у тонкощі нерівноважної термодинаміки, специфіку її змісту і математичного апарату опису процесів, проте терміни й поняття, які з часом отримали загальнонаукове, методологічне значення, належить розглянути. При цьому слід відразу ж зазначити, що економісти надто обережно ставляться до термінології природничих, особливо технічних наук. Вони фетишизували вказівку К.Маркса стосовно ролі абстракції в економічній науці. Внаслідок інформаційний простір було наповнено численними схоластичними конструкціями, нежиттєвими абстракціями. Не випадково представники природничих наук вважають економістів досить схильними до схоластики, спроможними фантазувати на відірвані від життя теми. Багато в чому цей докір справедливий.

На сьогодні економічна наука знаходиться на порозі діалогу з усім природознавством. Настав час формувати свою економічну методологію, звертаючись до досягнень інших наук, передусім точних, а не чекати «готових рецептів» від діалектичного та історичного матеріалізму, до речі, він сам нині

перебуває у діалектичних метаморфозах. Освоювати термінологічний апарат точних наук про природу економістам досить важко і складно, проте необхідно. Альтернативи немає: або йти в ногу зі всією наукою, або ж безнадійно відстати.

Йдеться перш за все про поняття, які мають загальнометодологічне значення і широко використовуються різними науками, а саме:

• **складна система** (система, яка має такі основні властивості: відкритість, нелінійність і дисипативність. Відкритість - це стан системи, в якому вона постійно взаємодіє з зовнішнім середовищем, привласнює і відчужує речовину, енергію, інформацію, що робить систему незворотною. Нелінійними зводяться системи, в яких характеристики залежать від процесів, що в них протікають, і які визначають нестійкість та нерівноваженість системи. Процеси, що виникають у нелінійних системах, часто мають пороговий характер, що призводить до скачкообразної динаміки. Завдяки дисипативності у системах можуть спонтанно виникати нові типи структур, здійснюватись перехід від хаосу до порядку, що призводить до появи в організаційній структурі системи «параметрів порядку». Останні суттєво обмежують число ступенів свободи у розвитку системи).

• **атрактор** (у перекладі з англійської мови означає «притягувати»). Атрактори, за словами Е.Князевої і С.Курдюмова, – це реальні структури у відкритих нелінійних середовищах, на які виходять процеси еволюції в цих середовищах внаслідок затухання в них перехідних процесів. Якщо система попадає в зону притяжіння певного атрактора, то вона з об'єктивною необхідністю еволюціонує до відносно стійкого стану або структури. Як кажуть філософи: “майбутнє детермінує сучасне”. Атрактори існують ще до того, як в їх поле попадає існуюча система. В цьому розумінні атрактори – це бажана ціль системи, до якої остання прагне в наслідок “розгортання своєї сутності”, але яка може бути не досягнута через відсутність необхідних і достатніх умов. Докорінна зміна умов може зумовити зміну цільової установки, тоді атрактор виступає в ролі “дивного атрактора”, тобто у формі непередбаченого стану чи структури);

• **біфуркація** (у перекладі з французької la bifurcation – роздвоєння: являє собою процес якісного переходу системи від стану рівноваги до хаосу або до порядку, більш вищого ступеню організації і розвитку через послідовні достатньо малі зміни. У точці біфуркації система немовби «коливається», «роздвоюється» щодо вибору можливого напрямку розвитку. І часто незначний вплив того чи іншого фактора, інколи випадкового, спрямовує розвиток системи навіть у небажаному руслі. Наприклад, на початку 90-х років розпад СРСР був уже невідворотний, однак зустріч у Біловізьській пущі спрямувала цей розпад у напрямі «параду суверенітетів», хоча теоретично могли бути й інші сценарії утворення



пострадянського простору. Інший приклад: в середині минулого століття видатний англійський історик Арнольд Тойнбі, аналізуючи історичні долі різних цивілізацій, звертав увагу на «точки біфуркацій», в яких вибір шляху на декілька століть визначав хід розвитку могутніх держав. В широкому значенні «точка біфуркації» – це та остання зміна параметру, яка супроводжує настання непередбачуваної ситуації. Можна, скажімо, поступово збільшувати норму відрахування від прибутку господарюючих суб'єктів до держбюджету – 20, 30, 35, 40 відсотків і так далі, але на певній межі, як правило, третина із ста, зростання відрахувань призводить до повної втрати інтересу до підприємництва. На цій основі в економіці будуються порогові значення індикаторів національної і економічної безпеки);

• **Хаос і порядок** (ці поняття в економіці дають можливість здійснити структуризацію економічного процесу і всю сукупність явищ, що його супроводжують, на два принципових табори – некерований і керований).

Хаос, що панує у врівноважених системах, носить суто статистичний характер, тому тут можна говорити лише про імовірність відхилення системи від стану рівноваги. Реакція такої системи на той або інший вплив лінійна - вона прямо пропорційна силі, що діє, і прагне повернути систему в колишній стан. Але якщо система сильно нерівноважена, володіє значним надлишком вільної енергії, то в ній може виникати хаос особливого роду, що називається динамічним. Реакція такої системи на вплив нелінійна і може бути скіль завгодно великою за скіль завгодно малого первинного впливу. Динамічний хаос характерний тим, що за зовні непередбаченою поведінкою системи криється точний детермінізм - усі процеси, що відбуваються в ній, можна математично розрахувати з будь-якою необхідною точністю. Ще одна особливість такого хаосу полягає в тому, що він може слугувати джерелом самозародження суворо упорядкованих структур.

• **Порядок** визначає організованість ситеми. Організованість досягається впливом на параметри порядку – основні ступені свободи ситеми, які відображають зміст нерівноваженої ситеми).

• **самоорганізація** (це природнонаукове вираження процесу саморуху матерії. Спроможністю до самоорганізації володіють системи живої і неживої природи, а також штучні системи. Головна ідея самоорганізації – принципова можливість спонтанного виникнення порядку й організації із безпорядку і хаосу, тобто без керуючого параметру із зовні. Основними поняттями самоорганізації виступають структура і організація.

• **Структура** визначає упорядкованість елементів об'єкту. Елементами є будь-які явища, процеси, а також будь-які властивості і відношення, що

знаходяться у будь-якому взаємозв'язку і співвідношенні одним з одним. Найважливіша властивість структури - її відносна тривалість, що означає збереження в процесі зміни. Однак структура містить певну динамічність, окремі тимчасові моменти, являє собою процес розгортання в часі і в просторі нових властивостей елементів.

- Організація виступає як відносно стійкий набір внутрішніх структур системи, що забезпечує погоджену поведінку або функціонування системи за наявності зовнішніх умов.

- Під самоорганізацією розуміють формування такої організації структури, яка здатна продукувати процеси самовідтворення за наявності внутрішніх і зовнішніх зв'язків.

Задача синергетики – з'ясування законів побудови організації, виникнення упорядкованості. На відміну від кібернетики тут акцент робиться не на процесах управління й обміну інформацією, а на принципах побудови організації, її виникнення, розвитку і самоускладнення (Г. Хакен). Питання про оптимальну упорядкованість і організацію особливо гостро постає при дослідженні глобальних проблем - енергетичних, екологічних та інш.

- **саморозвиток** (це єдиний цілісний процес, що може розглядатися тільки по відношенню до системи, оскільки цей процес є результатом кооперативної дії елементів системи. Характерною особливістю систем, що розвиваються, є їхня спроможність до самоорганізації, що виявляється у самоузгодженому функціонуванні системи за рахунок внутрішніх зв'язків з зовнішньою середою.

Розвиток як самоорганізаційний процес має дві основні фази: адаптацію (еволюційний розвиток) і відбір. Самоорганізуючі системи володіють механізмом безперервної пристосовуваності (адаптації) як до зовнішніх, так і до внутрішніх умов, які безперервно змінюються і вдосконалюють поведінку з урахуванням минулого досвіду. Адаптація системи до умов, що змінюються, відбувається завдяки появі елементів, які володіють необхідними для функціонування системи властивостями, причому завдяки не просто появі таких елементів (маємо на увазі не тільки появу нових елементів, але й виникнення у «старих» елементів нових ознак), а й надмірності таких елементів - ознак. Період адаптації - це період еволюційних перетворень, які пов'язані лише з кількісними змінами в системі. Структурна стійкість при цьому не порушується. Поняття структурної стійкості грає важливу роль в теорії самоорганізації. Концепція структурної стійкості висловлює в найбільш стислому вигляді ідею нововведень - появу нового механізму і нових елементів.

Виділяють дві стадії відбору: стабілізаційний і перетворюючий. Стабілізаційний відбір закріплює досягнуті властивості системи, пов'язує їх у цілісну систему і забезпечує максимальну надійність їхнього відтворення. Перетворюючий відбір виявляється в ході встановлення основ певної організації в процесах диференціації та інтеграції).

Звичайно, це не всі терміни, з якими нині доводиться зустрічатися економістам, що прагнуть до більш поглибленого пізнання природи економічних, соціальних і науково-технічних процесів, що відбуваються. Наведена вище література дає можливість суттєво розширити коло цих понять.

Повертаючись до виступу І.Р.Пригожина з приводу присудження йому Нобелівської премії, слід віддати належне тим творчим задумам, з якими він разом зі своїми колегами приступив до створення синергетичної парадигми.

Згідно з класичною точкою зору, правилом вважалися оборотні системи. Протягом понад сто років спостерігається те, що можна назвати «ерозією детермінізму». Згадаймо про кінетичну теорію, квантову механіку, дарвінівську біологію. Ідея детерміністичних фундаментальних законів дедалі більше ізолювала фізику. Тому пригожинська школа створила теорію, за якою необоротність та ймовірність розглядаються як фундаментальні закони. Це радикально змінило уявлення про універсальний еволюціонізм світу. Була досягнута «уніфікація динаміки і термодинаміки». І річ не в тому, що заперечується роль динаміки, а в тому, що увага звертається на інше: динаміка, чи то класична чи квантова, застосовна тільки у відносно простих ситуаціях, в яких необоротні процеси не відбуваються.

Все це приводить до нового погляду на фізичну реальність. З класичної точки зору фізична реальність була автоматичною. Нині вона доповнена «антропним принципом», що є необхідним для пояснення існування розумного життя.

Таким чином, синергетика стає способом не тільки відкриття, а й створення реальності, способом побачити світ по-іншому й активно вбудуватися у цей світ. Вона дає можливість розглянути старі проблеми в новому світлі, переформулювати питання, переконструювати проблемне поле науки. Синергетику можна розглядати як оптимістичний спосіб оволодіння нелінійною ситуацією. У сучасній ситуації прискороного і нестабільного розвитку світу синергетика має мажорне звучання. Це – оптимістична спроба зрозуміти принципи еволюції і коеволуції складних систем, розкрити причини еволюційних криз, нестабільності й хаосу, оволодіти методами нелінійного управління складними системами, що перебувають у стані нестійкості.

Першим практичним прикладом застосування синергетики у суспільствознавстві є розв'язання проблеми матеріального детермінізму.

## **1.2. Матеріалістичний детермінізм: сутність і методологічні обмеження**

### **1.2.1. Суперечності у діалектиці формаційного процесу**

Ідея розвитку завжди мала ключове значення в духовному усвідомленні та творчому перетворенні світу. Діалектичне осмислення її належить Г.Гегелю, матеріалістичне – Л.Фейєрбаху. К.Маркс увів до цієї ідеї діалектичний матеріалізм, «засвоївши раціональні зерна» в теоріях своїх попередників.

Існує органічний взаємозв'язок між поняттями «рух» і «розвиток». Перше як засіб існування матерії, її невід'ємний атрибут являє собою зміну взагалі. Розвиток же – це особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей. Будь-який розвиток є рух, але не будь-який рух є розвиток.

З поняттями розвитку і руху тісно пов'язане поняття «трансформація». Останнє розглядається як самостійна соціологічна категорія, яка «описує особливий стан суспільства, при якому відбуваються якісні зміни форми соціальних зв'язків, типу і способів розвитку» [158, 6].

Прогрес (рух від нижчого до вищого, від простого до складного) характеризується як процес функціонального збагачення систем, що розвиваються, тобто збільшення ступенів свободи їх внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Іншими словами, поняття прогресу має функціональне тлумачення. Це пов'язує розвиток з поняттям «функціонування». Розвиток здійснюється через функціонування, а функціонування припускає наявність розвитку. Тут має місце тотожність.

Поряд з цим між категоріями «розвиток» і «функціонування» існують відмінності. Розвиток виражає плинний характер зв'язків, а функціонування – їх відносну сталість. Функціонування - це така стадія в розвитку системи, яка відображає певний етап зрілості. Розвиток у своїй цілісності включає й інші етапи: зародження, становлення, перехід до іншого якісного стану. Отже, функціонуванню притаманний структурний підхід (анатомія і фізіологія речі), розвитку – генетичний підхід (історія існування речі).

Надто важливим є питання про механізм здійснення функціональних процесів. Суть його визначається поняттям «обмін», процеси якого, згідно з даними сучасної науки, виникають не тільки з приводу речовини, але також з приводу енергії та інформації. Обмін означеними субстратами стосується і

процесів розвитку, що робить останні фундаментальною властивістю об'єктивної реальності.

Загальний принцип розвитку передусім поєднується із загальним принципом матеріальної єдності світу. Матеріалістичний монізм, що стверджує в матерії буття однієї субстанції, яка визначає всі вияви буття, поширюється не тільки на природу, але й на суспільство з його духовним життям. Визнання монізму, принципу субстанціональної єдності означає включення ідеї розвитку як у сферу явища, так і у сферу сутності.

Розуміння сутності виходить, насамперед, з визначення субстанції, загальної основи. Субстанція є інтегральний чинник, який опосередковує і визначає взаємодію сторін і, як наслідок, формується ціле. Вона містить у собі все багатство особливого й одиничного. Субстанція, по-перше, характеризує предмет з його особливої, специфічної сторони, що відрізняє його від інших предметів. Наприклад, праця є субстанція, що характеризує особливості соціальної форми руху матерії. По-друге, вона виражає внутрішню основу всіх одиничних явищ, кінцевих форм прояву сутності. В цьому значенні субстанція виступає інваріантом, стабільною, відносно незмінною властивістю.

Визначити сутність предмета – це означає визначити його субстанцію як субстрат і як загальний засіб руху. У субстанціональному визначенні сутності остання є причиною самої себе. «Хід субстанції через причинність» (Гегель) прокладає шлях до об'єктивної діалектики. Відношення саме причинності, в якому суперечність виступає не в зовнішніх взаємоз'язках, а, передусім стосовно самої себе, стає визначальним у пошуку сутності.

Матерія – це єдність субстрату (структури) і атрибута (функції). Субстанціональний аналіз сутності цю єдність підносить до рангу основоположного принципу діалектики. Становить значний інтерес характеристика сутності з точки зору процесів, що самоорганізуються. Відомо, що в неорганічних тілах відповідні реакції на вплив ззовні не поділяються на внутрішні й зовнішні, бо вони фактично злиті. Живі системи, навпаки, характеризуються зростанням питомої ваги внутрішнього відбиття, в якому виражається власне ставлення даної системи до самої себе через ставлення до середовища. В процесі активного відображення середовища виникає самоорганізація системи.

Соціальна форма руху матерії не виключає самоорганізацію у своїй власній субстанції. На цій основі (з точки зору ортодоксальних марксистів) класики розробили принципові положення щодо вищої стадії в розвитку людської історії – комуністичного суспільства.

Можна, звісно, заперечувати тезу: чи справді К.Маркс розглядав комунізм як вершину історичного процесу, чи навпроти, вбачав у ньому перехідний етап до дійсної історії людства. В усякому разі, праця С.Платонова «Після комунізму» [224] дає досить вагомі докази останнього. Платонов (це псевдонім) був не лише талановитим фізиком і математиком, який зробив вагомий внесок в обороноздатність колишнього СРСР, але й сміливо підійшов до трактування основоположних тез марксизму. Він довів, що комунізм, за уявленнями К.Маркса, був дійсно не ідеалом, а епохою знищення інституту приватної власності й заснованою на ньому системі відчуженої праці.

Те, що історичне становлення комунізму не відбулося, свідчить не про хибність марксового вчення, а про наявність, як вдало висловився Й.Шумпетер, прірви між марксовою теорією і більшовицькою практикою [301, 34–35]. Дух діалектики, яким пронизане вчення К.Маркса, не міг зупинитися на комуністичній епосі, він потребує необмеженого простору історії. Тому поняття сутності не існує поза організацією і самоорганізацією. Міра організованості, впорядкованості отримує вираження в інформації, що являє собою найбільш загальну властивість внутрішнього відбиття. Інформація накопичується і реалізується як по лінії генезису (зародження) системи, так і формування її фенотипу (сукупності всіх життєвих рис і властивостей). У понятті самоорганізації в діалектичній єдності пов'язуються мета, засоби й результат розвитку.

Наявність живого зв'язку всього з усім свідчить про існування «деякого механізму», що його спричиняє. За допомогою його виявляється взаємодія, взаємозміна речей, що пізнається тільки при системному підході. Система – це динамічна єдність, що створюється у процесі взаємодії. Перебуваючи в постійному розвитку і зміні, система водночас не втрачає своєї стійкості, що втілюється в понятті «структура». Аналіз структури речей і процесів дозволяє дійти до самого глибинного рівня системи. Системно-структурний підхід стає визначальним методологічним інструментарієм дослідження логіки історичного процесу.

Визначальним, але не єдиним. Сучасна наука широко застосовує генетичний підхід. Виявлена спорідненість біологічного рівня побудови матерії з фізико-хімічними його основами, чинниками й умовами походження людини й суспільства як носіїв якісно своєрідної соціальної форми руху матерії. Народжуються, функціонують і гинуть не тільки біологічні види, а й соціальні системи. Після соціалізму світ не зупинив свого розвитку, а історичний процес не втягнуто в хаос. Новий стан історії вимагає нового фундаментального осмислення.

Не варто забувати, що природа є «причина самої себе». Це вираження сутності матеріалістичного монізму і її детермінації. Для останньої є специфічним, що в системі взаємозв'язаних елементів виявляється направлена дія. Взяти хоча б схему «минуле – нинішнє – майбутнє». Вона якнайкраще відображає історичний процес.

На перший погляд, поняття «детермінізм» і «розвиток» є протилежними: детермінізм припускає зумовленість теперішнього минулим, а саме: зв'язок і спільність того, що є, з тим, що вже було; а розвиток ґрунтується на реальній можливості появи нового, відмінного від того, що було. В рамках механістичного детермінізму тут, справді, міститься суперечність. Діалектичний детермінізм вирішує цю суперечність, визнаючи присутність «творчого» змісту у розвитку. В найбільш загальному розумінні детермінація є вираження руху матерії в її іманентній активності.

Водночас детермінованість перебігу подій пов'язувалася з деякою заздалегідь заданою зумовленістю кінцевого результату, тобто з теологічними переконаннями, що не мало нічого спільного з розумінням причинності в природі і в історії. Були спроби перенесення закономірностей нижчих форм розвитку матерії на вищі форми. Але врешті-решт філософська думка зупинилася на тому методологічному положенні, що сутність явища розкривається краще і повніше при дослідженні найбільш розвинутих форм. Став крилатим афоризм: «Анатомія людини – ключ до анатомії мавпи».

Керуючись цим принципом, К.Маркс шляхом аналізу розвинутої форми капіталістичного суспільства відкрив логіку історичного процесу, пов'язану із зміною суспільних формацій. Поставивши в центр уваги суспільство як цілісний організм, показавши той основний матеріальний процес, що цементує суспільство в цілісну систему (існування матеріального способу виробництва, економічного базису), а також розкривши активну, творчу сутність людини як продукту системи суспільних відносин, марксизм, здавалося, в питаннях історичного процесу спирався на тривку об'єктивну основу. Однак історична катастрофа соціалістичної системи змушує по-новому поглянути на діалектику формаційного процесу.

Термін «суспільна формація» вперше з'явився у праці К.Маркса «Вісімнадцяте брюмера Луї Бонапарта» (1851 р.). У подальших працях він вживався в різноманітних контекстах близько 40 разів. Марксизм не залишив формальної дефініції цієї категорії. Це дало привід послідовникам Маркса для деякого вільного трактування даної категорії. За сталінських часів набув

чинності термін «суспільно-економічна формація», який сьогодні заперечується деякими вченими, зокрема В.Іноземцевим [150].

Формаційний аналіз за К.Марксом має два взаємопов'язаних аспекти.

По-перше, суспільна формація постає як сукупність виробничих відносин, тобто суспільство, яке розглядається з точки зору його економічної структури. Остання – це не просто одна з суспільних структур (поряд з політичною, національною та іншими структурами), а головна і визначальна структура суспільства. Цей аспект формаційного аналізу найбільш часто виражався через поняття способу виробництва як органічної єдності продуктивних сил і виробничих відносин.

Сам термін «формація» Маркс запозичив з геології, що виявилось на рідкість вдалим: і в геології, і в соціології він виражає водночас стан і процес, що робить його подібним до поняття «утворення».

По-друге, суспільна формація трактувалася як сукупність суспільних відносин, як єдність базису і надбудови, як взаємозв'язок матеріального та ідеального, як вираження змісту і форми, сутності й явища.

Остання згадка про цей аспект міститься в листі К.Маркса до В.Засуліч (1881 р.), де йдеться про поділ історії суспільства на три великі формації: докласову, класову і безкласову.

Аналіз гегелівської філософії права привів К.Маркса до висновку про те, що не держава визначає громадянське суспільство, а, навпаки, останнє як економічний базис визначає політичну надбудову. Система виробничих відносин у своїй органічній структурі – приватна власність, інтереси, класи – є визначальним фактором логіки історичного процесу. У своїй першій узагальнюючій праці «Економічно-філософські рукописи 1844 року» Маркс категорично заявив, що релігія, сім'я, держава, право, мораль, наука, мистецтво тощо суть лише особливі види виробництва і підпорядковуються загальним законам його розвитку і функціонування. Виробництво, за визначенням Маркса, є родове життя людини, а тому історія є не що інше, як породження людини завдяки людській праці. Такою є сутність економічної концепції історії, що пов'язана з ім'ям К.Маркса.

З цього приводу професор Гарвардського університету Й.Шумпетер ще 1942 р. не без гумору помітив: «Для правовірного марксиста ця концепція являє собою універсальний ключ до всіх секретів людської історії» [301, 45].

Справді, економічний феномен у людській історії базується на двох положеннях: з одного боку, виробництво є базовою детермінантою соціальних структур, які, у свою чергу, визначають поведінку людей в життєдіяльному



процесі, з іншого, самі форми виробництва мають власну логіку розвитку, тобто змінюються відповідно до внутрішньо притаманної їм необхідності. Таким чином, економічна концепція набуває не лише основоположного, а й моністичного значення в історії суспільства.

Нині ця концепція потрапила до кола тих, що критично переосмислюються. Російський філософ Т.Ойзерман, не заперечуючи того, що історія людства зумовлена прогресом суспільного виробництва, піддав сумніву правомірність розгляду виробничих відносин як центрального пункту вчення про матеріальне виробництво. На його думку, виробничі відносини слід осмислювати як «похідні стосовно продуктивних сил» [216, 97]. Тут є той сенс, що у марксовій теорії капіталістичного способу виробництва стався штучний розрив між змістом і формою даного виробництва: продуктивні сили виведено із зони критики, а виробничі відносини як їх соціальна форма, піддані історичному запереченню.

Таким же нежиттєвим виявився взаємозв'язок «прогресивних» виробничих відносин при соціалізмі й «надто відсталих» продуктивних сил. І в тому, і в іншому випадку (і при капіталізмі, й при соціалізмі) закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил не отримав всебічного історичного підтвердження.

Свого часу вчені доклали чимало зусиль для того, щоб конкретизувати цей закон, надати йому творчого розвитку. Так, Л.Абалкін у ряді своїх праць вказував на принципове значення розмежування двох аспектів закону: з одного боку, відповідність виробничих відносин характеру продуктивних сил, з іншого – рівню розвитку продуктивних сил. При такому підході, вважав він, було б можливим з'ясувати чинність закону відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил не тільки при переході від однієї суспільно-економічної формації до іншої, але й всередині кожної з них.

Марксисти виходили з того, що капіталістичний спосіб виробництва у своїй внутрішній основі породжував непримиренну суперечність між суспільним характером продуктивних сил і приватнокапіталістичною формою привласнення. Ця суперечність могла бути розв'язана тільки шляхом соціалістичної революції, коли, як правило, насильницьким шляхом усувався інститут приватної власності і створювався інститут суспільної власності. Продуктивним силам і виробничим відносинам надавалася однотипна форма, що, за переконанням класиків, відкривало необмежений простір для їх розвитку.

Однак історія показала, що простір начебто і був, а розвитку не було. Для успішного розвитку продуктивних сил є необхідним створення відповідних

організаційно-економічних передумов, або, за висловлюванням класика, реальне усуспільнення виробництва. Такого усуспільнення або не було, або ж було, та не таке. І в тому, і в іншому випадку об'єктивний фактор чомусь не виявив себе, зате суб'єктивний – «розквітнув пишним цвітом» тоталітаризму.

Сьогодні знов постає питання: що зумовлює рух історичного процесу? Якщо взаємодія продуктивних сил і виробничих відносин не забезпечує поступального прогресу історії, то яка ж нова парадигма? Л.Абалкін цілком обґрунтовано доводить, що можливості конфронтаційного, заснованого на соціальних антагонізмах, механізму існування і розвитку суспільства вже вичерпано [77, 5]. Суспільство, на його думку, вже стоїть на порозі переходу до принципово іншого, невідомого для попередньої історії типу відтворення або економічного зростання і взаємовідносин з природою. В цих умовах належить осмислити унікальність і самобутність різних культур і цивілізацій; вирватися з обмежень суто економічної логіки щодо розуміння сутності людини, рушійних мотивів її діяльності, соціальних структур і утворень; перейти до сприймання багатовимірності та складності економічного життя, визнання нелінійності й багатоваріантності суспільного розвитку. Загалом, необхідне вироблення загальної концепції соціально-економічного прогресу.

Що ж насправді з марксизму підтвердила історія – то це «перетворення виробництва з простого процесу праці в науковий процес». Світова практика господарювання показує, що виробництво все більше стає технологічним застосуванням досягнень науки. Безпосередня праця перестає бути основою виробництва, а «створення дійсного багатства стає менш залежним від робочого часу».

### **1.2.2. Цивілізаційна модель історичного розвитку**

Економічна концепція розуміння історичного процесу в другій половині ХХ сторіччя стала поступатися своїми позиціями перед культурологічною концепцією, в якій системне бачення світу засноване на глобальному моделюванні загальнолюдської історії. У гносеологічному плані пріоритет базису не відкинуто, але його істотно відсунуто надбудовними інститутами.

Останнім часом слово «культура» все частіше вживається політиками й дослідниками світового процесу. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством у процесі суспільно-історичної практики, не тільки зумовлюється матеріальним виробництвом, але й справляє на нього революціонізуючий вплив. На початковому етапі людської історії всі

нації і народності мали більш-менш рівні умови для суспільного прогресу, а вирвалися вперед лише ті, хто швидше і повніше засвоїв потенціал світової культури. Рівень культури до певної міри став визначати рівень розвитку і тип цивілізації.

Цьому питанню в суспільствознавстві нині приділяється значна увага. Так, Ю.Яковець у своїй книзі «Історія цивілізацій» пропонує оригінальну концепцію циклічної динаміки світових і локальних цивілізацій. На його думку, перш за все необхідно спростувати поширений підхід до логіки історичного процесу, що розглядає матеріальні продуктивні сили (знаряддя і предмети праці, джерела енергії, технології тощо) як «першопоштовх» у процесі переходу до наступної історичної епохи [305, 31]. У зміні циклів історичного розвитку, вважає він, провідну роль відіграють «зміни в людині, культурі, науці» [305, 19].

Термін «цивілізація» був введений французькими просвітителами для визначення громадянського суспільства, в якому панують свобода, справедливість, правовий устрій. Американський антрополог Л.Морган визначав цивілізацію як стадію у розвитку суспільства, що прийшла на зміну епосі дикунства і варварства. На цій стадії людство збагатилося інститутами приватної власності, державності і класової структури. Англійський вчений А.Тойнбі розглядав цивілізації як динамічні утворення еволюційного типу [269, 87]. Кожне з них має пройти в своєму розвитку ряд фаз – генезис, зростання, надлом і розпад.

Поняття «цивілізація» має три основних визначення. По-перше, воно означає досягнення людства, які забезпечують його прогрес. Йдеться про сходження від тваринного стану, стадій дикунства і варварства до власне людських форм життя. Тут цивілізаційні досягнення пов'язані як з технологічним освоєнням природи, так і вдосконаленням механізму регулювання соціальних відносин. По-друге, поняття цивілізації може означати певну стійку соціокультурну спільність людей або країн, що зберігає своєрідність і унікальність на великих відтинках історичного часу. Тут культура постає в більш вузькому значенні і відображає, передусім, релігійний чинник. По-третє, поняття цивілізації, фіксує найбільш граничну загальну соціокультурну відмінність між типами цивілізаційного устрою, що історично склалися, кожний з яких реалізується в безлічі конкретних видів суспільства. За цими критеріями А.Тойнбі нараховував 21 цивілізацію. Серед них: західна, конфуціанська, японська, ісламська, індуїстська, слов'яно-православна, латиноамериканська, можливо, африканська і буддистська та інші. В історії людства, вважають деякі філософи, «можна виділити цивілізації традиціоналістичного» і «техногенного» типу, основу яких складають відмінності в технології виробництва і управління,

в системі відносин і механізмах регулювання людської діяльності, що гарантують функціональну стабільність суспільства або співтовариств [263, 4].

Техногенний тип цивілізації виник у Європі в епоху становлення раннього капіталізму і отримав назву «західної цивілізації» на протигагу традиційним суспільствам, серед яких були Індія, Китай, Стародавній Єгипет, слов'янський і арабський світи у середні віки. До традиційних суспільств у сучасних умовах відносяться деякі країни з так званого «третього світу». Західна цивілізація має два головних варіанти – європейський і північноамериканський. Ідеалом західної культури є розвиток суверенної особистості. Найбільшою мірою цьому сприяє демократія. Ось чому західна цивілізація вбачає в демократії свою іманентну форму.

Взаємозв'язок змісту і форми як філософських категорій вказує на цілісність речі, що розвивається і функціонує. Визначальною тенденцією змісту є мінливість, а форми – стійкість. Як протилежності зміст і форма взаємодіють між собою, будучи рушійною силою зміни і розвитку. Поява демократичної форми організації соціального життя в епоху індустріалізму надала останньому динамізму й ефективності на протигагу тоталітаризму, який у цю епоху дійшов своєї завершальної стадії. Постіндустріалізм не може існувати в поєднанні з будь-якою тоталітарною системою. Тоталітаризм не має історичного майбутнього. Тому в більшовицькому і фашистському варіантах він вже зійшов з історичної арени. Форма, як кажуть філософи, увібрала в себе зміст. Але їй притаманний конструктивний початок за тієї умови, якщо форма переходить в зміст, а зміст переходить у форму, що, за словами Гегеля, є одним з найважливіших визначень діалектичного взаємозв'язку форми зі змістом.

С.Хантінгтон не виключає того, що нинішнє сторіччя може стати ареною битви існуючих цивілізацій, оскільки, на його думку, народи і країни з подібними культурами зближуються, а з різними – розходяться [288]. Західна цивілізація – сучасна. Незахідні цивілізації прагнуть стати сучасними, не бажаючи ставати західними. Останнього часу тільки Японії вдалася ця спроба. Незахідні цивілізації будуть і надалі примножувати кількість атрибутів сучасності (багатства, технологій, майстерності, машин, зброї) і намагатися примирити їх зі своїми традиційними цінностями і культурою. Це особливо стосується ісламського фундаменталізму. Економічна і воєнна сила цих цивілізацій порівняно з Заходом буде зростати, що вимагатиме від останнього адекватного реагування.

Те, що логіка історичного процесу пов'язується зараз з культурологічним фактором, не є запереченням економічної концепції. Однак фетиш цієї концепції підірваний раз і назавжди. Базис і надбудова не можуть існувати у відриві один

від одного. І це зумовлює потребу в новій парадигмі щодо людської історії. Виходячи з цього, структурну трансформацію не слід розглядати в суто економічному аспекті. В ній злиті воедино технологічні, економічні, соціальні, екологічні й культурологічні процеси.

Це положення подекуди недооцінюється. Вважається, що вся сутність структурної перебудови зводиться до трансформації існуючих структурних пропорцій в економіці. Змінюючи структурні пропорції, держава нібито створює сприятливі умови для досягнення відповідних соціальних цілей, забезпечення оптимального і стабільного функціонування економіки в цілому та її складових частин.

Безперечно, зміна структурних пропорцій має досить велике значення. Однак саме поняття пропорцій в економіці з часом набуває нового змісту, особливо коли йдеться про зміну суспільного ладу. Формування нових пропорцій – це не просто зміна старих, а реалізація глибинного трансформаційного процесу з метою становлення якісно нових форм соціального руху матерії. В цьому процесі базисні й надбудовні відносини існують у нерозривній єдності, будь-чий переваги не мають сенсу. Структурна перебудова економіки це не суто економічне, а загальносуспільне явище. Саме на загальносуспільному рівні формується стратегія структурної перебудови, її концептуальні принципи та механізм реалізації.

Слід розрізняти світову і локальні цивілізації. Зміна світових цивілізацій, на думку Ю.Яковця, виражає поступальний рух історичного прогресу, саморозвиток людства [305, 41]. Локальні цивілізації виражають культурно-історичні, етнічні, релігійні, економіко-географічні особливості окремих країн чи їх груп. Коли деякі дослідники заперечують існування світової цивілізації як певної реальності, вони не розуміють логіки історичного процесу, яка є складовою частиною універсального еволюціонізму Всесвіту.

Структура цивілізації може бути представлена п'ятиповерховою конструкцією. На першому (нижньому) поверсі розташовуються процеси та явища, пов'язані з людиною (окремим індивідуумом), сім'єю (первинним осередком суспільства) і народонаселенням (упорядкованою сукупністю сімей). Тут виникають і розпадаються відносини з приводу інтересів, потреб і здібностей кожного з названих суб'єктів.

Наступний поверх – це технологічний спосіб виробництва, він виражає сукупність технологій, що використовуються в суспільстві, принципів і форм організації виробництва, засобів виробництва, а також природних продуктивних сил. Однією з інтегральних характеристик цього зрізу цивілізації є технологічний уклад, заснований на загальних принципах і енергетичних джерелах технічних

систем, що вимагають певних, адекватних цим системам форм організації виробництва. Кожний технологічний уклад приблизно раз на десятиріччя здійснює зміну поточного покоління техніки, яка заснована на великих винаходах і нововведеннях.

Третій конструкційний блок (поверх) – це економічний лад суспільства. Його укрупненими елементами є форми власності, безпосередній процес виробництва, обмін, розподіл, споживання, відтворювальний процес. За марксистською теорією економічний лад визначає діалектику і логіку історичного процесу. Цивілізаційний підхід не виключає певні пріоритети економічного ладу суспільства, однак і не піднімає його до рівня єдиної суспільної субстанції.

У безпосередньому контакті з економічним базисом перебуває соціально-політичний устрій, який виражає соціальні, національні, політичні й державно-правові відносини. Це — четвертий поверх. Кожну цивілізацію вирізняє свій лад і рівень розвитку соціально-політичних відносин. Їх упорядкованість змінюється згідно з різними фазами цивілізаційного циклу. Нерідко саме соціально-політичні явища і процеси спричиняють нестійкість цивілізаційного циклу

Довершує структуру цивілізації її верхній поверх – суспільна свідомість (духовна сфера). Найголовніші елементи цієї сфери – це наука, культура, освіта, мораль, ідеологія, релігія. У перехідні періоди відбувається радикальне розчищення духовної сфери, формується нова ідеологія суспільного мислення і дії. Чим повніше ця ідеологія враховує і відображає об'єктивні процеси і закономірності цивілізаційного розвитку, тим упевненіша історична хода конкретного суспільства.

### **1.2.3. Напрями глобального моделювання стійкого розвитку світового співтовариства**

Свого часу англійський філософ Ф.Бекон вказував, що для людини є характерним прагнення передбачати майбутнє. Мислителі минулого в цьому напрямі виявляли значну активність. Вони по-різному окреслювали майбутнє світового устрою, покликаною або забезпечити гармонійне функціонування як окремої людини, так і людства в цілому, або створити на його шляху обмеження розвитку, а подекуди – й умови для абсолютної загибелі. Концептуальні настанови стародавніх мислителів включали в себе:

- афінську ідеалізацію єгипетського кастового ладу, управління аристократичною республікою філософами, «які спроможні охопити уявним поглядом у сукупності час і буття» (Платон);
- віру в технічний прогрес і науку як вирішальні сили, що спроможні перетворити природу, суспільство і людину (Ф.Бекон);
- уявлення про державний устрій, що ґрунтується на соціальній рівності між людьми (Т.Мор, Т.Кампанелла);
- християнську проповідь загальнолюдського братерства, засновану на заклику до морально-релігійного вдосконалення особистості (Ф.Р.Ламенне, Ч.Кінгслі);
- переконання в необхідності побудови розумного людського суспільства, що спирається на рівність «природних прав» усіх людей (Г.Б.Маблі, Мореллі);
- ідеї про суспільство достатку, що забезпечує задоволення всіх людських потреб (А.К.Сен-Сімон, Ш.Фурьє, Р.Оуен);
- мотиви ілюзорності людського прогресу, «оскільки дев'ятнадцяте сторіччя не є рухом уперед у порівнянні з шістнадцятим» (А.Ніцше);
- картину загибелі людства внаслідок перенаселення планети, бо «на великому банкеті природи для людини, що з'явилася на світ, вже немає вільного столового прибору» (Т.Р.Мальтус).

XX століття розвіяло численні міфи минулого і водночас внесло свою частку у відображення цілісної картини світу. Бурхливий розвиток науки й техніки на початку століття породив у мислителів оптимістичний погляд на майбутнє, з'явилися описи «рожевих» перспектив розвитку західної цивілізації.

Однак перша світова війна і «велика криза» економіки в 1929–1933-х роках «потягли» за собою різку зміну у світосприйманні, зокрема і в баченні майбутнього. Майбутнє стало вимальовуватися у негативних, похмурих тонах. Установлення тоталітарних фашистських режимів у деяких країнах Східної і Західної Європи, розв'язана ними друга світова війна і наступна «холодна війна» доповнили картину майбутнього новими трагічними явищами, жахливими сценами невідвортної загибелі людства в ядерній і бактеріологічній війнах.

І лише в останній чверті XX сторіччя знову з'явилися обнадійливі оптимістичні погляди, що особливо посилилися після розвалу комуністичної суспільної системи. Сьогодні людство, як ніколи, відчуває потребу в науковому баченні перспектив свого історичного процесу.

Початок цьому поклали члени Римського клубу, що об'єднали навколо себе талановитих дослідників з багатьох країн світу. Можливо, головною

заслугою цих дослідників є їх ідеологічна неупередженість. На цій основі їм вдалося підготувати для Римського клубу ряд фундаментальних доповідей про перспективи розвитку людського співтовариства.

У першій доповіді «Межі зростання», виконаній багатонаціональною групою вчених на чолі з Д.Медоузом (Массачусетський технологічний інститут, 1972 р.), представлено комп'ютерну модель «Світ – 3», що в ній було дано аналіз основних тенденцій розвитку сучасного світу [198]. Було «відпрацьовано» 12 різних сценаріїв з урахуванням змін і взаємодії основних чинників – населення земної кулі, виробництва продуктів харчування, природних ресурсів, промислового виробництва і навколишнього середовища. Автори дійшли висновку, що відвернення світової катастрофи є можливим лише в тому випадку, якщо вжити заходів для створення умов «екологічної і економічної стабільності», які дадуть можливість досягнути «стану глобальної рівноваги» у світі [198, 187].

Слід зазначити, що теоретичні положення і практичні рекомендації групи Д.Медоуза викликали у багатьох дослідників на Заході негативну реакцію. Авторів першої доповіді Римському клубу звинувачували в екологічному песимізмі, неомальтузіанстві, приналежності до концепції «нульового зростання». Однак критики не побачили головного фундаментального підходу до вирішення проблеми зростання в обмеженій системі. Це надзвичайно влучно висловили самі автори: «Не сліпа опозиція прогресу, а опозиція сліпому прогресу».

Друга доповідь Римському клубу (1974 р.) була підготовлена двома дослідними групами – під керівництвом М.Месаровича (США) і Е.Пестеля (Німеччина). Німецький варіант відомий під назвою «Стратегія виживання», американський – «Людство біля поворотного пункту». Автори дійшли загального висновку, що сучасна стратегія розвитку людської цивілізації полягає в переході до «органічного зростання», під яким вони розуміють диференційований розвиток різних частин світової системи, внаслідок чого досягається збалансований розвиток всього людства [38]. Тут використані ідеї цілісного розвитку відомого біолога Л.Берталанфі, що створив концепцію живого організму.

Проведення аналогії між зростанням організму і розвитком світової системи привело до висновку про те, що альтернативою існуючому розвитку людської цивілізації повинно бути не припинення економічного зростання в якійсь критично допустимій точці «глобальної рівноваги», а подальший розвиток усіх структур, але тільки у формі «органічного зростання» – диференціація зростання на регіональному рівні і його інтеграція в рамках глобальної світової системи. Отже, тлумачення історичного процесу з позицій розвитку живого



організму створює основи принципово нової парадигми цілісного бачення діалектики світового співтовариства [223, 94–95].

У наступних доповідях Римському клубу, а також в інших працях незалежних дослідників дається аналіз глобальних проблем сучасності. До кола таких проблем відносяться: встановлення тривкого миру на землі й відвернення ядерної катастрофи; ліквідація осередків міжнародної напруженості, пов'язаних з голодом, розширенням епідемій в окремих регіонах земної кулі; демографічний розвиток населення планети, його міграційні процеси; захист навколишнього середовища, досягнення екологічної рівноваги; запобігання і ліквідація природних і промислових катастроф; покращення медичного обслуговування населення; зростання освітнього рівня, розвиток науки та культури.

Тривога, яку оголосило прогресивне людство з приводу загострення глобальних проблем, не позбавлена підстав. Світовий запас ядерного потенціалу настільки великий, що його використання з воєнною метою може призвести до загибелі всього живого на землі. Значне зростання населення в ряді країн світу породжує серйозні проблеми з його територіальним розміщенням, забезпеченням нормального життєвого рівня. Індустріальний тип розвитку найбільш гранично загострив екологічну рівновагу і призвів до численних промислових катастроф.

У цих умовах логіка історичного процесу не повинна уподібнюватися діям «пожежної команди», яка ліквідує небезпечні осередки в міру їх виникнення. Тут потрібна інша стратегія, а саме: вона повинна виходити із особливостей розвитку людського організму, що зароджується відразу в нерозвинутій цілісності, а вже потім у процесі еволюції досягає етапу зрілості. Історичний процес «вимагає» наявності своєрідного «генотипу», який би спрямовував рішення глобальних проблем у русло об'єктивної доцільності. Для цього необхідна принципово нова структуризація світового співтовариства і його функціональна визначеність.

Саме тому група дослідників під керівництвом голландського економіста Я.Тінбергена в доповіді «Перегляд міжнародного порядку» (1976 р.) закликає до фундаментальної трансформації світового співтовариства, до нейтралізації всіх гострих контрастів і суперечностей у сучасному світі, до гуманізації життєдіяльності в усіх регіонах планети [267]. Кардинальним вирішенням проблем, що постали перед людством на сучасному етапі, вважають автори доповіді, може стати лише зближення «бідних» і «багатих» країн за чисельністю населення, обсягами доходу на душу населення, потребами у продовольчих товарах. Стратегія розвитку має орієнтуватися на «структуру зростання», в основу якої покладено кількісне визначення соціальних потреб [267, 137-138]. Як зазначає Худокормов, ця доповідь має особливе значення, тому що має

«нормативний характер». Автори пропонують створення наднаціональних органів типу Світового банку [154, 524].

Цього ж напряму притримувалась дослідна група під керівництвом американського філософа Е.Ласло, яка підготувала доповідь «Цілі для людства» (1977 р.), де однозначно зроблено висновок про необхідність переорієнтації всіх національних і транснаціональних структур на «глобальні цілі», досягнення яких припускає здійснення «революції світової солідарності». Новий світовий порядок у доповіді Ласло пов'язується, насамперед, з «поворотом від індивідуально орієнтованих короткотермінових цілей до цілей довготермінових, орієнтованих на людство в інтересах всіх людей», для чого є потрібною «революція солідарності» [25, 15].

Звернення до розуму людства не означає відкочування історії на суб'єктивістські позиції. Матеріальний базис детермінує функціонування і розвиток надбудовних інститутів. Проте їх значення істотно зростає і певним чином відіграє роль генотипу людської історії. Сьогодні світове співтовариство шукає шляхи не відродження колишньої величі економічного базису, а раціональних форм надбудовних інститутів, що детермінуються економічним базисом. Питання полягає зовсім не в тому, скільки слід виробляти, а в тому, що виробляти і як розподіляти вироблені матеріальні й духовні блага. Звідси зміщення акцентів в теорії і практиці від природних складових світу до взаємодії широкого діапазону факторів не лише економічного і структурно-організаційного, але й етичного, культурного, індивідуально-особистого характеру. Нині розв'язання глобальних проблем вже не уявляється у відриві від висвітлення морально-етичних імперативів, цінностей і цілей людини.

В умовах сучасного цивілізаційного процесу гостро постало питання про напрямки стійкого розвитку. Концепції і моделі, що зараз існують поряд з позитивними моментами мають певний момент нестійкості й невизначеності, що робить сумнівною їх доцільність.

Певну популярність отримала концепція стійкого розвитку, яка була висунута на Міжнародній конференції ООН у Ріо-де-Жанейро (1992 р.).

Значення цієї концепції стійкого розвитку полягає в тому, що входження людської цивілізації в глобальну багатоаспектну кризу, яка складається з демографічного, продовольчого, енергетичного, екологічного, гуманітарного, соціально-економічного і політичного чинників, містить у собі загрозу самому існуванню людства на планеті. З огляду на це, має бути прийнята всіма модель стійкого розвитку людства, в центрі якої є люди та їх право на здорове і творче життя. При цьому людство має жити в гармонії і в рівноважній взаємодії з природою.

Відповідно до принципів гуманізму і демократії всередині співтовариства людей повинні бути забезпечені рівне задоволення потреб у розвитку і рівні життя, включаючи стан навколишнього середовища, рівень життя, культури й освіти, можливості для майбутніх поколінь.

Стійкий розвиток людства можливий за таких умов: а) відбудеться заміна нинішніх технологій більш чистими і менш енерго- і ресурсомісткими; б) невідновлювана сировина поступово заміниться відновлюваною; в) знизяться темпи приросту чисельності людства; г) збільшиться продуктивність праці (що приведе до підвищення якості життя); д) зростуть наддержавне регулювання та управління (через ООН і її організації), а також державне керівництво й управління, які забезпечать реалізацію вказаних цілей і умов на основі зміщення центру ваги від приватних (в основному, егоїстичних) інтересів до суспільних [234].

Цю концепцію новосибірський вчений О.Разумовський піддав критиці, в ряді моментів досить справедливій.

Дійсно, в моделі ООН, по суті, була зроблена спроба об'єднати три відомі концепції: 1) циклічності розвитку систем, що самоорганізуються, 2) фатальної смертності органічної системи (організму) і 3) органічної активності живих систем.

Як відомо, ще в 20-х – 30-х роках ХХ ст. у зв'язку з економічною кризою на Заході, Г.Спенсер говорив про схожість організму і суспільства, К.Н.Леонт'єв – про подібність циклів розвитку як організму, так і цивілізації, а У.Кеннон торкався проблеми схожості регуляції і контролю стійких станів як організму, так і будь-яких видів організацій, в тому числі індустріальних і соціальних [9].

Опираючись на вказані підходи, а також враховуючи те, що людству загрожує криза і глобальна катастрофа, вчені висунули нову концепцію, згідно з якою суспільство має злитися в системне органічне ціле, свого роду тіло, точніше, організм.

Тенденція злиття та інтеграції людства у багатьох найважливіших життєвих аспектах була накреслена ще В.І.Вернадським в його концепції ноосфери. Вона, власне, задає нам модель, говорячи мовою біології, цефалоцентричної системи. Ноосфера є єдиною складною системою, що самоорганізується і самоуправляється. Вона повинна також являти собою ієрархію за структурою, функціями управління, видами діяльності, за взаємовідносинами підсистем і елементів з цілим.

Разом з тим, як вважає О.Разумовський, оонівська модель стійкого розвитку людства наштовхнулася на підводні камені. Їх принаймні три.

По-перше, марксизм показав, що розвиток засобів виробництва і самих знарядь праці разом з технологіями неминує приводить до змін у ставленні людей до знарядь праці й один до одного, що зумовлює однотипні за формою цикли розвитку і зміну суспільно-економічних формацій. До інформаційної цивілізації, в принципі, повинні прийти всі формації. Питання тільки полягає в тому, коли і в якому трансформаційному процесі. Як показав Леонтєв, всі цивілізації, будучи деякими етнокультурними цілісностями (організмами), проходять приблизно тисячолітній цикл свого розвитку по схемі: первинна простота – квітуча складність – вторинне («змішувальне») спрощення. Внаслідок цивілізація гине або пристосовується до нових умов, виробляючи нові форми. Приблизно до того ж пізніше прийшли О.Шпенглер і А.Тойнбі (останній запропонував схему: виникнення – зростання – надлом – розкладання).

За їх результатами, вважає О.Разумовський, логічним буде такий висновок: немає сенсу створювати єдине людство і цивілізацію, оскільки подібна цілісність неминує з часом розкладеться і загине, тим більше, розвиваючись на грані кризи і катастрофи.

На наш погляд, такий висновок нелогічний. Від того, що одна особа народжується, живе і вмирає, зовсім не виходить, що такий фінал очікує і всю популяцію. Що стосується тварин і рослинного світу, то людська діяльність, дійсно, може поставити на межу вимирання той чи інший органічний вид. Проте водночас людина спроможна створити умови і для збереження того чи іншого виду. Про цей вид людської діяльності свідчить «Червона книга».

Стосовно самого людства можна спостерігати «загибель» формацій, яка створює передумови народження нового, більш довшеного ступеня людської цивілізації загалом. Це, за Марксом, природно-історичний процес. Чи стане наступне століття століттям окремих держав, чи вони на певних умовах інтегруються в деякий цілісний організм із «загальним урядом», як це спостерігається сьогодні в Європейському співтоваристві, не так вже й важливо. Важливо інше – віднайти форму подолання сучасних труднощів і перешкод на шляху до прогресу.

По-друге, вважає О.Разумовський, у сучасній біології доведено, що будь-який організм є смертним. Біологи стверджують: «Організм – єдина система, що поєднує складність організації з неминучістю трагічного кінця... Самовідновлення, забезпечуючи безсмертя, прирікає її на ізоморфізм частин, на малий їх взаємозв'язок, на низький рівень її власної організації» [91, 261].

Тут простежується така ж нелогічність. Не можна уподібнювати цивілізацію до біологічної особи. Схожість, безсумнівно, є, але методологічного

плану. Діалектика у своїх конструкціях є абсолютною. Вона навіть припускає застосування діалектики до самої діалектики. Це той «камінь», який мовчки обминув К.Маркс, але об який стали «спотикатися» його послідовники. Комунізм в уяві вимальовувався настільки досконалим суспільством, що зміна формацій начебто припинила на ньому свій природно-історичний хід. Це була догма, яку сьогодні багато в чому подолано.

По-третє, мова йде теорію активності і концепцію стійкого розвитку людства.

У 60-ті роки російський психолог Н.А.Бернштейн, працюючи в галузі психології і фізіології праці, спираючись на вчення А.А.Ухтомського про домінуючу поведінки, встановив: «Активність виступає як найбільш загальна охоплююча характеристика живих організмів і систем» [97].

Порівняно з ідеєю системності організму (як вона виглядає з точки зору кібернетики), згідно з якою управління і гомеостатична регуляція – це головне у функціонуванні живих систем, позиція Н.Бернштейна виявилася значно прогресивнішою, до того ж вона суперечила концепції Кеннона. Разом з тим, методологічну установку останнього, що будь-яку організовану систему – виробничого, економічного або соціального характеру – можна зіставити з живим організмом, ми, власне, бачимо і у Бернштейна. Вона характерна також для всієї сучасної соціобіології. Правда, в сучасній соціобіології в ролі моделі-прототипу суспільства частіше за все виступає узагальнена «Людина», але вона також розглядається і як живий організм, тільки більшої узагальненості та складності.

Свого часу А.Ухтомський вважав, що живу систему, поряд з адаптивністю і гальмуванням, характеризує «експансія» по відношенню до середовища, пошук нових можливостей дії, а не тільки прагнення до врівноваження з ним (гомеостазис) і відсторонення від його впливу [278]. Дійсно, самоорганізація – це вищий етап адаптації. Людство в певному розумінні може діяти за принципом гомеостазиса (приспосовання), але за природою своєю йому властива самоорганізація.

### 1.3. Гносіологія нових суспільних форм

#### 1.3.1. Постіндустріалізм як історичний виклик відчуженій праці

Сьогодні вже цілком очевидно, що ідеї самоорганізації й еволюції стали ядром формування наукової картини світу. Висвітлення земної проблематики дозволяє по-новому, згідно із законами розвитку Всесвіту, уявити взаємозв'язок людини і природи. Якщо в техногенній цивілізації цей взаємозв'язок ґрунтується на принципі панування людини над природою, то в майбутній цивілізації основоположною стане ідея відповідальності людини перед природою. Діалог людини з природою на засадах органічної взаємозумовленості здатний створити таку суспільну організацію, яка стане справжнім втіленням загальнонаукової картини світу. Безперечно одне: цей суспільний устрій має бути системою, що самоорганізується. У процесі його формування мають бути подоланими всі форми відчуження, насамперед, праці.

Феномен відчуженої праці сягає своїми витокami до теології, коли земне існування розглядалося як відчуження від божественного першоджерела. Зняття відчуження вбачалося в злитті з богом у віруванні.

Виникнення інституту держави дало підставу для порушення питання про політичне відчуження. Найбільш повно це питання розроблено в теорії «суспільного договору». Держава, в розумінні Т.Гоббса, є продуктом добровільного відчуження людьми своєї абсолютної свободи, своїх абсолютних прав. Відчуження прав на користь держави – добро, бо ці права обмінюються на безпеку. Т.Гоббс навіть не ставить завдання про подолання відчуження.

Ж.Ж.Руссо наділяє феномен відчуження не тільки політико-правовим, але й соціальним змістом. Увесь спектр соціальних інститутів постає в нього наслідком добровільного відчуження. Але наслідки цього відчуження виявляються надто негативними. Тому на відміну від Гоббса, Руссо вимагає подолання відчуження, оскільки останнє роздвоює цілісну сутність людини, робить її частковою і підневільною.

Теорія політичного відчуження, як справедливо зазначається в одній із сучасних колективних наукових праць [221, 35], відіграла важливу роль у практичній діяльності французької буржуазії, що знайшло своє втілення в «Декларації прав людини і громадянина» (1789 р.) і в Конституції 1792 р.,

зокрема, в принципі невідчужуваних прав людини, головним серед яких було право приватної власності.

Школа теоретиків «суспільного договору» стала гносеологічним фундаментом створення філософської школи, біля витоків якої були І.Кант, І.Г.Фіхте, Г.Гегель, Л.Фейєрбах.

Кант розглядає феномен відчуження як гносеологічну проблему. В його розумінні, людина силою своєї уяви створює пізнавальний світ – «річ для себе», який виступає відчуженим зліпком об'єктивного світу – «речі в собі». Відчуження, за Кантом, долається завдяки єдності творчості й пізнання. Проте це подолання умовне, бо «річ в собі» ніколи не може бути пізнаною до кінця. За непізнанням проглядається божественна першооснова. Кант обернув «суспільний договір» до віри в бога.

Згідно з вченням Фіхте, абсолютне «я», окрім творення самого себе і власного самовдосконалення, створює, а точніше, відчужує природу, весь предметний світ – «не-я». Відчуження проявляє себе як відчуження самосвідомості, як перетворення духу в матеріальне. І це останнє стає визначальним щодо першого. Зняття відчуження зумовлено усвідомленням кожним індивідом своєї сутності. Якщо Кант розглядав людину, що була повністю залежною від природи, то Фіхте, навпаки, надав людині абсолютної влади над природою. Ці крайнощі усунув Гегель.

Феномен відчуження набув у Гегеля універсальної значущості. Це породило у сучасних дослідників надзвичайно різноманітну гаму підходів і тлумачень. У дискусіях з приводу дефініцій нерідко втрачалася суть.

За Гегелем, відчуження – це рух абсолютної ідеї на шляху до самої себе, до самоусвідомлення себе в усій різноманітності неорганічної і органічної природи, включаючи й людський розум. Стан відчуження є формою, способом існування абсолютної ідеї. Антиподом відчуження є свобода. Там досягається справжня сутність духу. Однак свобода не є особистою якістю окремої людини, вона досягається тільки в особливому стані суспільного ладу, в якому свобода має суспільну природу.

Фейєрбах подолав гегелівський універсалізм відчуження і сфокусував останнє на антропологічному аспекті. Хоча в основу і була поставлена абстрактна людина, «людина взагалі», все ж проблему відчуження було виведено на свою власну орбіту – людську діяльність. Відчуження постало в суб'єктному відношенні.

К.Маркс, поєднавши матеріалізм Фейєрбаха з діалектикою Гегеля, дав нове тлумачення феномена відчуження як відчуженню праці та його подоланню в

історичному процесі. Сутність відчуження праці К.Маркс розглядає за п'ятьма аспектами:

- відокремлення від виробника його власної праці, остання стає предметом, набуває зовнішнього існування;
- підпорядкування робітника відокремленому продукту, закабалення річчю;
- деформація особистості працівника, робітник у праці не стверджує себе, а заперечує, виснажує свою фізичну природу і руйнує свої духовні сили;
- відчужене ставлення робітника до праці (продукту). Робітник ставиться до продукту своєї праці як до чужого предмета;
- подолання відчуженого ставлення робітника до праці (продукту) в процесі вільної діяльності.

Іншими словами, К.Маркс показав прямий взаємозв'язок інституту приватної власності з феноменом відчуженої праці: приватна власність є не причиною, а наслідком відчуженої праці; отже, знищення інституту приватної власності знаходиться в площині подолання феномена відчуженості.

Цей висновок, зроблений К.Марксом у молоді роки, можливо, здавався йому не досить революційним у зрілому віці. Тому в наступних дослідженнях він уже не звертався до категорії «відчужена праця», що дало привід деяким дослідникам його вчення заявити про суперечності між молодим і зрілим Марксом. У «Капіталі» інститут приватної власності постав в усій сукупності буржуазних виробничих відносин і його трансформація мала привести до підриву власних основ капіталістичного способу виробництва. Революційна ситуація, на думку класика, повинна була виникнути на стадії всеосяжності капіталістичних виробничих відносин.

Більшовики штучно форсували ходу історії, створивши революційну ситуацію там, де капіталізм ще не досяг своїх зрілих форм і не вичерпав своїх внутрішніх потенцій. Диктатура пролетаріату виявилася надто штучним експериментом і її історичний крах був об'єктивно зумовлений.

Однак через невдалий історичний експеримент проблему відчуження не знято, а, навпаки, вона набуває нової гносеологічної цінності та значущості. Перехід ряду розвинутих держав у стадію постіндустріалізму вимагає знову звернутися до феномена відчуження стосовно його минулого, нинішнього і майбутнього.

В сучасній економічній теорії майже водночас виникло два досить схожих поняття: «інформаційне суспільство» і «постіндустріальне суспільство».



Співробітники Гудзонівського інституту Г.Кан, У.Браун і Л.Мартел до 200-річчя США розробили оригінальний сценарій для Америки і всього світу на наступні 200 років [29]. На думку зазначених учених, водорозділи історії пролягають за чотирма видами економічної діяльності: первісний (панівною була видобувна діяльність – сільське господарство, рибальство, лісництво, видобуток корисних копалин), другий (пріоритети змістилися у промисловість та будівництво), третій (індустріалізм дійшов свого найвищого ступеня) і, нарешті, четвертий – ера постіндустріалізму. Остання уявляється гудзонівським дослідникам суспільством загального достатку, світом широких контактів і значнішим взаєморозумінням між народами. На цьому етапі будуть реалізовані величезні можливості управління природою.

Вперше досить виразно ідея інформаційного суспільства була сформульована наприкінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. Находження самого терміна «інформаційне суспільство» приписується Ю.Хаяші, професору Токійського технологічного інституту. Контури інформаційного суспільства були накреслені у звітах, наданих японському уряду рядом організацій: Агентством економічного планування (ЕРА: Economic Planning Agency) – «Японське інформаційне суспільство: теми і підходи» ( «Japan's Information Society: Themes and Visions», 1969), **Інститутом розробок щодо застосування комп'ютерів (JACUDI: Japan Computer Usage Development Institute)** – «План інформаційного суспільства» («The Plan for an Information Society», 1971), Радою по структурі промисловості (ISC: Industrial Structure Council) – «Контури політики сприяння інформатизації японського суспільства» («Policy Outlines for Promoting the Informatisation of Japanese Society», 1969).

У вказаних звітах інформаційне суспільство визначалося як таке, де процес комп'ютеризації дасть людям доступ до надійних джерел інформації, позбавить їх рутинної роботи, забезпечить високий рівень автоматизації виробництва. При цьому зміниться і саме виробництво – продукт його стане більш «інформаційномістким», що означає збільшення частки інновацій, дизайну і маркетингу в його вартості; виробництво інформаційного продукту, а не продукту матеріального буде рушійною силою створення і розвитку суспільства» [34, 29]. Приділяючи багато уваги трансформуванню людських цінностей в інформаційному суспільстві, І.Масуда, керівник Інституту інформаційного суспільства і один з авторів Плану інформаційного суспільства, підготовленого **Інститутом розробок щодо застосування комп'ютерів (JACUDI)**, висунув концепцію, згідно з якою інформаційне суспільство буде безкласовим і безконфліктним, – це буде суспільство злагоди, з невеликими урядом і

державним апаратом. Він писав, що на відміну від індустріального суспільства, характерною цінністю якого є споживання товарів, в інформаційному суспільстві характерною цінністю буде час.

Японський варіант концепції інформаційного суспільства розроблявся, передусім, для вирішення завдань економічного розвитку Японії. Ця обставина зумовила його до певної міри обмежений і прикладний характер. Однак у 70-ті роки відбувається конвергенція двох ідеологій, майже водночас народжуються дві – інформаційного суспільства і постіндустріалізму. Остання, на відміну від першої, мала досить солідну теоретичну основу та інверсалістську орієнтацію.

Ідею постіндустріального суспільства в 60-ті роки висунув американський соціолог Д.Белл. У розгорнутому вигляді концепція постіндустріалізму представлена в його книзі «Настання постіндустріального суспільства. Досвід соціального прогнозу», виданій 1973 р. [5].

Поділяючи історію людського суспільства на три стадії – аграрну, індустріальну і постіндустріальну, Д.Белл прагнув означити контури постіндустріального суспільства, багато в чому спираючись на характеристики індустріальної стадії. Подібно до інших теоретиків індустріалізму (передусім до Т.Веблена), він трактує індустріальне суспільство як таке, що організоване навколо виробництва речей і машин для виробництва речей. Саме індустріальний характер суспільства, за Беллом, визначає його соціальну структуру, включаючи систему професій і соціальні верстви. Соціальна структура при цьому «аналітично відділяється» від політичного і культурного вимірювань суспільства. На думку Д.Белла, ті зміни в соціальній структурі, що відбуваються в середині ХХ ст. свідчать про те, що індустріальне суспільство еволюціонує до постіндустріального, яке і має стати визначальною соціальною формою ХХІ ст., передусім, у США, Японії і Західній Європі. Визначальним у постіндустріальному суспільстві Белл вважає таке: для постіндустріальної стадії є характерним перехід від виробництва речей до виробництва послуг, причому послуг, пов'язаних, насамперед, з охороною здоров'я, освітою, дослідженнями і управлінням. Ця особливість постіндустріального суспільства викликає зміни в розподілі занять: спостерігається зростання частки інтелігенції, професіоналів і «технічного класу» (така тенденція виявляється вже у змінах структури зайнятості, що відбуваються в індустріальний період). Якщо індустріальне суспільство – це організація людей і машин для виробництва речей, то центральне місце в постіндустріальному суспільстві, за Д.Беллом, посідають знання, і до того ж знання теоретичні. Найважливішу складову процесу

перетворення теоретичного знання в джерело інновацій Д.Белл вбачав у виникненні наукомістких галузей промисловості.

Поєднання науки, техніки та економіки знаходить своє вираження у феномені НДР (наукові дослідження і розробки), які, на думку Д.Белла, мають відігравати дедалі важливішу роль у суспільстві, орієнтованому в майбутнє. Орієнтованість у майбутнє – ще одна важлива риса постіндустріального суспільства – передбачає контроль за технологіями, оцінки технологій, розроблення моделей технологічного прогнозу. Нарешті, найістотнішою характеристикою постіндустріального суспільства, згідно з Беллом, є нова інтелектуальна технологія, що вже виникла і використовується в прийнятті управлінських рішень. Він вважав, що до кінця ХХ ст. нова інтелектуальна технологія буде відігравати таку ж визначальну роль у людській діяльності, яку відіграла машинна технологія в минулі півтора сторіччя.

Центральна роль теоретичного знання в постіндустріальному суспільстві зумовить, на думку Белла, і положення вченого як центральної фігури такого суспільства. «Подібно до того, як підприємство (фірма) було ключовим інститутом в останні сто років, завдяки його ролі в організації масового виробництва товарів-речей, університет чи будь-яка інша форма інституціоналізації знання буде центральним інститутом в подальші сотні років, завдяки своїй ролі джерела інновацій і знання» [5, 344].

Характеризуючи ситуацію в США, що склалася до середини ХХ ст., Д.Белл зазначав, що досі влада знаходилася в руках ділового співтовариства, хоч останнім часом розділяється до деякої міри з профспілками і державою. Проте значна частина рішень, що стосуються повсякденного життя громадянина – відносно доступних видів праці, розміщення заводів, інвестицій у виробництво нової продукції, розподілу податкового тягаря, професійної мобільності, приймається бізнесом, і з недавнього часу – урядом, який віддає пріоритет розвитку бізнесу. У постіндустріальному суспільстві найважливіші рішення щодо зростання економіки і її збалансування мають виходити від уряду, але вони повинні ґрунтуватися на наукових дослідженнях і розробках (НДР), що підтримуються урядом, згідно з аналізом «затрати – ефективність», «затрати – корисність»; прийняття рішень, через складне переплетіння їх наслідків, буде набувати дедалі більш технічного характеру. Дбайливе ставлення до талантів і поширення освітніх та інтелектуальних інститутів стане головною турботою суспільства. Для постіндустріального суспільства буде характерною нова еліта, що базується на кваліфікації, яка отримується індивідами завдяки освіті, а не на

володінні власністю, успадкованою або отриманою завдяки підприємницьким здібностям, і не на політичній позиції, що досягається за підтримки партій і груп.

Концепція постіндустріалізму – принаймні в її оригінальному варіанті, представленому в наукових працях Д.Белла, – виявилася досить глибокою в теоретичному відношенні, цікавою в плані поставлених питань і такою, що відкриває широкі дослідницькі перспективи. Не дивно, що вона викликала безліч різноманітних трактувань та інтерпретацій постіндустріального суспільства, іноді істотно відмінних від беллівського. Вираз «постіндустріальне суспільство» широко вживається в сучасній літературі, і майже кожний автор вкладає в нього своє, особливе значення. Ця ситуація не в останню чергу зв'язана з тією обставиною, що сама по собі дефініція «постіндустріальне» вказує лише на місце даного типу суспільства у часовій послідовності стадій розвитку – «після індустріального», – а не на його власні характеристики.

Варіант конвергенції ідей постіндустріалізму та інформаційного суспільства в дослідженнях Д.Белла наведено у виданій 1980 р. книзі «Соціальні рамки інформаційного суспільства» [4]. Термін «інформаційне суспільство» у Белла – це нова назва для постіндустріального суспільства, яка підкреслює не його місце у послідовності ступенів суспільного розвитку – після індустріального суспільства, – а основу визначення його соціальної структури – інформацію.

Знання та інформацію Белл вважає не тільки «агентом трансформації постіндустріального суспільства», але й «стратегічним ресурсом» такого суспільства. В цьому контексті він формулює проблему інформаційної теорії вартості. «Коли знання у своїй систематичній формі залучається до практичного перероблення ресурсів (у вигляді винаходу або організаційного вдосконалення), можна сказати, що саме знання, а не праця є джерелом вартості,» – писав він. У цих умовах є необхідним новий підхід до економіки, який, на відміну від домінуючих підходів, що акцентують ті чи інші комбінації капіталу і праці в дусі трудової теорії вартості, розглядав би інформацію і знання як «вирішальні змінні постіндустріального суспільства», подібно до того, як праця і капітал розглядалися як «вирішальні змінні індустріального суспільства».

Постіндустріалістський підхід – в його класичному, беллівському, варіанті – знайшов як численних прихильників, так і серйозних критиків. Альтернативою беллівському прикладу «аналітичного відокремлення» соціальної структури від політичної і культурної системи став підхід З.Бжезінського, що уglied в настанні нової технічної ери нові можливості для дезінтеграції Радянського Союзу при відповідній політиці американського уряду [7]. Критичне ставлення

до Белла характерне для ряду авторів, що висунули конкуруючі технологічно-детерміністські концепції, в тому числі концепції інформаційного суспільства. Так, у комплексному багатоплановому дослідженні, проведеному групою французьких фахівців у середині 70-х років, і опублікованій книзі С.Нора і А.Мінка «Комп'ютеризація суспільства. Доповідь Президенту Франції» [45] виражене скептичне ставлення до постіндустріалізму.

Якщо Белл, як було показано вище, пов'язував комп'ютеризацію із зростаючою роллю саме наукового знання, то визначний представник «критичної соціології» М.Постер (американський вчений, що належить до французької інтелектуальної традиції структуралізму і постструктуралізму) наполягає на тому, що адекватне соціологічне дослідження електронно-опосередкованих комунікацій є можливим лише в тому випадку, якщо дискурс науки позбавляється привілейованого становища серед інших видів дискурсу [51]. Основний недолік концепції Д.Белла М.Постер вбачає в тому, що, незважаючи на видиме прагнення Белла обмежити сферу постіндустріального суспільства тільки рівнем соціально-економічної структури, він все ж таки на сторінках своєї праці «змітає» в одну загальну дефініцію постіндустріального суспільства економічні, політичні й культурні чинники, внаслідок чого «визначення нових явищ стає визначенням всього суспільства». Його твердження, що «знання є незалежною змінною у постіндустріальному суспільстві, за якою визначаються інші змінні, такі як праця і капітал», могло б, на думку Постера, слугувати гіпотезою в майбутньому дослідженні. Однак Белл подає це твердження читачу як висновок, «за допомогою чарівної риторики трансформуючи посилку на закінчення» і «надаючи теоретичному доводу видимість доведеного факту».

Погоджуючись з Беллом в тому, що в певному значенні знання (або інформація) є основною «віссю» сучасного суспільства, Постер вважає, що Белл, висуваючи ідею інформаційної економіки, неправомірно зводить комунікацію до економічної метафори, відсуваючи в сторону питання культури.

Свого часу в рамках марксистської політекономії існував надто ортодоксальний підхід до структуризації суспільних відносин. Останні поділялись на базисні й надбудовні, на матеріальні й ідеологічні, на спосіб виробництва і політико-правові форми. У свою чергу, спосіб виробництва поділявся на продуктивні сили й виробничі відносини. Останні рядом авторів трактувалися у «вузькому» (відносини власності) і «широкому» (відносини безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання) значенні. Виділялися також «організаційно-економічні відносини», які функціонують у

процесі організації суспільної праці і які, з огляду на це, належать до числа загальних економічних відносин.

Вся ця класифікація виявилася зайвим теоретизуванням в епоху навальних науково-технічних відкриттів і глобальних трансформацій суспільств. На перший план стала виходити класифікація, пов'язана з характером взаємовідносин людини з навколишнім середовищем. Якщо раніше зв'язка «людина – природа» ставилася лише у залежність від зв'язки «людина – людина», то тепер виник новий взаємозв'язок «людина – природа – людина». На цьому взаємозв'язку базується багато сучасних уявлень про логіку історичного процесу.

Історія людської цивілізації поділяється на три послідовні «етапи» (Д.Белл) або три «хвилі» (Є.Тоффлер):

- доіндустріальне суспільство (з найдавніших часів до початку першої промислової революції і становлення системи найманої праці, XVI ст.);
- індустріальне суспільство (період «підкорення» природи в процесі першої і другої промислових революцій і завершення формування системи відчуженої праці, це період з початку XVII ст. до кінця XX);
- постіндустріальне суспільство (третя промислова революція, пов'язана із забезпеченням суспільної та екологічної рівноваги, початок ери подолання системи відчуженої праці).

Логічним завершенням цієї класифікації має бути «суспільство вільної праці». Феномен вільної праці свого часу плідно аналізував Л.Безчасний. У його дослідженнях стверджується, що остаточне подолання відчуженої праці та формування суспільної системи вільної праці зробить історичний процес гармонійно взаємозв'язаним з процесом розвитку Всесвіту. З цього моменту і почнеться відлік справжньої історії людства.

Але на шляху до цього майбутнього ще буде, як на нашу думку, не одне сторіччя титанічної праці за виживання людини, націй, світу в цілому. Сучасність, як це не парадоксально, тяжіє більш до минулого, ніж до майбутнього. Деякі підвалини минулого видаються вічними й непорушними, наприклад, інститут приватної власності, інститут державності. Вони поза нашою волею визначають мозаїку майбутнього. І потрібні значні зусилля, «щоб порвати з минулим». І власність, і державність – це інститути, яким у постіндустріальному суспільстві доведеться виконати «лебедину пісню». І в цьому немає ніякого трагізму. Історія не може перебувати вічно в дитинстві, колись має настати пора зрілості, мудрості. Постіндустріалізм – це саме та епоха, протягом якої історія розстається зі своїм дитинством.

Слід погодитись з Р.Цвільовим, що постіндустріальний тип розвитку знаменує собою початок подолання панування економіки над людьми, коли на зміну виробництву матеріальних благ як головної форми життєдіяльності приходить нова форма життєдіяльності – розвиток і реалізація людських здібностей у процесі праці [289, 3]. Якщо при цьому, робить він висновок, дивитися далеко вперед, а не назад, то, певно, найбільш плідною і конструктивною ідеєю в цьому сенсі може виявитися саме ідея інформаційного суспільства. Сам природний хід історії підводить багато країн до цього суспільства. Останнє обіцяє людству цілий комплекс соціальних, економічних і технологічних новацій.

Але в чому не можна погодитись з Р.Цвільовим, так це з його твердженням, що інформаційне суспільство «за своєю сутністю є конвергованим суспільством зі змішаною економікою, в якій у діалектичній єдності сполучаються соціалістичні елементи з елементами розвинутих ринкових відносин» [289, 15]. Те, що в розумінні Р.Цвільова було соціалізмом, насправді являло собою у найвищій мірі експлуаторський лад, в якому саме людське життя залежало від примх носіїв тоталітаризму. Постіндустріалізм характеризується не тим, що він увібрав у себе різноманітні «ізми», а тим, що формує основу для повного подолання відчуженої праці.

Стадія постіндустріалізму включає нові рушійні сили в суспільний прогрес. Тепер не суперечності між капіталом і найманою працею рухають історичний процес, а нова форма організації суспільного устрою. На думку Р.Цвільова, у формуванні того чи іншого типу соціальної організації ключову роль відіграють два взаємозв'язаних чинники: рівень розвитку ринкового обміну і досягнутий рівень суспільних комунікацій [289, 17].

Ринковий обмін, що зародився в ранній період історії людства, пройшов тривалий шлях своєї еволюції від обміну готовими продуктами природи до купівлі і продажу робочої сили, коли грошова форма обміну стала всеохопною і знайшла своє втілення в силі капіталу. Ринковий обмін став невід'ємним атрибутом реалізації функціональної природи людського суспільства в епоху індустріалізму. На постіндустріальній стадії ринковий обмін буде втрачати свою іманентну грошову форму і поступово еволюціонувати в бік обміну діяльністю, обміну інформацією і знаннями.

Важливу роль у формуванні соціальної організації відігравали й відіграють суспільні комунікації, форми й види передання інформації, на що вперше звернув серйозну увагу засновник кібернетики Н.Вінер. Види інформаційних комунікацій стали зумовлювати типи соціальних організацій. Залежність

людського співжиття від рівня і характеру розвитку технологічного способу виробництва стала прямою і очевидною.

Постіндустріалізм народжує нову «інформаційну економіку», яка має революціонізувати людське співтовариство шляхом поступового подолання всіх форм і видів відчуженої праці. Процес цього подолання є надзвичайно складним і, ймовірно, буде історично тривалим. Сьогодні ми спостерігаємо, як на постіндустріальному рингу в жорсткому двобої зійшлися ринкова та інформаційна економіки. Відбувається історичний «відбір» найбільш життєздатних форм суспільних устроїв. «Кавалерійські атаки» на природу, що є характерними для ринкової економіки, «змінюються пошуком розумних компромісів» у досягненні взаємовигідного збалансування між людською діяльністю і природою, а в цьому інформаційна економіка спроможна досягти значних успіхів.

Як зазначає В.Іноземцев, «теорія постіндустріалізму має важливі переваги, які вимагають уваги до неї з боку тих, хто щиро прагне осмислити напрями розвитку сучасного світу» [151, 41]. Розглянувши деякі соціально-економічні проблеми (новий тип свободи, трансформацію власності, формування нових пріоритетів особистості й соціуму тощо), автор показав, що багато які з них набувають сьогодні нового звучання, відобразити яке може тільки глобальна методологічна доктрина, якою є сучасна версія теорії постіндустріального суспільства. Ця теорія, вважав В.Іноземцев, «може стати для нової російської політекономії методологічною основою, що спроможна забезпечити активне вдосконалення вітчизняного суспільствознавства» [151, 30].

У повній мірі це стосується й українського суспільствознавства. Ефективне розв'язання багатьох найскладніших сучасних економічних проблем, зокрема, структурної трансформації економіки, знаходить відображення в теорії постіндустріального суспільства.

Ера постіндустріалізму на чільне місце висуває проблему самоорганізації, оскільки остання є найкоротшим шляхом до створення ефективної економіки.

Вимоги, які висуває до сучасного людства його майбутнє, досить точно сформульовані в праці відомого американського вченого Е.Ласло «Еволюція: загальна теорія» [32], зокрема, в розділі «Шляхи, що ведуть у майбутнє тисячоліття. Проблеми і перспективи».

В розвитку суспільства, подібно до еволюції в природі, відбуваються грандіозні системні процеси. Складні системи, якою б не була їх природа, розвиваються, дотримуючись своєї власної внутрішньої логіки. Їх еволюція не випадкова, хоч і не цілком передбачувана. В ній існує домінуючий напрям –



імовірність того, що після будь-якого фундаментального перетворення виникають цілком визначені стани й умови. Тому в сучасному світі особливо важливого значення набуває динаміка еволюційних процесів. Ця динаміка спрямована у бік більшої структурної складності, до систем нового, вищого рівня, до більшого динамізму, до дедалі складніших форм комунікації між різними частинами системи.

Становлення постіндустріального суспільства пов'язується, передусім, із зміною статусу людини в суспільному виробництві. Виникає новий соціальний тип людини, який обумовлює принципово іншу сутність і характер суспільних відносин. Цей тип можна визначити як «багату індивідуальність», «багатовимірну людину». Якщо ще 30–50 років тому життєвий шлях людини й коло її суспільних зв'язків визначалися, насамперед тим, до якого класу або соціального прошарку він належить, і лише потім – її особистими здібностями, то «багатовимірна людина» реально може вибирати між роботою за наймом і власним бізнесом, між різними способами самовираження і матеріальним успіхом. Це означає, що людина може вибирати й будувати самотійно за власним вибором і ті відносини, в які вона вступає з іншими людьми. Вони дедалі в меншій мірі панують над нею, як це було в епоху індустріалізму. Саме з такою зміною пов'язаний той «ринковий ренесанс», що спостерігається нині в розвинутих країнах.

За «ринковим ренесансом» насправді стоїть колосальний розвиток неринкової сфери – системи соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, культури і, що дуже важливо, домашньої праці – виховання людиною самої себе і своїх дітей, безпосереднього спілкування. Характерною рисою постіндустріального суспільства, що формується, стає двоповерхова, двосекторна економіка, що складається з сектора виробництва матеріальних благ і послуг, який контролюється ринком, і сектора «розвитку потенціалу людини», де здійснюється накопичення людського капіталу і, по суті, не залишається місця для ринкових відносин. Причому розвиток цієї сфери дедалі більше визначає розвиток і структуру ринку, динамізм економіки та конкурентоспроможність країн у світі. Розвиток людських можливостей все в меншій мірі є прерогативою держави і все в більшій мірі – самого цивільного суспільства: органів місцевого самоврядування, громадських організацій, і, врешті, самих громадян.

Інтелектуальна власність «багатовимірної людини» в постіндустріальному суспільстві складається внаслідок величезних затрат праці з виховання дітей у сім'ї, витрат держави, приватних фондів і самих громадян на освіту, на підтримку і розвиток культури й мистецтва, затрат часу людей на освоєння досягнень світової культури. До того ж, в інтелектуальній власності втілюються

затрати часу і зусилля людини з підтримки своєї «спортивної форми» – свого здоров'я, працездатності. За підрахунками Белова, вже 1995 р. величина «людського капіталу» Америки в декілька десятків разів перевищувала суму всіх активів американських корпорацій.

Абсолютно очевидним стало переміщення людини зі сфери виробництва товарів у сферу виробництва послуг. Як відмічає Ю.Васильчук, якщо процес індустріалізації наприкінці минулого століття означав спрямування 35–40% зайнятих у промисловість, то завдяки НТР ще до кінця ХХ ст. таку ж масу економічно активного населення було переміщено з промисловості у сферу послуг, що перетворилася в головну і домінуючу сферу народного господарства [108, 75].

Людська цивілізація дедалі більше переконується в тому, що дійсне багатство сучасних країн – це збагачений світовою наукою і культурою інтелектуальний і духовний потенціал населення. Якщо за часів меркантилістів багатством виступали гроші, за А.Сміта і Д.Рікардо – «величезне скупчення товарів», інакше кажучи «економіка пропозиції», за Ф.Рузвельта і Л.Ерхарда – «економіка попиту», то сьогодні говорять про четверту головну форму багатства, яка всебічно розвивається, – це рівень інтелектуального розвитку трудящих мас.

Важливою особливістю у формуванні інтелектуального потенціалу людини є те, що поруч із світом реальних людських стосунків, образів і почуттів з'являється й активно розвивається віртуальний світ, в якому, як зазначає Ю.Васильчук, і завдяки якому людина готується до майбутніх збагачених дій у світі реальному [108, 80].

Про значимість особистості в постіндустріальному суспільстві говорить хоча б той факт, що Нобелівські премії перекочували до фахівців, які поставили в центр своїх моделей не плани і дії держав, а суб'єктивні очікування індивідів (М.Фрідмен, Ф.Хайск, Р.Коуз та інш.). Формується економіка, в якій «основні джерела добробуту перемістилися від капіталу до інформаційних ресурсів і знань» [108, 93].

Постіндустріальне суспільство трансформує найглибинніший інститут ринкової економіки – відносини вартості. Зміни, що виникають у цьому інституті, досить ґрунтовно розкрито в статті О.Антіпіної та В.Іноземцева [82, 48–59].

Автори не ставлять перед собою завдання запропонувати нову концепцію вартості, а лише аналізують процеси, що радикально змінюють уявлення про основи обміну. Вони вважають, що сьогодні практично неможливо дати чітку відповідь на питання, яка саме категорія і яке саме відношення зможуть замінити вартість як регулятора пропорцій суспільного виробництва. Однак вони

категорично стверджують: сьогодні найважливішою умовою адекватного розуміння соціальних процесів є аналіз суб'єктивних мотивів і цілей [82, 49]. У цьому вони вбачають першу й основну причину, що підриває принципи життєдіяльності «економічної людини».

Але попри всю важливість суб'єктивної причини, розуміння вартісних відносин лежить у площині об'єктивності. І тут досить оригінальну позицію висунув Л.І.Ібраєв, поставивши перед собою завдання дати нове тлумачення теорії трудової вартості [142].

В основі цін відображено необхідні пропорції виробництва. Так, наприклад, для виплавлення 1 т чавуну потрібна 1 т вугілля, точніше, 0,5 т отриманого з нього коксу, 2,5 т руди (40% залізомісткості), 30 кг марганцевої руди, близько 150 кг вапняку, 8 кг скрапу, 4 тис. м<sup>3</sup> кисню. Такі пропорції визначаються об'єктивними законами природи, законами збереження і перетворення речовин і енергії в тих фізико-хімічних процесах отримання чавуну, які використовуються в його технології, що є доступною суспільству в певний час, у певних суспільних і природних умовах. Ці матеріальні пропорції при збереженні технології є технологічна необхідність, і вона може бути покладена в основу ціноутворення.

На наш погляд, концепція Л.Ібраєва може мати досить конструктивний вихід на синергетичне трактування економіки в її нормативному варіанті.

### **1.3.2. Концепція постеконімічного суспільства**

Теорія постіндустріалізму має явні ознаки технологічного детермінізму. Це дало привід для критики з боку представників постмодернізму (С. Крук, С. Леш). Останні вважають, що недостатньо аналізувати тільки суто господарські явища, необхідно засередити увагу на формуванні системи постматеріальних цінностей, відході від колишніх методів організації праці й максимальному використанні творчого потенціалу працівників, а також слід уважніше вивчати суто соціологічні проблеми – формування нового типу сім'ї і нових форм соціального партнерства, підвищення ролі знання і зміни в системі освіти, національні, етнічні й інші проблеми.

З розвитком постмодернізму знову виникає ситуація, якої не було в суспільствознавчій теорії з середини минулого сторіччя: економічні концепції в їх найбільш принципових елементах виявляються органічно включеними в систему соціальних наук і стають невіддільними від неї в тій самій мірі, в якій саме сучасне господарство невіддільне від реальних форм суспільного життя.

Поряд з названими концепціями в 60-ті і 70-ті роки виникли уявлення, згідно з якими сучасне суспільство можна визначити як постбуржуазне, посткапіталістичне, постринкове, посттрадиційне і постісторичне. Однак ці екзотичні визначення не набули в економічній, філософській і соціологічній літературі помітного поширення.

Концепції постіндустріального і постмодерного суспільства мають, на думку В.Іноземцева, дві методологічні переваги. З одного боку, вони відображають на теоретичному рівні протилежність нового суспільства його колишнім формам, з іншого – дозволяють протиставити нову епоху не всій історії людського суспільства, а лише його окремій стадії, зазначаючи існування доіндустріального, індустріального і постіндустріального суспільства (Д.Белл), премодерністського, модерністського і постмодерністського стану (С.Крук і С.Леш), або «першої», «другої» і «третьої» хвиль цивілізації (О.Тоффлер).

Прихильники другого підходу поміщають в центр уваги обставини, що безпосередньо не визначають суспільство як соціальне ціле. Прогрес людства розглядається крізь призму прогресу знання. У цьому плані теорія має відомих попередників. До неї безпосередньо примикають концепція технетронного суспільства, створена З.Бжезінським [7, 9], а також доктрини, що підкреслюють визначальну роль знань у сучасному суспільстві.

На початку 70-х років термін «постекономічне суспільство» був використаний Г.Каном і Д.Беллом, однак названі автори не пов'язували з ним будь-яких серйозних теоретичних узагальнень. Це поняття втрачало своє значення в міру розвитку постіндустріальної теорії, класики якої неодноразово зазначали, що вихід суспільства за межі економічного стану не є можливим.

«Постекономічне суспільство», в уявленні В.Іноземцева, може бути розглянутим в числі трьох епох історичного прогресу. Перша з них названа Марксом архаїчною, або первинною суспільною формацією, друга – економічною суспільною формацією (*oekonomische Gesellschafts formation*), третя – епохою становлення і розвитку комуністичних принципів, хоч безпосередньо як комуністична суспільна формація вона не визначалася. Маркс розглядав комуністичне суспільство як таке, що долає основні риси економічної формації. В рамках радянської версії марксизму стверджувалася теорія «суспільно-економічних» формацій, а комуністичне суспільство стало трактуватися як протилежність капіталістичному ладу: термін «економічна суспільна формація» з цього часу фактично не використовувався.

Як справедливо зазначає В.Іноземцев, К.Маркс, що надто обережно ставився до створеної ним термінологічної системи, вживає вираз «*oekonomische*

Gesellschaftsformation» тільки в текстах, написаних німецькою мовою і послідовно утримується від застосування англійського аналогу (типу «economic formation of society») або французького («formation économique de la société»). Той факт, що, найдокладнішим чином аналізуючи співвідношення архаїчної та економічної епох у чернетках відповіді на лист В.Засуліч, написаних французькою мовою, він вважає за необхідне назвати формацію, що за всіма ознаками є економічною, лише як «formation secondaire», підкреслює існування серйозних перешкод, що не дозволяють використати подібне поняття в інших текстах, крім німецьких.

Існування в російській мові понять «економіка» і «господарство» дозволяє адекватно сприймати німецькі термінологічні зіставлення; на початку сторіччя «політична економія» і «теорія народного господарства» мали специфічні відтінки, що дозволяли розрізнявати їх предмети. Надалі багатство термінології було значною мірою втрачено, однак термін «натуральна економіка» не застосовується навіть сьогодні.

Постекономічний лад протистоїть епосі, що включає в себе різноманітні соціальні устрої – від античних полісів до капіталізму. Критерієм розрізнення доекономічних, економічних і постеконімічних суспільств, за В.Іноземцевим, є існуюча в цих типах соціумів система підпорядкованості індивідуальних інтересів. Протягом всієї історії головними для людини були матеріальні інтереси; однак їх значення в доекономічну та економічну епохи було різним. У першому випадку весь комплекс господарських відносин обмежувався відносинами безпосереднього виробництва, і кожна людина могла задовольняти свої матеріальні потреби лише в тій мірі, в якій це вдавалося всьому примітивному співтовариству. Матеріальні інтереси були одновимірні, вони мовби знаходилися на одній лінії, що співпадала з напрямом суспільного інтересу. Межа між доекономічним і економічним типами суспільства пролягає там, де людина починає усвідомлювати свій матеріальний інтерес, як протилежний інтересам інших людей і примітивного співтовариства загалом. З цього моменту одновимірний розвиток завершується, і виникає незліченна кількість різних інтересів, що протистоять один одному в рамках світу, який залишається двовимірним, оскільки інтереси, що відрізняються за масштабами й напрямками, як і раніше, знаходяться в спільній площині, що задається їх матеріальним характером. Перехід до постеконімічної епохи в рамках даної логіки означає становлення багатовимірного світу, бо він зумовлений, передусім, тим, що інтереси людини починають виходити за межі, які задаються одним лише прагненням – задовольнити свої матеріальні потреби. Тут, як бачимо, В.Іноземцев

впритул підходить до синергетичного трактування суспільства. Поняття багатомірного світу надзвичайно важливе з точки зору структуризації суспільних відносин.

Основою переходу людства від економічної стадії розвитку до постеконічної слугує подолання утилітарно мотивованої активності як домінуючого виду людської діяльності. Ця обставина відкриває можливості для осмислення економічної епохи як єдиного цілого. Її головні складові: відносини товарного обміну, приватної власності та експлуатації – феномени, що виникли на початку економічного суспільства з різних, хоч і взаємозв'язаних соціальних інститутів. Будучи засобом вирішення глобальної суперечності між виробництвом і споживанням, вони не завжди адекватно доповнювали один одного. Товарний обмін передбачає рівність, яку ранні форми експлуатації різко заперечували. Приватна власність заснована на можливості відділення надбання однієї людини від надбання інших, що було досить складним в умовах ранньокласових деспотій. Розвиваючись у різних соціальних нішах, ці явища ставали, кожне по-своєму, найважливішими компонентами прогресу всього суспільного цілого. Різні форми суспільства, що становили, за Марксом, «прогресивні епохи економічної суспільної формації», виявляли не тільки дедалі більш розвинуті їх форми, а й, що набагато важливіше, зростаючу взаємозумовленість. Процес становлення економічної епохи можна представити як взаємопроникнення і взаємопереплетіння трьох основних рис, що були закладені ще на перших історичних ступенях цього суспільства. Цей процес завершився в умовах буржуазного ладу, коли будь-які чинники і результати виробництва були включені в систему товарного обміну, експлуатація стала здійснюватися через обмін товарів, а приватна власність виявилася поширеною навіть на спроможність людини до виробництва благ і ідей. Водночас цей період був ознаменований тим, що розвиток виробництва і технологій зробив матеріальні потреби відносно задоволеними, а прагнення людини до вдосконалення власних можливостей – ключовим чинником господарського прогресу. Отже, досягнення економічною епохою своїх найбільш розвинутих форм стало початком її занепаду. Сьогодні ми спостерігаємо зародження нової, постеконічної, цивілізації.

Становлення постеконічного суспільства являє собою деструкцію економічного ладу. Так само, як раніше економічні відносини розширювали сферу свого панування, усуваючи інші господарські й політичні форми, так і нині нове суспільство стверджує себе шляхом заперечення елементів попереднього соціального устрою. Найважливішою рисою цього процесу стає подолання праці як утилітарної активності й заміна її творчою діяльністю, не

мотивованою матеріальними чинниками. Будучи радикально пов'язаним з модернізацією системи людських цінностей і звичних психологічних орієнтирів, такий процес протікає доволі повільно. Ця обставина повинна, на наш погляд, істотно змінити розуміння сьогоденної епохи як періоду революційного стрибка від «індустріального» до «інформаційного» суспільства. Подібний перехід, навіть якщо він і здійсниться досить стрімко, як справедливо зазначає В.Іноземцев, не змінить соціальну структуру в тій мірі, в якій це вважають можливим ідеологи інформаційної революції. Саме оцінка сучасної трансформації як переходу від економічного суспільства до постеконічного дає можливість зрозуміти, що відповідний період буде досить тривалим і без революційних експериментів.

Основним напрямом модернізації виробничих відносин нового суспільства у найближчі десятиріччя, вважає В.Іноземцев, буде еволюція принципів ринкового господарства, власності та експлуатації. Ці процеси розгортаються і як наслідок прогресу матеріального виробництва, і як відображення змін, що відбуваються на суб'єктивному рівні у свідомості й системі цінностей членів суспільства.

На нашу думку, в цьому твердженні В.Іноземцев не зовсім правий. Найважливішими характеристиками вторинної епохи є, як вже зазначалося, ринковий обмін, приватна власність і експлуатація. Їх подолання являє собою сутність сучасної соціальної трансформації. Поділ праці і засноване на ньому товарне виробництво слугували джерелом соціального прогресу протягом всієї економічної епохи. Розвиток суспільного виробництва від античного господарства полісів, що химерно поєднувало товарний сектор із системою натурального господарства, яка домінувала, через середньовіччя, в рамках якого почалося активне проникнення товарних відносин у всі елементи суспільного господарства, і аж до становлення буржуазного способу виробництва, коли сфера товарного обігу інкорпорувала всі чинники і результати останнього, являв собою не прогрес політичних форм і зміну класових суспільств, а еволюцію форм товарного господарства. Історія свідчить, що розвиток цих форм – процес дуже тривалий, і, отже, подолання ринкових відносин буде не менш складним.

Проте це не означає, що нова цивілізаційна ера як вихідне відношення буде детермінувати загальність ринкових інститутів. Свого часу економісти досить ретельно досліджували співвідношення вихідного і основного відношення в суспільній структурі (Я.Кронрод, Н.Цаголов, В.Черковець, Л.Абалкін, В.Куліков, А.Єр'омін, Ю.Пахомов, А.Покритан і інш.). Вихідне виробниче відношення, як у зародку, містить в собі минуле, нинішнє і майбутнє суспільного способу

виробництва. Постекономічне суспільство не може розгортати свій генотип на постулатах попередньої системи. Трансформація вихідного відношення в основне не можлива, якщо минуле нависає над майбутнім.

Характерною рисою економічного суспільства є значне поширення відносин приватної власності. При цьому в буржуазному суспільстві вони відрізняються від форм, що існували на більш ранніх фазах цієї епохи. Відносини власності почали складатися не з виникнення приватної власності, а зі становлення власності особистої, причому у досить різноманітних формах – від особистої власності землероба на частку громадської землі, сільськогосподарський інвентар і продукти праці до особистої власності монарха на все надбання держави, включаючи підданих. Приватна власність у звичному розумінні з'явилася набагато пізніше, коли політична влада, заснована на насильстві, поступилася місцем силам, що виражають економічні цілі та орієнтири нового ладу. Отже, справа не в тому, що подолання приватної власності на засоби виробництва, не відображає реалії становлення постекономічного суспільства. Оцінка його як такого, що приходить на зміну всій вторинній епосі, навпаки, передбачає, що подолання форм приватної власності – процес природний і неминучий, а те, що він не буде швидким і революційним, то це залежить від історичних умов і конкретних ситуацій.

Що стосується феномена експлуатації, який визначає природу більшості соціальних проблем «економічних» суспільств, то його буде подолано шляхом реформування розподільних відносин, коли частина продукту, який зазвичай привласнюється представниками бездіяльних класів, буде перерозподілена на користь реальних виробників суспільного багатства. Експлуатація зумовлена не самим фактом відчуження у виробника частини його продукту, яке є неминучим при будь-якій формі суспільства, а тим, що відчуження сприймається працівником як таке, що суперечить реалізації його матеріального інтересу. Там же, де більшість інтересів перестають бути матеріальними, експлуатація долається як істотний елемент соціальних відносин.



### 1.3.3. Інформаційний фактор суспільного розвитку

У XIX і аж до середини XX століття комунікації існували в двох різних формах. Перша – це пошта, газети, журнали і книги, тобто засоби, які друкувалися на папері і розповсюджувалися методами фізичного транспортування або зберігалися в бібліотеках. Друга – це телеграф, телефон, радіо і телебачення; тут закодовані повідомлення або мова передавалися засобами радіосигналів чи по кабельному зв'язку від людини до людини.

Нині в галузі інформаційних комунікацій намітилися наступні трансформації.

1. Злиття телефонних і комп'ютерних систем, телекомунікацій і засобів опрацювання інформації в єдине ціле. З цим пов'язане питання, чи буде передання інформації здійснюватися переважно через телефонний зв'язок чи виникне яка-небудь інша незалежна система передачі даних; якою буде відносна частка мікрохвильових станцій, супутників зв'язку, мідного, коаксіального і волоконно-оптичного кабелю як каналів передачі інформації.

2. Заміна паперу електронними засобами, включаючи електронні банківські послуги замість використання чеків, електронну пошту, передачі газетної і журнальної інформації електронними засобами і дистанційне копіювання і використання документів.

3. Розширення телевізійного мовлення через кабельні системи з безліччю каналів і спеціалізованими послугами, що дозволить здійснювати прямий зв'язок з домашніми терміналами споживачів в інтерактивному режимі. Значне поширення отримують телекомунікації з використанням відеотелефонів і систем інтерактивного телебачення.

4. Реорганізація зберігання інформації і систем її запиту на базі комп'ютерів в інтерактивну інформаційну мережу, доступну для дослідницьких груп і окремих користувачів; пряме отримання інформації з банків даних через бібліотечні і домашні термінали.

5. Розширення системи освіти на базі комп'ютерного навчання, використання супутникового зв'язку, відеодисків для домашньої освіти.

Технологічно комунікації і опрацювання інформації зливаються в єдину модель, що отримала назву комп'юнікація. В міру того, як комп'ютери все ширше застосовуються в комунікаційних мережах як комутуючі системи, а засоби електронної комунікації стають дедалі невід'ємними елементами в

комп'ютерній обробці даних, відмінності між опрацюванням інформації і комунікацією поступово зникають.

Розвиток принципово нових видів електронних комунікацій приводить (і не може не привести) до трансформації існуючих політичних і економічних інститутів.

Що ж стосується трансформацій політичної системи, то ефективність дій держави стримується асиметричністю дій різних суспільних груп. Так, прихильники ліберально-консервативних поглядів традиційно критикують розширення ролі держави через надмірний вплив бюрократії, що захищає свої вузькогрупові інтереси, тоді як соціал-демократи, зазначають «надзвичайно» високу політичну вагу великого капіталу.

Сучасна, звична для нас, модель демократії в майбутньому може значно змінитися. Очікувані зміни пов'язуються з розвитком нових засобів електронної комунікації і підвищенням середнього рівня освіти.

При становленні демократичних держав ключову роль відіграла на початку XVI століття поява ефективних засобів масової інформації – книг, періодичних видань, що забезпечили з одного боку масове поширення початкової освіти, а з іншого – можливість свідомої участі широких верств населення в політичному житті великих національних держав.

Стрімке поширення Internet – схоже явище.

По-перше, з'являється можливість оперативного доступу необмеженої кількості людей до текстів законопроектів ще на стадії їх попереднього розроблення, а також до максимального обсягу аналітичної інформації несекретного характеру. По-друге, принципове нововведення на новому етапі інформаційної революції – можливість кожного громадянина з мінімальними, практично нульовими витратами звертатися до необмеженої за своїм складом аудиторії – всіх підключених до Internet. У виборців, незалежно від рівня прибутків принципово розширюються можливості більш організовано, точніше, «самоорганізовано» лобіювати, відстоювати свої інтереси і на регіональному, і на державному рівнях. Таким чином, ідеї формування ефективного цивільного суспільства з розвитком електронних комунікацій отримують необхідну матеріальну базу. Вже в доступній для огляду перспективі загальний доступ до Internet внаслідок високих позитивних зовнішніх ефектів його поширення може бути визнаний суспільним благом, подібно до того, як зараз безплатними і загальнодоступними є бібліотеки. Забезпечення вільного доступу громадян до Internet стає чинником, що дозволяє добитися як підвищення рівня «соціальної інтеграції», так і забезпечення цивільних свобод.

Інтернет істотно впливає на діяльність сучасних фірм. Згідно з аналізом, що його провів Р.Коуз у класичній праці «Природа фірми» [170], винаходи, які скорочують витрати на подолання простору і дозволяють зблизити чинники виробництва (засобів зв'язку, транспорт), створюють тенденцію до збільшення масштабів фірми. Підтвердженням цьому є стрімкий розвиток транснаціональних корпорацій, зростання обсягів операцій, які переступили національні кордони, що спостерігається при злитті-поглинанні фірм.

Однак відповідно до висновків Коуза, технічний прогрес може привести до скорочення розмірів фірм у випадку, якщо витрати щодо використання механізму цін знижуються в більшій мірі, ніж витрати трансакцій у рамках організації. Так само зростання масштабів фірми, що забезпечує економію витрат і збільшення можливостей щодо впливу на ринок, балансується його швидше негативним впливом на мотивацію працівників. Так, очевидно, що чим більшу частку у власності підприємства має працівник, тим вище його зацікавленість у ефективності власної праці. Ця залежність є найбільш значущою для вищих менеджерів підприємств, чиї прибутки прямо залежать від вартості акцій керованого підприємства, що знаходяться в їх розпорядженні.

Різке зниження витрат комунікації дозволяє говорити про новий етап у розвитку міжнародних економічних зв'язків. Із стрімким поширенням віддаленої зайнятості (праця в Інтернеті через домашній комп'ютер у «віртуальному офісі фірми»), що спостерігається останнім часом, мобільність робочої сили принципово зростає. З одного боку це буде стимулювати вирівнювання заробітної плати в різних державах, з іншого – «транснаціоналізацію» середніх і навіть дрібних фірм.

Перспективи глобалізації ринку кваліфікованої робочої сили, поряд з розвитком системи електронної освіти створюють можливості для перелому в динаміці розвитку найбільш відсталих країн світу. Надшвидкий розвиток комп'ютерної та інформаційної техніки, поряд з її здешевленням, в перспективі створюють передумови для залучення країн, що розвиваються, до загальноосвітнього постіндустріального економічного простору.

Таким чином, розвиток електронних комунікацій дозволяє говорити не тільки про перспективи подальшої демократизації політичної системи національних держав, а й про створення дієздатних, альтернативних державним, механізмів розв'язання глобальних проблем.

Згідно з економічною теорією порівняно більший обсяг споживання приводить до більшого задоволення. Однак при цьому випускається з виду що, збільшуючи своє споживання, людина часто жертвує своїм вільним часом, який

може бути використаний на інші цілі. І якщо суспільство через свої інститути жорстко вибудовує – «культурно задає» або більш м'яко «впливає» на споживчі уподобання у формі прагнень до зростання матеріального споживання (включаючи і сферу послуг), стимулюючи до максимально більшої (за тривалістю робочого дня) зайнятості, то наслідком стає надмірне виробництво ринкових цінностей – при більш низькому рівні психологічного задоволення людини.

Методологія вимірювання якості, розроблена американськими вченими А.Сеном і М.Нуссбаумом, засновується на двох базисних поняттях: можливість (capability) і функціонування (functioning). Вектор функціонування – це те, чого людині вдається досягнути в суспільстві (освіта, прибуток, здоров'я, види дозвілля), а можливість – це безліч альтернативних векторів функціонування, з яких індивід може проводити вибір. Останній індикатор відображає свободу вибору, якою володіє людина. Обидва ці індикатори в сукупності визначають якість життя в країні і можуть бути критеріями розвитку соціального ринкового господарства.

Інтернет породжує нову суспільну проблему – віртуальну сферу. Як показав Д.Іванов, існує процес розречевлення: сутність людини відчужується не в соціальну, а у віртуальну реальність, де людина має справу не з річчю (що реально існує), а із симуляцією (тим, що зображено): соціальні інститути, що виникли як наслідок матеріалізації, втрачаючи свою владу над індивідом, стають образом, що включається в гру. Інституційний лад суспільства симулюється, а не ліквідується, тому що він, зберігаючи атрибутику реальності, є свого роду віртуальним операційним середовищем, в якому зручно створювати і демонструвати образи і яке відкрите для входу/виходу. Подібним чином операційна система Windows зберігає атрибутику реальності, симулюючи на екрані монітора натиснення кнопок калькулятора або розміщення карток каталога в ящику. Зберігається образ тих речей, від яких, власне, і позбавляється застосування технології [143].

Комп'ютерні технології і, насамперед, технології віртуальної реальності, викликані до життя імперативом раціоналізації, виявилися найбільш ефективним інструментарієм симуляції. І тепер імператив симуляції веде до перетворення комп'ютерних технологій в інфраструктуру будь-якої людської дії і до перетворення логіки віртуальної реальності в парадигмальну для цієї дії. Діє імператив віртуалізації, свого роду воля до віртуальності, що трансформує всі сфери життєдіяльності, що склалися в процесі модернізації.

Економічна сфера – це всі ті артефакти і соціальні технології, які втілюють для людей вирішення проблем виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. Ключові елементи вирішення цих проблем: товар – річ,

об'єктивні властивості якої є благом; інновація – розроблення і впровадження нових товарів; продуктивна праця в певний час у певному місці; платоспроможність – володіння універсальним речовинним замінником товарів – грошима.

Виробництво будь-якої речі після двох сторіч технологічної революції вже не є головною проблемою. Такою проблемою по значущості – є реалізація речі. Для споживача ця ж проблема постає як проблема вибору з певного різноманіття речей. В умовах масового виробництва і масового споживання, вважає Д.Іванов, товар – це, передусім, знак. Соціальний статус товарного знака визначає, скільки коштує річ, а не її реальні властивості і не затрати праці.

Реклама створює образ товару. Саме ці образи, а не реальні речі обертаються на постмодерністському ринку. Фізичний об'єкт реклами перестає бути таким, що є означеним і стає «таким, що означає». Тому власне економічний процес, тобто виробництво вартості, покидає КБ і складальний конвейер і переміщується в рекламне агентство і студію. Виробляється не річ (шампунь, костюм, автомобіль), а образ (привабливості, впевненості, стильності, унікальності, респектабельності). Тому в останні десятиріччя частка зайнятих безпосередньо в сфері виробництва (в так званих первинному і вторинному секторах економіки) знижується, а частка зайнятих у маркетингу і рекламному бізнесі зростає. Зростає і частка витрат на рекламу в бюджеті товаровиробників. Економічно симуляція речі в рекламному посланні починає переважати над власне річчю.

Практичне формування цієї нової концепції зафіксував японський дослідник Кеніші Омає, який характеризував цей процес як «головний парадигмальний зсув останнього десятиріччя» [47, 177]. Спостерігаючи, як в Японії маркіровані сільгоспродукти продаються за цінами, що в декілька разів перевищують ціни на продукти такого ж роду і якості, але без маркіровки, тобто без образу, К.Омає прийшов до висновку, що додана вартість створена вмілими й чітко спрямованими зусиллями по створенню марки товару.

Нові інформаційні й комунікаційні технології роблять можливою організацію робочого місця практично скрізь: вдома, у клієнта, в готелі, автомобілі, літаку. Організація праці у формі «робочого часу» як розпорядку щодо присутності в офісі або розкладу виконання технологічних операцій втрачає економічний зміст, але зберігає соціальне значення. За допомогою цієї організації симулюється структурна визначеність і роль економічної сфери, її відособленість від «неекономічної», підтримується практика калькуляції собівартості на основі трудової теорії. З іншого боку, «неекономічні», соціальні та соціально-психологічні аспекти організації праці і функціонування

підприємства – офісний дизайн, підтримка атрибутів образу працівника і працюючої організації, культивування public relations набувають безпосередньо економічного значення. Вони стають важливими компонентами симуляції продуктивності, а відтоді – ходовим товаром.

У перспективі симуляції продуктивності є досить симптоматичною і поява тієї організаційної форми, яка отримала назву «віртуальна корпорація» (далі – ВК). ВК – це тимчасовий альянс незалежних компаній для вирішення стратегічного, але одиничного завдання. Альянс, на думку adeptів концепції ВК, має існувати як комунікаційна мережа на базі комп'ютерних технологій, за допомогою якої компанії координують свої зусилля. ВК позбавлена вертикальної інтеграції, центрального офісу, ієрархії та інших атрибутів «реальної» корпорації. Після вирішення поставленого завдання мережа може легко змінити конфігурацію або й зовсім розпастися [66, 36–38].

Процес віртуалізації економіки захопив і гроші. Вони нині не стільки речовинний замінник товарів, скільки «права запозичення». Якщо гроші – речовинний замінник товарів, то лише їх наявність забезпечує людину необхідним, незалежно від того, хто вона. Якщо гроші – права запозичення, то людина повинна пред'явити не стільки метал, папір або пластик, скільки образ платоспроможності. Система кредиту, яка парадоксальним чином міняє місцями процеси виробництва і споживання (для окремо взятого індивіда), робить важливим «походження» попиту. «Гарне походження» створює образ, «що має право на кредит». Гроші персоніфікуються, вони втрачають властивості байдужої по відношенню до індивіда об'єктивної реальності. Електронний підпис, можливість анулювати втрачену кредитну картку перетворюють платоспроможність у функцію знання індивідуального пароля, а не володіння анонімними грошовими знаками.

Таким чином, віртуальний продукт, віртуальна інновація, віртуальна праця, віртуальна організація, віртуальні гроші припускають і спричиняють прискорення економічних трансакцій, поширення комбінаційної логіки. Це приводить до того, що комп'ютерні технології стають головним засобом і середовищем економічної діяльності.

## РОЗДІЛ 2.

# ПРИНЦИПОВА СХЕМА САМООРГАНІЗУЮЧИХ СИСТЕМ

### 2.1. Категоріальний аналіз процесів самоорганізації

#### 2.1.1. Загальна характеристика феномена самоорганізації

Отже, логіка історичного процесу здійснюється за принципом систем, що самоорганізуються. Це в повній мірі стосується й проблеми структурного трансформування економіки. Спроба деяких вітчизняних економістів і політиків звести її до простих лінійних моделей вилілась у створення спрощених і малоефективних сценаріїв поточного стану та перспектив економіки. Генеральний напрям розв'язання методологічних проблем структурної трансформації національних економік пов'язаний з розробленням принципової схеми систем, що самоорганізуються.

Створення нової наукової картини світу і переусвідомлення логіки історичного процесу висунули як найважливішу методологічну проблему трансформацію системи філософських категорій. Гегелівська система категорій уже не в змозі конструктивно спрацьовувати в умовах корпускулярно-хвильового дуалізму природи та інших відкриттів сучасного природознавства. Є необхідним нове трактування категорій і їх взаємозв'язків. Не претендуючи на розв'язання цієї проблеми, зупинимося лише на аспекті формування феномена самоорганізації.

Схема дослідження, яка пропонується, не лише відтворює складний шлях становлення в сучасній науці парадигми самоорганізації, яка революціонізує дослідницький процес, але й до певної міри формалізує концепцію самоорганізації, що дозволяє визначити об'єктивні складові структурного трансформаційного процесу національної економіки. Звичайно, теорія самоорганізації (навіть термінологічно) до цього часу в основному пов'язана з природними об'єктами і процесами і ще не досить пристосована до аналізу розвитку суспільства. Це дещо стримує процес сприймання принципів самоорганізації з боку суспільствознавців, зокрема економістів. Однак труднощі не повинні гальмувати процес становлення нової методології.

Сам термін «самоорганізація» має в сучасній науковій літературі різноманітне тлумачення. На думку Г.Ніколіса та І.Пригожина, самоорганізацію слід пов'язувати з проблемою «виникнення впорядкованості» [211, 6]. Цієї точки зору дотримуються А.Гутнер, Е.Сльмєсв [240, 21, 22]. На думку Ф.Кошалова, поняття самоорганізації пов'язане з поняттям саморуху, А.Астаф'єва – з поняттям ускладнення [240, 3, 32].

Класифікація, моделювання і кібернетична систематизація явищ – об'єктів і процесів у живій і неживій природі, вивчення їх структури привели до поняття системи, що самоприспосовується, або адаптивної системи. Ці системи зберігають працездатність при невизначених змінах властивостей керованого об'єкта, цілей управління або навколишнього середовища шляхом зміни алгоритму функціонування або пошуку оптимальних станів. Відомо, що спроможність до адаптації властива, наприклад, всім живим організмам; у більшості систем автоматичного управління також передбачена можливість пристосовуватися (в певних межах) до умов функціонування, що змінюються.

За способом адаптації розрізняють системи, що самоналаштовуються, самонавчаються і самоорганізуються.

У системах, спроможних самоналаштовуватися, накопичення досвіду (запам'ятовування інформації) виражається в зміні значень тих або інших параметрів; у тих, що самоорганізуються, – в зміні структури системи. Запам'ятовування інформації в кібернетичних системах може здійснюватися двома основними способами: або шляхом зміни станів елементів системи, або ж шляхом зміни структури системи (можливий і змішаний варіант).

На практиці самоналаштування виражається у змінах невеликого числа безперервних параметрів системи. У випадку ж глибоких змін у структурі програм (наприклад, для персональних комп'ютерів), які можна трактувати як зміни станів значного числа дискретних елементів пам'яті, їх більш природно розглядати як приклад самоорганізації [165, 138–139].

В.Набівач дещо модифікує цю концепцію. Коли динамічна система, зазначає він, прагне зберегти свої властивості і природу процесів, що відбуваються, її прийнято називати адаптивною. Коли властивість адаптованості вичерпана і система прагне зберегти свої властивості і природу процесів, що відбуваються, шляхом структурних змін, то ми маємо справу із системою, яка самоорганізується. Самоорганізація – це процес, у ході якого створюється, відтворюється або вдосконалюється організація складної динамічної системи. Виділяють три типи процесів самоорганізації: 1) самозародження організації, тобто виникнення з деякої сукупності цілісних об'єктів певного рівня нової цілісної системи об'єктів зі своїми закономірностями; 2) гомеостатичні процеси, тобто підтримка певного рівня організації при зміні зовнішніх і внутрішніх умов функціонування системи (принцип негативного зворотного зв'язку); 3) процеси самоорганізації, пов'язані з самонавчанням, що включають в себе механізми вдосконалення і саморозвитку систем, які спроможні накопичувати і використовувати минулий досвід [241, 79].

Кібернетичне трактування В.Набівача загалом характеризує сутність поняття «самоорганізація». Але йому бракує більш тісного пов'язування з поняттям «структура». Для цього слід звернутися до сутності аналітичного підходу.



### *Сутність системного підходу*

У другій половині ХХ ст. значно поширилися ідеї системності. Системний підхід став визначальною методологією пізнання і практичних дій. Як зазначав В.Садовський, системний підхід відмовляється від односторонніх аналітичних, лінійно-причинних методів дослідження; основний акцент переноситься на аналіз цілісних інтегративних властивостей об'єкта, виявлення його різноманітних зв'язків і структури [239, 5].

Поняття системи має тривалу історію і своїм корінням заглиблюється в античну філософію. Ідеї про систему, внутрішню складність і взаємозумовленість сторін, частин, різних аспектів досліджуваних об'єктів були сприйняті природознавством Нового часу. Особливо значний прогрес у пізнанні системності намітився в еволюційній теорії Дарвіна, статистичній фізиці, структурній лінгвістиці.

Істотний внесок у розуміння системності зробили класики марксизму. І сьогодні є актуальним положення К.Маркса про розвиток органічного цілого. В рукописі «Критика політичної економії» він писав: « Якщо в закінченій буржуазній системі кожне економічне відношення передбачає інше в буржуазно-економічній формі і, таким чином, кожне, що встановилося є разом з тим і передумовою, то це має місце в будь-якій... органічній системі. Сама ця органічна система як сукупне ціле має свої передумови, і її розвиток у напрямі цілісності полягає саме в тому, щоб підпорядкувати собі всі елементи суспільства або створити з нього ще відсутні у ній органи. Таким шляхом система в ході історичного розвитку перетворюється в цілісність» [191, 229]. Це – класичне розуміння сутності системного об'єкта. Сучасне природознавство внесло лише корективи у форму «добудування» відсутніх елементів.

У сучасній літературі існує значна кількість різноманітних підходів до визначення поняття «система». Так, у багатьох визначеннях акцент робиться на взаємодії компонентів, що входять до системи:

- система – «комплекс взаємодіючих компонентів» (Л. фон Берталанфі);
- система – «будь-яка сутність, концептуальна або фізична, яка складається з взаємозалежних частин» (Р.Акофф);
- система – «безліч взаємозв'язаних діючих елементів» (О.Ланге).

На думку В.Садовського, поняття системи являє собою складну дослідницьку конструкцію (особливий ідеальний об'єкт), процес утворення якої є предметом вивчення цілого комплексу наук. Вищезгадані визначення можуть бути взяті як «початковий пункт» моделювання цієї категорії.

Передусім, система – це безліч елементів, на природу яких не накладаються ніякі обмеження крім одного: для даної системи елементи повинні бути неподільними. Вимоги щодо неподільності, зрозуміло, є відносними, оскільки в інших умовах кожний елемент може бути складною системою. Але навіть у заданих умовах неподільність ще не означає відсутність структури.

Новітні відкриття природознавства показують складну структурну організацію елементарних частинок. Це дозволяє істотно поглибити пізнання мікросвіту. На наш погляд, в економіці також є правомірними вимоги щодо складності елементів, що входять до системи.

Розглянемо елементарний приклад. Промисловість може бути представлена системою двох елементів: 1) група «А» (виробництво засобів виробництва) і 2) група «Б» (виробництво предметів споживання). Збалансування цих двох груп – найважливіша вимога економічного зростання. Але при моделюванні закономірностей розвитку цієї системи ніяк не обійтися без того, щоб саму групу «А» не піддати структуризації. Виявляється, що ця група може бути представлена підгрупою «виробництво засобів виробництва для засобів виробництва» і підгрупою «виробництво засобів виробництва для предметів споживання». Може бути виділена ще одна підгрупа – «виробництво військової техніки і обладнання». У свою чергу, група «Б» має підгрупи: «виробництво предметів споживання тривалого користування» і «виробництво предметів споживання разового (або недовготривалого) користування». Виділяються підгрупи продовольчих і непродовольчих товарів. Вся ця структуризація відіграє значну роль у розробленні народногосподарських або регіональних балансів.

Поняття системи, крім виокремлення елементів, вимагає встановлення певних відносин і зв'язків. Завдяки їм набір елементів перетворюється у зв'язне ціле. При цьому розрізняють зв'язок між елементами (диференційовані властивості зв'язку) і зв'язок на рівні системи загалом (інтегровані властивості зв'язку). Як зазначає В.Садовський, наявність зв'язків і відносин між елементами системи та інтегративні, цілісні властивості системи, що породжуються ними, забезпечують відносно самостійне, відособлене існування, функціонування (а в деяких випадках і розвиток) системи [239, 84].

Новітні відкриття у природознавстві вимагають нового підходу до аналізу відносин і зв'язків системи.

Термін «взаємодія» в сучасному природознавстві охоплює всю сукупність відносин і зв'язків між частинками. Незалежно від того, чи притягуються частинки між собою, відштовхуються або розпадаються на інші частинки, вони «взаємодіють» одна з одною.

Елементарні частинки утворюють одне єдине нероздільне співтовариство. Існування однієї частинки так чи інакше пов'язане з наявністю іншої. Для означення всіх цих різноманітних зв'язків фізики використовують поняття «взаємодія». Цей термін досить конкретний, але, з іншого боку, досить широкий.

Сучасна фізика знає чотири сили, що існують у природі, і, відповідно, чотири типи взаємодії: сильна, електромагнітна, слабка і гравітаційна. Перша сила, яка породжує так звану сильну взаємодію, виявляється на надто коротких відстанях між частинками в атомних ядрах і забезпечує їх «склеювання», внаслідок чого ядра атомів є досить стійкими, їх важко зруйнувати.

Інша, більш слабка сила, що викликає слабку взаємодію, також виникає між субатомними частинками і викликає їх розпад (перетворення нейтрона в протон, електрон і антинейтрино). Більшість частинок є нестабільними саме завдяки слабкій взаємодії.

Електромагнітна взаємодія приблизно в тисячу разів слабша від сильної, однак радіус її практично не обмежений. Взаємодія такого типу властива електрично зарядженим частинкам. Носієм електромагнітної взаємодії є фотон, що не має заряду – квант електромагнітного поля. В процесі електромагнітної взаємодії електрони й атомні ядра сполучаються в атоми, атоми – в молекули. В хімії і біології взаємодія такого роду є визначальною.

Нарешті, гравітація – найбільш слабкий вид взаємодії. Ця взаємодія, мабуть, не відіграє значної ролі у світі елементарних частинок. Однак не виключено, що її істинне значення ще просто невідоме. Проте при ультрамалих відстанях і при ультравеликих енергіях гравітація набуває істотної ваги. В космічних масштабах гравітаційна взаємодія має вирішальне значення.

В природі, як правило, виявляється не один, а водночас декілька типів взаємодії, що забезпечують частинкам постійний процес руху. За часом перебігу різних перетворень можна судити про силу зв'язаних з ними взаємодій.

Типи взаємодії можуть бути пояснені двома взаємно протилежними концепціями – близькодії і далекодії. За першою концепцією будь-яка взаємодія на матеріальні об'єкти може бути передана тільки між сусідніми точками простору за кінцевий проміжок часу. Далекодія допускає дію на відстані з миттєвою швидкістю, тобто фактично поза часом і простором.

Після Ньютона ця концепція набуває широкого поширення у фізиці, хоч він сам і розумів, що введені ним сили далекодії (наприклад, сили тяжіння) є лише формальним наближенням прийомом, що дозволяє дати вірний у деяких межах опис спостережуваних явищ. Остаточне ствердження принципу близькодії було прийняте з виробленням концепції фізичного поля як матеріального середовища. Рівняння поля описують стан системи в даній точці в даний момент часу як такий, що залежить від стану в найближчий попередній момент у найближчій сусідній точці.

Зв'язок – це такий вид відносин, при якому зміна одного приводить до зміни іншого. Водночас відношення, кажучи взагалі, не передбачає саме по собі такої залежності. В самому визначенні зв'язків як виду відносин ми приходимо до монізму, взятого в поєднанні з розглядом речей у динаміці, в розвитку. Диференціація, збільшення різноманіття – важливий результат і показник розвитку, що веде до багатства зв'язків.

Визначення зв'язку включає в себе уявлення про деякий «механізм», що становить його основу. Ним виявляється взаємодія, взаємозміна речей, що виступає виявом руху як загальної форми буття матерії. Сам зв'язок, таким чином, є завжди взаємним зв'язком.

Система є результатом взаємодії. Саме завдяки взаємодії речі перебувають

у такому зв'язку, що існують як елементи певних систем, підкоряючись їх закономірностям. Система виступає як динамічна єдність, організована процесом взаємодії, а цей процес виражає активність матерії, її рух, розвиток.

Системи знаходяться в постійному розвитку і зміні, в процесі яких розвиваються і їх елементи, і зв'язки між ними. При цьому, проходячи послідовні етапи своєї зміни і розвитку, система до певного часу зберігає ідентичність самій собі.

Стійкість систем і їх структур не треба абсолютизувати. Підхід з точки зору розвитку до того аспекту принципу єдності, який є вираженням в ідеї загального взаємозв'язку, що знаходить одне зі своїх втілень у системно-структурному підході, включає в розгляд не тільки просторові (синхронні), але і часові (діахронні) системи. В останніх елементами виступають етапи, стадії процесів. Єдність виявляється генетичною єдністю, що явно пов'язує системно-структурний підхід із каузальним розглядом світу. При цьому виявляється зв'язок і взаємозалежність часових і просторових сторін єдності світу.

З'ясування зв'язку систем і їх структур з розвитком – це один з найважливіших та істотних аспектів філософського дослідження системно-структурного аспекту єдності світу. І хоч в історичному процесі пізнання генетичний і структурний підходи нерідко розділяються і навіть протиставляються один одному, будь-яка існуюча структура як щось, стало має свою історію, свій генезис.

Одна й та ж річ може знаходитися в різних станах (у фізиці – так звані агрегатні стани). Переходи із стану в стан супроводяться стрибкоподібною зміною ряду властивостей, як-от: густина, ентропія і т.п. Крім газоподібного, рідкого і твердого агрегатних станів, фізика розглядає ще плазмовий стан. Можливість речовини знаходитися в декількох агрегатних станах зумовлена відмінностями в тепловому русі його молекул чи атомів та в їх взаємодії.

В економіці стан системи визначається насамперед тим, в якій циклічній фазі розвитку знаходиться система: криза, депресія, поживлення, піднесення. Кожна фаза має власні закономірності й тенденції розвитку, водночас вона підкоряється загальновідтворювальним процесам. На різних стадіях і фазах стан системи не буде ідентичним.

Вчені розрізняють три типи економічних циклів за їх тривалістю: короткострокові, середньострокові і довгострокові (великі цикли).

Короткострокові цикли прийнято називати циклами Кітчина, який присвятив цій проблемі свою наукову працю в 1923 р. Джозеф Кітчін пов'язував тривалість циклу, яка в нього дорівнювала трьом рокам і чотирьом місяцям, з коливаннями світових запасів золота. Однак на сьогодні подібне пояснення причин короткострокового циклу може задовольнити дуже незначну кількість дослідників. Проте сама проблема короткострокових циклів залишається. У. Мітчелл, один із фундаторів економетрики, який написав ряд серйозних досліджень з економічних циклів, вважає, що причину циклів слід шукати

всередині економічної системи, зокрема у сфері грошового обігу. Національне бюро економічних досліджень США, що використало методика Мітчелла, прийшло до висновку, що для США характерний 40-місячний економічний цикл.

Середньострокові економічні цикли, що отримали назву циклів Жутляра (на честь французького економіста, який досліджував економічні коливання у другій половині XIX ст.), відбуваються кожні десять років. Тривалість циклу Жутляра співпадає з тривалістю циклів, основну причину яких деякі економісти вбачали в термінах фізичного зносу активної частини основних виробничих фондів.

Поряд з короткостроковими і середньостроковими економічними циклами існують економічні цикли тривалістю близько 48–55 років. З кінця XVIII ст., як показав М.Кондратьєв, можна виділити два з половиною цикли: I цикл – з початку 90-х років XVIII ст. до 1844–1851 рр.; II цикл – з початку 1844–1851 до 1890–1896 рр.; III цикл – з 1890–1896 до 1914–1920 рр.

Великі економічні цикли не можуть бути пояснені випадковими причинами. М.Кондратьєв пояснював існування великих економічних циклів тим, що тривалість функціонування різних створених господарських благ є неоднаковою. Отже, для їх створення потрібні різний час і різні кошти. Як правило, найбільш тривалий період функціонування мають мости, шляхи, будівлі та інша інфраструктура. Вони ж вимагають найбільшого часу і найбільших акумульованих капіталів для їх створення. Звідси, необхідно введення поняття про різні види рівноваги стосовно до різних періодів часу. Великі цикли можна розглядати як порушення і відновлення економічної рівноваги тривалого періоду. Основна причина їх полягає в механізмі накопичення, акумуляції і розсіяння капіталу, достатнього для створення нових елементів інфраструктури. До того ж, дія цієї основної причини посилюється дією вторинних чинників.

Початок піднесення («підвищувальна хвиля») співпадає з моментом, коли накопичення досягає такого стану, при якому стає можливим рентабельне інвестування капіталу для створення нових основних виробничих фондів. Піднесення супроводиться ускладненнями, що викликаються промисловою кризою середньострокового циклу. Пониження темпу економічного життя («понижувальна хвиля»), викликане сукупністю економічних чинників негативного характеру, що нагромаджуються, у свою чергу, зумовлює посилення пошуків у сфері створення досконалої техніки і зосередження капіталу в руках промислово-фінансових груп. Все це створює передумови для нового піднесення, і воно повторюється знову, хоч і на новому ступені розвитку продуктивних сил. Відповідно до концепції М.Кондратьєва, початок піднесення в новому великому економічному циклі припадає на середину 40-х рр., а наступного – на середину 90-х рр.

Таким чином, поняття системи передбачає характеристику трьох складових: елементів, взаємодії і стану.

При визначенні структури крізь призму філософських категорій ми скористалися досить фундаментальною працею, написаною під керівництвом академіка Л.Ф.Іллічова [197].

В основі поняття «структура» - поняття впорядкованості або композиції елементів. Стійкі залежності істотних властивостей, що відбиваються у вигляді відповідних структур, характеризують динамічну організацію цілісних матеріальних або ідеальних об'єктів як систем.

У математиці, що вивчає абстрактні структури і кількісні відношення, під структурою розуміється безліч елементів довільної природи, які впорядковані за заданими відношеннями, і вигляд упорядкованості або композиції елементів має властивості, що задані аксіомами даної структури [103, 248–253].

Поняття структури – не тільки математичне, а й загальнонаукове поняття, оскільки воно застосовується у всіх галузях наукового знання при розгляді об'єктів, що вивчаються як системи. З точки зору кібернетичного і системного підходів, структура і організація – це сутнісні характеристики будь-якого об'єкта як системи.

Відносна самостійність поняття абстрактної структури і її відмінність від кількісної визначеності полягає в тому, що за однакової кількості елементів безлічі, за однакового її складу, вона може бути по-різному впорядкованою, тобто утворювати різні структури.

Структури, елементи яких мають вимірний характер, можна назвати метричними. Метричні структури можуть мати розмірність. Такі, наприклад, рівняння математичної фізики, де елементами структур виступають величини тих або інших фізичних процесів і явищ. А структури, в яких елементи не мають характеру величин, звичайно називають неметричними (якісними). Такі, наприклад, логічні структури.

Неметричні, якісні структури в окремих випадках можуть бути описані мовою кількісних відношень. Наприклад, просторові, геометричні структури описуються аналітично мовою алгебри або ж диференціальних рівнянь. Логічні формули можуть бути закодовані в чисельному вигляді і їх логічні відношення зведені до арифметичних відношень. Але все це не означає зведення поняття структури до поняття кількості.

Яке ж співвідношення структури системного об'єкта з його якістю?

Будь-який об'єкт можна представити як систему, яка, у свою чергу, входить до класу або до системи об'єктів того ж роду. Починаючи від елементарних частинок, ядер, атомів, молекул, зерен кристалів до макротіл, планет, зірок і галактик, починаючи від найпростіших явищ життя до складноорганізованих істот, включаючи людину і людське суспільство – все це певним чином організовані цілісні матеріальні системи, що характеризуються єдністю стійкості і мінливості. Цілісність системного об'єкта виражається, з одного боку, в інтегральних властивостях і (або) функціях системи (на відміну від властивостей і функцій її компонентів і підсистем); з іншого – у вигляді

відносної автономності існування і поведінки системи в навколишньому середовищі.

Істотними характеристиками системного об'єкта є його організація і структура. Організація, що має вигляд упорядкованості або композиції елементів системи, включає в себе ту частину, що змінюється у часі і, крім того, ще ту, що зберігається, – структуру системи, стійку (інваріантну) відносно певних змін (перетворень) об'єкта в тому чи іншому діапазоні змін [197, 280–281]. Остання обставина свідчить про те, що поняття структури об'єкта пов'язане з категорією міри.

Міра, як відомо, реалізує єдність і відповідність якості і кількості. Згідно з Гегелем, міра є «якісно визначена кількість», тобто той діапазон кількісних змін будь-якої речі, в межах якого зберігається її якісна визначеність. Крім того, міра є відповідність кількісних відношень і структур об'єкта його якісній специфіці. Тому, більш глибокий зміст понять якості та міри розкривається через категорії структури і організації.

Загальнонаукове значення категорії структури виражається, по-перше, в тому, що всі сторони, що розкривають зміст матеріального або ідеального об'єкта, мають відповідні їм структури. Такі, наприклад, просторові, кінематичні, динамічні, функціональні, генетичні, логічні, гносеологічні і т.п. структури. Структури характеризують індивідуальні об'єкти або той чи інший клас об'єктів, існуючи у певних умовах, що виражається, зокрема, у визначеннях межі щодо застосовності рівнянь й інших математичних форм – законів, що відображають закономірні зв'язки та відносини об'єктів, їх сутність. По-друге, специфічне вираження загальнонауковості та універсальності поняття структури перебуває в органічному зв'язку з категоріями «зміст» і «якість». Внутрішні, або власні, властивості об'єкта являють собою ефекти внутрішніх взаємодій його компонентів, тобто залежать від властивостей компонентів (і підсистем) і від структур їх зв'язків і взаємодій. Але внаслідок ієрархічності будови та відносності понять «система» й «елемент», останній можна розглядати як систему більш глибокого рівня організації і виражати властивості цього елемента структурною мовою. Тому, всі задані властивості, сторони або якості об'єкта, що вивчається як система, можна виразити за допомогою аналізу структур певного рівня організації системи у вигляді функцій відповідних структур. Цей принцип структурного підходу й аналізу являє собою одну з умов математизації наукового знання.

Найбільшу розрахункову силу і спроможність до передбачення мають кількісні структури; їх елементи і (або) відносини допускають вимірювання і чисельне вираження. Будь-який об'єкт є багатоякісним і відповідно полісистемним.

Роль структурного підходу і методу в пізнанні властивостей і якостей речей виразно проявляється в природознавстві. Так, сучасна фізика твердого тіла пояснює всі властивості металів, напівпровідників, кристалів специфічністю їх структур. На

основі структурної моделі речовини пояснюються фізико-хімічні властивості перехідних металів (нікелю, хрому, титану, вольфраму, молібдену тощо.), а також сплавів і сполучень на основі цих металів. Якщо до створення фізики твердого тіла властивості надпровідності та пластичності описувалися в основному емпірично, то нині на основі рівнянь надпровідності та пластичності дають точний розрахунок і прогноз цих властивостей в різних умовах. Квантова механіка і квантова хімія показали, що хімічні властивості елементів залежать від будови (динамічної структури) електронної оболонки атомів. А хімічні властивості складних сполучень, як зазначав О.М.Бутлеров, зумовлені природою «елементарних складових частин, кількістю їх і хімічною будовою» [147, 72].

Не меншою мірою властивості та функції живих організмів, систем у сфері суспільного життя можуть бути пояснені й передбачені на основі знання їх статичних, динамічних, параметричних, функціональних і генетичних структур. Особлива роль у розвитку біологічних і соціальних систем належить інформаційному чиннику і, відповідно, структурам інформаційних процесів на різних рівнях соціальних систем.

За допомогою поняття структури можна більш конкретно, більш точно і глибоко дати характеристику якісної визначеності об'єктів. Ідеї про кореляції, органічний зв'язок якості та структури, про можливість і доцільність вираження якісної визначеності через відповідні структури, про структурний аналіз якісних відмінностей і змін висловлювалися й обґрунтовувалися багатьма авторами, незважаючи на деякі відмінності щодо їх трактування і доказів. Скажімо, І.С.Тимофеев, справедливо попереджаючи проти повного отождолення якості та структури, проти підміни якісно-кількісного методу системно-структурним, все ж допускає недооцінку категорії структури і структурного методу при аналізі й описуванні якісної визначеності речей [96; 265, 90–91].

Структурна інтерпретація якості аж ніяк не означає отождолення якості та структури або зведення першої до другої. Річ у тім, що на теоретичному рівні пізнання розуміння якісної визначеності речей збагачується і поглиблюється шляхом розкриття структур різної глибини, що відносяться до різних сторін речі – до її статичної будови, динаміки функціонування, поведінки і розвитку, до властивостей, станів і зв'язків. Ця безліч структур об'єднується в певну інтегральну структуру об'єкта.

Найбільш яскраво зв'язок кількісних і якісних змін виявляється у стрибках першого роду, що здійснюються у формі разового переходу, або «вибуху», і мають дві стадії з різко і чітко вираженими межами між ними. В цих випадках на першій стадії кількісних змін збільшення або зменшення числа елементів й інтенсивності властивостей і зв'язків об'єкта до межі міри не змінює якості об'єкта. Але межі міри, або точки переходу, відображають такі стани системних об'єктів, коли основна суперечність dorостає до необхідності її вирішення, тобто, коли «сили», що забезпечують стійкість системи загалом, і «сили» (внутрішні і зовнішні), які спрямовані на руйнування системи, досягають



нестійкої рівноваги. Отож, при подальшому наростанні й перевазі сил, що спричиняють руйнування, започатковуються заперечення старої системи (я якщо воно не має характеру деструкції), конструктивний синтез нової організації і нової структури.

На другій стадії якісних змін іде перебудова старої системи і її перетворення в нову, створення нової якості. Цей перехідний процес включає в себе два процеси, що переплітаються або змінюють один одного: заперечення, тобто руйнування або трансформацію старої системи, і створення нової за допомогою способів конструктивного синтезу.

Особливістю «вибухового» стрибка, що відрізняє його від «поступового» стрибка (стрибка другого роду), є те, що процес трансформації старої системи в нову, включаючи процеси руйнування і творення, відбувається інтенсивно й охоплює водночас всі елементи і зв'язки системи, тобто всю систему загалом, а не послідовно окремі сторони і частини системи, як у процесі стрибка другого роду. В різких стрибках «сили», що зв'язують окремі елементи й підсистеми між собою, є слабшими від тих «сил», які забезпечують цілісність, єдність системи.

Як відомо, Г.Гегель відкинув ідею незмінності матеріального субстрату змін і висунув поняття «зміст», що втілює єдність форми і матерії. Він писав: «Зміст... визначений у собі... як матерія, що прийняла форму» [121, 84].

Матеріалістично переосмислюючи гегелівські ідеї, К.Маркс поглибив відмінність змісту і субстрату: зміст – це субстрат в єдності з його формою. Тому виявлення матеріального субстрату – лише ступінь у пізнанні змісту. Зміст – реальний процес розгортання основи предмета, тобто його становлення. В цьому процесі форма виявляється і структурою, що формується і розвивається (складаються стійкі зв'язки елементів змісту), тут зміст визначає форму. Форма є результатом самоформування предмета, вона не привноситься ззовні.

Відомо, що форма визначається змістом – якістю і кількістю елементів, що утворюють річ, їх взаємодіями і викликаними цими взаємодіями змінами. Але, виникнувши, форма набуває певної стійкості й самостійності стосовно змісту. Будучи зумовленою природою взаємодіючих елементів, вона у своїй основі є необхідним і як необхідне складає найважливішу сторону сутності речі. Як відносно стійка система необхідних зв'язків вона справляє безпосередній вплив на зміст речі, на процеси зміни, що там відбуваються.

На перших ступенях існування матеріального утворення, коли форма відповідала тим взаємодіям і змінам, які її викликали до життя, вона забезпечувала його нормальне функціонування, сприяла його розвитку. Але в результаті взаємодії елементів, що утворюють річ, і самої речі з іншими оточуючими її матеріальними утвореннями відбуваються безперервні зміни в змісті, а система відносин, у рамках яких здійснюються взаємодії, залишається незмінною, тож виникає невідповідність форми змісту, розвивається суперечність між змістом і формою.

Зміст має тенденцію безперервно змінюватися, форма ж, будучи відносно

стійкою системою відносин, має тенденцію залишатися незмінною. Ці явно протилежні тенденції форми та змісту в початковий момент виникнення речі не виявляють себе. Але з розвитком невідповідності форми змісту вони починають виявлятися спочатку як неістотна відмінність, а потім, у міру накопичення змін у змісті і посилення невідповідності, вони переходять на стадію істотної відмінності. Подальше поглиблення невідповідності форми змісту приводить до того, що форма з чинника, який сприяє розвитку речі, перетворюється в чинник, що перешкоджає розвитку. На цій стадії суперечність між змістом і формою виступає у вигляді співвідношення протилежностей. Посилення «боротьби» між змістом і формою у процесі функціонування матеріального утворення приводить до руйнування існуючої системи зв'язків і створення нової, яка буде відповідати змісту, що зазнав змін.

Із вирішенням суперечності між змістом і формою відбуваються корінні якісні зміни не тільки у формі, але і в змісті, трансформуються матеріальне утворення загалом. Процес ломки старої форми і створення нової являє собою стрибок, перехід речі до нової якості. Які б зміни в змісті речі не сталися, її основна якість залишається тією ж самою, якщо не зазнала змін форма. Перетворення основної якості речі починається із зміни форми.

Діалектика змісту і форми, таким чином, показує механізм еволюції структури. Коли ми говорили про діалектику змісту і форми, ми мали на увазі взаємозв'язок елементів, що утворюють річ, їх взаємодії і зміни, що викликаються останніми в речі, з одного боку, і відносно стійкої системи відносин, що створюють структуру речі, з іншого боку.

При більш детальному дослідженні змісту виникає необхідність у виявленні відносин між окремими моментами змісту і його структурою, зокрема елементами, що утворюють річ, і стійкою системою зв'язків, у якій вони знаходяться. Діалектика цих відносин відбивається в категоріях «елемент» і «структура».

З філософської точки зору елемент – це відносно стійка, якісно визначена реальність, що знаходиться у взаємозв'язку з іншими відносно стійкими, якісно визначеними реальностями і створює разом з ними цілісну систему. Структура – це відносно стійка система зв'язків між елементами, що утворюють ціле (річ). Враховуючи, що зв'язок є необхідною стороною відносин, який включає в себе і відособленість, нарізність, структуру можна визначити і як сукупність стійких відносин між елементами. Врешті, оскільки структуру утворюють необхідні загальні стійкі відносини, зв'язки, зумовлені природою взаємодіючих елементів, які відображаються за допомогою категорії «закон», остільки структуру можна показати і через сукупність законів, що виражають зв'язок елементів у цілісній системі [85; 206, 101; 244, 11].

Елементи і структура взаємообумовлюють один одного: характер зв'язку між елементами, що утворюють ціле, система їх відносин у рамках цілого залежать від природи елементів, їх якості й кількості; з іншого боку, якість

елементів, їх властивості, місце, роль і значення загалом у певній мірі залежать від системи зв'язків, у яких вони знаходяться, від структури цілого. Зміна елементів, що становлять те чи інше ціле, їх кількості та якості зумовлює зміну структури, а поява нової структури зумовлює відповідні зміни в елементах, що в неї входять. У них з'являються нові властивості, нові якісні й кількісні характеристики.

Взаємозв'язок елементів і структури являє собою єдність протилежностей: елементи, перебуваючи в безперервній взаємодії між собою, мають тенденцію постійно змінюватися, структура ж – залишатися стійкою, незмінною. На певному ступені розвитку цієї суперечності, коли невідповідність структури (що посилюється) елементам, які вже змінилися, робить її несумісною з ними, відбувається ломка старої структури і встановлення нової [249, 124]. Формування нової структури знаменує собою перехід матеріального утворення в новий якісний стан, на новий ступінь розвитку. Тут виявляються ті ж закономірності, що і при взаємозв'язку змісту і форми. І це не випадково. Елементи становлять зміст (найважливішу його сторону), структура виступає як форма (внутрішня її сторона). Діалектика взаємозв'язку елементів і структури, таким чином, являє собою конкретизацію діалектики взаємозв'язку змісту і форми, її певний аспект.

### *Структура і функції*

Співвідношення мінливих елементів із стійкою структурою не охоплює закономірностей взаємозв'язку, взаємодії елементів цілого і його структури. Однак ці закономірності відіграють істотну роль у з'ясуванні механізму функціонування і розвитку. Для вираження цієї групи закономірностей існують категорії «структура» і «функція». Поняття «функція» відображає дію один на одного елементів цілісної системи і її взаємодію з іншими системами (речами), яка забезпечує її стійке існування [246, 31; 295, 149].

Поняття «структура» у співвідношенні з поняттям «функція» означає відносно стійку систему зв'язків між елементами, що утворюють річ, яка включає в себе як певні ланки, так і самі елементи. Тут структура виражає все стійке в речі і протиставляється взаємодіям і змінам, що зумовлені ними. [215]. Розуміння структури як єдності елементів і відносин між ними є у багатьох авторів. Правда, вони не пов'язують його з діалектикою взаємозв'язку структури і функції, а розглядають як єдине категоріальне значення певного поняття. Проте цього значення категорія «структура» набуває лише в співвідношенні з категорією «функція».

Структура і функція – це взаємозв'язані моменти цілісної системи, кожної її ланки. Будь-яка структура, що сформувалася, зумовивши місце того або іншого елемента в цілісній системі, зумовлює і його функції, напрям і характер взаємодій. Але в процесі взаємодії елементів, що утворюють цілісну систему, і самої системи з іншими матеріальними утвореннями виникають відповідні зміни у взаємодіючих елементах і в системі загалом. У міру накопичення цих змін

починають змінюватися функції окремих елементів і самої системи. Зміна функцій приводить до зміни структури матеріального утворення, переходу його на новий ступінь розвитку або до виникнення іншого матеріального утворення. [79, 148–149].

Ролі структури і функції протилежні. Структура виражає момент стійкості, функція – це рух, зміна, дія. Взаємозв'язок структури і функцій являє собою єдність протилежностей, яка, будучи основою існування і сутності речі, зумовлює її функціонування і розвиток. Взаємодії між елементами речі в рамках її структури, що склалася, і самої речі з іншими речами, що зберігають її цілісність, становлять сутність функціонування матеріального утворення; трансформування ж структури речі внаслідок накопичення змін функцій утворюючих її елементів являє собою момент розвитку – переходу речі в новий якісний стан, перетворення її в іншу річ. Осмислення речі через призму категорій «структура» і «функція» дозволяє виділити в її існуванні стадії функціонування і розвитку.

У світлі цих категорій є правомірним питання про необхідність поділу всіх законів на закони функціонування і закони розвитку [128, 10–110; 238; 271, 123–172].

### *Структура і цілісність речі*

З приводу співвідношення категорій «ціле» і «цілісність» у літературі з матеріалістичної діалектики можна знайти різні, іноді прямо протилежні думки. Так, А.Аверьянов вважає цілісність ознакою довершеності системи [79, 32–33], а Шаманський підкреслює в понятті «цілісність» мінливий, відкритий характер. Більшість авторів, які торкаються проблеми цілісності, наприклад, Б.Юдін і І.Блауберг, пов'язують це поняття з органічним цілим, із системами, що спроможні до саморозвитку [98, 16].

Структура, як би ми її не розглядали (у співвідношенні із змістом або з елементами, або з функцією), відіграє певну роль в утворенні й існуванні речі. Саме вона трансформує взаємодіючі матеріальні утворення в елементи системи або в частини цілого.

Для системи характерні розчленованість на елементи, певний тип їх взаємозв'язку і цілісність. Отже, система виявляється тотожною речі – розчленованому на відносно самостійні елементи цілому, в якому ці елементи знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності. Будучи цілісною системою, річ не є ізольованою від інших речей, вона з ними взаємодіє і за відповідних умов стає елементом більш складних систем. А ці останні, взаємодіючи з іншими цілісними системами (речами), формують ще більш складні системи, перетворюючись в їх елементи і т.д. Отже, «матеріальний світ з'являється перед нами у вигляді послідовних ступенів розвитку, створених ієрархією систем, де системи кожного рівня є, у свою чергу, елементами наступного, більш високого рівня» [249, 163].

При розгляді речі як цілісної системи виникає необхідність у зіставленні

категорій «ціле», «частина» й «елемент», у виявленні відмінностей між ними. До речі, поняття «частина» і поняття «елемент» доцільно розглядати лише стосовно певного цілого: те, що є частиною для одного цілого, може бути елементом для іншого. Частина поза цілим являє собою не частину, а самостійне матеріальне утворення. Поки та чи інша реальність не вступила у взаємодію з іншою реальністю і не утворила разом з нею цілісну систему, вона не є елементом, а являє собою річ. Лише з входженням у відповідну структуру, через взаємозв'язок з іншою реальністю, що приводить до виникнення нової цілісної системи, вона з речі перетворюється на елемент. У цьому випадку і частина й елемент виражають специфіку цілого, є носіями деяких його властивостей.

Частина і ціле знаходяться між собою в органічному взаємозв'язку і взаємозалежності. Частиною є матеріальне утворення, що входить до складу іншого матеріального утворення і виступає як момент його змісту або форми. Цілим є матеріальне утворення, що включає в себе інші матеріальні утворення і має властивості, що не зводяться до властивостей його складових.

Звичайно, природа цілого, його сутність, якісні й кількісні характеристики залежать від природи його складових. Проте і частини зазнають впливу з боку цілого, до складу якого вони входять. Річ у тім, що частинами є не тільки елементи, що утворюють ціле, але і зв'язки між елементами, їх взаємодії. Діалектика категорій частини й цілого, виражаючи закономірності взаємозв'язків всередині цілого, відображає і взаємозалежність цілого і відносин (зв'язків, взаємодій) між елементами, що його утворюють.

Елементи – це реальності, які, маючи певну самостійність, беруть участь у взаємодіях всередині цілісної системи і виконують у ній чітко визначені функції.

У діалектичному співвідношенні мінливості й стабільності як характеристик системи виявляються функції і сутність структури.

Системи та їх структури характеризуються цілісністю, а цілісність, як відомо, складає одну з характеристик принципу матеріальної єдності світу. Виражаючи стабільну, «базову» сторону речей як деяких систем, поняття структури виявляється близьким до одного із значень категорії сутності, а саме до значення, пов'язаного з уявленням про те, що надає речі її визначеності, цілісності. Аналіз структури речей і процесів дозволяє виявити у відносно «чистому» вигляді те, що є загальним для речей і процесів на глибинному рівні. Дуже важливо підкреслити, що структура – це не «результат інтелектуальної діяльності», як стверджує А.Бергсон у своїй книзі [92], суттєва риса реальності.

Чітко проглядається природна генеалогія розглянутих вище категорій. Закономірності взаємозв'язку якості й кількості конкретизуються в діалектиці змісту і форми, яка показує механізм перетворення кількісних змін в якісні, розкриває природу стрибка. Діалектика ж змісту і форми, у свою чергу, розгортається через взаємозв'язок елементів і структури, структури і функції, елемента і системи. Розвиток відбувається через накопичення кількісних змін у змісті матеріального утворення, стрибкоподібний перехід кількісних змін в

якісні, що здійснюється в процесі вирішення суперечності між змістом і формою, руйнування старої форми (структури), яка вже не відповідає змісту, що змінився (змінилися елементи, функції) і встановлення нової форми (структури), яка означає створення нової цілісної системи (речі) з новою сутністю, новою якісною визначеністю.

### *Структура і розвиток*

Система, що розвивається, характеризується змінами в структурі. Причому певному структурному рівню матерії відповідають свої особливості процесів розвитку. Зв'язок між змінами структури і розвитком дає можливість, наприклад, в астрономії визначати відносний вік галактики за відмінностями у галактичних структурах. Відмінності в структурних рисах різних галактик слугують основою для припущень про еволюційні ряди галактик.

Всесвіт існує як нескінченна безліч систем і їх структур, утворюючи нескінченну сукупність процесів розвитку. Загальний взаємозв'язок світових явищ виражається в тому, що будь-який матеріальний об'єкт у реальному процесі його існування, знаходиться в певній системі, але цих систем у природі є велика безліч. Ідея множинності систем і їх структур у нескінченному Всесвіті, що вічно розвивається, знаходить своє вираження в сучасній космології при розробленні космологічних моделей Всесвіту. Світ виглядає як нескінченна безліч різноманітних як за кількістю, так і за своєю природою систем зв'язків, і в цьому виражається один з аспектів його єдності.

Розвиток має передумовою наявність певної причини, яка вказує на походження чого-небудь з попередньої речі. Причини всіх окремих явищ, речей, подій знаходяться всередині природи, всередині матеріальної дійсності та знаходяться у взаємодіях між цими явищами, речами, подіями.

Стосовно світу загалом не можна говорити про причини його існування, але можна і треба говорити про його матеріальну єдність і детермінованість у тому значенні, що існування світу визначається його власними законами.

Для розуміння принципу матеріальної єдності світу першорядне значення має субстанційний аспект. «Дійсна єдність світу, – писав Ф.Енгельс, – перебуває в його матеріальності» [194, 43]. Іншими словами, оскільки речі, явища, події існують як вияви одної матеріальної основи, вони єдині. Єдність світу, визначувана через його матеріальність, може розглядатися як єдність світу, в значенні відсутності іншого – «потойбічного» світу, як заперечення багатьох (основоположних) субстанцій.

Матеріалістичний монізм поширюється не тільки на природу, але й на суспільство з його духовним життям. Мислення, як і духовне взагалі, входить в єдність світу на матеріалістичній основі – як вищий продукт розвитку і функція матерії.

Єдність матеріального й ідеального становить важливий і невід'ємний компонент єдності світу. Ідеальне як породження і відображення матерії

вписується в матеріалістичну моністичну картину Всесвіту, не втрачаючи своєї специфіки, що відрізняє його як суб'єктивну реальність від реальності об'єктивної. Це відноситься і до тієї вищої форми ідеального, якою є людська свідомість.

Монізм і матеріальність діалектично взаємозв'язані. Матеріальність характеризує світ з точки зору його незалежного щодо свідомості (об'єктивного) існування, монізм же вказує на субстанціальну єдність світу. Тут істотні роль матерії в її діалектичному розумінні як єдиної і невичерпної субстанції (сутності, основи) і поширення самого поняття субстанції на характеристику різних рівнів і «зрізів» матеріальної дійсності. Принцип монізму виступає саме як принцип «субстанціального дослідження явищ», що визначає його методологічну функцію.

Слід враховувати, що категорія субстанції певним чином співпадає з категорією сутності і має безліч значень, які були досить повно відмічені ще Арістотелем. У рамках вчення про монізм субстанція, або сутність, береться, говорячи словами Арістотеля, «в значенні останнього субстрату» [84, 157]. Інше основне значення субстанції, або сутності, яке було виділене свого часу геніальним мислителем Стародавньої Греції, і, власне, виражає те, що надає речі визначеності, цілісності, виявляється найбільш близьким до значення поняття структури.

Єдність в рамках вчення про єдину субстанцію виявляється не просто спільністю, схожістю, тотожністю в різному, але одним, єдиним у значенні «не безліч». Хоч ці два моменти, два рівні єдності, діалектично зв'язані між собою, однак вони дають два типи цілісності. Перший з названих рівнів приводить до уявлення про цілісність на основі пізнання рис тотожності (через спільність, схожість) в різному; другий же рівень має цілісність як початкове неподільне, що породжує все багатство різноманіття, і саме цей рівень розуміння єдності відповідає моністичній концепції субстанції. Він знаходиться в тісному зв'язку із самою центральною ідеєю поняття цілісного, згідно з якою ціле не зводиться до простої суми своїх частин, а містить у собі деякий «нерозчинний залишок», який мається на увазі, коли йдеться про ефект цілісності.

Матеріалістичний монізм, що включає в себе ідею розвитку, виходить із визнання самої матерії як різноманітної, повної відмінностей і змін і при цьому такої, що містить у самій собі джерело цього різноманіття. Принцип розвитку, таким чином, є суттєвою складовою змісту діалектико-матеріалістичного вчення про єдність світу. Але, становлячи важливий і, безперечно, вихідний пункт у змісті вказаного вчення, монізм не вичерпує цього змісту, пояснюючи лише перший аспект принципу єдності світу. Другим його аспектом є ідея загального зв'язку. І тут також є досить суттєвою взаємозумовленість принципів єдності й розвитку.

Розвиток іде не від частини до цілого, а від нерозвиненого цілого до розвиненого цілого. Так сама діалектика виходить на проблему самоорганізації.

*Еволюція концепцій самоорганізації*

Феномен самоорганізації був предметом дослідження багатьох учених. Створено велику кількість концепцій, що сформувалися в контексті різних дисциплін і галузей знання при вирішенні різноманітних теоретичних завдань – теорії нелінійних коливань, клітинних автоматів, термоядерного горіння, фізики живого, квантової моделі мислення, обчислювального експерименту й аналітичних методів, безпеки, екологічних систем, соціально-економічних процесів, штучного інтелекту і т.п. Структуризацію цих концепцій досить вдало здійснив В.Котенко [169].

Науковий рух цих концепцій пройшов у своєму розвитку декілька фаз.

Перша фаза – виникнення наукового руху в рамках класичної (У.Р.Ешбі, Б.Ферлі, У.Кларк, Д.Маккей) кібернетики, де самоорганізація трактується в зв'язку з поняттям управління, за принципом зворотного зв'язку і неklasичної кібернетики (Н.Вінер, Г.фон Ферстер), в рамках якої було висунуто принцип «порядок із шуму» і створено декілька моделей систем, що самоорганізуються, де відсутній спеціальний блок управління.

У рамках кібернетичних уявлень термін «самоорганізація» вживався в двох значеннях:

а) самоорганізація як самостійне підвищення організованості системи;

б) самоорганізація як самостійне поліпшення організації системи шляхом «самонавчання».

Кібернетична система організується під дією керуючого органу.

Як показав В.Котенко, наприкінці 60-х -- початку 70-х рр. на авансцену виходить поняття дисипативної структури та самоорганізації як таке, що відображає створення дисипативної структури (до праць Г.фон Ферстера приєднуються концепції самоорганізації І.Пригожина, Г.Хакена й М.Ейгена). Дещо пізніше стала набувати популярності концепція автопойозіса (У.Матуран, Дж.Варела) – відтворення своєї власної організації через свої операції як систему виробництва своїх компонентів.

У 70-ті роки ці концепції починають взаємодіяти між собою і вимальовується єдина концепція самоорганізації як утворення структур у сильно нерівноважних відкритих системах шляхом кооперативної дії їх складових. Починається інтенсивний розвиток концепцій самоорганізації та їх застосування до різних наук (лорд Реля, Мандельштам, Андронов, Вітт, Баркгаузен, Белоусов, Жаботінський, Рабінович, Трубецьков та інш.).

Друга фаза (до 1975 р.) розвитку концепції самоорганізації характеризується тим, що «дослідники почали передбачати існування загального епістемологічного змісту, який міг би зв'язати досить реальні дослідницькі програми, що відносяться до різних дискусій... У цій фазі предметом обговорення стало саме розроблення теоретичних понять» [166, 56–57].

Для третьої фази (до 1980 р.) характерні стратегії «глобалізації» концепцій,



за допомогою яких окремі представники нової теорії намагаються показати її універсальність і можливість поширення на ряд галузей, які спочатку не входили до сфери їх досліджень: до сфери біологічної еволюції, онтогенеза, економіки, політичних наук і розвитку науки (Г.Хакен «Таємниці успіхів природи»), до проблем екології, економіки й естетики (М.Ейген «Гра життя»), до екології, економіки і біології (І.Пригожин «Від існуючого до виникаючого»). Характерним для цієї фази є те, що деякі дослідники висловлюють сумніви, що за допомогою синергетики можна створити новий онтологічний і гносеологічний фундамент для нового наукового бачення світу (М.Ейген).

З 1980 р. починається четверта – нова фаза розвитку синергетичного бачення. Вона характеризується спробами створення власних моделей самоорганізації в різних галузях суспільних і гуманітарних наук. Для ідеї самоорганізації вихідна ситуація склалася під впливом свого роду «критики цивілізації»: критики процесів спонтанного зростання параметрів цивілізації, зв'язаного з руйнуванням зовнішнього середовища, централізму бюрократичних систем індустріального планування майбутнього, логіки гонки озброєнь і т.д. Найважливішим аспектом, центром сучасного синергетичного руху є антропний принцип.

Зрозуміло, що найбільш глибоко і фундаментально концепції організації і самоорганізації розроблені в природознавстві, в науках про природу. Це переконливо показав А.Мамзін [187].

Проблеми організації і самоорганізації в явищах природи мають глибоке коріння в історії філософії і природознавства. Сучасні теоретичні побудови з проблем організації і самоорганізації, що їх назвав один з їх творців – Г.Хакен – синергетикою, є сукупністю певних ідей і принципів, які виникли в різних галузях природознавства і пояснюють утворення процесів і структур у відкритих нерівноважних системах. Якщо спробувати стисло резюмувати все набуте в цьому напрямі, то можна сказати, що два аспекти дійсності цікавлять мислителів від давніх часів до наших днів а саме: субстрат і його організація.

У природознавстві проблеми організації і самоорганізації здавна привертала увагу дослідників, насамперед, у біології в зв'язку із спробами пояснити процеси морфогенеза під час індивідуального розвитку тварин і рослин. В особливій організації живих істот вбачалася їх якісна відмінність від явищ і процесів неживої природи. Не випадково живі істоти нарекли організмами на відміну від гірських порід і мінералів. У розумінні щодо походження складної організації живого рано намітилися розходження між прихильниками ідеї преформації, так званими преформістами, які вважали, що організація з самого початку властива всім живим істотам, і епігвнетиками, що пояснювали процес індивідуального розвитку як ряд новоутворень, як закономірний процес послідовних якісних змін і перетворень зародку, що розвивається у дорослий організм. Преформісти ж вважали, що організація живих істот не утворюється в процесі індивідуального розвитку, а відбувається лише її розгортання в просторі.

Конкретні механізми, що перебувають в основі індивідуального розвитку дотепер є полем інтенсивних досліджень. Однак вже ясно, що в цьому кардинальному питанні переміг діалектико-матеріалістичний підхід. Онтогенез – це жорстко детермінований тип розвитку, заснований на твердих, історично заданих програмах, який здійснює їх декодування в конкретних умовах. Виявилося, що індивідуальний розвиток реалізує своєрідну єдність елементів преформації і епігенезу, початкової заданості й новоутворення.

Як справедливо зазначають деякі автори, в сучасній науці інтерес до проблем організації і самоорганізації був стимульований поширенням ідей кібернетики, під впливом яких ці проблеми починають обговорюватися в 60–70-х роках ХХ сторіччя в інформаційному аспекті й у світлі концепцій управління. Дослідження феноменів організації і самоорганізації виходить за рамки явищ життя і набуває більш узагальненого характеру, переноситься на розгляд будь-яких системних об'єктів. Однак у руслі кібернетико-інформаційних уявлень розгляд процесів організації і самоорганізації обмежується в основному дослідженням динаміки функціональних систем, тобто аналізом перебудови їх динамічної (функціональної) організації під впливом внутрішніх правлячих механізмів, що стимулюються зовнішніми впливами. Зміни на виході зіставляються з впливами на вході, з абстрагуванням від тих конкретних процесів, які при цьому відбуваються всередині системи (остання розглядається як відносно замкнута в собі, як «чорний ящик»). Самі ж процеси розвитку систем (як процеси їх самоорганізації), складання цілого з елементів і якісного перетворення елементів при цьому залишалися в тіні і не розглядалися.

Пожвавлення інтересу до проблем організації і самоорганізації в 80–90-х роках зв'язане з виникненням синергетики, основні ідеї якої визрівали в декількох теоретичних галузях природознавства – у термодинаміці відкритих нерівноважних систем (І.Пригожин та інш.), при розробленні теорії лазерних випромінювань (Г.Хакен та інш.), у зв'язку з дослідженням проблем молекулярної біології (М.Ейген та інш.), розвитком ідей глобального еволюціонізму (М.Моїсеєв), осмисленням методологічних і математичних побудов синергетичного світосприйняття (О.Князева, С.Курдюмов).

Поступово ідеї самоорганізації оволодівали розумами суспільствознавців. Як справедливо зазначає О.Тоффлер у передмові до книги І.Пригожина і І.Стенгерса, «не дивно, що економісти, спеціалісти з динаміки зростання міст, географи, що вивчають проблеми народонаселення, екологи і представники багатьох інших наукових спеціальностей застосовують у своїх дослідженнях ідеї, викладені у глибокій книзі Пригожина і Стенгерса» [270, 16]. І далі. Парадигма Пригожина особливо цікава тим, що вона акцентує увагу на аспектах реальності найбільш характерних для сучасної стадії прискорених соціальних змін: розупорядкованості, нестійкості, різноманітності, нерівноваги, нелінійних співвідношеннях, в яких слабкий сигнал на вході може викликати який завгодно сильний відгук на виході, й темпоральності – підвищеної чутливості на хід часу.

Не виключено, що праці І.Пригожина та його колег у рамках так званої Брюссельської школи означають черговий етап наукової революції, оскільки мова йде про початок нового діалогу не тільки з природою, але і з суспільством.

Думка про загальнонаукове значення синергетичних ідей поступово і неухильно привертає увагу дослідників. В останні роки з'явився цілий ряд публікацій, присвячених процесам самоорганізації психічних і соціальних процесів (В.Келасьєв) [242], синергетичному підходу до проблеми прогнозування майбутнього (С.Капіца, С.Курдюмов, Г.Малінецький) [156], аналізу теоретичних основ соціальної синергетики (В.Бранський) [101, 148–179] та ін.

Не можна не погодитися з А.Мамзінім з приводу того, що новаторські ідеї, що містяться в сучасних концепціях організації і самоорганізації, в нових поняттях і принципах, які формуються в синергетиці (щодо дисипативних структур, біфуркації, дивних атракторів та ін.), використовуються далеко не в повній мірі і поки що не увійшли до наукового арсеналу багатьох галузей науки, зокрема філософії. Це стосується й економіки.

В синергетиці складається принципово інше розуміння процесів, що відбуваються в системах. Вона розглядає зміни, що відбуваються у світі, як закономірний процес переходу від хаотичної організації до впорядкованої і, навпаки, від впорядкованості до хаотичності. Хаос і порядок взаємопов'язані, співвідносні і спроможні переходити один в одного. Коротка і глибока характеристика цієї теорії була зроблена О.Тоффлером у згаданій передмові до книги І.Пригожина і І.Стенгерса. Він зазначив, що в сильно спрощеному вигляді сутність цієї теорії зводиться до наступного. Деякі частини Всесвіту дійсно можуть діяти як механізми. Це закриті системи, але вони щонайбільше складають лише малу частку фізичного Всесвіту. Більшість же систем, що становлять для нас інтерес, є відкритими – вони обмінюються енергією або речовиною (можна було б додати: й інформацією) з навколишнім середовищем. До відкритих систем, без сумніву, належать біологічні і соціальні системи, а це означає, що будь-яка спроба зрозуміти їх у рамках механістичної моделі явно приречена на провал.

До того ж, відкритий характер переважної більшості систем у Всесвіті наводить на думку, що реальність аж ніяк не є ареною, де панує порядок, стабільність і рівновага: головну роль у навколишньому світі відіграють нестійкість і нерівноважність.

Якщо користуватися термінологією І.Пригожина, то висновок такий: усі системи містять підсистеми, які невпинно флюктуують. Іноді окрема флюктуація або комбінація флюктуацій може стати (внаслідок позитивного зворотного зв'язку) настільки сильною, що організація, яка існувала раніше не витримує і руйнується. У цей переломний момент (автори книги називають його особливою точкою або точкою біфуркації) абсолютно неможливо передбачити, в якому напрямі буде відбуватися подальший розвиток: чи буде стан системи хаотичним, чи вона перейде на новий, більш диференційований і більш високий рівень

упорядкованості або організації, який автори називають дисипативною структурою. Фізичні або хімічні структури такого роду отримали назву дисипативних тому, що для їх підтримки потрібно більше енергії, ніж для підтримки простих структур, на зміну яким вони приходять.

Один із ключових моментів у гострих дискусіях, що розгорнулися навколо поняття дисипативної структури, пов'язаний з тим, що І.Пригожин підкреслює можливість спонтанного виникнення порядку й організації з безпорядку і хаосу в результаті процесу самоорганізації [270, 17–18].

Під впливом ідей синергетики суттєво змінюється розуміння принципів детермінізму, категорій хаосу й порядку, стійкості й мінливості, причини, наслідку, умов, мети і цілого, необхідності й випадковості, можливості й дійсності, форми та змісту.

Уявлення про причинно-наслідкові ряди доповнюється ідеєю взаємодії таких рядів і утворення «сітчастих» взаємодій у процесах розвитку відкритих систем. Внутрішні взаємодії у відкритих системах породжують їх активність і нерівноважність. Нелінійність таких систем виявляється в спонтанному характері їх активності, у взаємовпливі різних причинно-наслідкових ліній (рядів), у невідповідності внутрішніх імпульсів і реакції на них системи як цілого. Крім того, у відкритих нерівноважних нелінійних системах виникають свого роду центри тяжіння, так звані дивні атрактори, що мовби «притягають» до себе траєкторії процесів, що є в системі, та їх стійкість, або визначають їх напрям і кінцевий результат.

Таким чином, розвиток ідей організації і самоорганізації у природознавстві свідчить про те, що узагальнення його успіхів і досягнень може слугувати джерелом нових ідей, понять і принципів щодо інших розділів наукового знання і сприяти поглибленому розумінню процесів організації і самоорганізації.

### **2.1.2. Складність і самоорганізація**

Феномен самоорганізації можна логічно уявити для себе, починаючи з розгляду проблеми складного. Цій проблемі І.Пригожин і Ніколіс присвятили спеціальну книгу [210]. Цікаво, що до другого розділу цієї книги, що називається «Словник складного», входять такі питання: консервативні й дисипативні системи, механічна і термодинамічна рівновага, нерівноважні обмеження, нелінійність і зворотні зв'язки, стійкість, біфуркація і порушення симетрії та інших. Уже сам перелік питань свідчить про те, що проблема складності – річ досить серйозна.

Також багатогранно до розкриття поняття складного підійшов К.Майнцер – голова Товариства складних систем і нелінійної динаміки, професор, завідуючий кафедрою філософії і теорії науки в Університеті Аугсбурга.. У своїй статті «Складність і самоорганізація» він, зокрема, зазначав: «У теорії систем складність означає не тільки нелінійність, але і значну кількість елементів з великим числом ступенів свободи» [184, 48–61].

Процес усвідомлення складного вимагає переходу від лінійного мислення до нелінійного. У вказаній статті К.Майнцер висунув ряд аргументів на захист нелінійного мислення за всім спектром наукових досліджень, від квантової механіки до вивчення історії людства. Кожний свій аргумент він вмістив в історичний контекст і показав, що нелінійна методологія має корені в історико-філософських дискусіях про речовину, життя і розум. Лейбніц може бути визнаним одним з піонерів теорії складних динамічних систем. Він передбачав, що існує ієрархічний порядок у природі з безперервною шкалою складності від найдрібніших будівельних блоків («монад») до складних організмів. Наприкінці XVIII ст. І.Кант у «Критиці спроможності думки» ставить під сумнів можливість застосування механіки для розуміння сутності живого. Організм не може бути машиною, оскільки машина має тільки рушійну силу, тоді як організм має також і організуючу силу. Організм має бути представлений моделлю «істоти, що спроможна самоорганізуватися». Як бачимо, вже понад два сторіччя тому вчені ставили питання про взаємозв'язки складності й самоорганізації.

### *Нелінійне мислення*

Істотний внесок у становлення нелінійного мислення як нового стилю мислення в природознавстві зробила І.Добронравова [134]. Вона показала, що нелінійне мислення розширює межі раціональності в точному природознавстві, відкриваючи можливості єдиного розуміння людини і природи.

Термін «нелінійне мислення», спорадично вживаний дослідниками, вдало підкреслює головну обставину, за якої виявляються незастосовними попередні наукові підходи, що здавалися раніше універсальними. Врахування нелінійності фізичних взаємодій, біологічних і соціальних процесів висуває на перший план нестійкість і неоднозначність ситуації вибору і його необоротність, спонтанність процесів формування нових структур з елементів середовища і нелокальний характер дії при цьому параметрів порядку, що забезпечує цілісність новоутворень. Зрозуміло, що старе, «лінійне» мислення, пише І. Добронравова, орієнтоване на універсальність дії оборотних динамічних законів, тут абсолютно незастосовне.

Стиль наукового мислення функціонує в науці як динамічна система методологічних принципів і нормативів, детермінуючих структуру наукового знання, його конкретно-історичну форму. Стиль мислення обумовлюється науковою картиною світу, що задає загальні уявлення про структуру і закономірності дійсності в рамках певного типу науково-пізнавальних процедур і світогляду [201, 96]. І.Добронравова розвиває це положення.

Говорити про появу нового стилю наукового мислення, пише вона, можна лише тоді, коли розширення нової наукової картини світу (НКС) на основі нових наукових результатів і категоріальне осмислення понятійних структур нових теорій стануть адекватними новому рівню наукового пізнання дійсності. Поки ж нелінійне мислення як новий стиль наукового мислення ще формується, у

самосвідомості вчених воно представлене несистематично, як ряд рис, виражених у формі заперечення стандартів класичної науки: нестійкість і нерівноважність систем, що розглядаються; необоротність процесів самоорганізації; порушення симетрії в унітарних калібрувальних теоріях тощо.

Дуже важливим моментом виступає спосіб бачення світу. Як пишуть у своїй книзі «Порядок з хаосу» І.Пригожин і І.Стенгерс, «наше бачення природи зазнає радикальних змін у бік множинності, темпоральності та складності» [230, 41]. І далі. «Перед нами не постає колишня дилема трагічного вибору між наукою, що прирікає людину на ізоляцію в навколишньому світі, позбавленому чарівності, й антинауковими ірраціональними протестами, тому, що ми як вчені починаємо відшукувати свій шлях до складних процесів, що формують найбільш знайомий нам світ – світ природи, в якому розвиваються живі істоти і їх співтовариства. Ми... вступаємо в світ такого, що виникає», [230, 79].

Отже, бачення світу в сучасному точному природознавстві базується на розумінні розвитку. Всі об'єкти цього світу, включаючи сам світ, розглядаються в науковій картині світу як об'єкти, що виникають і розвиваються. Подібним чином трактуються і загальні форми буття цього світу, що виступають як онтологічні відповідності найважливіших категоріальних співвідношень, втілених у понятійних структурах теорій самоорганізації.

На перший погляд, питання про нелінійність мислення надто затеоретизоване, в ньому дуже багато термінології, незвичної для мислення економіста. Однак зміна наукової картини світу, про яку було сказано в попередній главі, вже не повинна викликати будь-яких сумнівів у тому, що необхідно докорінно перебудувати методологію пізнання економічної дійсності. Часи «чорно-білого зображення» вже відійшли в минуле. Сучасний світ різноманітний і динамічний. Категоричні крайнощі в розв'язанні будь-яких питань уже є неприйнятними. Слід навчитися правильно сприймати і вирішувати проблему складності.

Ось що пишуть про це І.Пригожин і І.Стенгерс: «Нині ми знаємо, що людське суспільство являє собою надзвичайно складну систему, здатну зазнавати величезну кількість біфуркацій, що підтверджується безліччю культур, які склалися за порівняно короткий період в історії людства. Нам відомо, що такі складні системи мають високу чутливість по відношенню до флуктуацій. Це вселяє в нас водночас і надію, і тривогу: надію на те, що навіть малі флуктуації можуть посилюватися і змінювати всю їх структуру (це означає, зокрема, що індивідуальна активність зовсім не приречена на безпорадність); тривогу – тому, що наш світ назавжди позбавився гарантій стабільних, неминущих законів. Ми живемо в небезпечному і невизначеному світі, який вселяє не почуття сліпої впевненості, а лише... почуття помірних сподівань» [230, 386].

У цій цитаті мова йде про суспільство як про складну систему. Однак специфіка нинішньої ситуації полягає в тому, що в сучасній НКС є усвідомленою єдність у відношенні людини до суспільства і до природи. Тенденція до

усвідомлення єдності людини і природи, природи і суспільства дає шанс для нового розуміння відповідальності людини за свої дії, оскільки і слабкі флуктуації, що вносяться нею у природне існування, посилюючись, можуть мати планетарні наслідки.

Описуючи нову НКС, ми спиралися на певне коло категоріальних співвідношень, акцентуючи увагу на їх онтологізації. Такий погляд на картину світу, власне, і є погляд з точки зору стилю наукового мислення.

На думку І.Добронравової, специфіка нелінійного мислення визначається не тим, що ще якісь філософські категорії виявилися освоєними науковим співтовариством, яке виявило їх застосовність і евристичність при вивченні нових об'єктів пізнання. Так, група категорій детермінації, діючих у нелінійному мисленні, в порівнянні зі стилем мислення квантової фізики збагатилася категоріями «основи» й «умови». Але ця обставина аж ніяк не вичерпує сутності такого явища, як формування нелінійного мислення. Новий стиль мислення – це не чергове розширення стилів мислення попередньої «фізики існуючого». Певним чином він протистоїть цьому стилю взагалі. Новизна сучасної ситуації, вважає Добронравова, полягає в тому, що в нелінійному мисленні евристичними виявляються цілісні категоріальні структури діалектики як методу. Складність сучасної ситуації вбачається ще і в тому, що застосування нелінійних методів виводить наукові дисципліни за колишні рамки. Так, фізика високих енергій змикається з космологією; нелінійна термодинаміка виходить і на фізичну, і на хімічну кінетику; виникла така нова наукова дисципліна, як фізика живого. Таким чином, формуються не просто новий стиль мислення, а нові наукові співтовариства його носіїв.

Які ж методологічні принципи виражають ідеї розвитку і цілісності в сучасному нелінійному стилі наукового мислення?

Насамперед, це принцип порушеної симетрії. Саме порушення симетрії означає появу відмінностей: перехід від хаосу до порядку, зародження нових структур. Мова йде і про порушення симетрії хаотичних флуктуацій вакууму при зародженні Всесвіту в космології, і про порушення локальних симетрій при послідовних фазових переходах Всесвіту, що розширюється, зв'язаних з розгалуженням типів фізичних взаємодій, народженням елементарних частинок, тобто структуруванням елементної основи світу, що є основою подальшого його впорядкування. При цьому порушується і часова симетрія (з'являється необоротна спрямованість процесів), і просторова (взаємна орієнтація руху елементів, потім просторова орієнтація утворених з них систем). В економіці дуже важлива симетрія у відтворювальних процесах суспільного продукту, в обороті грошової маси, у співвідношенні фондів накопичення і споживання тощо.

Аналогічно порушуються часова і просторова симетрії при утворенні дисипативних структур. Необоротний випадковий вибір одного з рішень у точці біфуркації, ентропійний бар'єр, що розділяє минуле і майбутнє, – так виглядає спонтанне порушення часової симетрії. Виникнення стійких граничних циклів (або інших стійких видів рішення нелінійних рівнянь) порушує симетрію у

фазовому просторі, однак і в звичайному просторі має місце порушення симетрії через просторову проекцію граничних циклів або, що найбільш очевидно, при виникненні структур типу осередків Бенара, автоколивань і реакції Белоусова-Жаботінського, хвиль горіння.

Таке спонтанне порушення симетрій при утворенні дисипативних структур також спричиняє виникнення відмінностей: внутрішнього і зовнішнього. Ці відмінності тим більші, чим вище стійкість нового цілого.

Цілісність новоутворених структур виявляється у властивості когерентності руху елементів середовища у флуктуації, що підпорядковує собі інші процеси в початковому обсязі, або у встановленні когерентності багатьох флуктуацій. Найвищий ступінь когерентності в русі частин відповідає найбільш стійкій цілісності, відтворює себе з необхідністю цілого – цілісності квантовомеханічної системи. Ядра, атоми, молекули, живі організми за всієї своєї складності виявляють єдність однієї частинки (одночастинкові спектри характеристичних частот) і спроможні виступати елементною базою подальшого ускладнення (зв'язаного з локальним пониженням ентропії).

Отже, спонтанне порушення симетрії, перехід від нестійкості хаотичного руху до утворення стійкого порядку нового цілого – це не просто опис розвитку загалом. За кожним словосполученням тут постає можливість математичного вираження конкретного фізичного чи економічного змісту.

Існує ще один важливий методологічний момент в описі розвитку як самоорганізації. Це принцип – «випадковість як доповнення необхідності». Шляхи розвитку систем, що самоорганізуються, не визначені. Конкретна історія конкретного об'єкта як ланцюг біфуркацій з випадковим вибором, що відкриває попереду різні набори можливості, постає як необхідна дія причини, в зародженні якої відіграла нееліміновану роль випадковість. Умови, які спроможна асимілювати дана основа, в тому числі і зовнішні умови, сприяють тому, що випадковість доповнює необхідність. Якщо зовнішня дія є резонансною властивостям середовища, то і дія спроможна відіграти велику роль у долі системи. На цьому засновано і розуміння спонтанності появи нового, тобто природного руху розвитку.

Все вищезгадане не тільки не виключає стійкості цілого, що постає, але навіть передбачає таку стійкість, що забезпечується за рахунок його постійного динамічного відтворення. Стійкі стани дисипативних структур, що виникли одного разу, утримуються, незважаючи на великі зовнішні впливи. Чутливі до малих змін правлячих параметрів у точках біфуркацій, у момент виникнення нової необхідності, системи, що самоорганізуються, демонструють свою наявність, підтримуючи необхідність свого існування надалі.

Значення складного полягає не в тому, що ми можемо констатувати наявність великої кількості елементів у будь-якій системі. І.Пригожин, і Ніколіс наводили такий приклад: в одному см<sup>3</sup> води при нормальному тиску і нульовій температурі міститься 10 мільярдів молекул. Чи складна така система? Вони



відповідали негативно. Але та ж вода, ставши сніжинкою і набувши певної впорядкованості, перетворюється у складну систему. «З цього прикладу, – пишуть вони, – випливає важливий висновок: є природнішим або менш двозначним говорити про складну поведінку, ніж про складні системи» [210, 7]. Найбільш примітною рисою у переході від простої поведінки до складної, вважають вони, є впорядкованість і узгодженість системи.

Коли ціле ділиться на частини, то це процес спрощення. І.Пригожина як дослідника більше цікавить зворотний процес – відтворення цілого із складових частин: чи це біологія і фізика, необхідність і випадковість, природничі й гуманітарні науки. Ціле завжди є впорядкованість. Отже, впорядкованість як вираження складності є перша ознака процесу самоорганізації.

У спрощеному уявленні самоорганізація є зміна. І.Пригожин і його колеги по Брюссельській школі створили фундаментальну теорію змін. Книга «Порядок з хаосу» дає початкове уявлення про цю теорію.

### *Теорія змін*

Щоб розкрити сутність теорії змін, слід нагадати, що наукова картина світу з часів І.Ньютона набула механістичного характеру, який відповідав розквіту машинної цивілізації. Механістичний світогляд, зазначає О.Тоффлер, малював картину світу, при якій будь-яка подія однозначно визначається початковими умовами, що задаються (принаймні в принципі) абсолютно точно. В такому світі не було місця випадковості, всі деталі його були ретельно підігнані й знаходилися «в зчепленні», подібно шестерням деякої космічної машини. Надзвичайно швидкий розвиток фабричної цивілізації з її величезними гуркотливими машинами, з блискучими досягненнями інженерної думки, будівництвом залізниць, створенням нових галузей промисловості (таких, як сталеливарна, текстильна, автомобільна) – все це, здавалося б, лише підтверджувало правильність уявлення про Всесвіт як про гігантську заводну іграшку. Однак, як висловився О.Тоффлер, нині машинний вік сумно оплакує свій кінець. Закінчення індустріальної ери з особливою наочністю демонструє обмеженість механістичної моделі реальності [230, 14–15].

Спочатку Ч.Дарвін, а потім А.Ейнштейн розхитали своїми відкриттями механістичну картину світу. Перший вважав, що світова машина розвивається тільки по висхідній лінії, переходячи з менш організованого до більш організованого стану; другий – що світова машина виглядає по-різному, залежно від того, де знаходиться той, хто за нею спостерігає. При цьому детермінізм залишався головною характеристикою НКС. Пізніше квантова механіка зробила, за висловлюванням О.Тоффлера, «масований наступ на детерміністичну модель».

Проте механістична парадигма виявилася досить живучою. «Здійснюваний нею вплив і донині такий сильний, що переважна більшість соціальних наук, особливо економіка, все ще знаходяться під її владою» [230, 16]. Докір О.Тоффлера, звичайно, гіркий. Але він справедливий. Суспільствознавці,

передусім економісти, на початку минулого сторіччя були надто захоплені пролетарською революцією. Вони допомагали політикам «руйнувати до основи» суспільний лад, що тоді існував, а потім споруджували «надхмарні палаци» нового. Природознавство, буквально на очах, народжувало одну революційну ідею за іншою. Перехід від індустріального суспільства з характерними для нього величезними витратами енергії, капіталу і праці до суспільства з високорозвинутою технологією, в якому критичними ресурсами є інформація і технологічні нововведення, неминуче вимагав нової парадигми, яка мала враховувати чинники розупорядкованості, нестійкості, нерівноважності, нелінійності, темпоральності (підвищеної чутливості на хід часу).

Брюссельська школа на чолі з І.Пригожином поставила завдання привести у відповідність новітні успіхи у пізнанні природи з методологією цілісного світорозуміння. Так народилася теорія змін.

Сучасній науці вдалося звільнитися від основоположної тези класичного механіцизму, яка стверджувала: на певному рівні світ влаштований просто і підпадає під дію фундаментальних законів, що є оборотними у часі. Подібна точка зору, вважають І.Стенгерс та І.Пригожин, уявляється сьогодні надмірним спрощенням. Поділяти її – означає уподібнюватися тим, хто бачить у будівлях лише нагромадження цегли. Але з одних і тих же цеглин можна побудувати і фабричний корпус, і палац, і храм. Складність – це реальність, якої слід не уникати, не спрощувати, а сприймати в її цілісності.

Вже у філософії природи Г.Гегеля були передбачені зростаючі рівні складності, а мета природи перебуває в кінцевій самореалізації її духовної основи. Історія природи виявляє своє призначення з появою людини, тобто Духа, що пізнає самого себе. «Гегелівська філософія природи заперечує можливість зведення цих рівнів один до одного, тобто відкидає саму думку про те, що відмінності між ними лише уявні і що природа в основі своїй однорідна і проста» [230, 139–138]. Ідея Г.Гегеля про зростаючу складність у природі випередила природничі уявлення того часу.

Але природознавство прогресувало. Виникли дві могутні галузі науки: про тепло і про електрику. І.Пригожин обґрунтовано вважає, що народження «науки про складне» необхідно зв'язувати з відкриттям Фур'є закону теплопровідності (1811 р.): потік тепла є пропорціональним градієнту температури. Якщо цей закон застосувати до ізольованого тіла, то він обумовлює встановлення однорідності. Інакше кажучи, термодинамічні об'єкти привели до нової порівняно з динамічними об'єктами точки зору – проблеми необоротності.

В іншій галузі науки аналіз результатів дослідів і спостережень за природними явищами, виконаних до середини ХІХ ст., привів німецького вченого Р.Майєра (1842 р.), англійського вченого Д.Джоуля і німецького вченого Г.Гельмгольца (1847 р.) до висновку про існування закону збереження енергії: при будь-яких взаємодіях тіл енергія не зникає безслідно і не виникає з нічого. Енергія тільки передається від одного тіла до іншого або перетворюється з однієї

форми в іншу. Внутрішня енергія системи, ізольованої від будь-яких взаємодій із зовнішнім середовищем, не змінюється при будь-яких взаємодіях всередині системи. Так виник постулат про фундаментальну інваріантність, який криється за всіма трансформаціями, що відбуваються в природі. Необоротність – найголовніша властивість трансформації.

### **Необоротність процесів**

У понятті самоорганізації досить істотне значення має явище необоротності, яке криє в собі, за висловлюванням І.Пригожина, стрілу часу. Наведемо елементарний приклад з фізики, яким скористався І.Пригожин: якщо злити в один посуд дві такі рідини, як спирт і воду, то з досліду відомо, що згодом вони змішаються. Зворотний процес – спонтанне розділення суміші на чисту воду і чистий спирт – ніколи не спостерігається. Отже, змішування спирту і води – необоротний процес. Можна навести приклад оборотності: якщо змішати воду і бензин, то суміш, що відстоялася, розділиться на бензин (зверху) і воду (знизу). Це явище іноді використовують автомобілісти, намагаючись «дотягнути» до зупинки на залишках бензину. В економіці явище необоротності – природний атрибут.

У фізиці необоротними називають такі процеси, які можуть мимовільно, спонтанно здійснюватися тільки в одному певному напрямі, в зворотному напрямі вони можуть бути лише однією з ланок більш складного процесу. Інакше кажучи, необоротний процес означає, що система не може повернутися в початковий, вихідний стан.

### ***Другий принцип термодинаміки і «стріла часу»***

Принципи термодинаміки були сформульовані в середині XIX ст., після винаходу парової машини, коли взаємодія теплової, електричної і механічної роботи викликала до себе значний інтерес. Згідно з однією з версій першого принципу термодинаміки, що являє собою принцип збереження енергії, у будь-якій закритій системі енергія не зникає і не виникає, а переходить з однієї форми в іншу. Другий принцип термодинаміки (принцип ентропії) описує тенденцію систем до переходу з стану більшого порядку до стану меншого порядку. Ентропія – це міра безладності, або розупорядкованості системи. Чим більше розупорядкованість, тим вище ентропія. У XIX ст. американський математик і фізик Дж.Уїллард Гіббс розробив теорію статистичної термодинаміки для оборотних систем в умовах рівноваги. Представники Брюссельської школи сформулювали теорію нерівноважних необоротних систем.

Спочатку формулювання другого принципу термодинаміки, яке дало можливість уперше кількісно виразити необоротність, запропонував в 1924 р. Саджай Карно, тобто це було зроблено ще до відкриття принципу збереження енергії. Р.Клаузіус дав новий опис циклу Карно з урахуванням вказаного закону (1850 р.).

Через п'ятнадцять років він увів поняття ентропії, призначенням якого було надати завершеності другому принципу термодинаміки і необоротним процесам.

Другий принцип термодинаміки вказує напрям можливих енергетичних перетворень і тим самим виражає необоротність процесів у природі. Р.Клаузіус показав, що неможливо перевести теплоту від більш холодної системи до більш гарячої при відсутності інших одночасних змін в обох або навколишніх тілах. Зрозуміло, здійснюючи роботу за рахунок зовнішнього джерела енергії, можна переносити енергію від холодного тіла до гарячого. Другий принцип термодинаміки має ймовірнісний характер. На відміну від принципу збереження енергії, який може бути застосований до окремих атомів і молекул, другий принцип термодинаміки є застосовним лише до систем, що складаються з дуже великого числа частинок. Для таких систем необоротність процесів пояснюється тим, що зворотний перехід повинен був би привести систему у стан з такою малою ймовірністю, що практично не відрізняється від неможливості.

Другий принцип термодинаміки дозволяє зрозуміти, чому деякі джерела енергії, що знаходяться навколо нас, втрачаються марно. Привабливим здається використання майже безмежного запасу внутрішньої енергії, що міститься в атмосфері і водах океанів. Однак цю внутрішню енергію не відносять до енергетичних запасів. Адже для отримання роботи за рахунок цієї енергії необхідно мати такий величезний «холодильник», який приймав би частину цієї величезної кількості теплоти і при цьому не нагрівався сам до температури океану. Але водночас робота двигуна без «холодильника» заборонена другим принципом термодинаміки.

Наявність неоднозначності (біфуркації), що є характерною для нерівноважних фазових переходів, абсолютно не виключена при конкретно-історичному розгляді формоутворення структурних одиниць речовини. Тому тут цілком може використовуватися те категоріальне відрізнення процесів самоорганізації від фазових переходів іншого роду, яке наводить І.Пригожин у зв'язку з розширенням фізичного розуміння категорії часу. Саме завдяки неоднозначності вибору в точках біфуркації час у теоріях самоорганізації набуває справжньої необоротності.

На відміну від динамічних теорій – класичних, релятивістських, квантових (де час оборотний), у термодинаміці дисипативних структур час перестає бути простим параметром, а виявляється поняттям, що виражає темп і спрямованість подій. І це дуже важливо в економіці. Ще є політики, які прагнуть повернути історію назад. На їх думку це можливо, якщо цього захочуть всі. Однак і за цієї умови суспільні часи не можна перевести “на годину назад”, як це робиться при переході на літній час. Можна щось перенести із досвіду минулого в сучасність, але якщо це сприятиме прогресу.

Спрямованість часу диктувалася і класичною термодинамікою. Напряму «стріли часу» задавався там зростанням ентропії. Досі суперечність між динамічним і термодинамічним способами опису дійсності та розумінням часу

вирішувалася згідно з методологією фізики, так би мовити, на користь динаміки. Тобто динамічний опис вважався фундаментальним, а другий принцип термодинаміки – результатом наближених процедур, зв'язаних з макроскопічним розглядом. Такий погляд підкріплюється і тією обставиною, що динамічний опис у системах, що описуються термодинамікою, здійснювався на мікроскопічному рівні. Стандартна ж пояснювальна схема зв'язувала пошуки сутності із зверненням до більш низького рівня структурної організації матерії. Динамічний опис розглядався як більш фундаментальний ще і внаслідок його мікроскопічності.

Другий принцип термодинаміки розглядається як фундаментальний динамічний принцип. І.Пригожин пише: «Застосування другого принципу дозволяє нам визначити новий внутрішній час, який, у свою чергу, дає можливість сформулювати порушення симетрії, що знаходиться в основі другого принципу. Як було показано, введений нами внутрішній час існує тільки для нестійких динамічних систем. Його середнє узгоджується з динамічним часом (у відповідних ситуаціях)» [229, 246]. Однак І. Пригожин зазначає, що за своїми наручними годинниками ми можемо вимірювати свій середній внутрішній час, але поняття зовнішнього і внутрішнього часу абсолютно різні.

І.Пригожин, розділяючи думку про фундаментальність мікроскопічного підходу, проводить важливу роботу з встановлення відповідності між термодинамікою і динамікою (в її класичному і квантовому варіантах). Розвиваючи уявлення про внутрішній і зовнішній можна, вважає він, використати їх відмінності для розгляду співвідношення між стійкими та нестійкими структурами. При цьому найбільш фундаментальні стійкі структури нашого світу – молекули, атоми, ядра – можна розглядати як результат попередньої самоорганізації.

Хоча структура нижчого рівня може брати участь як елемент у нерівноважному процесі утворення структури вищого рівня, тобто у процесі, що характеризується внутрішнім часом, для неї цей час є зовнішнім, а внутрішні процеси через свою періодичність не асоціюються з часом, що розуміється як вираження темпу і спрямованості подій. Якщо врахувати, що реальним внутрішнім часом буває лише для процесів становлення, то можна вважати, що при періодичному відтворенні себе цілим, його внутрішній час набуває фіктивного, уявного характеру. Це означає, що для повнішого і точнішого розуміння процесів саморозвитку матерії можна використати поняття комплексного часу. Події, що відбуваються в об'єктивному світі, розгортаються тоді не на лінії реального часу, а в площині комплексного часу.

### *Дисипативні структури*

Відкриті системи, в яких спостерігається приріст ентропії, отримали назву дисипативних. У таких системах енергія впорядкованого руху переходить в енергію нерегульованого хаотичного руху, тобто в тепло. Якщо закрити систему

вивести із стану рівноваги, то в ній почнуться процеси, що повертають її до стану термодинамічної рівноваги, в якому її ентропія досягає максимального значення. З часом ступінь нерівноважності буде зменшуватися, однак у будь-який момент часу ситуація буде нерівноважною. Щодо відкритих систем, то відтікання ентропії назовні може врівноважити її зростання в самій системі. В цих умовах може виникнути і підтримуватися стаціонарний стан. Такий стан Берталанфі назвав поточною рівновагою. За своїми характеристиками поточна рівновага може бути близькою до рівноважних станів. У цьому випадку виробництво ентропії є мінімальним (теорема Пригожина). Якщо ж відтікання ентропії перевищує її внутрішнє утворення, то виникають і розростаються до макроскопічного рівня великомасштабні флуктуації. За певних умов у системі починає відбуватися самоорганізація – утворення впорядкованих структур із хаосу. Ці структури можуть послідовно переходити у більш складні стани. Такі утворення в дисипативних системах І.Пригожин назвав дисипативними структурами.

Дисипативні структури є результатом розвитку власної внутрішньої нестійкості в системі. Процеси самоорганізації можливі при обміні енергією і масою з навколишнім середовищем, тобто при підтримці стану поточної рівноважності, коли втрати на дисипацію компенсуються ззовні.

Схожість процесів виникнення дисипативних структур з фазовими переходами в рівноважних системах дала привід називати їх нерівноважними (кінетичними) фазовими переходами. Формальна спільність кінетичних і рівноважних фазових переходів полягає в кооперативному характері процесу, зумовленому тим, що в системі, яка має безліч ступенів свободи, знаходиться одна або декілька таких, зміна якої викликає зміну інших.

Таким чином, на відміну від нерівноважної статистичної фізики закритих систем, де аналізуються процеси релаксації, наближення до рівноважного стану, синергетика (термодинаміка відкритих систем) розглядає зворотний процес утворення й еволюції дисипативних структур, що все ускладнюються, коли системи прагнуть до менш імовірного стану, еволюціонують із зменшенням ентропії. Оскільки в процесі ускладнення збільшується кількість параметрів для їх опису, то структури набувають індивідуальності, неповторності. У зворотному процесі повернення до положення термодинамічної рівноважності поведінка різних систем стає подібною і, врешті, єдиним параметром, що визначає функції розподілу, стає температура.

Дисипативні структури поділяються на часові, просторові та просторово-часові. Прикладами часових структур є періодичні, коливальні та хвильові процеси. Типовими прикладами просторових структур є: перехід ламінарної течії у турбулентну, перехід дифузійного механізму передання тепла у конвективний. Прикладами ж просторово-часових структур є режим генерації лазера і коливальні хімічні реакції. Виникнення когерентного випромінювання в лазері відбувається при досягненні потужності накачування (енергії, що підводиться )

порогового значення. Атоми або молекули робочого тіла лазера, що випромінювали світло до цього незалежно один від одного, починають випускати світло погоджено, в одній фазі.

Фазовий перехід у фізиці означає стрибкоподібну зміну фізичних властивостей при безперервній зміні зовнішніх параметрів. Нерівноважний фазовий перехід визначається флуктуаціями. Вони наростають, збільшують свій масштаб до макроскопічних значень. Виникає нестійкість і система переходить у впорядкований стан. Нерівноважні фазові переходи різної природи мають загальні характеристики. Насамперед упорядкування зв'язане із пониженням симетрії, що зумовлене появою обмежень через додаткові зв'язки (кореляції) між елементами системи.

Таким чином, дисипативні структури можна розглядати як органічне ціле, що відтворює умови свого існування у взаємодії з середовищем і спроможне до саморозвитку.

### *Теорія катастроф*

Виникнення дисипативних структур має пороговий характер. Нерівноважна термодинаміка зв'язала пороговий характер з нестійкістю, показавши, що нова структура завжди є результатом розкриття нестійкості внаслідок флуктуацій. З математичної точки зору, нестійкість і пороговий характер самоорганізації зв'язані з нелінійністю рівнянь. Для лінійних рівнянь існує один стаціонарний стан, для нелінійних – декілька. Як бачимо, пороговий характер самоорганізації пов'язаний з переходом з одного стаціонарного стану до іншого.

Втрата системою стійкості називається катастрофою. Точніше, катастрофа – це стрибкоподібна зміна, що виникає при плавній зміні зовнішніх умов. Математична теорія, що аналізує поведінку нелінійних динамічних систем при зміні їх параметрів, називається теорією катастроф. Її основою є нова галузь математики – теорія особливостей гладких відображень, що є деяким узагальненням задач на екстремум у математичному аналізі.

Початок було покладено 1955 р. американським математиком Г.Уїтні. Після опублікування наукових праць Р.Тома (що дав теорії назву) почався інтенсивний розвиток як самої теорії катастроф, так і її численних додатків. Значення елементарної теорії катастроф полягає в тому, що вона зводить величезне різноманіття ситуацій до невеликої кількості стандартних схем, які можна детально дослідити раз і назавжди.

Траєкторія нелінійної динамічної системи в багатовимірному фазовому просторі поводить досить незвичайно. За певних умов існує сфера, яка притягає до себе всі траєкторії з навколишніх сфер. Вона була названа «дивним атрактором» Лоренца. Потрапляючи в неї, навіть дуже близько розташовані траєкторії розходяться і мають дуже складну і заплутану структуру. У дивному атракторі Лоренца вибране наздогад рішення буде блукати і згодом пройде досить близько до будь-якої точки атрактора. За топологією дивний атрактор

являє собою так звану фрактальну безліч, що характеризується дробовою розмірністю. Швидке розходження двох близьких на початковий момент часу траєкторій означає дуже велику чутливість рішень до малої зміни початкових умов. Цим зумовлена велика трудність або навіть неможливість отримання довгострокового прогнозу поведінки нелінійних динамічних систем.

Теорія катастроф визначає сферу існування різних структур, межі їх стійкості. Для вивчення ж динаміки систем необхідно знати, яким саме чином нові рішення рівнянь «відгалужуються» від відомого рішення. Відповідь на такі питання дає теорія бифуркацій (розгалужень), тобто виникнення нового рішення при критичному значенні параметра. Момент переходу (катастрофічний стрибок) залежить від властивостей системи і рівня флуктуацій.

### *Явище віртуальності*

Зв'язок між елементами атомної системи, з точки зору такої релятивістської квантової теорії, як квантова електродинаміка, здійснюється шляхом обміну віртуальними квантами полів (фотонами у разі електромагнітної взаємодії між ядром і електронами в атомі). Віртуальні кванти полів перетворюються в дійсні лише при наданні системі необхідної енергії, а без цього являють собою особливий тип існування на межі можливого і дійсного.

Поняття віртуальності тісно пов'язане з тим, які системи, що розглядаються нами, є квантовими. Час існування віртуальних квантів полів визначається згідно з співвідношенням невизначеностей енергією, що відповідає масі й енергії пар частинок, що поглинаються і народжуються. Оскільки добуток цієї енергії на час існування частинок не повинен перевищувати постійної Планка, інакше буде порушений закон збереження енергії, то чим більшою є енергія віртуального кванта, тим меншим є час його існування. Таким чином, хоч ядро, атом, молекула відкриті стосовно фізичного вакууму тих полів, квантами яких є їх елементи, період віртуальної взаємодії є малим порівняно з тривалістю життя цілого, а ціле є досить стійким. Періодичні процеси, що постійно відбуваються у стійкому атомі, якщо проігнорувати зв'язок атома з фізичним вакуумом, насправді відбуваються в уявному часі: віртуальні кванти, що реалізують взаємодію між електроном і ядром у нерелятивістських моделях з далекодією, принципово не можуть існувати в дійсності, обмін ними відбувається миттєво, відповідно – час їх існування уявний. Але якщо ідеалізацію далекодії зняти, то для внутрішнього часу можна повернути його комплексний характер: час існування віртуальних квантів полів має не тільки уявну, але і дійсну компоненту, тому при доданні енергії віртуальні електрон і позитрон можна перетворити в дійсні і збільшити час їх життя.

Слід зазначити, що тільки враховуючи відкритість атомної системи стосовно фізичного вакууму, можна теоретично коректно описати його стійкість як динамічну. Ця відкритість, що пов'язана з постійним віртуальним енергетичним обміном з вакуумом, не може бути названа дисипацією у власному



значенні слова (електрони не втрачають енергії), проте можна, очевидно, принаймні метафорично, говорити про «віртуальну дисипацію». Це словосполучення, яке доречно використати до цілого, сталого, стійкого і замкнутого, говорить про динамічність його внутрішніх процесів, про постійне відтворення становлення з точки зору відомого результату.

У першому розділі зазначалося, що віртуальність стала невід'ємною рисою простору Internet. Вона вривається в економічну дійсність. Поверховий погляд пов'язує віртуальність з чимось несерйозним. Проте якщо це явище дало можливість суттєво поглибити розуміння мікросвіту, то зважене поширення віртуальності на економічні процеси спроможне, на наш погляд, надати динамізму структурним трансформаціям. Складність багатьох понять у теорії самоорганізації не повинна бути перешкодою до використання цієї теорії щодо реформування економічної системи. Теорія самоорганізації має допомогти вченим-економістам поповнити свій методологічний арсенал.

### **Детермінованість у розкритті процесів самоорганізації**

Методологічна потреба в такому аналізі досить відчутна, оскільки традиційне розуміння причинності у «фізиці існуючого», націленої на відображення стійких об'єктів, стабільних лінійних зв'язків, рівноважних станів і оборотних процесів, навряд чи є доцільним щодо застосування до необоротних процесів становлення, які протікають у станах, далеких від рівноважних, і відповідно щодо закономірностей, що виражаються нелінійними рівняннями.

«Детерміністські закони фізики, – пише І.Пригожин, – що раніше були єдиними прийнятними законами, нині з'являються перед нами як надмірні спрощення, майже карикатура на еволюцію» [229, 16]. Ця сувора оцінка відноситься, передусім, до динамічних законів, які виражають необхідність поза її зв'язком з випадковістю і тому трактують зміни як передбачені й оборотні.

Вказане може навести на думку, що досить звернутися до концепції ймовірносної причинності, виробленої внаслідок діалектико-матеріалістичної інтерпретації статистичних закономірностей, зокрема квантово-механічних, і врахування ролі випадковості в її діалектичному зв'язку з необхідністю при описі процесів самоорганізації є забезпеченим. Незважаючи на привабливість концепції ймовірносної причинності (де випадковість, цілком за Енгельсом, є «вияв необхідності») для вирішення проблеми детермінації у відображенні процесів самоорганізації її застосування все ж недостатньо.

В теоріях самоорганізації випадковість відіграє більш важливу конструктивну роль. У точках біфуркації система випадковим чином «обирає» шлях еволюції. Це означає, що мова йде вже не про вияв, а про доповнення необхідності.

Постає питання, чи досить для коректного категоріального опису цих процесів тих трьох пар категорій детермінації, якими традиційно користувалася методологія фізики: «причина» і «наслідок», «необхідність» і «випадковість»,

«можливість» і «дійсність»? На думку І.Добронравової, описані вище суперечності, до яких приводить традиційне розуміння способів детермінації у класичній «фізиці існуючого», повинні застерегти від використання цих обмежених категоріальних схем при спробі осмислення закономірностей «фізики виникаючого» [134, 101].

Вона застосувала до категоріального осмислення детермінації процесів самоорганізації ту категоріальну структуру, яка була вироблена в історії філософії для становлення як «переходу сутності справи в існування», тобто зробила наголос на гегелівському «вченні про сутність». Це пов'язано з тією обставиною, що розуміння деяких явищ як процесів самоорганізації можливе лише на теоретичному рівні при проникненні в їх сутність, а в своєму безпосередньому бутті такі різні явища, як робота лазера, горіння свічки, цунамі або биття серця не виявляють своєї єдності як процеси самоорганізації.

Було показано, якщо йдеться про детермінацію явища, то «все, що є, необхідно розглядати не як існуюче безпосередньо, а як встановлене; не можна обмежуватися існуючим буттям або визначеністю взагалі, а слід повертатися від цього початкового буття до його основи» [121, 72]. Цей рух пізнання в принципі повинен теоретично відтворювати логіку становлення нового в його детермінації основою і умовами.

Як відомо, Г.Гегель, відтворюючи в «Науці логіки» перехід сутності в існування, знаходить у ньому місце і категорії причини. Але причинне відношення тут розглядається не як зовнішня і випадкова визначеність, що є характерним для механічного способу дії. Причиною є субстанція, оскільки вона «породжує деяку дію, деяку дійсність, яка є лише встановлена, однак, завдяки процесу дії, разом з тим також і необхідна дійсність» [122, 311]. При цьому категорія субстанції виступає при розкритті внутрішнього відношення необхідності, яка розглядається як процес, що передбачає існування трьох моментів: умов, предмета і діяльності. Якщо ж врахувати, що діяльність розуміється Гегелем як саморух форми, приведення в дію предмета як реальної основи, яка знімає себе в дійсності, з одного боку, і приведення в дію випадкової дійсності, умов, – з іншого, то стане очевидним, що відносини детермінації в їх діалектичному розумінні не зводяться до причинності і не протиставляються їй.

При підході до існування як до буття, що виникло з основи, детермінація цього існування визначається і основою, і умовами, і способом асиміляції умов основою. Саме формування причини в цьому процесі опосередковане діалектикою можливого і дійсного, необхідного і випадкового, внутрішнього і зовнішнього, змісту і форми.

Аналіз показує, що застосування гегелівського положення щодо ситуації біфуркацій, приводить до висновку про те, що випадковість виявляється доповненням необхідності, причому ця необхідність при будь-якому варіанті вибору має свою основу й умови реалізації, а крім того, і значущість флуктуації, і сама ситуація вибору об'єктивно обґрунтовані [134, 106]. Ця характеристика показує

ситуацію самоорганізації, коли в проміжках між біфуркаціями система управляється макроскопічними законами хімічної кінетики, а в околицях біфуркації, перебуваючи в стані «неспокійного інобуття дійсності і можливості», коли дійсність містить у собі різні й рівноймовірні можливості, система, здійснивши випадковий вибір, знову вийде на шлях необхідності, дії причини, що постала.

Проблема детермінації значною мірою зв'язана з умовами розвитку системи. Що стосується умов самоорганізації, то тут І.Добронравова виділяє декілька груп. Передусім, вважає вона, багато з умов є умовами самоорганізації лише настільки, наскільки забезпечують існування її основи – нелінійність середовища. Така відкритість системи і її нерівноважність, якщо джерелом нелінійності є зовнішня дія (це нагрів до певної критичної температури – осередки Бенара, енергетична накачка лазера, створення перепаду тиску, достатнього для утворення турбулентності в потоці та інш.). Про ці умови не можна сказати, що вони знімаються основою при становленні іншого. Тут відбувається становлення самої основи.

Інша група умов пов'язана із забезпеченням стійкості новоутворених когерентних структур. Ця група умов асимілюється основою, що приводить до появи когерентних структур як принципово нового, іншого порівняно з початковим станом системи. Передусім, такою умовою є відкритість системи і її віддаленість від рівноваги. Саме ця обставина термодинамічно забезпечує локальне зменшення ентропії і передання надлишку виробленої ентропії до навколишнього середовища.

При цьому важливо зазначити, що вище йшлося про внутрішні флуктуації, що виникають мимовільно в нелінійному середовищі, і, знову таки, про внутрішні ж умови, які дозволяють цим флуктуаціям, набувши певного розвитку, стати причиною. Пізніше, коли ми перейдемо до розгляду економічних систем, то покажемо, що саме внутрішні чинники зумовлюють природу структурної трансформації.

Що стосується можливостей впливу інших параметрів на процеси самоорганізації, то слід враховувати, що навіть незначний вплив на нелінійну систему в околиці, що схильна до біфуркації, може визначити її подальшу долю, тоді як на віддаленні від неї цей вплив не відчувається. Тут виникає явище резонансного збудження.

Як показала І.Добронравова, зв'язок внутрішнього і зовнішнього для дисипативних структур, як і для відкритої нестационарної цілісності, залишається дуже тісним, а межа між ними – умовною. Власне, всі елементи середовища в даній сфері стають «внутрішніми» для дисипативної структури, виконуючи певні функції у складі її частин. Однак елементи ще не закріплені за цими частинами і можуть виконувати різні функції, динамічно переміщуючись з однієї частини системи до іншої. Крім того, при зміні зовнішніх параметрів, ті ж елементи утворюють інші структури. І якщо І.Пригожин йде «від існуючого до виникаючого», роблячи найважливіший крок від буття до розуміння його

генетичних основ, його становлення, то не менш важливим є зворотний шлях – від виникаючого до існуючого, процес теоретичного відтворення необоротного шляху еволюції і розуміння основ виникнення й існування стабільних об'єктів як необхідних етапів на цьому шляху.

Концепція ймовірної причинності, що відіграла важливу роль у методології науки, зокрема при діалектико-матеріалістичному тлумаченні квантової механіки, є обмеженою, як обмежена і квантова механіка як оборотна динамічна теорія. Причина і наслідок тут є зовнішніми стосовно один одного, а необхідність повністю окреслює коло потенційно можливого. І.Пригожин намагається встановити відповідність між динамікою і термодинамікою, зробити другий принцип термодинаміки принципом динаміки, що спричиняє введення операторів ентропії і часу, які приводять до неунітарних перетворень у квантовій механіці і роблять її необоротною теорією. Ця праця ще не закінчена і не прийнята науковим співтовариством. Але в будь-якому варіанті переходу від «фізики існуючого» до «фізики виникаючого» адекватний категоріальний опис детермінації процесів формоутворення знаходиться, на думку І.Добронравової, на шляху освоєння і розвитку природничонаукової методології класичних категоріальних структур діалектики. Ми поділяємо цю думку.

### 2.1.3. Елементи механізму самоорганізації

Механізм самоорганізації можна представити з різних сторін, тобто він сам по собі структурований. Найбільшу актуальність має та структура, яка розкриває взаємозв'язок внутрішніх елементів самоорганізації. Для розкриття цього питання звернемося до методологічної частини праці російських учених А.Мартінова, В.Артюхова, В.Виноградова [195]. Йдеться про загальну теорію систем, яку розробив Ю.Урманцев [274]. Ці автори дали дуже стислий, чіткий і дохідливий виклад цієї теорії.

Загальна Теорія Систем почала розроблятися Ю.А.Урманцевим у 1968 р. На відміну від попередніх системних теорій, ЗТС(У) побудована на аксіоматичних передумовах, яких усього п'ять: Існування, Безліч об'єктів, Єдине, Єдність, Достатність, тобто в основі теорії немає ніяких припущень або початкових правил – всі подальші твердження виводяться формальним шляхом з цих п'яти основних категорій.

Об'єкт-система – це композиція або єдність, побудована по відносинах (в окремому випадку – взаємодія)  $г$  безлічі відносин  $\{R\}$  і обмежуючих ці відносини умов  $z$  безлічі  $\{Z\}$  з первинних елементів  $m$  безлічі  $\{M\}$ , виділеної на основах  $a$  безлічі основ  $\{A\}$  з універсуму  $U$ . При цьому безлічі  $\{A\}$ ,  $\{R\}$  і  $\{Z\}$  як нарізно, так і спільно, можуть бути пустими або містити  $1, 2, \dots$ , нескінченне число однакових або різних елементів.

Незважаючи на певну зовнішню громіздкість даного визначення, воно досить евристичне і відрізняється жорсткістю і водночас простотою. Насправді –

система декларується як деяка єдність, а не будь-яка сукупність змінних (як, наприклад, у кібернетичному трактуванні Ешбі), що цілком відповідає загальноприйнятим інтуїтивним уявленням. У системі передбачаються відносини (взаємозв'язки) між її первинними (неподільними на даному рівні розгляду) елементами, які, у свою чергу, визначаються не довільно, а лише відповідно до цілком певних основ. Самі ж відносини при цьому не будь-які, а обмежуються деякими умовами (законами композиції), що усуває невизначеність на стадії їх встановлення. Більше того, у визначенні допускається існування пустих систем (нуль у математиці, пустота у фізиці і т.д.), які не знаходили належного відображення в попередніх варіантах ЗТС, так, як і вимога накладення на відносини обмежуючих їх умов.

Слід відмітити, що наведене визначення є універсальним і описує будь-який об'єкт або явище навколишньої дійсності. Всі вони складаються з первинних елементів  $\{m\}$ , об'єднаних певними відносинами  $\{r\}$ , які обмежені заданими умовами  $\{z\}$ . Це перше і, мабуть, найбільш фундаментальне для подальшого викладу узагальнення.

Крім визначення об'єкта-системи в ЗТС(У), вводиться ще одне поняття, яке було відсутнім у попередніх системних теоріях – «система об'єктивного роду».

Система об'єктів одного роду – це за сутністю закономірна безліч об'єктів-систем одного і того ж роду. Причому, приналежність до того ж самого роду означає, що кожний об'єкт-система має загальні, родові ознаки (одну й ту ж якість), а саме: кожен з них побудований чи з усіх разом, чи з частини фіксованих первинних елементів відповідно до частини або ж до усіх фіксованих відносин, з частиною або з усіма фіксованими законами композиції, реалізованими в системі об'єктів даного роду, що розглядається.

Введення цього поняття дозволяє оперувати не тільки абстрактними множинами, але й родовими поняттями – категоріями, що є природними для біологічних систем і людського суспільства.

Уявлення про конкретну систему як складову системи об'єктів одного роду відкриває можливості для наступного рівня узагальнення. Основна складність у застосуванні підходу «зверху» на практиці полягає саме в узагальненні звичних уявлень і виході на вищий рівень опису досліджуваних систем. Абстрагування від конкретних «законів композиції» і перехід до родових категорій є відправною точкою для пошуку і виявлення загальних властивостей у системі об'єктів одного роду, які стосовно конкретних об'єктів є надсистемними. Крім цього, «піднявшись над системою», ми отримуємо можливість порівнювати закони композиції різних підсистем, що сприяє кращому розумінню ролі та місця системи, яка досліджується в колі інших аналогічних, і відкриває можливості для пошуку нетривіальних аналогій і схожості. Поняття механізму починається з усвідомлення ізоморфізму.

### *Системний ізоморфізм*

Еволюція надзвичайно економна, і у своїх витворах часто повторюється, тиражуючи в різних інтерпретаціях одні й ті ж форми, об'єкти, процеси, які, як правило, є найбільш оптимальними з точки зору фундаментальних законів природи. Поняття системного ізоморфізму є концентрованим вираженням цих процесів, постулює схожість не тільки серед об'єктів, що відносяться до однієї родової категорії, а й серед систем, що мають принципові відмінності.

Для практики схожість не має дуже великої цінності, для неї цікавішим є спеціально розроблений алгоритм прогнозу схожості, що дозволяє за формальними ознаками проводити цілеспрямований пошук схожості в системах різного роду.

Для повноцінної реалізації цього алгоритму необхідно:

1) встановити принципові особливості об'єкта-системи або системи об'єктів даного роду;

2) побудувати абстрактну модель, ізоморфну щодо цих особливостей оригіналу;

3) відібрати з уже відомих науці об'єктів-системи або системи об'єктів даних родів, такі, що є ізоморфними щодо даної моделі;

4) установити ізоморфізм початкового об'єкта-системи або системи об'єктів даного роду стосовно відібраних об'єктів-систем або систем об'єктів даних родів.

Сам алгоритм досить простий і зрозумілий, однак за ним криється цілий пласт надзвичайно цікавих, актуальних і дещо нових ідей.

Перша частина алгоритму передбачає етап моделювання – надзвичайно поширений метод дослідження, згідно з яким побудований весь сучасний системний аналіз; друга частина алгоритму передбачає виявлення аналогів.

Моделювання економічної системи (а механізм реалізації будь-якої речі – це теж система) являє собою формалізований опис за допомогою математичного апарату взаємозв'язків між елементами економічної системи і динамікою її функціонування.

Моделювання дозволяє не лише поглибити пізнання реально існуючих предметів і явищ (живих і неживих систем, інженерних конструкцій, різноманітних процесів – фізичних, хімічних, біологічних, економічних, соціальних), але й створити алгоритм оптимізації процесів функціонування і розвитку.

Предметним називається моделювання, в ході якого дослідження ведеться на моделі, відтворюючої основні геометричні, фізичні, динамічні і функціональні характеристики “оригіналу”. На таких моделях вивчаються процеси, що відбуваються в оригіналі – об'єкті дослідження або розробки. Особливо це характерно для вивчення на моделях властивостей будівельних конструкцій, різноманітних механізмів, транспортних засобів і т. п.

Механізм самоорганізації – це не просто сутнісна ознака самоорганізуючого процесу чи сукупність цих ознак. Це поняття має більш глибинний зміст, у ньому органічно поєднується об'єктивна і суб'єктивна природа процесу. В неорганічній матерії, для якої процеси самоорганізації також притаманні (як це було показано в першій главі), питання внутрішньої суб'єктивності досить незвичне, особливо з точки зору ортодоксального марксизму. Однак сучасне природознавство довело реальність щось подібного до внутрішньої самосвідомості і в неживій природі, інакше вона не розвивалася за алгоритмом самоорганізації, самоускладнення. В людському суспільстві, де суспільний розум акумулює весь спектр і глибину духовної культури, суб'єктивна природа визначає не лише модель майбутнього стану, а й алгоритм оптимального руху до нього. Тут вже не “буття визначає свідомість”, а свідомість конструює потенційне буття.

Отже, поняття моделювання є гносеологічною категорією, що характеризує один з важливих шляхів пізнання. Можливість моделювання, тобто переносу результатів, отриманих в ході побудови і дослідження моделей, на оригінал, заснована на тому, що модель в певному сенсі відображає (відтворює, моделює) якісь його риси. При цьому таке відображення (і зв'язана з ним ідея подібності) засноване, явно або неявно, на точних поняттях ізоморфізму між об'єктом, що вивчаються, і деяким іншим об'єктом “оригінал” (більш детально в роботах: (Вальт Л. Пізнавальне значення модельних представлень в фізиці. Тарту, 1963; Глушков В. Гносеологічна природа інформаційного моделювання //Вопросы философии, №10, 1963; Новик І. Про моделювання складних систем, М., 1965; Моделювання як засіб наукового дослідження, М., 1965; Веников В. Теорія подібності і моделювання применительно до задач електроенергетики, М., 1966; Штофф В. Моделювання і філософія, М. - Л., 1966; Бусленко Н. Моделювання складних систем. М., 1968; Морозов К. Математичне моделювання в науковому пізнанні, М., 1969; Проблеми кібернетики, М., 1969; Уемов А.. Логічні основи засобу моделювання, М., 1971; Налимов В. В., Теорія експерименту, М., 1971).

Результативність моделювання значно зростає, якщо при побудові моделі і перенесенні результатів з моделі на оригінал можна скористатися деякою теорією, що використовує ідею подібності. Для явищ однієї і тієї ж фізичної природи така теорія, основана на використанні поняття вимірності фізичних величин, добре розроблена (у фізичному моделюванні, теорії подібності тощо). Але для моделювання складних систем і процесів, що вивчаються, наприклад, в кібернетиці, економіці, аналогічна теорія ще не розроблена, як і зумовлений інтенсивний розвиток теорії великих систем - загальної теорії побудови моделей складних динамічних систем живої природи, техніки і соціально-економічної сфери. Передумова цього – поглиблення теорії розвитку.

### *Загальна теорія розвитку*

Необхідно визнати, що послідовної теорії розвитку поки ще не створено – є спеціальні теорії еволюції для біологічних систем [90; 266], космологічні гіпотези [299], термодинамічні теорії [211] (від «теплової смерті всесвіту» до дисипативних структур), проте жодна з них не здатна претендувати на роль загальної, придатної для опису розвитку суспільства і біосфери з єдиних позицій. Створення такої теорії – справа майбутнього. Тут же ми розглянемо окремі елементи, що виходять із ЗТС, які могли б бути покладені в основу теорії розвитку.

Первинним елементом розвитку, згідно з ЗТС, виступає елементарна зміна [273]. Отож, розвиток є нічим іншим, як послідовністю змін. Ця послідовність, що встановлює відносини між елементарними змінами, характеризується відповідним законом композиції – свого роду «схемою процесу». Саме за цією схемою ми судимо про процеси розвитку, надаючи їм категорій «швидко-повільно», «прогресивно-регресивно-циклічно» тощо. Є істотним, що первинними елементами при цьому є самі зміни, а не їх матеріальні або ідеальні носії, за «схемою» можуть розвиватися абсолютно різні системи. Прогрес, наприклад, може бути науково-технічним, особистнісним, соціальним, духовним тощо – незалежно від природи об'єктів цей тип розвитку має одні й ті самі особливості.

Якщо, виходячи із ЗТС, уявити сам розвиток як первинний елемент деякої динамічної системи, то отримаємо свого роду «суперрозвиток», що за своїм змістом співпадає з поняттям макроеволюції. Відмітною його особливістю буде зміна різних типів розвитку, які задаються відповідними первинними «схемами», згідно з певним загальним законом (композицією). Існування загального закону свідчить про те, що будь-який розвиток має не випадковий характер – об'єктивно існують закономірності, що є загальними для процесів перетворення і розвитку систем будь-якої природи.

Одна з таких закономірностей впливає безпосередньо з поняття «суперрозвиток». Зміна однієї «схеми» процесу на іншу – це серйозна якісна зміна в системі, що сприймається як криза. Оскільки необхідність цих змін закладена в самій сутності «суперрозвитку», то слід визнати, що безкризового розвитку не існує – рано чи пізно настане час, коли системі для продовження еволюції стане необхідною зміна типу розвитку, інакше він просто не відбудеться і щонайбільше виродиться в рівноважне існування. Криза – необхідний етап в розвитку всякої системи, тому розглядаючи розвиток, не можна обійти проблему кризи.

### *Криза*

Із загальнотеоретичної системної точки зору криза відображає якісні зміни в системі – появу або зникнення елементів, відносин, законів композиції.



Погіршення будь-яких кількісних показників, з яким традиційно (і часто суб'єктивно) пов'язують поняття кризи, насправді не є таким – воно може викликати докризову ситуацію, проте, поки не відбулися якісні зміни, це ще не криза [140].

За типом змін, що відбуваються, виділяються два типи криз – деструктивні й конструктивні. До деструктивного типу відносяться всі явища, що традиційно розуміються як криза – коли «щось розвалюється» – і внаслідок цього відбуваються якісні зміни. Поняття конструктивних криз з цього погляду дещо незвичне, однак різкі якісні зміни можуть відбуватися в системі не тільки при її розпаді, а й в ході природної еволюції, коли в ній нічого не зникає, а навпаки, з'являється нове. Процес прогресивного розвитку – це ланцюжок конструктивних криз, прикладами яких може слугувати будь-яка з «технологічних революцій» – від парової машини до комп'ютера.

Незважаючи на типологічні відмінності, для всіх кризових процесів властиві певні схожі риси, що дає підстави для їх діагностики й прогнозування. Слід зауважити, що зміна «схеми процесу» насамперед стосується систем управління – старі керуючі механізми вже ослаблені й зникають, нові тільки формуються і ще не зміцніли. У цих умовах незалежно від того, якою була стара система і якою очікується нова, сама система, будучи «наданою самій собі», поводить найбільш «природно», тобто згідно з самими загальними законами розвитку, пізнання яких робить її поведінку під час кризи передбачуваною.

Ослаблення старої схеми відносин приводить до того, що в системі істотно зростає різноманітність. Це відбувається через збільшення частки периферійних підсистем, які раніше траплялися рідко, і розмивання «ядра» з підсистем, що переважали до того. Породжуючи широку різноманітність структур, система селективно «шукає» цінну комбінацію, яка в нових умовах і стане домінантою.

Точка кризи за властивостями подібна до моменту фазового переходу – всі стани рівноймовірні, біфуркації можливі в будь-якому напрямі. Причиною їх можуть слугувати навіть випадкові зовнішні чинники, які виступають як своєрідні «ядра кристалізації». Після виникнення останніх процеси йдуть лавиноподібно і завершуються в короткі терміни. Ця властивість критичної точки є найсильнішим нелінійним механізмом управління і не має собі рівних щодо енергозатрат – буде достатнім у певний момент внести необхідні «ядра кристалізації», а все інше система «зробить сама». Стратегія управління через кризу – не утопія. В металургії давно використовують фазові діаграми для отримання потрібних сплавів, фізики успішно використовують властивості точки Кюрі для отримання речовин із заданими магнітними властивостями. У теоретичному відношенні є абсолютно реальним визначення стратегії управління через кризу в економічних системах. Розвиток не складається із суцільних криз, кризи лише відрізняють один етап розвитку системи від іншого. За кризою йде стабілізація.

### *Стабілізація*

Стабілізація (від лат. *stabilis* - тривкий, постійний) означає зміцнення, приведення в постійний тривкий стан або підтримання цього стану будь-яких речей. Стабілізація економіки – це гальмування економічного спаду; закріплення і підтримання показників функціонування економіки на певному рівні. Політика стабілізації є складовою економічної політики уряду, що направлена на забезпечення контролю над економічною ситуацією в країні з метою досягнення повної зайнятості, підтримання низького рівня інфляції, зростання обсягу ВВП. Для стабілізації економіки держава вдається до використання кредитно-грошових і бюджетних важелів для зниження рівня безробіття, зниження рівня інфляції. Класичний механізм стабілізації інвестицій і заощаджень – механізм автоматичного підтримання рівноваги заощаджень і інвестицій в умовах гнучкої ставки відсотка. Цей механізм дозволяє рівновазі заощаджень і інвестицій співпадати з природним рівнем національного продукту.

Політика стабілізації ґрунтується на вченні про економічні цикли (чередування певних фаз: підйом, криза, депресія, поживлення), а також на теорії ділового циклу (теорії, згідно якої рушійними силами економічних циклів виступають: 1) по Дж. М. Кейнсу - коливання сукупного попиту. При цьому сукупний попит визначає обсяг інвестицій, коливання якого, в свою чергу, викликають коливання сукупного попиту і рівня ділової активності; 2) по К. Марксу – коливання норми прибули; 3) по М. Фрідману - коливання пропозиції грошей; 4) по Й. Шумпетеру - технологічні зміни (інновації)).

Стабілізація має бути узгоджена з основним критерієм розвитку системи. Останній означає – збільшення запасу вільної енергії, яка може бути вивільнена для здійснення корисної роботи. При цьому зовсім не важлива природа самої системи – чи це примітивна теплова машина чи економіка величезної країни – якщо система нерівноважна і обмінюється речовиною та енергією з навколишнім середовищем, то для неї є властивими всі найбільш загальні закономірності розвитку. Наприклад, у звичних термінах марксистської політекономії вказаний критерій розвитку формулюється як закон додаткової вартості або додаткового продукту – відмінність лише у визначеннях, а за значенням ці поняття ізоморфні. Відомий учений Г. Беккер недавно отримав Нобелівську премію за теорію економічної мотивації соціальних явищ, однак ті ж самі мотивації елементарно походять із принципу найменшої дії, відомого у фізиці близько ста років.

Повертаючись до загальних енергоречовинних закономірностей щодо прогресуючого розвитку, зазначимо, що у зв'язаній системі зростання вільної енергії є можливим, як завдяки зовнішнім чинникам – екстенсивний шлях розвитку, так і внутрішнім – інтенсивний. У реальних умовах, коли потужність потоку є кінечною, екстенсивний розвиток завжди має межу, після якої системі для подальшого розвитку необхідно перейти на інтенсивний шлях, пов'язаний із зростанням ефективності використання отримуваної енергії, підвищенням

власного ККД, що буде означати концентрування енергії в одиниці об'єму.

Однак й інтенсивний шлях розвитку не може бути нескінченним – при ККД, близькому до одиниці, він завершується – системі нікуди розвиватися далі. В цьому стані слід здійснити вибір – чи то деградувати, вичерпавши весь запас ресурсу, чи зробити замкнутими енергоречовинні цикли і функціонувати рівноважно. Внаслідок такого «природного відбору» зберігаються лише ті системи, які функціонують згідно з принципами замкнутих циклів. Цей тип розвитку отримав назву «екологічного».

Слід зауважити, що дослідження всіх можливих способів обміну речовиною та енергією в абстрактній системі, що самоорганізується, привело до структури, яка з досить переконливою точністю, аж до дрібних деталей співпадає із структурою екосистем, визначеною в екології емпірично. Це є додатковим підтвердженням необхідності переорієнтації техносфери на біологічні принципи функціонування, які властиві саме для екологічного типу розвитку.

Висновки очевидні. Перший полягає в неминучості переходу будь-якої матеріальної системи, що розвивається, від екстенсивного шляху розвитку до інтенсивного, а потім і до екологічного. Нині за всіма ознаками ми перебуваємо на етапі переходу до інтенсивної моделі, і попри всі розмови постіндустріальної епохи, пройде ще чимало часу до того моменту, коли людство зможе перейти на «замкнуті цикли». Другий висновок має ознаку фатальності – з енергоречовинної точки зору будь-який розвиток є обмежений. Навіть якщо вдасться вирішити проблему термоядерного синтезу, то асиміляційна спроможність середовища, на жаль, не дасть можливості людству розвиватися безмежно і «вінцем» його розвитку, як і раніше, будуть замкнуті енергоречовинні цикли.

Чи означає це кінець історії? Безумовно, ні, і тут буде доречною така еволюційна аналогія. При формуванні біосфери вся сонячна енергія спочатку йшла на збільшення біомаси. Коли ж «цикли замкнулися» і біомаса планети стабілізувалася, став можливим такий процес, при якому вся енергія, що надходила і надходить, практично цілком перетворювалася в інформацію – різноманітність біоти, способи її існування, первинні навички, пізніше – безпосередньо в людські знання [127]. Тобто, сутність екологічного шляху розвитку – опосередкована трансформація енергії в інформацію, знання. Прогрес і подальший розвиток, безумовно, матимуть місце, але в принципово іншій – інтелектуальній сфері.

### *Стійкість*

Будь-який розвиток, не кажучи про рівноважне функціонування, може відбутися лише за умови, якщо система стійка – в іншому випадку вона може просто не вийти з чергової кризи. Проблемі присвячено багато наукових розробок, у тому числі й серйозних математичних [227]. Однак, як і у випадку з розвитком, сфера застосовності кожної з них досить вузька і відноситься швидше до спеціальних випадків, ніж до широкого спектру систем. Наприклад, у розглянутому вище термодинамічному наближенні можна виділити екстенсивні

чинники стійкості (загальний обсяг речовини-енергії, контрольований системою) й інтенсивні, які визначаються виробляючими характеристиками самої системи. Проте, якщо для опису енергоречовинної компоненти цих показників досить, то інформаційну, структурну складову стійкості з енергетичних позицій оцінити надзвичайно важко – тут є необхідними принципово інші підходи. Почнемо з найбільш загального наближення.

Застосування ЗТС щодо дослідження феномена стійкості у гранично абстрактному вигляді дозволило виділити такі основні її групи:

1) Видима стійкість 1-го роду. Це, власне, не стійкість, а її псевдоаналог, сутність якого в тому, що внаслідок невірної організації спостережень змінюється одне, а реєструється інше. Очевидно, що в міру накопичення змін, система може в будь-який момент просто розсіпатися, досить «несподівано» для спостерігача. Наприклад, в кінці 90-х років чимало фахівців з прогнозування запевняли, що Україну в 2000 році і в подальші роки чекатиме сповільнене падіння ВВП, промислового виробництва тощо. В дійсності споглядається зростання і досить високими темпами.

2) Видима стійкість 2-го роду. Вона виявляється в тому випадку, якщо частина ознак середовища є незмінною і система не має відповідних компенсаторних механізмів – так, наприклад, тропічні рослини нестійкі до морозів. При незмінному середовищі подібна система може існувати як завгодно довго, проте, будь-яка зміна відповідних ознак веде до втрати стійкості.

3) Групова стійкість. Це випадок справжньої стійкості, при якому система має у своєму розпорядженні повну групу компенсаторних механізмів для всіх можливих типів змін (у тому числі й «псування» самих механізмів). Такою стійкістю відрізняються багаторазово дубльовані системи життєзабезпечення космічних і підводних апаратів, атомних станцій і небезпечних виробництв. Реалізація цього механізму, без сумніву, надзвичайно марнотратна, тим більше, що і тут трапляються несподіванки.

4) Адаптивна стійкість 1-го роду. Передбачає наявність у системі обмеженого (явно неповного) набору механізмів, які, проте, здатні компенсувати зовнішнє збурення шляхом створення адаптивних ланцюжків із комбінацій тих елементів, що вже є. Стійкість 1-го роду відрізняється тим, що збурення послідовно «розсіюється» на елементах ланцюжка, породжуючи на виході нульовий результат. Так, наприклад, працюють механізми самоочищення біологічних систем або промислові очисні споруди.

5) Адаптивна стійкість 2-го роду. Має схожий механізм компенсації, однак у цьому випадку ланцюжок не лінійний, а замкнутий у цикл, внаслідок чого з'являється можливість за декілька «проходів» компенсувати збурення, що за потужністю перевершує можливості окремого ланцюжка. По суті, це механізм зворотного зв'язку або гомеостаза, добре вивчений у кібернетиці.

6) Відкладена стійкість. Це така група стійкості, яка характеризує можливості системи щодо уникнення впливу збурюючого чинника і навіть

дозволяє не мати відповідних компенсаторних механізмів. Стадо оленів, до речі, мінняє пасовисько через його виснаження, йдучи в іншу точку простору, а проліски «втікають» від конкурентів у часі шляхом раннього цвітіння.

Основна ідея стійкого розвитку: стійке – означає насамперед те, що передбачається, і лише потім – те, що піддається будь-яким впливам. В еволюційному плані спроможність до передбачення майбутнього є, мабуть, чи не єдиним адаптаційним механізмом, який дав можливість людині в буквальному значенні слова завоювати планету. Тому єдиною перспективою, яка робить можливим стійкий розвиток будь-якої держави, є зміщення пріоритетів в інтелектуальну сферу – передусім у науку і освіту. Послідовна реалізація пріоритетів на науку і освіту, крім забезпечення власне стійкого розвитку, допоможе водночас закласти «ядра кристалізації», які дозволять швидко і з найменшими втратами пережити наступну системну кризу.

### *Адаптивність і різноманітність*

Знання механізмів реалізації адаптивної стійкості дозволяє прогнозувати поведінку складних систем і будувати раціональні стратегії управління.

Реальні системи завжди мають декілька необхідних потоків речовини та енергії, і вони різні. Це приводить до постановки завдання про вивчення різноманітності та його впливів на стійкість – завдання, що вже давно поставлено в екології, але є зовсім новим для наук про людське суспільство [290].

Механізм адаптивної стратегії забезпечення стійкості полягає в тому, що у відповідь на несприятливі зовнішні зміни система реагує перебудовою структури, в основному зберігаючи початковий склад і, до певної межі, навіть розмір. Отже, мірою адаптивної стійкості є число потенційно можливих комбінацій, які спроможна породити система в цих умовах. Кількісно визначити її для реальних систем можна шляхом розрахунків за наявними формулами.

Не менший прогностичний потенціал криється у дослідженні залежності стійкості системи від її структури.

Як з'ясується, адаптивна стійкість залежить від різноманітності елементів нелінійно і найбільшою стійкістю характеризуються не самі різноманітні системи, а ті, в яких існує свого роду «баланс» між різноманітністю й одноманітністю. Оскільки ці системи внаслідок підвищеної стійкості в реальних системах зустрічаються частіше, назовемо їх ядром, а крайні, менш стійкі – периферією.

Консервативна периферія (не досить різноманітна, але енергетично потужна система) погано сприймає зміни, пов'язані зі зникненням різноманітності. Кінцевий її стан характеризується значно меншою адаптивною стійкістю, ніж початковий, і вона з великою ймовірністю просто деградує. Зате поява нових для цього класу систем типів елементів надзвичайно сприятлива для них – адаптивність кінцевого стану в них підвищується так сильно, що внаслідок змін вони напевно будуть мати селективні переваги.

Кризова периферія (є різноманітною, однак, з малопотужними елементами) при деструктивних змінах (зникнення елемента різноманітності) виявляє парадоксальні властивості – замість пониження адаптивної стійкості, вона її, навпаки, підвищує, причому, досить різко. Зрозуміло, що саме вона отримує в цих умовах селективну перевагу. Додання ж групи різноманітності впливає на її майбутнє несприятливо – адаптивність кінцевого стану знижується.

Ті системи, що становлять ядро (середня різноманітність, середня потужність) є найбільш інерційними та передбачуваними – із зменшенням різноманітності трохи знижують адаптивність, із збільшенням – трохи підвищують, не виявляючи ніяких екстремальних властивостей. Слід наголосити на особливій ролі ядра в процесах розвитку – це найбільш збалансований, гармонійний стан, до якого прагнуть системи в ході природної еволюції. Названу особливість необхідно враховувати при розгляді будь-якої реальної системи з вираженими ядерними властивостями – вона не визнає штучного розвитку однієї із своїх підсистем, тому з метою розвитку ядра необхідно розвивати не якусь окрему частину, а всю систему в цілому.

Для економіки проблема адаптації ядра (центра) і периферії (регіонів) дуже актуальна. Раніше центр вирішував все, сьогодні він намагається робити це, але змінилися регіони. Останні справедливо вимагають розмежування повноважень і чіткого дотримання правових угод. Система, що пригнічує елементи, не може розраховувати на стійкий розвиток. Ця азбучна природознавча істина ще до кінця не усвідомлена суспільство-знавством.

Навіть такий короткий опис механізму самоорганізації тем, що відносяться до різних структурних типів, дає цілком достатнє уявлення щодо прогностичного потенціалу, закладеного в синергетичний. Не менш важливе й інше – остання дає можливість узагальнювати безліч різних ознак системи в єдину інтегральну оцінку, що має безпосередню смислову цінність для аналізу ситуації і прийняття рішень. При цьому гранична абстрактність моделей є безперечним достоїнством, оскільки робить їх придатними для опису практично будь-яких систем незалежно від природи останніх, що є достатньою передумовою для побудови прогнозів і вироблення стратегій управління.

## 2.2. Суспільний розвиток з позицій синергетики

### 2.2.1. Застосування ідей самоорганізації в соціологічній сфері

Важливість нової парадигми для розуміння внутрішнього механізму розвитку нестійких ситуацій, кризових і перехідних історичних процесів стала очевидною для багатьох суспільствознавців у середині 1990-х рр., коли відомий міжнародний теоретичний журнал опублікував цілу підбірку дискусійних матеріалів [54]. З'явилися відповідні дослідження в Росії і в Україні [80; 81; 99; 213].

З кінця 80-х років учені, що працюють у сфері математичного моделювання соціальних і, зокрема, історичних процесів стали використовувати понятійний апарат нелінійної динаміки (такі поняття: атрактори, в т.ч. дивні, теорію біфуркацій, фрактали, складні методи аналізу динамічних рядів). Перші дослідники в цьому напрямі йшли шляхом перекладу нових математичних понять і термінів на «діалекти» соціальних наук і проголошення теорії самоорганізації новою парадигмою наукового знання [33; 35]. Багато в чому праці цього напрямку спиралися на відомі праці нобелівського лауреата І.Пригожина і його школи [229; 230].

Однією з помітних праць концептуального характеру є стаття Ф.Мюллера-Бенедикта «Хаос і самоорганізація: нові теоретичні положення в соціальних науках» [41 – S. 26–93]. У першій частині статті автор аналізує ті поняття, з допомогою яких вводяться методи нелінійної динаміки в соціальні науки, а також можливості їх адекватного застосування. Необхідно засвоїти елементи настільки ж глибоко, як і сам системний підхід, з якого вони виходять, адже системні методи давно стали основоположними у більшості галузей науки. Автор зосереджується на двох, як на його думку, різних способах введення нової парадигми в соціальні науки, а саме: на побудові нових концепцій на базі її понять і застосуванні нових кількісних методів, з нею пов'язаних.

Стосовно спекулятивних теорій автор наводить важливі прагматичні заперечення: «Класи явищ, до яких застосовуються нові методи, – якісні перетворення, стрибки, еволюція, складні взаємодії – в соціальних науках завжди відносилися до найголовніших проблем, що настійно вимагають пояснень. Тому, на противагу природничим наукам (де за традицією, що історично склалася, тривалий час існував лише детермінований світ іманентних зв'язків), тут для цих випадків існують теоретичні пояснення, цілком усталені. А тому наукове введення нової парадигми в соціальні науки полягає в тому, щоб замінити досі існуючі пояснення новими або принаймні такими моделями пояснень, які б не вступали в суперечність з уже досягнутими результатами» [41 – S. 35]. Йдеться про використання таких понять як «фазовий простір», «дивний атрактор», «біфуркація», «хаос» тощо.

Теоретичне моделювання здається Ф.Мюллеру-Бенедикту найбільш привабливим застосуванням нової парадигми в соціології. Основним

методичним посиланням щодо такого моделювання є наступний рецепт. Візьмемо (після формалізації відповідної соціологічної проблеми) деякі «розумні» гіпотези, зв'язуючі параметри задачі, як початкові припущення; далі напишемо для них відповідні рівняння (звичайно, нелінійні) і будемо досліджувати їх вирішення (за допомогою комп'ютера). Так ми отримаємо інформацію про поведінку нашої системи в різних ситуаціях, побачимо атрактори, хаос та інше, чого ми не в змозі вивести за допомогою звичаєної логіки з наших початкових гіпотез.

Досить плідно працює у сфері застосування ідей самоорганізації до різних суспільних процесів професор Штутгартського університету Вольфганг Вайдліх. Фізик-теоретик за освітою, Вайдліх захопився проблемами застосування кількісних методів у соціології під прямим впливом свого друга і колеги, професора Г.Хакена, який заклав основи синергетики як науки. Нині професор В.Вайдліх є директором Інституту теоретичної фізики у Штутгарті й очолює там напрям з кількісного моделювання соціальних процесів. 1991 р. з'явилася праця, що підводить певні підсумки досліджень вченого, названа ним «Фізика і соціологія – синергетичний підхід». Дуже швидко математична модель Вайдліха, що описує взаємодію «кооперативних» і «антагоністичних» сил у суспільстві, стала класичним прикладом у математичній соціології, з часом витримала безліч узагальнень і удосконалень від дослідників з інших країн [100; 168].

В.Вайдліх вважає, що розрив між двома культурами – природничою і гуманітарною – глибокий, але він не є нездоланим. Цей розрив буде подоланий завдяки процесу конвергенції наук, новий етап якої відбувається в наш час. Завдяки розвитку методів нелінійної динаміки і теорії хаосу значно змінився вигляд природничих наук, що підійшли до адекватного опису складних систем. Зустрічний рух може продемонструвати і соціологія. Соціологія вже виробила фундаментальний підхід до математизації. Універсальний математичний опис використовується на певному макроскопічному рівні для статистичного аналізу багатокomпонентної системи із заданими змінними, саме ж введення змінних походить з мікроописування і використовує багатий феноменологічний та «інтуїтивістський» апарат класичної гуманітарної науки. Таким чином, глибокі аналогії соціальних і фізичних систем мають неявний характер і виникають як наслідок структурної подібності схожих макроописувань незалежно від їх конкретної мікрореалізації.

Вайдліх справедливо зазначає, що, як правило, соціальні системи складніші, ніж типові фізичні системи – тут багато рівнів, які не тільки вертикально підпорядковані, вони можуть і перетинатися між собою, утворюючи горизонтальні зв'язки (сім'я, школа, партія, університет, фірма, уряд тощо). У критичному стані можуть змінюватися відразу багато характеристик, і при цьому не завжди легко відділити «швидкі» змінні від «повільних». Найбільш доступним є моделювання окремих секторів суспільства – субструктур, що виявляють найбільшу стабільність при змінах. Ці структури вже давно



вивчаються соціальними науками на якісному рівні, й здавалося б, через зазначені труднощі, не допускають кількісного підходу. Проте саме до цього відноситься ключове зауваження В.Вайдліха, що роз'яснює його погляд на проблему математичного моделювання в соціології. Будь-який якісний підхід, оперуючи поняттями «більше – менше», «домінування – зникнення», «прискорення – уповільнення», «протидія – підтримка», вже передбачає можливість кількісної оцінки явищ. З іншого боку, основний результат кількісних моделей, що формулюється у висновках, завжди має якісний характер, відповідаючи на ті ж самі питання про змінні системи. Глобальна динаміка системи (циклічність, стійкість, хаотична поведінка), що визначається кількісною моделлю, є її якісною характеристикою. До того ж модель дозволяє дослідити такі стани системи, які не реалізовані на цей час, але потенційно впливають на її поведінку, і тим самим уточнює структуру сектора суспільства, що вивчається. Відповідно до специфіки змінних такі моделі можна використати надалі для коротко – і середньострокових прогнозів.

Наступним кроком у праці В.Вайдліха є обґрунтування ним ймовірносного підходу в соціологічному моделюванні і побудова простору змінних і параметрів, застосованих при аналізі «регулярної» динаміки процесів в окремому секторі суспільства. Ця побудова універсальна і має справу з найбільш загальними властивостями вказаних соціальних рівнів, задаючи безліч наборів «сторін життя» як параметрів порядку, його конкретні реалізації як колективну характеристику суспільства й індивідуальні позиції. Опускаючи конкретні деталі введення соціологічних змінних, зазначимо лише основний теоретичний результат – керуюче рівняння для функції розподілу ймовірності (значущість такого рівняння в синергетиці підкреслював Г.Хакен). Його застосування розроблені В.Вайдліхом для розв'язання завдань, пов'язаних з формуванням громадської думки, міграціями населення, утворенням конфігурацій міст і поведінкою нерівноважних економічних структур.

Прикладом упровадження методів нелінійної динаміки в дослідженнях, що є «на межі» між економікою й економічною історією, можна назвати наукові статті, вміщені у науковому збірнику «Нелінійна динаміка, хаос і економетрика», надрукованого 1993 р. в США. У статті Р.Дж.Тауна «Хвилі злиття і структура часових рядів поглинання і злиття» досліджуються процеси поглинання і злиття фірм у різних секторах економіки США і Великобританії. Факт існування хвиль у динаміці поглинання одних корпорацій іншими був відомий економістам ще на початку ХХ ст., коли його було виявлено на матеріалі виникнення і розвитку великих трестів під час підготовки антитрестівського законодавства. Однак, природа їх залишається нез'ясованою до кінця.

Слід зауважити, що кількість досліджень, в яких застосовується «нелінійна наука», різко зросла за останні 3–4 роки (має місце своєрідний «вибух» наукового знання). Так, у вересні 1995 р. в університеті Умеа у Швеції пройшла конференція з проблем біфуркацій і хаосу в економічних і соціальних системах.

Матеріали конференції є доступними через глобальну мережу Internet. Головою конференції був один з творців математики хаосу, автор теорії фрактальних множин, професор Йельського університету Бенуа Мандельброт. У конференції взяли участь 36 учених з Європи, Америки, Китаю та Японії. Більшість доповідей була присвячена економічним проблемам, однак у третині доповідей розглядалися і соціальні аспекти.

Значна кількість конференцій і симпозіумів проводиться в Москві, де в травні 1995 р. було створено Московський міжнародний синергетичний форум (МСФ). На думку організаторів, МСФ у перспективі має конституюватися як постійно діюча міжнародна (некомерційна і неурядова) організація вчених, які стурбовані проблемами шляхів розвитку людства, пошуками нової методології пізнання історичного розвитку, виглядом майбутньої цивілізації. МСФ покликаний сприяти кооперативній участі інтелектуалів усього світу в обговоренні й вивченні соціальних і гуманітарних проекцій теорії самоорганізації (синергетики), способів виходу на розвиток світу, що самопідтримується й зберігається.

Багато видатних учених Заходу активно підтримали основні ідеї і програмні установки МСФ і дали згоду увійти до кола постійних асоційованих членів МСФ. Серед них – професор Г.Хакен (директор Інституту теоретичної фізики в університеті Штутгарта, Німеччина), професор Е.Дрор (Університет Єрусаліма, Ізраїль), професор К.Пібрам (Центр досліджень мозку й інформаційних наук. Університет Редфорда, Віргінія, США), професор Е.Моран (Центр трансдисциплінарних досліджень); професор А.Атлан (Відділення біофізики та ядерної медицини, Париж, Франція), професор К.Гюнцль (Лінц, Австрія), академік І.Лукінов (директор Інституту економіки НАН України) та інші.

### **2.2.2. Самоорганізуюча природа світової трансформації**

Соціальна форма руху як вищий структурний рівень у доступному для огляду сучасною наукою спектрі матерії за своєю природою є складною і такою, що самоорганізується. Можливо, десь і колись будуть відкриті більш досконалі форми руху матерії. Але в тому, що є доступним сучасному людському розуму, соціальна форма руху посідає вищий щабель самоорганізації. Цю форму подано в діалектичній єдності суспільного буття і суспільної свідомості. Остання не просто відображає буття, але й творить його нові та прогресивні форми. У свою чергу, свідомість не є замкнутою у самій собі, вона розвивається, змінюється в процесі історичного розвитку суспільства. У цьому обопільному доповненні одним одного і полягає самоорганізуюча природа світової трансформації.

#### ***Прогресивний характер суспільного розвитку***

Не підлягає сумніву той очевидний факт, що людство у своєму історичному розвитку підіймається на дедалі нові щаблі цивілізаційного прогресу. Цей шлях не

позбавлений зигзагів і провалів. І якщо війни сьогодні не тривають протягом ста років, як це було колись у середньовіччі, вони є не менш руйнівними й такими ж деструктивними. Вони перешкоджають суспільному прогресу, але не знищують його. Об'єктивна логіка завжди пробиває собі дорогу.

З середини XIX ст. ставиться питання про плату людства за прогрес у продуктивних силах, про неоднозначність і суперечливість прогресу в різних сферах суспільного життя. Перед людством постало завдання навчитися поєднувати зміни у науково-технічній, соціальній та духовній сферах, щоб між ними не руйнувалася гармонія, щоб бездумне підкорення природи і насильство над історією не підвели людей до безодні.

Розгляд проблеми історичного прогресу слід почати з виявлення взаємозв'язку прогресу і розвитку. Розвиток не можна вважати простим синонімом зміни або прирівнювати його до прогресу. Розвиток – процес більш складний, ніж зміна або сукупність змін. Сформулювати поняття розвитку можна на основі аналізу різних типів універсальних зв'язків, виражених у законах і категоріях діалектики. Розвиток – це особливий тип зміни. Встановлення факту змін, що здійснюються в предметі, ще не свідчить про їх характер, тенденції. Зміни можуть мати кількісний характер. Розвиток же передбачає народження нового, якісні зміни. Але і не всякі якісні зміни є рівнозначними розвитку.

Поняття розвитку виділяє із загальної маси змін такі, які пов'язані з оновленням системи, з її внутрішньою структурною і функціональною зміною, перетворенням на щось нове, інше. Розвиток – процес тривалих, таких, що нагромаджуються, безповоротних, поступальних змін складних системних об'єктів у досить великі інтервали часу (наприклад, еволюція літосфери, екосистем, історичний розвиток людських співтовариств, знарядь і навичок праці, НТП тощо).

Розвиток не можна розуміти як лінійний процес. Так, реальний соціально-історичний розвиток відбувається з постійними відхиленнями у бік, з поверненнями назад, частими є випадки розщеплення, дивергенції процесу, що розвивається. Тут же важливо відзначити дотримання принципу історизму, суть якого полягає в розгляді об'єктів як цілісних систем, виниклих у певних умовах у результаті дії відповідних причин. Необхідно враховувати не тільки обумовленість теперішнього часу минулим, але й розвиток самої сучасності: адже нині протиборствують різні тенденції, формуються альтернативні можливості майбутнього розвитку. Історизм тісно пов'язаний з концепцією детермінації явищ. Історія – не заданий спочатку процес із заздалегідь зумовленим результатом. Об'єктивні закономірності історичного розвитку прокладають собі шлях не в єдино можливій формі. Їх реалізація є варійованою, тому важливо враховувати різноманіття можливих форм, шляхів розвитку.

Найбільш складним типом розвитку є історія суспільства, що включає в себе, крім об'єктивних, також суб'єктивні фактори: погляди, цілі, інтереси людей. Це надзвичайно ускладнює характер детермінації суспільно-історичних

процесів. У реалізації історичних перспектив, можливостей беруть участь людський вибір, ідеали, воля до дії. Теоретичне осмислення історичних процесів вимагає застосування всього комплексу знань, методів діалектики.

У процесах розвитку складно і різноманітно проявляє себе суперечливий характер змін. Двома найбільш загальними, діалектично взаємопов'язаними тенденціями розвитку є прогрес і регрес.

Як уже зазначалося, прогрес – це тип, напрям розвитку, що характеризується переходом від нижчого до вищого, від менш досконалого до більш досконалого. Про прогрес можна говорити стосовно до системи в цілому, до окремих її елементів, до структури та інших параметрів об'єкта, що розвивається.

Поняття прогресу є співвідносним з поняттям регресу. Прогрес передбачає такі диференціацію та інтеграцію елементів і зв'язків системи, які підвищують міру її цілісності, її пристосованість до середовища, функціональну ефективність, стійкість, надійність і забезпечують високий потенціал подальшого розвитку. Якщо ж у результаті процесу розвитку зменшується набір корисних для системи функцій, розпадаються структури, що існували раніше, зменшується кількість підсистем, елементів і зв'язків, що забезпечують існування, стійкість і життєдіяльність даної системи, то такий процес називають регресом.

### *Соціальний прогрес та його критерії*

Уявлення про те, що зміни у світі відбуваються в певному напрямі, виникло в глибокій давнині й спочатку було суто оціночним. У розвитку докапіталістичних формацій різноманітність і гострота політичних подій поєднувалися з надто повільною зміною соціально-економічних основ суспільного життя. Для більшості античних авторів історія – це проста послідовність подій, за якими стоїть щось незмінне; у цілому ж вона малюється або як регресивний процес, що йде по нисхідній від древнього «золотого віку» (Гесіод, Сенека), або як циклічний круговорот, що повторює одні й ті самі стадії (Платон, Арістотель, Полібій). Християнська історіософія розглядає історію як процес, що йде у певному напрямі, як рух до якоїсь установленної наперед мети, що лежить за рамками дійсної історії. Ідея історичного прогресу народилася не з християнської есхатології, а з її заперечення.

Соціальна філософія буржуазії (яка формувалася як клас), що відображала реальне прискорення суспільного розвитку, була овіяна оптимізмом, упевненістю в тому, що «світ розуму» лежить не у минулому, а у майбутньому. Передусім був помічений прогрес у сфері наукового пізнання: вже Ф.Бекон і Р.Декарт вчили, що не треба оглядатися на древніх, що наукове пізнання світу йде уперед. Потім ідея прогресу поширюється і на сферу соціальних відносин (Тюрго, Кондорсе).

Просвітницькі теорії прогресу обґрунтували злам феодальних відносин, на основі яких склалися численні системи утопічного соціалізму. Але

раціоналістичним теоріям прогресу був чужий історизм. Прогрес суспільства в теоріях просвітників мав телеологічний характер, вони зводили у ранг кінцевої мети історії скороминущі ідеали та ілюзії буржуазії. Разом з тим уже Віко і особливо Ж.Руссо вказували на суперечливий характер історичного розвитку. Романтична історіографія початку XIX ст. на протигагу раціоналізму просвітників висунула ідею повільної органічної еволюції, що не допускала втручання ззовні, і тезу про індивідуальність і незрівнянність історичних епох. Однак цей історизм був однобічно повернутий у минуле і часто виступав у ролі апології архаїчних відносин.

Більш глибоке трактування прогресу дав Гегель, виступивши як проти просвітницької зневаги до минулого, так і проти помилкового історизму романтичної «історичної школи». Однак, розуміючи історичний прогрес як саморозвиток світового духу, Гегель не міг пояснити перехід від одного щабля суспільного розвитку до іншого. Його філософія історії перетворюється на виправдання бога в історії.

Діалектичний матеріалізм виробив принципово інший підхід до цієї проблеми, висунув і обґрунтував об'єктивний критерій прогресу. Прогрес не є якась самостійна суть або трансцendentна мета історичного розвитку. Поняття прогресу має сенс лише стосовно певного історичного процесу або явища в суворо визначеній системі відліку. Цілі, прагнення та ідеали, у світлі яких люди оцінюють історичний розвиток, самі змінюються в ході історії, тому такі оцінки часто страждають суб'єктивністю, неісторичністю. Загальна тенденція історичного розвитку – перехід від систем з переважанням природної детермінації до систем з переважанням соціально-історичної, в основі чого лежить розвиток продуктивних сил.

Більш високому рівню розвитку продуктивних сил відповідають і більш складні форми виробничих відносин і громадської організації в цілому, підвищення ролі суб'єктивного фактора. Міра оволодіння суспільством стихійними силами природи, що виражається в зростанні продуктивності праці, та міра звільнення людей з-під гніту стихійних суспільних сил, соціально-політичної нерівності й духовної нерозвиненості – ось найбільш загальні критерії історичного прогресу. У світлі вказаного критерію цивілізації являють собою закономірні стадії поступального розвитку людства.

Але процес цей є суперечливим, а типи й темпи його різними. Звідси й зростання соціального песимізму, численні філософські та соціологічні теорії XX ст., які прямо або непрямо заперечують прогрес і пропонують замінити це поняття або ідеєю циклічного круговороту (Шпенглер, Тойнбі, Сорокін), або «нейтральним» поняттям «соціальної зміни». Значного поширення набувають також різні концепції «кінця історії» та песимістичні антиутопії. У цьому самому дусі інтерпретується багато глобальних проблем сучасності – екологічна, демографічна, продовольча, енергетична, сировинна, загроза ядерної війни, збереження психічного і фізіологічного здоров'я населення.

Сьогодні вже є очевидним, що застосування критеріїв суспільного прогресу при дослідженні розвитку суспільства повинне мати комплексний характер – і не щодо економічної, соціальної, політичної або духовної сфер суспільства, а в цілому, тобто всі сфери розглядаються як частини єдиного цілого, як підсистеми єдиної суспільної системи, що має свою історію.

### *Становлення феномена колективного розуму*

Суспільствознавці вже почали використовувати принцип самоорганізації як важливого методологічного засобу пізнання логіки цивілізаційного розвитку. В праці В.Кременя і В.Ткаченка цілком слушно відзначається: «Проблема проблем сучасності – з'ясувати ступінь самоорганізації українського народу, його здатність самостійно творити державу на рівні вимог сучасної доби» [172, 6]. Далі: «Роль механізму закріплення й подальшої еволюції системоутворення, що її в біосфері відіграє генетичний код, у ноосфері в процесі етногенезу виконує культура. Вона як генетичний код самоорганізації ноосфери визначає рівень матеріального виробництва, стосунки людей з природою та між собою, інформаційно закріплюючись у формі символів, знаків та визначених форм поведінки людей. Кожна цивілізація структурується на основі певного осьового ідеалу, котрий, у свою чергу, включає в себе цілий комплекс системоутворюючих принципів, цінностей і норм – соціонормативну культуру, й закладає модель (формулу) цієї цивілізації» [172, 38–39].

З наближенням цивілізації до своєї критичної межі, як відзначають указані автори, вступає в дію механізм біфуркації. З позиції сучасної науки, біфуркація визначає той момент соціальної еволюції, коли нестабільність системи доходить до краю і найменші зовнішні впливи можуть кардинально її змінити. Пучок соціальних альтернатив, який раніше був порівняно узгодженим, розгалужується, система опиняється перед вибором різних шляхів, і достеменно передбачити, який саме шлях вона обере, неможливо: «За щасливого збігу обставин механізм біфуркації забезпечує перехід системи в стан вищої структурованості, впорядкованості як у просторовому, так і у функціональному сенсі» [172, 41]. Щасливий збіг обставин буде більш імовірним, коли система має пам'ять, а також у певний спосіб запрограмовану мету. Таким є суспільний розвиток.

«Розуміння суспільного поступу як процесу самоорганізації людей, в якому у кризові моменти вирішальну роль відіграють два фактори – усвідомлення історичного досвіду та правильне розуміння суспільного інтересу, – покладає на історичну науку величезну соціальну відповідальність за аналіз та узагальнення досвіду цього процесу» [172, 42].

Якщо суспільна трансформація має чітко виражений самоорганізуючий характер, то він має бути властивий і національній економіці – як складовій частині суспільства. У свою чергу, функціонування і розвиток національної економіки визначаються, насамперед, глибиною і якістю процесу структуризації.

Останній теж підвладний механізму біфуркації, але, як вважає автор, процес структурної трансформації потребує модифікованого механізму біфуркації, який полягає в тому, що механізм біфуркації вмонтовується в систему макроекономічних стабілізаторів, котрі утримують його у межах прогнозованого «коридору відхилень». Це зумовлюється тим, що економічна безпека держави визначається системою «порогових» показників, перевищення яких призводить до руйнації державного і економічного суверенітету.

Нині теоретичний рівень у соціології являє собою досить строкату картину різних підходів і концепцій, схем аналізу тощо, орієнтованих переважно на окремі аспекти в дослідженні суспільства. Але ідею цілісного підходу ще не вдалося реалізувати. Фактично окремі автори абсолютизували різні аспекти суспільства, що від самого початку прирікало на невдачу пропоновані ними підходи. К.Маркс, як відомо, взяв за основу економічний фактор; інші автори (психологи А.Адлер, К.Г.Юнг) намагалися інтерпретувати суспільство з точки зору несвідомого, індивідуального і колективного. Для розробки цілісного підходу необхідним є синтез різних поглядів на суспільство: наукового, правового, морального, образно-емоційного, ірраціонального тощо. Такий синтез, як справедливо зазначають Р.Зобов і В.Келасьєв, може бути реалізований на базі самоорганізаційного підходу, що формується нині й орієнтований на виявлення глибинних механізмів функціонування суспільства [143].

В об'єктах типу суспільства і людини саморозвиток йде за такою схемою. Люди, соціальні групи, організації, що перебувають у рамках цілого, повинні пройти етап поєднання своїх інтересів, цілей і прагнень – породити нові якості, які б поєднували їх інтереси й цілі – самим своїм значенням вони далі коригують рухому цими інтересами і цілями поведінку відповідно до вимог людського співжиття. Самоорганізація і виступає спочатку як рух від нижнього до проміжного і верхнього шарів явищ і далі як зворотний вплив явищ верхнього шару на поведінку компонент нижнього. Якщо порушено якісь етапи в цьому процесі, то порушено і самоорганізацію соціуму. Щоб соціум був таким, який дійсно саморозвивається, необхідно, щоб процеси в ньому проходили відповідно до вказаної схеми.

Слід шукати фактори, які стимулюють активізацію процесів поєднання. Як такі можуть виступати: підвищення рівня цілісності, взаємозв'язку людей і соціальних груп, зростання інформаційної відкритості, поліпшення механізмів обміну інформацією, посилення культурної спільності тощо. Ці проекти можуть бути реалізовані через відповідні соціальні технології.

Як уже зазначалося, різноманітні й різнопланові явища верхнього шару інтегруються в понятті колективного розуму. На перший погляд, може скластися враження, що поняття колективного розуму багато в чому збігається з добре відомим поняттям суспільної свідомості. На думку вказаних вище авторів, це не так. Кожна форма суспільної свідомості, вважають вони, обов'язково включає в себе величезну кількість елементів, які не мають безпосереднього відношення до

процесу функціонування соціуму в певний момент часу. В кожній з цих форм (науці, мистецтві, релігії, філософії тощо.) міститься набагато більше того, що необхідно для нормального функціонування соціуму в той чи інший момент часу. Більше того, там містяться і такі компоненти, використання яких може справити деструктивний вплив на соціум у даний момент часу. Навіть така розвинута форма суспільної свідомості як наука не може бути в повному обсягу використана як компонент колективного розуму. Скажімо, якщо взяти соціологію, то тут присутня велика кількість утопій, стереотипів, міфів, ідеологічних конструкцій тощо. Включення їх до колективного розуму часто призводило до катастрофічних наслідків для суспільства. Комуністичний, арійський і подібний їм міфи можуть бути хорошою ілюстрацією. Ще більшою мірою це стосується таких форм суспільної свідомості, як мистецтво і релігія. Різні релігійні настанови й у наші дні є джерелом численних соціальних конфліктів. Включення таких компонент до колективного розуму робить його неадекватним, і тоді особливої гостроти набуває питання про критерії відбору тих елементів суспільної свідомості, які б, роблячи колективний розум більш-менш адекватним, сприяли нормальному протіканню в суспільстві саморегуляційних процесів і виробленню ефективних реакцій у відповідь на виклики зсередини і ззовні соціуму.

Таким чином, слід констатувати, що форми суспільної свідомості входять до колективного розуму, але не в повному обсягу. Колективний розум у кожний момент часу виділяє у цих формах певне ядро у вигляді найбільш значущих ідей, стереотипів, концепцій, які самим своїм значенням справляють зворотний вплив на активність людей, класів, соціальних груп та інститутів. Це ядро активно використовується колективним розумом, стає його найважливішою складовою. Колективний розум є певним своєрідним активним центром у структурі соціуму, який виділяє з усього багатства і різноманітності форм суспільної свідомості це необхідне для його нормального функціонування у певний момент часу ядро у вигляді домінуючих ідей, положень, концепцій, що відповідають поточному стану соціуму. Вони орієнтують активність членів суспільства і соціальних груп у напрямі збереження і розвитку соціуму. З часом таке ядро постійно переміщується, втягуючи в себе дедалі нові ідеї, положення, концепції. У результаті виникає ситуація, коли одна група ідей придушується, інша висувається на передній план і стимулюється, задаючи нову орієнтацію функціонуванню суспільства. За рахунок цього соціум виробляє більш-менш адекватні реакції у відповідь на виклики ззовні та зсередини. Природно, кожний новий виклик спричиняє переструктурування форм суспільної свідомості під впливом колективного розуму. В результаті відбувається виділення нового ядра, яке орієнтує людей на вироблення адекватної відповіді на новий виклик.

Коли з'являються нові реалії, то колективний розум на базі наявних форм суспільної свідомості формує відповідні ідеологію, політику, світогляд, адаптуючи їх до нових реалій. Природно, ці процеси виражаються в значенні зворотного впливу колективного розуму на активність людей і соціальних груп.



Носіями колективного розуму виступають елітарні верстви суспільства, окремі творчі особистості тощо.

Важливою умовою формування колективного розуму є інформаційна відкритість суспільства. Це означає, що всі люди й соціальні групи повинні мати доступ до інформації, причому адекватної, а не перекрученої (до літератури, мистецтва, релігії, філософії, політики тощо). Будь-які бар'єри на шляху до інформації (ідеологічні, елітарні, етичні тощо) неминуче знижують рівень розвитку колективного розуму, бо ускладнюють відбір і ефективне використання ідей, необхідних для прийняття рішень, які б сприяли збереженню і нормальному функціонуванню соціуму в той чи інший момент часу.

Таким чином, використання категорії колективного розуму відкриває перспективи нових методологічних підходів до дослідження соціуму. Цим поняттям передбачається певний саморегуляційний комплекс, який складається з об'єднання рефлексивних, морально-оціночних і виконавчих компонент соціуму. В основі будь-яких форм активності соціуму лежить функціонування такого саморегуляційного комплексу.

Однак, якщо саморегуляційний комплекс являє собою центральний механізм соціальної активності, то оцінювати слід не окремі складові цього комплексу, а весь комплекс у цілому. На такий підхід явно орієнтують викладені нами уявлення. Звичайно, тут виникає ряд нетрадиційних проблем – таких, як методи вимірювання цілісності, пошук спільної мови, мотивації до зближення позицій гуманітаріїв різного профілю, формування дійсно комплексного підходу тощо. Зрозуміло, формування такого цілісного підходу багато в чому є завданням на перспективу.

У більшості європейських країн колективний розум сформувався порівняно швидко. Він продемонстрував свої переваги і був сприйнятий більшістю населення, що виявляється в шанобливому ставленні до влади, правопорядку, державної політики тощо. У пострадянських державах у період перебудови людям замість справжнього колективного розуму часто пропонувалися різні його сурогати у вигляді точок зору різних харизматичних лідерів, володарюючих кланових еліт, партійних лідерів, ідеологій, інтересів впливових соціальних груп тощо. Природно, що при цьому важко говорити про будь-яку адекватність колективного розуму. Швидше можна говорити про його міфологізацію.

Зараз можна вказати ряд завад і перешкод функціонуванню колективного розуму постсоціалістичного соціуму, до яких може бути віднесена несприйнятливість ідеї діалогу з боку більшості соціальних груп суспільства і політичних сил. У суспільстві досі домінує ідея перемоги боротьби над злагодою. Заклики до діалогу лунають, звичайно, постійно, але слабо реалізуються на практиці. В умовах же домінування боротьби над злагодою формування повноцінного колективного розуму є неможливим, бо він неминуче заміщуватиметься точками зору соціальної групи, що перемогла, партії, представників наукового напрямку. У суспільстві, де постійно йде боротьба, ніякий повноцінний колективний розум, який би адекватно відображав інтереси

цілого, не може бути сформований. У нашому суспільстві ще тільки має відбутися переорієнтація з боротьби на злагоду. Тим самим ми зможемо піднятися до усвідомлення важливості тези про те, що поєднання, узгодження позицій соціальних сил – необхідна умова нормального функціонування соціуму в цілому.

Слід погодитися з тим, що понятійний апарат сучасної синергетики, що включає такі поняття, як дисипативна структура, аттрактор, біфуркація, відбір, хаос і порядок і деякі інші, орієнтував переважно на описування неорганічних об'єктів і недостатній для розуміння органічних, а тим більше – соціальних процесів. Але поступово цей апарат наповнюється новими категоріями й поняттями, наприклад, вже розглянутим поняттям колективного розуму, який виступає основним регулятором взаємовідносин людини і суспільства. Особливо слід підкреслити роль принципу поєднання, бо без усвідомлення окремими людьми й соціальними групами його значущості, поєднання їх позицій, зближення різних менталітетів буде значно ускладнено. Тому поєднання є не просто науковий принцип, а й певна ідеологія, стратегія виховання й освіти, які повинні стати важливим компонентом державної та суспільної політики.

### **2.2.3. Структурні елементи моделювання ринкової господарської системи**

Економічна система є такою, що самоорганізується, якщо в ній мають місце три типи процесів: 1) самонародження структури й організації; 2) підтримання певного рівня організації при зміні внутрішніх і зовнішніх чинників і умов; 3) самовдосконалення і саморозвиток структури й організації. Це визначення включає і те, що дав М.М.Голанський: «Систему будемо називати такою, що саморозвивається за даною ознакою на даному відтинку часу, якщо сукупність її іманентних інваріантів спроможна задавати напрям, наприклад, швидкість зміни цієї ознаки (першу похідну ознаку за часом) в будь-якій точці відтинку часу, що розглядається» [126 – С. 42].

В узагальненому вигляді ринкова система господарювання, як процес, що самоорганізується, може бути зображена у вигляді схеми взаємодії двох основних блоків: один являє собою структуровану модель національної економіки, а другий – зовнішнє середовище, яке впливає на її функціонування і розвиток (див. схему 2–1).

Національна економіка відображає не тільки внутрішній рівень самоорганізації суспільного виробництва, але й ступінь його взаємодії із світовою економічною системою, а також з навколишнім природним середовищем.

Перший блок «Виробництво» має складну, нелінійну внутрішню організацію, що характеризує галузеву структуру народного господарства (див. схему 2–2).

Статистична інтерпретація блоків 1.1. і 1.2. показує, що Україна має досить неефективну структуру виробництва, яка виражає класичний аграрно-

індустріальний тип економіки: виробнича сфера має абсолютні й відносні переваги порівняно з невиробничою. Це досить переконливо показано в праці С.Дорогунцова і О.Горської [137, 4–11].

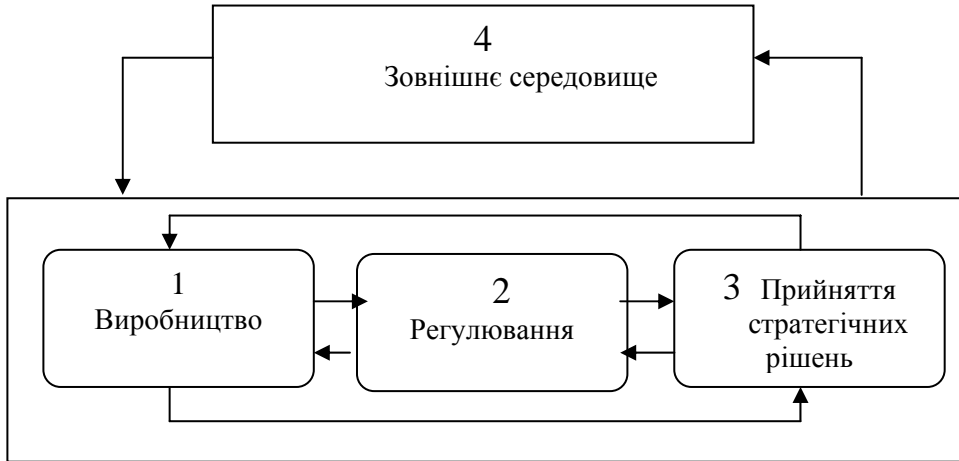


Схема 2–1. Блок-схема національної економіки

Оцінюючи сучасний стан економіки України, слід зазначити, що серед багатьох чинників формування негативних тенденцій в її розвитку дуже вагомими, якщо не головними, є структурні диспропорції. Вони охоплюють найголовніші підрозділи економіки, безпосередньо впливають на хід стабілізації виробництва та формування збалансованого ринку. Структурна недосконалість економіки України складалася роками, однак її найбільш руйнівні сили виявилися саме в умовах незалежності та переходу до ринкових відносин. Структура економіки України не відповідає потребам людини, не забезпечує для неї нормальних умов життя. Недостатня соціальна орієнтованість економіки створює безліч проблем: унеможливує збалансування роздрібного ринку, підвищення реальних доходів населення, зміцнення позицій національної валюти та активну зацікавленість трудівника в ефективній праці.

Набули деструктивних розмірів диспропорції вторинної хвилі, викликані скороченням виробництва та інвестиційної діяльності, інфляцією, порушенням міждержавних і міжгалузевих зв'язків, втратою економікою керованості, зокрема процесом структурної перебудови.

Другий блок «Регулювання» можна зобразити у вигляді наступної схеми (див. схему 2–3).

Отже, держава виконує свої функції, застосовуючи різноманітні засоби, до яких ринкова система ставить певні вимоги.

По-перше, виключаються будь-які дії держави, які розривають ринкові зв'язки. Неприпустимі, наприклад, тотальне директивне планування, натуральний розподіл виробничих ресурсів і предметів споживання, загальний

адміністративний контроль над цінами тощо. Держава уважно стежить за цінами і, спираючись головним чином на економічні засоби управління, намагається не допускати їхнього безконтрольного інфляційного зростання.

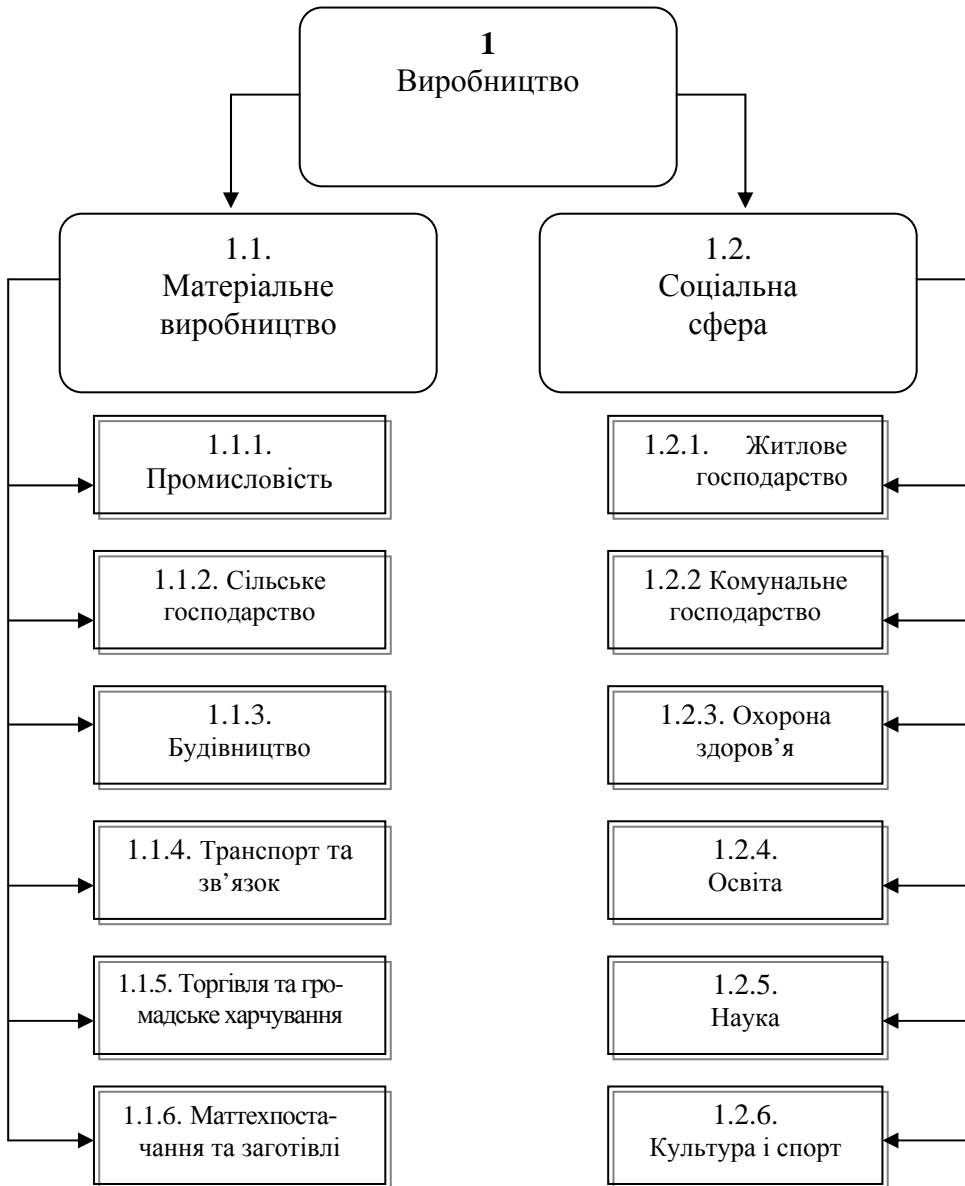


Схема 2–2. Блок-схема галузевої структури виробництва

По-друге, впливати на ринок як систему, що самоорганізується, слід переважно економічними засобами. Якщо держава покладається переважно на

адміністративні методи, то вона ризикує зруйнувати ринковий механізм. Проте це не означає, що в розвинутому ринковому господарстві адміністративні методи взагалі не мають права на існування, до речі, в ряді випадків їхнє застосування не тільки допустиме, але й необхідне.

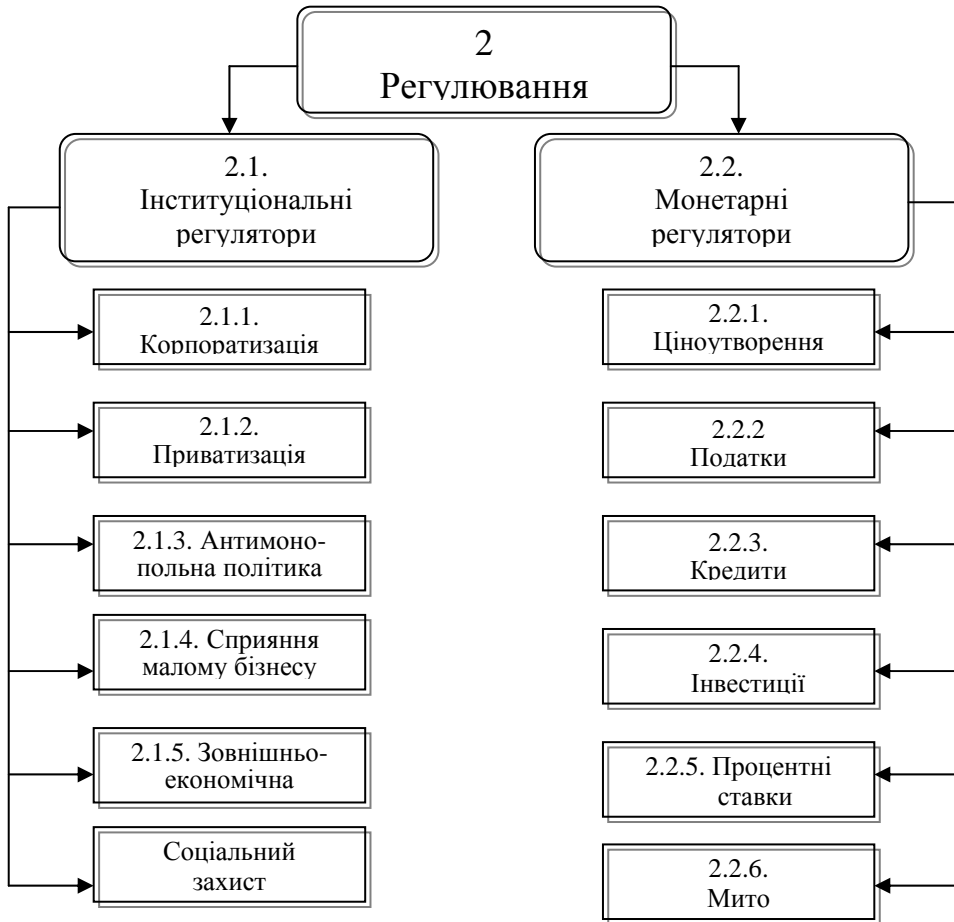


Схема 2–3. Блок-схема методів і форм регулювання виробництва

По-третє, економічні регулятори не повинні послаблювати або замінювати ринкові стимули, їх слід застосовувати за принципом «не заважай ринку». Якщо держава ігнорує цю вимогу, не звертає уваги на те, як дія економічних регуляторів відбивається на механізмі ринку, останній починає пробуксовувати.

По-четверте, держава, застосовуючи економічні регулятори, повинна постійно контролювати породжені ними позитивні й негативні ефекти, відповідати за довготривалі наслідки своїх рішень.

Припустимо, що держава збирається стимулювати впровадження у виробництво новітніх технологій. Які б засоби вона не використовувала

(податкову політику, приватизацію, інвестиції з бюджету), яким би не був кінцевий результат на ринках товарів і послуг, однак є неминучим вивільнення раніше зайнятих робітників, ускладнення ситуації на ринку праці, яку держава зобов'язана врегулювати.

По-п'яте, необхідно враховувати національну специфіку, що відчутно відбивається на економічній діяльності. Вчасне врахування українських особливостей, уважне ставлення до історичних традицій господарювання, точні оцінки варіантів економічної поведінки не абстрактних виробників і споживачів, а сучасних громадян України дадуть можливість сформулювати вимоги, без виконання котрих держава навряд чи зможе налагодити ефективне регулювання економіки.

Головну роль у регулюванні суспільного виробництва відіграє взаємозв'язок економічних і адміністративних методів, який досить ґрунтовно показано в праці А.Лівшиця та І.Нікуліної [109]. Будь-який економічний регулятор, доводять автори, містить елементи адміністрування, оскільки контролюється тією або іншою державною службою. У свою чергу, в кожному адміністративному регуляторі є щось економічне в тому розумінні, що він побічно відбивається на поведінці суб'єктів господарської системи. Водночас економічні й адміністративні методи є протилежними за способами дії. Економічні методи не звужують свободу вибору для суб'єктів, що зберігають за собою право на вільне прийняття ринкового рішення. Навпаки, адміністративні прийоми істотно обмежують свободу економічного вибору, а часом зводять її до нуля. Це трапляється там, де адміністрування виходить за економічно обґрунтовані межі, набуває рис тотальності, перероджується в адміністративно-командну систему. Тоді контроль стає безмежним, охоплюючи весь господарський процес – виробництво і його структуру, затрати, ціни, якість продукції, заробітну плату, прибуток і його розподіл тощо.

Поряд з цим, адміністративні засоби, що подавляють індивідуальну економічну свободу, цілком виправдані, якщо вони використовуються в тих випадках, коли максимальна свобода одних суб'єктів обертається важкими втратами для інших суб'єктів і ринкового господарства в цілому. Є такі сфери, де застосування адміністративних заходів є досить ефективним і не суперечить ринковому механізму:

- жорсткий державний контроль за монопольними ринками;
- регулювання зовнішніх ефектів і їхніх наслідків для навколишнього середовища;
- розроблення екологічних стандартів, що гарантують населенню екологічно безпечне життя, національних стандартів та інших, а також контроль за їхнім дотриманням;
- визначення і підтримання мінімально допустимих параметрів добробуту населення – гарантованого мінімуму заробітної плати, допомоги по безробіттю тощо;

- захист національних інтересів у системі світового господарства.

Світова господарська практика містить чимало комбінацій різноманітних методів регулювання, однак їх внутрішня структура, як правило, залишається незмінною. Одні методи (як економічні, так і адміністративні) виконують в економіці роль основної конструкції, спрямовані на досягнення поставленої мети, а інші використовуються як амортизатори, що призначені для зняття негативних ефектів, які супроводжують державне регулювання ринкової економіки.

Третій блок «Прийняття стратегічних рішень» також має складну структуру (див. схему 2–4).

Прийняття стратегічних рішень є вихідним моментом функціонування і розвитку економіки як системи, що самоорганізується. При цьому визначальне значення має модель даної системи. Слід розрізняти модель перехідного періоду і модель післякризового розвитку. Як справедливо зауважує академік І.Лукінов, «зараз державі треба чітко визначитися, до якого ж типу ринкової економіки ми прагнемо. Саме поняття «ринкова економіка» досить розпливчате і не відбиває якісних особливостей того чи іншого способу соціально-економічного і державного устрою» [179, 37]. Як вважає І.Лукінов, учені вже давно прийшли до однозначного висновку, що ринкове реформування в Україні після подолання кризи має здійснюватися відповідно до моделі високорозвинутої, соціально орієнтованої економіки, її ефективного функціонування під регулюючим впливом держави і стимулюючою дією ринкової кон'юнктури. Всі складові цієї моделі в наших умовах, без значної участі іноземного капіталу, вимагають надзвичайно високого ступеня чіткості макро- і мікроекономічного управління, економічного регулювання і контролю з боку держави, високої культури, організації і дисципліни в кожній сфері створювальної діяльності, незалежно від форм власності й господарювання, в єдиному правовому полі

Відомо, що моделі «ринкової економіки» в сучасному світі досить різноманітні. Так, у французькій моделі дуже велику роль в управлінні економікою, включаючи виробництво і перерозподіл валового національного продукту (ВНП), відіграє держава. У шведській, навпаки, вплив держави у сфері виробництва є мінімальним, але він досить значний у сфері перерозподілу доходів, де він має по-справжньому соціалістичний характер. Японія, як зазначає І.Лукінов, відрізняється багатотіковими традиціями спільної групової діяльності з високим ступенем організації і дисципліни в кожному колективі. При відносно незначному централізованому перерозподілі й фінансуванні ця держава досить жорстко і чітко управляє всім складним економічним організмом. Американська модель, хоча і видається найбільш лібералізованою, насправді має могутній державний вплив не лише на внутрішню, а й на всю світову економіку за допомогою валютно-фінансових і банківсько-кредитних регуляторів.

Основні принципи післякризової моделі розвитку можуть бути визначені як такі:

- визначальна роль державного регулювання у соціально-економічному

розвитку країни;

- опора на науково-технічний прогрес та інтелектуальний потенціал держави, створення сприятливих умов для широкомасштабної інноваційної діяльності;
- чітка система макроекономічного і господарського управління, економічного, валютно-фінансового і кредитно-бюджетного регулювання в жорстких правових межах і вільній ринковій кон'юктурі;



Схема 2–4. Блок-схема форм прийняття стратегічних рішень



- структурна і якісна збалансованість ринкового попиту і пропозиції в широкому розумінні функціонування всіх видів розвинутих ринків;
- взаємовигідний і паритетний зв'язок у системі світового співтовариства з визначенням власної ніші в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках;
- соціальна орієнтація економічного розвитку на забезпечення цивілізованого рівня життя людини, нормального процесу демовідтворення;
- раціональне природокористування й екологічна безпека суспільства.

Викладені вище структурні елементи моделювання ринкового господарювання можна подати у вигляді узагальненої схеми, що дасть можливість перейти до математичного описання процесу структурної трансформації національної економіки як системи, що самоорганізується і саморозвивається.

Математична модель національної економіки являє собою керовану систему, суттєвим елементом якої є люди. Під системами, що управляються з участю людей, слід розуміти такі системи, в яких велика кількість людей, керуючи деякими процесами, взаємодіє між собою так, що і сама є об'єктами управління. Всі суспільні системи відносяться до такого типу.

Одним з перших, хто розробив модель керованої системи з участю людей стосовно до світового співтовариства, був Д.Форрестер [282]. Він вважає, що в системі відбуваються і взаємодіють демографічні процеси, процеси нагромадження капіталу і виробництва, у тому числі виробництва продуктів харчування, вичерпання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища. Відповідно стан системи описується чисельністю населення  $P$ , кількістю нагромадження капіталу  $\bar{K}$ , часткою капіталу в сільському господарстві  $\chi$ , кількістю наявних природних ресурсів  $\bar{R}$ , забрудненням навколишнього середовища  $\bar{D}$ .

Загальна структура його моделі має наступний вигляд:

$$dP/dt = [\pi_1(\bar{D}, \bar{w}, \bar{F}, P) - \pi_2(\bar{D}, \bar{w}, \bar{F}, P)]P, \quad (2-1)$$

де  $\pi_1$  – коефіцієнт народжуваності,

$\pi_2$  – коефіцієнт смертності,

$w$  – показник матеріального стандарту життя.

$$\text{При цьому } \bar{w} = \bar{w}(\chi, \bar{K}, \bar{R}, P). \quad (2-2)$$

Головним недоліком моделі (2-1) є те, що в ній відсутній, як явно виражена функція, такий революціонізуючий чинник суспільного розвитку й економічного динамізму, яким є науково-технічний прогрес. Внаслідок цього, моделі світового економічного розвитку, побудовані на основі розробок Форрестера, зокрема модель Медоуза [36], передбачали важкий економічний стан світового господарства в майбутньому. Недооцінка НТП як вирішального і визначального чинника в підвищенні продуктивності праці, а, отже, й економічного зростання, призводила до того, що моделі економічного розвитку, подібні до викладеної вище, не зовсім правильно відбивали розвиток економіки як системи, що самоорганізується.

У ряді інших моделей 60–70-х років, хоча і враховується науково-технічний прогрес, однак у разі екзогенного чинника, що обмежує потенціал математичного моделювання і не дає можливості описати економічну систему в її найбільш адекватній формі, якою є самоорганізація. Такими, зокрема, є: «неокласична» модель Солоу-Свена [59], модель «золотого правила нагромадження» Фелпса і Робінсона [178], модель «магістральної траєкторії зростання» Шелла [13].

Вдала спроба моделювання ринкової економіки, що ґрунтується на приватній власності й відносинах досконалої конкуренції, де НТР задана у вигляді функції, зроблена в науковій праці П.Краснощокова і А.Петрова [171]. Наводимо схему, розроблену цими дослідниками (див. схему 2–5).

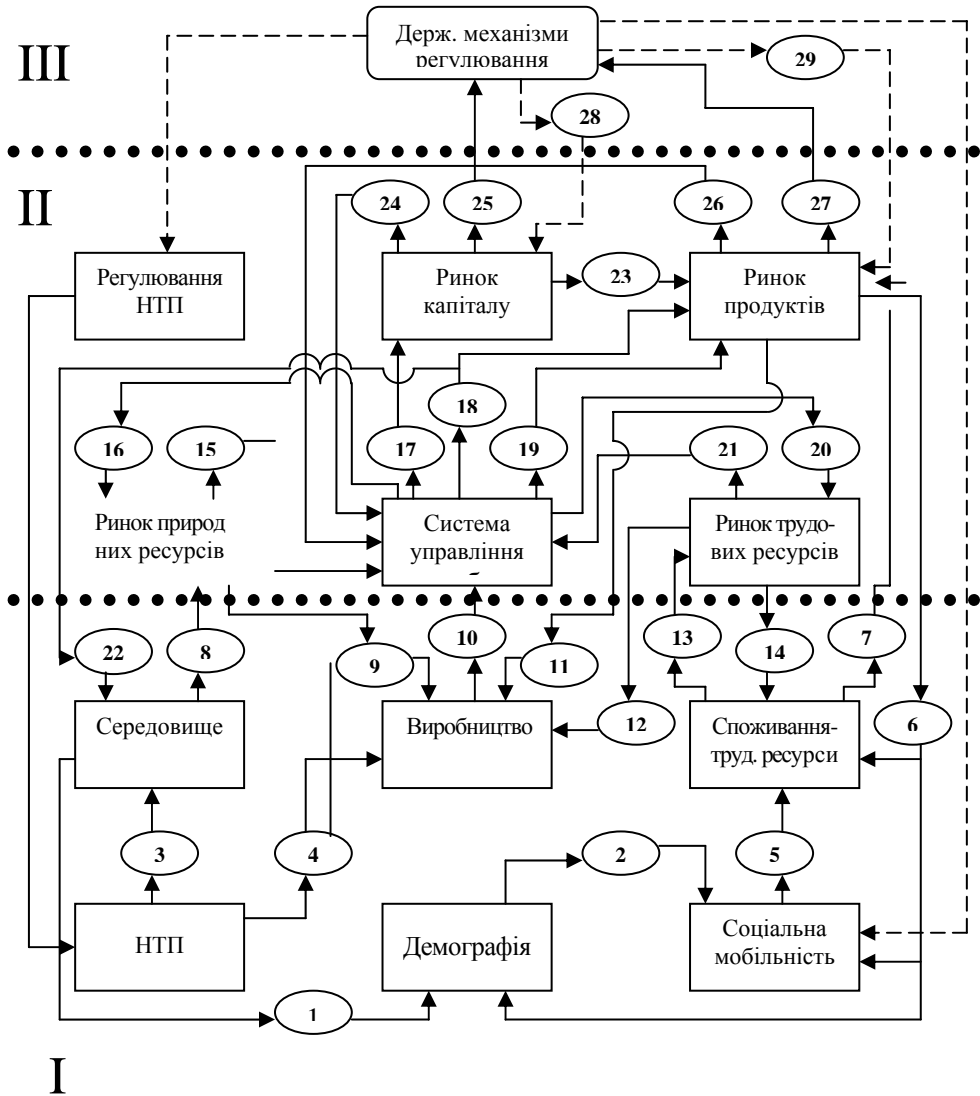
Як видно зі схеми, модель національної економіки являє собою три взаємозв'язаних рівні.

Перший рівень складається з опису виробничих і невиробничих процесів, що відбуваються в системі. До виробничих відносяться процеси випуску продуктів і послуг, процеси видобування і використання природних ресурсів. У невиробничій сфері здійснюються процеси споживання вироблених продуктів і послуг і формування трудових ресурсів, демографічні процеси, процеси соціальної міграції, науково-технічного прогресу. Описи першого рівня задають зміни в часі для тих змінних, які характеризують стан процесів, коли керуючі параметри задані як функції часу. Названі процеси відбуваються в економічних системах різного типу, і структура першого рівня описів мало змінюється при переході від однієї системи до іншої.

Другий рівень містить описи економічних механізмів регулювання процесів першого рівня. Передусім, це механізми регулювання виробничих процесів, обміну продуктами в процесі виробництва, процесів розподілу виробленої продукції. Описи другого рівня задають керуючі параметри процесів на першому рівні як функції стану процесів і параметрів, що підпадають під державне регулювання. Якщо зафіксувати ці параметри, то описи першого і другого рівнів утворять замкнуту систему, що дасть можливість визначити стани всіх процесів (тобто, стан економічної системи) у будь-який момент часу за заданим початковим станом.

Третій рівень опису містить засоби впливу держави на економічні механізми. Ці впливи залежать від конкретних рішень політичних і державних органів, які виражають інтереси соціальних груп. Засоби впливу визначаються не тільки типом економічної системи, а й державним устроєм. Описи третього рівня задають параметри економічних механізмів – «економічні підйоми» як функції часу, або як функції стану системи. Ці функції виражають інтереси організованих соціальних груп і залежать від ресурсів, якими вони володіють, щоб впливати на механізми.

Таким чином, вступ НТП в економічну реальність як ендogenous чинника дасть можливість уявити структурну трансформацію у вигляді системи, що самоорганізується, в якій динаміка й ефективність рівня виробництва визначаються якістю прийнятих стратегічних рішень на третьому рівні.



### Схема 2-5. Загальна схема ринкової системи, що самоорганізується

1 – біологічні умови життя; 2 – народжуваність і смертність; 3 – нові джерела ресурсів; 4 – нові технології; 5 – чисельність до структури соціальних груп; 6 – споживання населення; 7 – споживчий попит; 8 – наявність ресурсів; 9 – ресурси, що використовуються; 10 – можливі випуски; 11 – проміжні і фондоутворюючі продукти; 12 – трудові ресурси, що використовуються; 13 – пропозиція трудових ресурсів; 14 – доходи населення; 15 – ціна природних ресурсів; 16 – попит на ресурси; 17 – попит на інвестиції; 18 – випуски; 19 – попит на проміжні продукти; 20 – попит на трудові ресурси; 21 – ставка заробітної плати; 22 – відходи; 23 – попит на фондостворюючі продукти; 24 – норма відсотка; 25 – надходження податків; 26 – ціни; 27 – державне споживання; 28 – ставка податків; 29 – державні видатки

#### 2.2.4. Концептуальні положення економічного прогнозування

Досвід застосування ідей самоорганізації в економічній науці, який було викладено вище, показує необхідність поглиблення методологічного підходу до формалізації економічних процесів і явищ. Те, що вже накопичено економічною наукою у сфері економіко-математичного моделювання, охоплює, як правило, кібернетичний напрям, тобто на першому місці є блок управління, а не власне економічна система. Нині акцент зміщується в бік розгляду економічної системи, яка за природою є системою, що самоорганізується, і в якій блок управління входить до числа необхідних елементів, але не становить головний принцип функціонування.

Одну з перших спроб розглянути процес формалізації великих систем, яким органічно притаманні властивості зв'язаності, складності й катастрофічності, здійснив американський вчений Дж. Касті [157]. Ця праця приділяє значну увагу застосуванню методів алгебраїчної топології для виявлення в системах слабких і сильних взаємозв'язків, а також дослідженню структурної стійкості без руйнування цих зв'язків.

Аналіз будь-якої системи починається з аналізу її параметрів, тобто тих характеристик, які визначають сутність системи, її цільові настанови й механізм досягнення більш прогресивного ступеня розвитку. З огляду на це можуть бути виділені наступні параметри.

Так, у фізиці для кількісного опису механічного руху тіл вводять величини, що характеризують простір, час і тіла, що розглядаються: довжину, час і масу. Похідними від довжини є площа й об'єм. Класична механіка обмежується вивченням руху ідеалізованих модельних тіл: матеріальної точки, абсолютно твердого тіла, нестискуваної рідини й ідеального газу. Причиною руху тіл і зміни його характеру з плином часу є взаємодія тіл (йдеться про сильні, слабкі, електромагнітні та гравітаційні взаємодії). Сила як кількісна характеристика є мірою інтенсивності взаємодії. Розрізняють внутрішні й зовнішні сили. Система, на яку не діють зовнішні сили, називається ізольованою (замкнутою) системою. Маса тіла, що міститься в одиниці об'єму, називається густиною. Сама ж маса – це міра інертності тіла. Перший закон Ньютона є законом інерції, другий – встановлює зв'язок між силою, що діє на тіло, і прискоренням, третій – констатує закономірність: сили, з якими діють одне на одне тіла, що взаємодіють, рівні за величиною і протилежні за напрямом. Закони у фізиці, власне кажучи, характеризують і «мету» природних тіл, і «механізм» її досягнення.

Багато які фізичні терміни широко використовуються в суспільствознавстві (час, сила, густина, швидкість тощо). Але є тут і свої, специфічні поняття, які структурують багатоманіття параметрів економічної системи: товар, вартість, ціна, прибуток тощо. Економічні закони також виконують основоположну функцію. Але на відміну від природного середовища, де кожне тіло підкоряється абсолютному впливу закону, в сфері економіки люди можуть дозволити собі

«відхилятися» від вимог законів. Наслідки бувають абсолютно несподіваними.

Вже перші результати застосування математики в економіці показали, що процес кількісної визначеності параметрів відразу ж змістився на рівень мікроекономіки, де на вході були фактори виробництва і технологічні способи, а на виході – потоки продукції або послуг. Входження математики у сферу політичної економії відразу ж натрапило на стіну скептицизму, якою багато хто з політекономів відгородилися від входження математики до суспільствознавства.

Незначні успіхи, яких на той час досягли, наприклад, М.Моїсеев і М.Попов [205], не були активно просунуті далі. Проте авторам вдалося формалізувати багато понять, які раніше перебували під табу щодо абстрагування. Серед формалізованих понять – економічні інтереси, основний закон суспільства, народногосподарське планування й управління, товарно-грошові відносини, процес безпосереднього виробництва, розподіл за працею, і багато інших законів і закономірностей централізованої економіки.

Політекономічна структура суспільства дає вихідний і основний зріз параметрів економічної системи. Економічні суб'єкти не тільки виробляють матеріальні й нематеріальні блага, вони водночас реалізують свої економічні інтереси, які детермінують процес виробництва і відтворення. Суспільство не виробляє нічого такого, що не могло б задовольнити чий-небудь інтереси. Від «конфігурації» інтересів залежить сам хід економічного процесу.

Проте природа інтересів є такою, що часом вона може суперечити логіці економічного розвитку. Фізичні тіла ніколи «не виступають» проти законів Ньютона або квантової механіки. Економічні суб'єкти в процесі реалізації своїх інтересів можуть нехтувати загальноекономічними постулатами. В економіці, як і в природі діє закон збереження енергії. Тільки в суспільстві вироблений обсяг «енергії» може бути розподілений не за кількістю та якістю праці суб'єктів виробничого процесу, а за «вагою» їх економічних інтересів. Це завжди дестабілізуватиме економіку, але в самій цій дестабілізації закладено сутність ринкової системи господарювання.

Те, що всі системи, які самоорганізуються, є складними, засвідчує їх упорядкованість. Прості системи можуть мати багато елементів, але їм невласлива упорядкованість. Наявність упорядкування, іншими словами, певної структури, характерна для складних систем.

Однак будь-яка структура (взаємозв'язок елементів) не є дещо просте. Структура сама в собі містить ознаку складності. Структуризація структури – це найперше завдання структурної трансформації.

Особлива складність виникає там, де одна й та ж властивість об'єкта може водночас виступати в одній чи іншій структурі. Так, в атомній фізиці хвильові й корпускулярні уявлення про властивості об'єктів мікросвіту доповнюють одне одне. В економіці явище дуалізму більш поширене: починаючи з виробника і піднімаючись до рівня держав, у цілому вартісні показники факторів виробництва характеризують або пасиви (джерела ресурсів), або активи

(розміщення ресурсів). Збалансованість активів і пасивів є найфундаментальнішою закономірністю економіки.

Держбюджет – це той економічний феномен, який «дозволяє собі» не зводити доходи з видатками. На цьому спекулюють правлячі кола, їм завжди не вистачає доходів для покриття зростаючих видатків. На цій основі багато колізій виникає між законодавчою і виконавчою владами. Але справа не стільки в політичних колізіях, скільки в тому, що відсутність збалансованості бюджету (як правило витрати перевищують обсяг доходів) дестабілізує не лише виробничий процес, а й невиробничу сферу. Невміння складати і виконувати бюджет – це найперша і найглибша ознака відсутності професіоналізму в керуючому блоці економіки.

Динамічна складність пов'язана з поведінкою системи в часі. Тут на перший план висувається проблема наукового обґрунтування різних видів економічного прогнозування. Із створенням при Національній академії наук України і при Кабінеті Міністрів України Інституту економічного прогнозування, справи суттєво зрушились на краще, особливо щодо вироблення наукової методології прогнозування.

Незважаючи на існування спеціалізованого наукового центру і на фундаментальність деяких напрямів його діяльності, ми спробуємо викласти деякі концептуальні положення економічного прогнозування з урахуванням проблеми самоорганізації.

Державне прогнозування соціально-економічного розвитку України, будучи складовою частиною загальної системи управління національним господарством, призначене для визначення стратегічних і тактичних цілей структурної політики. Для прогнозу соціально-економічного розвитку є необхідною відповідна Концепція, що має слугувати основою для вибору такого варіанту розвитку, який би найбільшою мірою відповідав інтересам економіки й суспільства загалом як на середню, так і на тривалу перспективу.

Стратегічною метою розвитку економіки України є формування високорозвинутої соціально-орієнтованої ринкової економіки, що забезпечує досягнення стійкого економічного зростання і рішення соціально-економічних завдань з метою задоволення життєвих потреб нинішнього і майбутнього покоління і підвищення якості життя населення країни.

Для досягнення стратегічної мети є необхідним вирішення таких ключових завдань:

- створення макроекономічних, структурних й інституційних передумов для переходу до економічного зростання і збалансованого розширеного відтворення;
- формування сприятливих фінансових умов для розвитку підприємств і організацій різних секторів економіки, розширення і мобілізація фінансових ресурсів, послідовне зниження інфляції;
- формування ефективної системи державного управління в економічній і

соціальної сферах, включаючи розподіл функцій управління між рівнями влади;

- зміцнення економічних основ територіальної цілісності та стабільності держави на базі використання переваг територіального поділу праці й міжрегіональної взаємодії, формування адекватної новим ринковим і геополітичним умовам макротериторіальної структури української економіки, ефективних і конкурентоспроможних напрямів спеціалізації регіонів, використання нових організаційно-економічних форм міжрегіональної інтеграції;
- забезпечення взаємовигідної інтеграції України у світову економіку, підвищення її ролі в системі міжнародного поділу праці, досягнення стійкості платіжного балансу України.

Процес досягнення стратегічної мети передбачає розроблення ряду сценаріїв соціально-економічного розвитку. Останні являють собою цілісний і несуперечливий опис функціонування і розвитку економічного об'єкта (галузі, сфери діяльності) в перспективі.

Сценарні умови – це система несуперечливих припущень, чинників і обмежень, на основі яких розробляються сценарії.

Сценарні умови можуть включати: 1) оцінку економічного потенціалу розвитку з урахуванням зовнішніх економічних умов і чинників; 2) тактичні соціальні й економічні цілі та їх пріоритетність; 3) характер економічних і політичних рішень, інституційну структуру; 4) принципи управління, які реалізуються в періоді, що прогнозується; 5) обмеження щодо допустимих засобів для досягнення цілей.

У складі економічного потенціалу враховуються:

- забезпеченість країни основними природними ресурсами, стан навколишнього середовища;
- чисельність населення і трудові ресурси (статевікова структура, рівень і динаміка зайнятості по галузях народного господарства і по регіонах), загальноосвітній рівень;
- соціальний потенціал (соціальна структура суспільства і рівень життя окремих соціальних верств, диференціація доходів населення, структура доходів і багатства населення, питома вага заробітної плати в доходах, рівень зайнятості, фізичний, психічний і духовний стан населення, рівень особистої і суспільної безпеки, соціальна інфраструктура);
- виробничий потенціал (стан основного капіталу і ступінь його зносу по галузях, технологічна і відтворювальна структура основного капіталу, рівень технологічної оснащеності та спеціалізації виробництва, конкурентоспроможність продукції);
- науково-технічний і технологічний потенціал (оцінка технологічної, ресурсної і кадрової бази сфери НДОКР, результатів наукової, винахідницької діяльності, масштабів застосування прогресивних,

- традиційних і наукомістких технологій, результатів інноваційної діяльності);
- регіональні аспекти економічного потенціалу (диференціація рівнів соціально-економічного розвитку, природно-кліматичні відмінності, рівень антропогенного навантаження по регіонах, забезпеченість регіонів природними і трудовими ресурсами тощо);
  - геополітичні аспекти економічного потенціалу (місце економіки країни у світовому господарстві, напрями економічної інтеграції);
  - інфраструктура (транспорт, зв'язок, комунікації, сфера послуг, банківська система, біржі, фонди);
  - стан світової економіки (динаміка економічного розвитку загалом і по найважливіших країнах і регіонах, переважаючі тенденції у світогосподарських зв'язках і відносинах).

При розробленні прогнозу є необхідним аналіз пріоритетності обраних соціальних і економічних цілей, характеру взаємодії процесів, пов'язаних з реалізацією цілей. Необхідно дотримуватися послідовності при досягненні тактичних цілей, дати оцінку можливості, доцільності й допустимого ступеня неузгодженості при їх досягненні.

Зміст різних сценаріїв розвитку визначається характером економічних і політичних рішень в основних сферах:

- економічний устрій і роль держави в економіці;
- бюджетна і податкова політика;
- структурна й інвестиційна політика;
- соціальна політика;
- інституційна політика;
- регіональна політика;
- зовнішньоекономічна політика.

Відповідно до напрямів тієї або іншої політики можуть здійснюватися різні варіанти або сценарії соціально-економічного розвитку. Кількість реальних різновидів соціально-економічної політики об'єктивно обмежена ресурсами та станом суспільства, досягнутим на початок періоду, що прогнозується.

Необхідні умови – обмеження щодо досягнення цілей включають:

- збереження цілісності України;
- соціальну стабільність;
- забезпечення економічної і національної безпеки;
- реалізацію принципів стійкого розвитку.

Здійснення будь-якого сценарію розвитку вимагає вдосконалення процедур прийняття рішень та інтенсивного розвитку узгоджувальних процесів у рамках діючих органів або органів, що створюються, з участю в них представників різних верств суспільства і різних регіонів країни.

При формуванні сценаріїв соціально-економічного розвитку необхідно вирішити питання щодо вибору масштабів перерозподілу національного доходу,



здійснюваного за допомогою відповідної системи соціального й економічного законодавства.

Одним з найважливіших завдань економічної політики при формуванні сценаріїв соціально-економічного розвитку України на 2001–2005 і 2006–2015 роки є визначення способів і методів виходу економіки з кризи, стабілізації економіки та її сталого зростання.

Цьому сприятимуть:

- 1) стимулювання виробничих інвестицій;
- 2) розширення споживчого попиту і ринків збуту продукції;
- 3) подолання кризи неплатежів;
- 4) підвищення конкурентоспроможності продукції і зниження витрат (виробничих і трансакційних);
- 5) інституційні та структурні перетворення та ін.

Прогноз довгострокового соціально-економічного розвитку України має розроблятися на основі оцінки економічного потенціалу країни, його відповідності поточним і перспективним потребам розвинутої соціально-орієнтованої економіки, можливостей його використання і розвитку з врахуванням входження до світової системи господарства, аналізу стану основних елементів економіки і соціальної сфери, діючих чинників і тенденцій, їх глибини, спрямованості, часового горизонту дії і причинно-наслідкових зв'язків.

В основу економічного потенціалу має бути закладена оцінка мінерально-сировинної бази. Україна має у своєму розпорядженні великий мінерально-сировинний потенціал. У структурі мінерально-сировинної бази переважають паливно-енергетичні ресурси, а саме: газ, вугілля, нафта. Значна частка припадає також на нерудну сировину, чорні, кольорові й рідкісні метали.

Поряд з тим відчувається дефіцит у мінеральній сировині для кольорових металів.

Основною проблемою мінерально-сировинної бази, а також провідних гірничодобувних галузей промисловості є різке уповільнення темпів промислового освоєння нових родовищ. Тривалий час не освоюються виявлені великі родовища нафти і газу в шельфі Чорного і Азовського морів, золота і алмазів у Донецькій і Кіровоградській областях, інших видів мінеральної сировини. В умовах недостатньої забезпеченості потреб країни власним виробництвом свинця і цинку залишаються неосвоєними найбільші родовища поліметалів у Донбаському регіоні. Скорочення обсягів геологорозвідувальних робіт при високій інтенсивності видобутку мінерально-сировинних ресурсів призвело до абсолютного скорочення їх розвіданих запасів. У міру вичерпання існуючих родовищ може бути втрачена одна з істотних переваг української економіки – могутній сировинний потенціал, а у промисловості може з'явитися новий обмежувач розвитку.

Екологічна обстановка на території України є досить напруженою. В багатьох містах України забруднення атмосферного повітря в декілька разів перевищує допустимий рівень. Інтенсивно забруднюються водні об'єкти

промисловими стоками підприємств: нафтопродуктами, фенолами, органічними речовинами, важкими металами. На великих площах спостерігається водна і вітрова ерозія ґрунтового шару. Крім того, ґрунти забруднені пестицидами й агрохімікатами, а в ряді місць – радіонуклідами. Майже не діють обмежувальні й заборонні заходи, що мають перешкоджати заподіянню шкоди навколишньому середовищу. Кошти з державних джерел на охорону навколишнього середовища практично не виділяються.

Істотним елементом економічного потенціалу є промислове виробництво. Економічна криза зумовила тривалий спад промислового виробництва. Спад виробництва в різних галузях був нерівномірним і особливо значним – в обробних галузях.

У зв'язку з цим значно погіршилася структура промислового виробництва через збільшення в ньому питомої ваги добувних галузей і зниження частки галузей, що випускають продукцію кінцевого споживання.

Глибоким залишається спад у галузях, в основному орієнтованих на внутрішній ринок: у харчовій та легкій промисловості, у виробництві товарів тривалого користування. Наростає суперечність між об'єктивною необхідністю формування соціально-орієнтованої ринкової економіки та згортанням виробництв, що орієнтовані на споживача.

Сільськогосподарське виробництво перетворюється на чинник загальноекономічної дестабілізації. Важке становище склалося як у тваринництві (різке скорочення поголів'я худоби і зниження його продуктивності), так і в рослинництві (погіршення родючості ґрунтів і скорочення посівних площ). Спад, що продовжується в сільському господарстві в умовах, коли майже вичерпані можливості попиту на продукти харчування, призведе до посилення критичної залежності країни від імпорту продовольства.

Надзвичайно важливою є оцінка науково-технічного і технологічного потенціалу країни. Негативні зміни у вітчизняній науці і технології загрожують призвести до необоротних наслідків. Посилюється відставання як у напрямках технологічного розвитку, де воно відмічалось і до початку реформ (насамперед – у цивільному машинобудуванні), так і в галузях, які за своїм науково-технічним рівнем посідали передові позиції у світі (в оборонній промисловості, літако- і суднобудуванні та ряді інших).

Втрачаються позиції України у сфері експортного потенціалу. Як і раніше, велику частину українського експорту складають мінерально-сировинні ресурси, а значну частину імпорту – енергоресурси та споживчі товари.

Вимагає врахування фактор геополітичного положення України. Зовнішні умови для України за останні роки набули несприятливого характеру. Втрачено значну частину військового потенціалу. На межі XXI ст. співвідношення в розвитку військово-технічних потенціалів сусідніх з Україною держав може змінитися не на користь України.

При прогнозуванні соціально-економічного розвитку України в

середньотерміновій і довготерміновій перспективі одним з найважливіших завдань є формування раціональної галузевої структури економіки. Як її основні (агреговані) складові можна розглядати блоки: сировинних галузей, галузей споживчого комплексу товарів, наукомістких галузей обробної промисловості. Реалістичні сценарії розвитку мають засновуватися на збалансованій реалізації потенційних можливостей цих галузевих комплексів з урахуванням особливостей їх економічної і технологічної взаємодії, стану і специфіки економічного потенціалу країни, характеру міжнародного поділу праці й довготривалих тенденцій, що складаються на зовнішньому ринку.

Всі сценарії розвитку економіки вимагають урахування ряду обмежень.

У соціальній сфері:

- недопущення значного зростання безробіття, зниження рівня життя основної маси населення, зростання соціально необґрунтованої диференціації населення щодо доходів і майна, переходу значення цих показників за межі, що призводить до соціальної нестабільності;
- забезпечення мінімальних соціальних гарантій населенню щодо споживання соціальних благ і послуг (у сфері освіти, охорони здоров'я, культури), нормалізація демографічних процесів.

У сфері державного ладу:

- збереження конституційного устрою;
- територіальної єдності України;
- реальної рівності регіонів України.

У сфері економіки та природних ресурсів:

- забезпечення збереження основних елементів виробничого і технологічного потенціалу, необхідних для життєздатності населення, економічного зростання і незалежності країни;
- збереження ресурсів для потреб майбутніх поколінь, відновлення родючості ґрунтів, рослинного і тваринного світу, збереження екологічної рівноваги.

Отже, вироблення Концепції соціально-економічного прогнозування може бути закладене в основу побудови і функціонування національної економіки як системи, що самоорганізується.

### **2.3. Стратегічні параметри національної економіки як системи, що самоорганізується**

У цій праці не ставиться завдання дати повний набір стратегічних параметрів національної економіки як системи, що самоорганізується. Однак, виробити підходи вважаємо за необхідне.

При традиційно-аналітичному підході «знизу» насамперед вичленяються і вивчаються елементи системи, потім на основі отриманої детальної інформації конструється модель системи загалом. При цьому в більшості випадків замість цілісного образу складається не зовсім логічна «клаптева ковдра». Цього

недоліку можна уникнути, якщо навчитися виділяти найбільш загальні властивості всієї системи («підхід зверху»). Оскільки основу будь-якої системи складають відносини та взаємозв'язки, то саме внутрішні відносини й взаємозв'язки національної економіки і зазнають суттєвої структуризації.

У кібернетиці є досить відомим принцип необхідної різноманітності – мінімального рівня структурної складності, нижче від якого система не спроможна стало існувати [303]. Відповідно, всередині національної економіки для забезпечення її сталого існування повинна утримуватися необхідна і достатня різноманітність стратегічних параметрів (внутрішніх структур). До них можна віднести: 1) природно-ресурсний потенціал; 2) виробничо-технічний рівень; 3) життєві параметри соціуму (соціальної системи); 4) стабільність політичного інституту.

Основи формування такої класифікації параметрів викладені у праці А.Мартінова, В.Артюхова і В.Виноградова [195]. В цій роботі аналіз буде зроблено в дещо модифікованій класифікації.

### **2.3.1. Природно-ресурсний потенціал**

Оцінка природно-ресурсного потенціалу слугує вихідним блоком стратегічних параметрів національної економіки. Відносини природа–суспільство передбачають характеристику запасів того або іншого виду ресурсів, і ступеня їх використання. Зіставлення потенціального запасу ресурсу і реальної інтенсивності його споживання дає можливість теоретично обґрунтувати критерії оцінки балансу-дисбалансу у відносинах природа–суспільство і на їх основі визначити загальні перспективи розвитку національної економіки з різними типами природокористування.

Для реалізації зіставлень за різними типами ресурсів і отримання оцінок балансу-дисбалансу всі вихідні показники можуть бути переведені, наприклад, у рангові 100-балові шкали, в яких максимальне (100) і мінімальне (1) значення відповідають підсистемам (регіонам, областям) з найбільшим і найменшим доступним запасом ресурсу на одиницю площі, на загальну чисельність населення або на чисельність працездатного населення.

#### *Інтегральний ресурсний потенціал*

Наявність первинних характеристик основних категорій природних ресурсів і їх використання надає можливість вирішити завдання щодо комплексної оцінки ресурсного потенціалу регіонів. Синтез інтегральних показників може бути здійснений на принципах суперпозиції декількох ресурсів з урахуванням вагових коефіцієнтів, що відображають лімітуюче значення ресурсу для господарського комплексу країни загалом (в порядку убування – мінеральні, паливні, лісові, аграрні, кліматичні, екологічні, водні й гідроенергетичні) і чисельність населення, зайнятого у використанні та

переробленні різних типів ресурсів для кожного регіону.

Дані по різних групах природних ресурсів і обсягах їх використання дозволяють у загальних рисах вирішити завдання щодо кількісної оцінки структурної різноманітності та адаптивних можливостей системи природокористування регіонів. При цьому система природокористування, що має мінімальний дисбаланс, є найбільш гармонійною і за існуючою термінологією кваліфікується як ядро, а регіони зі значним дисбалансом – як периферія. Переважаючий тип дисбалансу (недовикористання багатих покладів ресурсів або інтенсивна експлуатація бідних) дозволяє віднести природокористування периферійного типу до кризового або консервативного підтипів. Класифікація регіонів України за ступенем вираженості ядерних і периферійних властивостей, розроблена на основі взаємодоповнюючих методів, може бути представлена у вигляді своєрідної діаграми щодо стану регіональних систем природокористування в координатах різноманітність – адаптивна стійкість. По вертикальній осі зверху вниз наростає структурна складність – від гранично монотонних, до надзвичайно різноманітних за типами природокористування – регіонів. По горизонтальній осі зліва направо розміщені регіони в порядку кращої збалансованості структури природокористування, що відображає збільшення їх адаптивної стійкості.

### ***Комплексна стійкість системи природокористування***

Сукупність показників інтегрального ресурсного потенціалу, ефективності видобутку ресурсів при низькій їх концентрації в середовищі й структурній збалансованості дає можливість визначити комплексну оцінку стійкості системи природокористування в різних регіонах України.

Регіони – лідери за показником комплексної стійкості природокористування мають у своєму розпорядженні ресурсний потенціал, який дозволяє тривалий час зберігати обсяги постачання ресурсів, що раніше склалися, виробництвом і населенню. Технологічний рівень основних форм природокористування в таких регіонах досить високий. За наявності багатого зовнішнього середовища і високої внутрішньої стабільності тут успішно функціонують досить різноманітні структури, що поєднують як універсальні, в тому числі міжгалузеві, так і вузькоспеціалізовані підприємства, що є ефективними в будь-якій одній сфері. Об'єктивно властива природокористуванню залежність від зовнішнього середовища (засух, сильних морозів, ускладнення геологічних умов) в регіонах із стійким типом природокористування дає менше небезпечних наслідків навіть при серйозних природних аномаліях. Більш того, можна припускати, що подібна ж стійкість виявлятиметься і до коливань економічної кон'юнктури – цін на світових ринках, внутрішнього попиту і пропозиції.

Особливістю стійких систем є високий ступінь інтеграції галузей, що складають ці системи. При поєднанні високого ресурсного потенціалу і низької

стабільності як зовнішніх, так і внутрішніх умов, починають домінувати міжгалузеві та малоспеціалізовані підприємства.

### *Стратегії інвестування в природокористування*

Для вироблення ефективних регіональних стратегій інвестування в кризовий період ученим необхідно враховувати не тільки конкретні особливості проєктів, що реалізуються, а й загальні властивості регіонів як цілісних систем. При цьому, чим значнішим є інвестиційний проєкт, тим більший вплив на його успіх можуть справляти власні властивості регіону. Особливо значним буде вплив загальних властивостей регіональних систем природокористування в умовах кризи, коли керованість економіки гранично низька і розвиток багатьох процесів відбувається відповідно до особливостей самоорганізації складних систем. Для оцінки цих особливостей слід повернутися до діаграми структурних особливостей природокористування в різних регіонах.

Особливістю розвитку збалансованих регіонів, що складають ядро, є низька чутливість до точкових інвестиційних зусиль, спрямованих на зміну структури природокористування. В цих регіонах будь-яка зміна пропорцій, що склалися між різними типами виробництва та інфраструктури зв'язана зі зниженням загальної стійкості господарського комплексу. Моногалузеве інвестування у природокористуванні шкідливе, і якщо його здійснювати, то лише на створення принципово нової галузі, причому відразу «під ключ» – без періоду становлення і розвитку. Висока інерційність внутрішніх механізмів унеможливує повільне визрівання і зміцнення чогось нового. Водночас система зв'язків – взаємовідносин між суб'єктами влади, управління, господарської діяльності тут найбільш збалансована, що робить ці регіони менш залежними від помилок управління на регіональному рівні. Внаслідок системної зрілості регіони із структурою ядра мають у своєму розпорядженні механізми внутрішньої оптимізації щодо розподілу ресурсів, насамперед грошових, тож тут досить ефективною може стати практика публічного обговорення сфер застосування інвестицій у природокористування. Аналогічний ефект здатна дати і стратегія дисперсного інвестування з великого числа самостійних джерел.

У регіонах, структура природокористування яких відповідає кризовому підтипу периферії, стійкість функціонування всього комплексу виробників підвищується при спрямуванні інвестиційних потоків не до всіх господарюючих суб'єктів, а лише до найбільш ефективних галузей і підприємств кожного регіону. Збереження, а тим більше, нарощування кількості невеликих і різнотипних підприємств у сфері природокористування об'єктивно веде до зниження загальної стійкості економічної системи.

У цих регіонах з консервативним типом структури природокористування універсальні, малоспеціалізовані і, особливо, комплексні міжгалузеві підприємства та економічні структури виявляються менш ефективними. Підвищення ефективності природокористування в таких регіонах не можливе без

кардинального оновлення технологій, дроблення господарських одиниць, появи нових видів діяльності.

У регіонах, де існує дисбаланс між природним потенціалом і його використанням, кризові процеси можуть породити найбільш небезпечні наслідки через некваліфіковане або просто невдале управління. Особливо зваженого підходу вимагає управління тоді, коли при загальному ресурсному дисбалансі, намічається поліпшення економічної ситуації шляхом використання лише одного з компонентів ресурсного потенціалу. Природне бажання закріпити досягнуте за рахунок галузі-лідера може різко загострити проблеми, що криються на другому плані.

### *Ресурсна самодостатність регіонів*

Регіони, що постачають якийсь ключовий ресурс для потреб всієї країни, відрізняються високим рівнем інтегрованості в загальнонаціональний економічний простір. Таким же інтегрованим є і стан регіонів, ресурсне забезпечення яких значною мірою здійснюється іншими територіями України. Отже, як міжрегіональний збут надлишку ресурсів, так і необхідність покриття їх дефіциту шляхом ввезення є чинниками інтеграції регіонів в єдину державу. При цьому особливий інтерес вбачається у визначенні найбільш самодостатніх регіонів країни, де система природокористування допускає автономне існування з мінімальним ввезенням і вивозом ресурсів.

Ресурсна самодостатність регіонів розраховується через потребу кожного регіону у ввезенні продукції галузей природокористування (в % до повної потреби в матеріальних ресурсах) і перевищення видобутку природних ресурсів над внутрішньорегіональними потребами (в % до загального виробництва товарів). Сума цих показників відображає ступінь залучення господарства регіону до внутрішньонаціонального обміну природними ресурсами, а ступінь ресурсної самодостатності характеризується величиною виробництва, не пов'язаного ні з ввезенням, ні з вивозом природних ресурсів. Таким чином, з'являється можливість об'єктивно оцінити реальний потенціал суверенізації окремих регіонів, зумовлений низьким рівнем інтеграції в загальноукраїнський ресурсний простір.

### *Гострота проблем вичерпання ресурсів*

Традиційно до категорії невідновлюваних ресурсів відносять паливні й мінеральні, у яких геологічні терміни формування родовищ істотно перевищують терміни існування цивілізації. Однак віднесення водних, екологічних і лісових ресурсів до категорії відновлюваних є сьогодні також досить проблематичним, оскільки реальні темпи їх використання в багатьох випадках перевищують терміни поновлення. Із розглянутого переліку лише кліматичні, гідроенергетичні та аграрні ресурси можуть однозначно розглядатися як відновлювані, оскільки для технології їх використання, що склалася, є характерною практично повна циклічна відновлюваність.

Комплексна оцінка проблем вичерпання природних ресурсів може ґрунтуватися на зіставленні інтенсивності використання і потенціальних запасів. Критерієм неблагополуччя для групи невідновлюваних ресурсів слугують високі обсяги видобутку при незначних запасах. Для відновлюваних ресурсів таким критерієм є низький рівень виробництва продукції при високому потенціалі його щорічного приросту. Інтегральний індекс може конструюватися з використанням тієї ж сукупності вагових коефіцієнтів, що й при інтегральній оцінці ресурсного потенціалу.

### 2.3.2. Виробничо-технічний рівень

#### *Модель технічного комплексу*

Для дослідження системоутворюючих властивостей технічного комплексу країни необхідна досить загальна модель, що відображає здатність системи до самозбереження (стійкість).

Технічний комплекс країни, що складається із сукупності створених людиною об'єктів, є матеріальною системою і може бути уявлений як абстрактна машина, яка існує завдяки обміну речовиною та енергією з навколишнім середовищем. У загальному вигляді така модель ізоморфна щодо широкого набору моделей, вживаних у природничих науках – від термодинаміки до екології. Як і у випадку з моделями-аналогами, до моделей матеріально-технічних комплексів країни й окремих регіонів цілком застосовні поняття життєздатності або стійкості.

Стійкість у розширеному розумінні, що включає не тільки стабільність функціонування, а й стійкість розвитку, є фундаментальною властивістю систем, що відрізняє їх від випадкового набору елементів. У цьому аспекті рівень життєздатності матеріально-технічних комплексів різних регіонів безпосередньо пов'язаний з їх емерджентними властивостями і, відповідно, визначає найбільш важливі особливості господарського потенціалу території [195]. В загальному вигляді стійкість матеріальних систем залежить від поєднання трьох характеристик – екстенсивних (речовинний-енергетичний потенціал), інтенсивних (процеси відтворення й обміну) та інформаційних (склад і структура).

Речовинно-енергетичний потенціал матеріально-технічного комплексу характеризується сукупністю всіх штучно створених людиною об'єктів. Інтенсивність обмінних процесів у моделі цілком адекватно відображається поточними витратами енергії. Структура системи в першому наближенні може бути результатом поділу на виробляючі підсистеми й невикористовуючі (інфраструктуру). Виробляючі підсистеми, у свою чергу, можуть підрозділятися на об'єкти, які добувають природні ресурси (первинний сектор) і обробний сектор, а невикористовуючі – на підсистеми, що обслуговують матеріальні потоки (транспорт,



торгівля, заготівлі тощо) та ідеальні (освіта, зв'язок, культура, управління тощо).

Коректний підбір показників, що відображають ці основні характеристики щодо застосування до виробничо-технічного комплексу, дозволяє підійти до напівкількісної оцінки його стійкості як системи і вибору оптимальних для кожного регіону стратегій інвестування матеріально-технічного розвитку в умовах кризи і низької керованості економіки.

Сукупність штучно створених людиною об'єктів умовно можна розділити на тривало існуючі (будівлі, споруди, обладнання) і споживчі товари. З метою спрощення моделі можна розглядати лише першу групу об'єктів, тим більше, що саме вони складають основну «масу» технічного комплексу.

Внаслідок функціонального різноманіття матеріальних об'єктів універсальною одиницею вимірювання їх «маси» є вартість, що виражає минулі затрати праці на їх створення. Для порівняння регіональних особливостей технічних систем, незалежно від відмінностей у чисельності населення, необхідно оперувати вартістю фондів на душу населення.

Деяке уявлення про обсяг основних фондів України дає їх баланс (див. табл. 2–1).

Табл. 2–1

**Баланс основних фондів України за 2000 р.  
(у фактичних цінах; млн. грн.)**

	Основні фонди на початок року	Надійшло основних фондів	Вибуло основних фондів	Основні фонди на кінець року
Всі основні фонди (включаючи худобу)	<b>837446</b>	<b>52160</b>	<b>43844</b>	<b>845762</b>
Виробничі основні фонди	<b>528509</b>	<b>34135</b>	<b>29458</b>	<b>533186</b>
Невиробничі основні фонди	<b>308933</b>	<b>18025</b>	<b>14386</b>	<b>312572</b>

*Джерело: Статистичний щорічник України за 2000 рік. – К.: 2001, С.85.*

Як бачимо, в сучасних умовах динаміка основних фондів відбувається шляхом приросту невиробничих основних фондів.

### ***Енергонасиченість технічних систем***

Інтенсивна компонента стійкості технічних систем, яка характеризує їх виробляючу здатність, виражається в енергонасиченості виробничих процесів.

Якщо високий рівень енергонасиченості виробничих процесів у нафтогазовидобутку і нафтопереробці забезпечується в основному власною енергетичною базою, то металургія майже завжди стикається з проблемою підведення додаткової енергії. На макрорівні для розв'язання цієї проблеми застосовують дві основні стратегії – транспортування значних мас пального

(коксу, вугілля, мазуту) і створення непаливних електростанцій для локальної підтримки промисловості.

Підвищена енергонасиченість загалом позитивно впливає як на технологічний потенціал регіону, так і на показники його стійкості. Виробництво більшого обсягу продукції при однаковому енергоспоживанні, але із застосуванням більш концентрованих потоків енергії, є ключовим принципом прогресу технічних систем. Поряд з цим, регіони з високою енергонасиченістю мають для своїх потреб розвинуту енергетичну інфраструктуру, яка при зміні ситуації може бути переорієнтована на нові виробництва. До того ж переналадити систему енергопостачання – зовсім не те, що її створити.

Особливо витратними з точки зору високої енергомідкості обгрунтовано вважаються екологічні проблеми. Будь-який виробничий процес, що здійснюється із споживанням енергії, супроводиться її дисипацією в природне середовище (в тому числі й у вигляді забруднень) через об'єктивні межі К.К.Д. вживаних машин і обладнання. Більшість «гарячих» технологій характеризується великими викидами в атмосферу продуктів згоряння, електромісткі виробництва часто пов'язані з токсичними відходами електролізу і сильними електромагнітними полями. Це неминуха плата за прогрес, що вимагає для своєї компенсації додаткових витрат енергії.

### *Збалансованість структури технічних комплексів*

Для інтегральної оцінки збалансованості технічних комплексів може бути використаний розрахунковий алгоритм, який поєднує (взаємозв'язує) оцінки ядерних властивостей з оцінками збалансованості природокористування, маси й енергонасиченості технічних комплексів для кожного з регіонів.

Той факт, що регіони з вираженою ядерною структурою ніде не сусідять один з одним, відображає наявність макрорегіональної організації (самоорганізації) господарського комплексу на території країни. Висока збалансованість господарських комплексів таких регіонів робить їх економіку в найбільшій мірі саморегульованою, самодостатньою [195]. Регіони з надмірно різноманітною структурою господарсько-технічного комплексу (кризовий тип периферії) практично ніколи не бувають сильними. Вони формуються на досить значних ресурсних потоках, проте характеризуються низькою ефективністю їх використання.

### *Інтегральна стійкість матеріально-технічних комплексів*

Визначення речовинних – енергетичних і структурних параметрів матеріально-технічного комплексу, дозволяє побудувати інтегральну оцінку їх стійкості до змін зовнішніх умов і перетворення власної структури. При цьому в ролі зовнішнього середовища розглядається не стільки природне оточення (показник зменшений на величину запасу стійкості до суворості клімату), скільки комплекс економічних взаємовідносин регіону з навколишнім світом: іншими регіонами

України і зовнішнім економічним простором.

Відмітною особливістю стійких систем є їх здатність здійснювати істотний зворотний вплив на навколишнє середовище, що супроводиться формуванням додаткових ресурсних потоків.

Технічні комплекси консервативної структури відрізняються незначною спроможністю до саморегулювання, тому регіони, що мають у своєму розпорядженні такі комплекси, постійно стикаються з необхідністю серйозних управлінських зусиль, головна мета яких – стабілізувати вузьке коло ресурсів і умов, лімітуючих функціонування профільних секторів. Основними проблемами регіонів з надмірно різноманітною структурою технічного комплексу (кризовий тип периферії), є низька ефективність виробництва, що знижує конкурентоспроможність на міжрегіональному і міжнародному ринках, а також невисокий ступінь спеціалізації. Водночас саме ці властивості роблять кризову периферію найбільш перспективною для цільового інвестування в одній або декількох сферах. При цьому підвищення ефективності виробництва лише в одній сфері автоматично спричиняє прогресивне зростання загальної стійкості господарського комплексу.

### **Грошові і натуральні індикатори виробництва**

Найбільш адекватним аналогом енергоінформаційного трактування поняття виробництва може слугувати виробництво товарів, вживане в системі національних рахунків. Застосування поняття «реального сектора», що включає транспортні послуги, в умовах розбалансованого розміщення виробників і споживачів, приводить до маскування однієї з ключових економічних проблем. Виробництво продукції може скорочуватися, але якщо транспортне навантаження буде зростати, то сумарна оцінка по реальному сектору може навіть збільшуватися. Подібне збільшення не має нічого спільного з реальним виробництвом фізичних товарів і вносить серйозну погрішність у будь-які оцінки, засновані на цьому показнику.

Вимірювання обсягів виробництва товарів виконується у вартісних показниках і згідно з індексами фізичного обсягу виробництва, що спеціально обчислюються в промисловості, сільському господарстві й будівництві. На жаль, обидва варіанти мають серйозні методичні погрішності. Джерела помилок криються в різному зростанні цін на різні групи товарів, різких змінах структури виробництва.

В ситуації невизначеності доцільніше використати середнє по двох варіантах розрахунків, що дозволить у максимально доступному наближенні отримувати оцінку товарного виробництва в оподаткованому секторі економіки, засновану на грошовому вимірюванні.

Однак, крім грошового, товарне виробництво можна оцінити й у натуральних індикаторах. У них відбивається взаємозв'язаність затрат

матеріалів, енергії і праці, з одного боку, і виробленої продукції – з іншого. Сукупність натуральних індикаторів з достатньою точністю відображає реальні обсяги виробництва товарів за той або інший період.

Судячи з більш надійних натуральних показників, реально в країні виконано робіт і вироблено продукції більше, ніж це виходить з фінансової звітності. Причина розходження очевидна – істотна частина виробництва функціонує в тіньовому секторі економіки.

### *Тіньовий сектор економіки*

Масове приховання частини виробничої діяльності від офіційної статистики взагалі, й податкових служб зокрема, є однією з найважливіших рис економіки багатьох країн, у тому числі (а точніше, передусім) сучасної України.

Причин відходу виробників у «тінь» безліч, але головною є нестерпний тягар виробничих податків та податків і нарахувань на заробітну плату. При цьому частина вироблених товарів та надходження грошових сум просто не реєструються в звітності. В умовах інфляції для приховання частини виробленого досить і простого маневру термінами випуску товару, капітальних вкладень або введення основних фондів. Існують і кримінальні виробництва – наркотичних препаратів, спиртних напоїв, сигарет тощо.

Одним із основних матеріальних джерел виробництва неврахованої продукції є наднормативні запаси сировини, які формуються директорами підприємств за рахунок завищених затратних коефіцієнтів у технологічних картах. Це спадщина періоду боротьби із «саботажниками», коли директори підприємств створювали аварійні запаси спочатку для підстраховування від обвинувачень у шкідництві, потім – для «трудових вахт», парадних перевиконань планів тощо. В нинішніх умовах для збереження цієї «чорної дірки», про яку реально знають лише професійні технологи, виникли інші стимули – насамперед, прагнення до особистої наживи.

Що б не слугувало причиною, яка спонукає підприємців і директорський корпус перекручувати економічну звітність, очевидно одне – численні економічні огляди Уряду і вчених, що спираються на офіційну статистику, реалій не відображають, оскільки в самому своєму фундаменті мають спотворені дані.

Наприклад, низькі обсяги неврахованої товарної продукції властиві регіонам з потужною важкою промисловістю, особливо чорною металургією. Збут прокатних станів і крокуючих екскаваторів важче сховати від офіційної статистики. Загалом тіньове виробництво більш характерне для регіонів з розвинутим невиробничим сектором (транспортних вузлів, управлінських, банківських центрів). В умовах, коли економічні агенти регіону становлять незначну кількість великих монопольних структур, тіньовий сектор, як правило, більш слабкий. Однак його роль у забезпеченні системної стійкості всього виробничого комплексу виявляється в цьому випадку значно вищою, оскільки тіньовий сектор ліквідує дефіцит різноманітності в економічній системі. Нові

економічні структури об'єктивно частіше виникають у тіньовому секторі, тому наявність навіть незначної частки «тіні» при великих монополістах може мати серйозні економічні наслідки. Тут можна послатися на приклади післявоєнного розвитку багатьох держав. У всіх країнах після закінчення періоду вимушеної концентрації виробництва на вузькому спектрі військової продукції, диверсифікація економіки супроводилася випереджаючим зростанням тіньових структур і хвилями криміналізації суспільства. Виконавши еволюційну функцію по підвищенню структурної різноманітності консервативної системи і підштовхнувши державу до відповідної перебудови законодавства, тіньовий сектор, не зв'язаний з відвертою злочинністю, поступово легалізується.

### ***Баланс виробництва і споживання матеріальної продукції (модель самовідтворення економіки)***

Баланс виробництва і споживання характеризує не тільки обсяги виробництва продукції та її споживання. Не менший інтерес являє врахування того фактора, що частина виробленої продукції залишається всередині «чорного ящика» і використовується для потреб подальшого відтворення. Це перетворює модель балансу на модель автоматичного самовідтворення, прикладом якого можуть слугувати природні екосистеми або процес розширеного виробництва в економіці. Модель стає складнішою, зате дозволяє оцінити властивості самого «чорного ящика».

З усіх внутрішніх властивостей найбільший інтерес щодо застосування до матеріального виробництва має оцінка ефективності «ящика» як виробляючої системи. В енергоречовинних моделях цей показник характеризується через відношення вільної і повної енергії системи, що в економічних термінах означає відношення вільного залишку виробленої продукції до витрат на самопідтримання виробництва. При цьому більш прогресивною вважається «економічна машина», що створює однаковий ринковий кошик товарів з меншими суспільними затратами. Відмінності за цим критерієм адекватно відображають різницю у внутрішній організації різних «економічних машин» (країн, регіонів) або однієї машини (країни, регіону) в різні відтинки часу. Більш того, можливе визначення залежності критерію ефективності від особливостей внутрішньої організації самих «економічних машин». Для цього досить порівняти відношення затрат основних фондів до затрат живої праці виробників, а також відношення невиробничих затрат до виробничих (накладного навантаження на виробляючу економіку).

На викладених принципах побудовані узагальнені моделі національних економік, за якими розраховується баланс виробництва і споживання товарів у легальному секторі економіки України (із запізненням приблизно на два роки проти поточного року).

Для побудови моделі самовідтворення економіки використовуються: 1) показники виробництва і споживання товарів; 2) споживання основного капіталу;

3) співвідношення коштів на споживання, які мала у своєму розпорядженні виробляюча і невиробляюча частина населення (пенсіонери, невиробнича сфера, безробітні).

Для розширеного відтворення товаровиробляючої системи може бути використаний лише залишок виробленої продукції після вирахування споживання домашніх господарств населення і зносу всіх видів матеріальних фондів. Цей залишок є матеріальним еквівалентом чистого приросту вільної енергії економічної системи.

Якщо звернутися до динаміки співвідношення чистого прибутку і споживання основного капіталу, то різка зміна пропорцій між чистим прибутком і затратами основних фондів могла статися тільки умовно. В реально існуючих матеріальних системах (а виробництво саме така система) структурні співвідношення досить інерційні. Все це може означати тільки одне – значна частина споживання основного капіталу з деякого періоду стала вважатися статистикою чистим прибутком.

Всі матеріальні об'єкти (будівлі, машини, шляхи, трубопроводи, ЛЕП, палаци спорту і одруження, створені ще в доперебудовні часи й оцінені в цінах свого часу, перетворилися на початку 90-х років (в роки інфляції і суперінфляції) у кишенькові дрібні гроші порівняно з нечуваною вартістю тих об'єктів, які будувалися й оцінювалися в цінах інфляційного періоду. Вартість великого заводу могла зрівнятися з вартістю котеджу. Зроблена з запізненням переоцінка основних фондів не могла повернути грошей, які замість амортизації і відновлення матеріальної інфраструктури виявилися зарахованими в чистий прибуток і були «проідені».

Щоб приблизно визначити масштаби цього явища, можна скористатися методикою, викладеною у згаданій вище праці А.Мартінова, В.Артюхова і В.Виноградова. Прийmemo як припущення, що норма зносу основних фондів за вибраний період залишалася незмінною (хоча в реальності вона навіть зростала через зростання аварійності, розвал ремонтних і профілактичних служб). Це означає, що на одиницю товару, виробленого зверх обсягу виробничого споживання (чистий прибуток), витрачувалося менше за одиницю реальної вартості основних фондів. При цьому реальна вартість фондів розуміється як вартість, що є еквівалентною вартості товарного продукту, що подорожчав через інфляцію. Подібна «м'яка» умова дозволяє зіставити в єдиній шкалі вимірювання обсяги виробленої за рік продукції із затратами товарів і фондів, введених у дію задовго до року їх остаточного споживання.

З огляду на це вважається, що в нормальних умовах ефективною є та «економічна машина», у якій виробничий «мотор» при рівному обсягу споживаного «палива» (товари та фонди, затрачені виробляючим населенням) створює більшу кількість матеріальної продукції.

Якщо ж врахувати дію інфляційного періоду (за вказаною методикою), то стане очевидним, що масштаби легального матеріального виробництва в країні вже не покривають реальних обсягів споживання населення і зносу основних

фондів. Відповідно, легальна економіка країни вже з 1992 р. не забезпечує приросту додаткового продукту (вільної енергії системи). Потреби виробників (енергія виробляючої системи) в легальному секторі економіки підтримується в основному не за рахунок додаткового продукту (неентропійний розвиток), а за рахунок використання як джерела енергії, раніше накопичених багатств (маси або речовини системи), головним чином – виробничої бази і матеріальної інфраструктури, створеної працею попередніх поколінь. Такий шлях розвитку пов'язаний із зниженням загальної стійкості системи (одночасне зниження маси і продуктивності) і в термодинамічному плані відповідає ентропійному розвитку або просто деградації.

Технологічна прогресивність економіки зростає в міру збільшення інтенсивності використання потенціалу матеріально-технічного комплексу відносно затрат живої праці. В тих же випадках, коли фондоінтенсивність знижується, як це має місце в сучасній національній економіці, прогресивність можна зберігати лише при зниженні частки невиробничого споживання відносно виробничого. Звідси походить підвищення нестабільності соціальної сфери.

Вихід є тільки один – спрямувати курс на виробляючу економіку, в якій при однаковому обсягу споживання виробляючим населенням товарів і основних фондів (затрачених на виробництво цих товарів), створюється більше матеріальної продукції.

### ***Втрати технічної прогресивності***

Матеріальна ефективність виробництва товарів і навіть її зміни не є однозначним критерієм прогресивного розвитку. Якщо виходити з послідовного застосування термодинамічних критеріїв прогресивності, то найбільш успішним може вважатися такий розвиток, при якому зростання продуктивності (випуск товарів на 1 грн. споживання виробляючої частини населення) відбувається водночас із зростанням фондоінтенсивності за умови зростання коефіцієнта накладних витрат темпами, що не перевищують зростання продуктивності [31]. Чисто теоретично це відношення має бути позитивним, однак у сучасних умовах у легальному секторі можуть існувати й негативні значення, викликані не тільки спадом виробництва і тіньовим сектором, а й некардинальною структурною трансформацією системи.

Таким чином, навіть фрагментарний підхід до функціонування національної економіки показує настійну необхідність зміни існуючої методологічної парадигми, в уявленні якої економіка має потребу в постійних «зовнішніх впливаннях». З точки зору подолання кризового стану і досягнення сталого економічного зростання, найбільш прийнятною є синергетична парадигма, яка націлює національну економіку на пошук внутрішніх резервів у процесі жорсткої самоорганізації. Найголовнішим і реальним внутрішнім джерелом розвитку є всіляке використання науково-технічного фактора.

## РОЗДІЛ 3.

# НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ФАКТОР СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Історичний процес усім своїм ходом обґрунтував фундаментальну закономірність того, що науково-технічний фактор є найважливішим у суспільному розвитку. Найвищого цивілізаційного рівня досягає та держава, яка глибоко і всебічно впроваджує у матеріальне і нематеріальне виробництво світові досягнення науки і техніки. Вироблення та реалізація стратегії НТП стали визначальним елементом економічної доктрини кожної держави, що прагне увійти до числа країн, які лідирують у світовому розвитку.

Але було б значним спрощенням уявлення про те, що структурний трансформаційний процес автоматично забезпечує постійне й безумовне впровадження у виробництво новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Ідеологія науково-технічного фактора дуже чутлива до природи суспільного устрою. Країни з тоталітарними режимами з цілісного ансамбля НТП свідомо обирають лише ті фрагменти, які пов'язані з розвитком військової техніки. Всі інші (тобто цивільні) фрагменти практично ігноруються. За таких умов (можливо, і не навмисно) спотворюється внутрішня композиція НТП, що призводить не тільки до уповільнення темпів науково-технічного прогресу взагалі, але й до втрати його найглибиннішої сутності, яка пов'язана не з руйнуванням нагромадженого людством багатства, а з його примноженням і конструктивним взаємозв'язком з природою. Рано чи пізно самі розробники воєнного напряму НТП починають активно протидіяти власним розробкам. Яскравий приклад цьому – видатний російський фізик А.Сахаров, який на схилі свого життя засудив безперспективність нарощування ядерних озброєнь.

Звичайно, людство ще не відмовилося від розв'язання певних конфліктів за допомогою зброї та воєнних дій. Це вимагає коригування структурного трансформаційного процесу. Та навіть за умови, що воєнний фактор НТП не має принципового значення, динаміка науково-технічного фактора дуже чутлива до соціально-економічного становища держави. Завжди існує чималий вибір сценаріїв



розвитку науки і техніки. Однак оптимальним буде той, який враховує всі тонкощі власної логіки НТП.

### **3.1. Феномен науки і техніки у трансформаційному процесі**

Найпоширенішою помилкою практично всіх програм структурної перебудови національної економіки є те, що до науково-технічного фактора ставляться як до «само собою зрозумілого». Вважається, що досить, «повернутися до техніки обличчям», і вона покірно стане під стяги тієї чи іншої політико-економічної доктрини. Насправді ж науково-технічний фактор, як і все інше, має свою сутність, а також власну логіку функціонування і розвитку. Тільки глибинне і всебічне пізнання феномена науки і техніки відкриває шлях до конструктивної науково-технічної політики.

Сьогодні багато вчених розглядають техносферу, як систему, що самоорганізується і здатна зберігати себе в мінливому світі й підпорядковувати людину невблаганним законам свого розвитку.

#### **3.1.1. Логіка технічного фактора**

Досить порівняти визначення поняття «техніка» на початку століття й нині, щоб відзначити істотний прогрес, який відображає логіку розвитку речовинного фактора продуктивних сил.

Онтологія і гносеологія техніки вперше були розкриті природознавцем П.К.Енгельмейером (1855–1942). У своїй головній праці «Філософія техніки» (1912 р.) він зробив спробу відійти від традиційного погляду на техніку як на об'єкт тільки прагматичної діяльності. Слово «техніка» він вживає в найширшому розумінні, а саме: всі людські знання і вміння, спрямовані на практичні цілі.

На нинішньому етапі цивілізаційного розвитку поняття «техніка» набуло нового змісту. З точки зору сучасних уявлень, техніка – це не просто знаряддя праці, за допомогою якого людина впливає на природу, а певна самостійна реальність, з якою пов'язуються сутність людської цивілізації, характер трансформаційних процесів і саме' буття людини [237, 19–28]. Сучасну цивілізацію називають «техногенною», маючи на увазі вплив техніки на всі аспекти її функціонування і розвитку. Як зазначав Хайдеггер, «немає ніякого демонізму техніки, а є таємниця її сутності».

Сутність техніки зводиться до того, що вона в субстанціональній формі уособлює глибинні ознаки природи, людини і суспільства. Головне полягає в тому, що раніше техніка розглядалася як екзогенний (зовнішній), а тепер – як ендегенний (внутрішній) фактор, що великою мірою визначає характер і природу економічних процесів у суспільстві. Звичайно, феномен техніки не можна фетишизувати, але ще більшою помилкою є неприйняття його ендегенного статусу.

Як внутрішній фактор техніка в тандемі з наукою починає відігравати роль «генетичного коду» суспільства. Те, якою буде людська цивілізація в XXI ст., значною мірою залежатиме від проникнення фундаментальної науки в глибини матерії та розвитку прикладної науки, що матеріалізує здобуті знання в систему техніки і технологічний спосіб виробництва. Політичні та економічні колізії можуть лише загальмувати або прискорити цивілізаційні процеси, але вони вже не здатні істотно вплинути на самоорганізуючий характер майбутнього людського буття. Як кажуть, «генетика бере своє».

Нова ідеологія технічного фактора вимагає, відповідно, більш досконалої методології пізнання, побудови адекватної теоретичної моделі функціонування і розвитку, а також чіткого й конкретного механізму реалізації. Феномен техніки слід пов'язувати, насамперед, з такими поняттями, як складність, нелінійність й самоорганізація. Про органічний взаємозв'язок цих понять у рамках синергетики йшлося вище.

Система, що самоорганізується, будується на таких принципах: 1) відкритість іншим системам (вплив може бути конструктивним або дестабілізуючим); 2) наявність складної структури (в рамках синтезуючої структури функціонують автономні); 3) алгоритм перетворення вхідної інформації на вихідну ґрунтується не тільки на використанні зворотного зв'язку, але й на врахуванні процедури самонавчання; 4) елементи системи мають широкий діапазон імовірних станів, які «конкурують» між собою за повноту і ефективність реалізації власного потенціалу; 5) у ході еволюційної динаміки «керуючим елементом» блокуються сценарії ентропійного зростання, і «стимулюються» сценарії нагромадження інформації, з чим пов'язані зростання впорядкованості системи та її спрямованість на досягнення об'єктивно зумовлених цілей.

Особливу складність у методологічному і теоретико-практичному аспектах становить взаємодія систем, які самоорганізується. Насамперед, потребують узгодження цільові настанови вказаних систем, оскільки самоорганізація передбачає адекватне співвідношення внутрішнього потенціалу та індивідуально зумовленого виразу його цільової настанови й механізму реалізації. Процедура такого узгодження не може ґрунтуватися на «наказовому порядку», що є

характерною ознакою, скажімо, адміністративно-командної системи, – вона вимагає вимірювання оптимального вкладу кожної системи (або її елементу) в досягнення загально визначеної мети та сценарій її реалізації.

Стосовно до феномена техніки принципи самоорганізації проявляються в характері та структуризації трансформаційних процесів, у ході яких здійснюється сходження суспільства до нових вершин цивілізації. Від того, в якому технологічному устрої перебуває суспільство, залежить формування специфічних ознак ринкової економіки. Чим нижчим є технологічний устрій, тим вищим є рівень відчуженості праці, який зумовлює природу всіх економічних трансформацій. Країни, що піднялися на щабель постіндустріалізму, мають не тільки зрілі ринкові форми функціонування, але й принципово відмінні інноваційні та інвестиційні механізми самовідтворення розвитку.

Питання про технологічні устрої тісно пов'язане з теоріями «довгих хвиль», які супроводили становлення і розвиток капіталістичного способу виробництва. Фундаментальний внесок у створення цих теорій зробив М.Д.Кондратьєв. Чіткий аналіз його спадщини здійснив А.Черепков [292].

В основі теорії «довгих хвиль» Д.Кондратьєва лежав аналіз економічної кон'юнктури в умовах капіталістичної системи. Якщо розглядати існуючу на даний момент кон'юнктуру і фактори, що визначають її, то серед них можна виділити три основні групи: 1) постійно діючі фактори нециклічної властивості (науково-технічний прогрес, демографічні фактори, витрачання природних ресурсів); 2) постійно діючі циклічні фактори; 3) випадкові та тимчасово діючі фактори (стихійне лихо, війни).

Якщо виключити вплив останньої групи факторів, то вийде приблизно така картина: загальна тенденція розвитку світової економіки та більшості країн полягає в підвищенні рівня цін і економічному зростанні, складовими якого є постійно діючі нециклічні фактори.

Однак і в тривалому періоді тенденція до зростання не є рівномірною. Зростання поступається місцем спадові. Це пояснюється тим, що на лінію тренду накладаються циклічні коливання, які являють собою піднесення і спади рівня ділової активності, що йдуть один за одним протягом певного часу. Вони мають таку послідовність: пік циклу – спад – нижня точка – фаза пожвавлення.

Найбільш тривалими з коливань, які виділяються, є так звані «великі цикли кон'юнктури», що мають період порядку 45–60 років. На них накладаються середньострокові коливання: цикл запасів, середньостроковий, будівельний (його називають «циклом С.Кузнеца» – на ім'я американського економіста); далі йдуть

сезонні коливання ділової активності. Разом усі ці коливання відображають тенденції розвитку економічної системи і ринкової кон'юнктури.

Дуже важливо простежити еволюцію поглядів циклічної динаміки.

### ***Еволюція поглядів циклічної динаміки. Внесок М.Д.Кондратьєва***

«Довгі хвилі» в економіці, або «великі цикли кон'юнктури», почали аналізуватися економістами в середині XIX ст. 1847 р. англійський учений Х.Кларк зазначив, що між двома світовими «економічними катастрофами» 1793 і 1847 рр. минули 54 роки, і припустив, що такий інтервал не є випадковим, і повинні існувати якісь «фізичні» причини цього явища.

Англійський учений В.Джевонс помітив повтори тривалих періодів зростання і падіння в рядах цін, які аналізувалися ним. Однак він не зміг знайти пояснення цьому явищу. Він лише припустив наявність якоїсь загальної причини, що рухає динаміку цін.

У 60-ті роки того самого століття теорію циклічних криз було розроблено К.Марксом. Він стверджував, що головною причиною економічних криз є основна суперечність капіталістичного виробництва – між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичним привласненням. Звідси логічним був висновок про те, що усунення вказаної суперечності звільняло економічне зростання від циклічної динаміки. Це стало догмою, якою довгий час оперували радянські політекономисти.

1901 р. проблемою кризи в Росії зайнявся Гельфанд, який показав тривалий характер спаду і застою капіталістичної економіки. Він зазначав, що циклічні кризи, які припадають на період піднесення, виражені слабше, а, відповідно, на період спаду – навпаки, глибше і триваліше. Причинами піднесення ринку на початку XX ст. цей учений вважав відкриття нових ринків, впровадження електрики і зростання видобутку золота.

Слідом за Гельфандом вивченням «довгих хвиль» займалися голландські економісти Я.Ван Гельдерен і С.ДеВольф. Перший з них, спираючись на різноманітну статистику, що включала як довгі ряди цін, так і коротші ряди виробництва, показники фінансів, дані про міжнародну торгівлю, міграцію та зайнятість, розробив 1913 р. теорію хвилеподібного еволюційного руху при капіталізмі. Його роботу продовжив Де Вольф.

Але особливо вагомий, можна сказати, фундаментальний, внесок у пізнання циклічної динаміки зробив М.Д.Кондратьєв, з ім'ям якого пов'язують самі поняття «довгих хвиль» – «довгі хвилі Кондратьєва», або «великі цикли кон'юнктури Кондратьєва».

Дискусія розпочалася з опублікування 1922 р. праці «Світове господарство і його кон'юнктури під час і після війни», в якій М.Кондратьєв виступив з припущенням про існування «довгих хвиль» у розвитку капіталізму. Незважаючи на негативну реакцію більшості радянських вчених на цю публікацію, М.Д.Кондратьєв продовжував послідовно відстоювати свою позицію в таких працях: «Спірні питання світового господарства і кризи (відповідь нашим критикам)» (1923), «Великі цикли кон'юнктури» (1925), «До питання про великі цикли кон'юнктури» (1926), «Великі цикли кон'юнктури: Доповіді та їх обговорення в Інституті економіки» (спільно з Д.Опарінім) (1928).

Дослідження і висновки Кондратьєва ґрунтувалися на емпіричному аналізі великої кількості економічних показників по різних країнах за досить тривалі проміжки часу (100–150 років). Серед цих показників – індекси цін, державні боргові папери, номінальна заробітна плата, показники зовнішньоторговельного обороту, видобутку вугілля і золота, виробництва свинцю і чавуну, тощо.

М.Д.Кондратьєв розумів необхідність імовірнісного підходу при дослідженні статистичних рядів економічних показників. У своїй статті «Великі цикли кон'юнктури» він писав, що вважати доведеною наявність таких циклів не можна, але ймовірність їх існування є великою.

Однак, відповідаючи на заяви критиків, що не можна говорити про «правильність», тобто про періодичність великих циклів, оскільки їх тривалість коливається від 45 до 60 років, М.Кондратьєв справедливо заперечував, що великі цикли, з імовірнісної точки зору, є не менш «правильними», ніж традиційні циклічні кризи. Оскільки довжина традиційної циклічної кризи варіюється в межах від 7 до 11 років, то її відхилення від середньої становить більш як 40%, а таке відхилення від середньої для великої хвилі, тривалість якої змінюється від 45 до 60 років, є меншим від 30%.

Оскільки ніякий математичний апарат аналізу часових рядів не може з достатньою імовірністю підтвердити або спростувати існування великих циклів, то М.Кондратьєв шукав додаткову інформацію, намагаючись знайти властивості та явища, загальні для відповідних фаз виявлених ним великих циклів.

За розрахунками М.Кондратьєва, на початок 20-х років світовий капіталізм пережив дві з половиною «довгі хвилі»: роки піднесення (1789–1814; 1849–1873; 1896–1920) і роки спаду (1814–1849; 1873–1896).

Протягом усього досліджуваного періоду М.Кондратьєв виділив «чотири емпіричні правильності». Дві з них належать до підвищувальних фаз, одна – до стадії спаду і ще одна закономірність проявляється на кожній з фаз циклу.

Перша. У джерел підвищувальної фази або на самому її початку відбуваються глибокі зміни всього життя капіталістичного суспільства. Їм передують значні науково-технічні винаходи й нововведення. У підвищувальній фазі першої хвилі це були розвиток текстильної промисловості та виробництво чавуну, що змінили економічні та соціальні умови суспільства. У підвищувальній фазі другої хвилі вирішальним стало будівництво залізниць, яке дозволило освоїти нові території та перетворити сільське господарство. Підвищувальна стадія третьої хвилі викликана широким впровадженням електрики, радіо і телефону. Перспективи нового піднесення М.Кондратьєв бачив в автомобільній промисловості.

Друга. Підвищувальні фази є багатшими на соціальні потрясіння (революції, війни), ніж знижувальні.

Третя. Знижувальні фази особливо впливають на сільське господарство. Низькі ціни на товари в період спаду сприяють зростанню відносної вартості золота, що спонукає збільшувати його видобуток. Нагромадження ж золота, у свою чергу, створює умови для виходу економіки із затяжної кризи.

Четверта. Періодичні кризи (7–11-річного циклу) нібито нанизуються на відповідні фази «довгої хвилі» та змінюють свою динаміку залежно від неї – в періоди тривалого піднесення більше часу припадає на «процвітання», а в періоди тривалого спаду частішають кризові роки.

Статистичний аналіз часових рядів і виділення даних емпіричних закономірностей привели М.Кондратьєва до обґрунтування теорії ендогенного характеру «довгих хвиль» (внутрішньо властивого капіталістичній економіці характеру їх виникнення). Згідно з цією теорією, жодна з наведених «емпіричних правильностей» не виникає випадково. Зміна техніки викликана запитами виробництва, створенням таких умов, за яких застосування винаходів стає можливим і необхідним. Війни і революції є наслідком економічної, соціальної та політичної обстановки, що склалася. Потреба в освоєнні нових територій і міграції населення – також результат подібних обставин. Інакше кажучи, ці явища, зазначає А.Черепков, відіграють роль не випадкових поштовхів, які породжують черговий цикл, а є частиною притаманного капіталізму механізму, що забезпечує його хвилеподібний розвиток. Кожна наступна фаза є результатом кумулятивних процесів, які нагромаджуються в ході попередньої фази.

Слід звернути особливу увагу на ендогенний механізм «довгих хвиль» кон'юнктури. М.Д.Кондратьєв пише, що хвилеподібні рухи являють собою процес відхилення від станів рівноваги, яких прагне капіталістична економіка. Він ставить питання про існування декількох рівноважних станів, а звідси – і про можливість

декількох коливальних рухів. Він досліджує всю сукупність хвилеподібних рухів при капіталізмі та пропонує розробляти загальну теорію коливань.

Згідно з М.Кондратьєвим існують три види рівноважних станів:

1) Рівновага «першого порядку» – між звичайним ринковим попитом і пропозицією. Відхилення від неї народжують короткострокові коливання періодом 3–3,5 року, тобто цикли в товарних запасах.

2) Рівновага «другого порядку», що досягається в процесі формування цін виробництва шляхом міжгалузевого переливання капіталу, що вкладається, головним чином, в устаткування. Відхилення від цієї рівноваги та її відновлення М.Кондратьєв зв'язує з циклами середньої тривалості.

3) Рівновага «третього порядку» стосується «основних матеріальних благ»: промислових будівель, інфраструктурних споруд, а також кваліфікованої робочої сили, яка обслуговує даний технічний спосіб виробництва.

Запас основних капітальних благ повинен перебувати в рівновазі з усіма факторами, що визначають існуючий технічний спосіб виробництва, з галузевою структурою виробництва, що склалася, з наявними сировинною базою і джерелами енергії, цінами, зайнятістю і суспільними інститутами, станом кредитно-грошової системи тощо.

Періодично ця рівновага також порушується, і виникає необхідність створення нового запасу «основних капітальних благ», які б відповідали новому технічному способу виробництва. За М.Кондратьєвим, таке оновлення «основних капітальних благ», яке відображає рух науково-технічного прогресу, відбувається не плавно, а поштовхами і є матеріальною основою для великих циклів кон'юнктури. Оновлення і розширення «основних капітальних благ», які відбуваються під час підвищувальної фази великого циклу, радикально змінюють і перерозподіляють продуктивні сили суспільства. Для цього потрібні величезні ресурси в натуральній і грошовій формах. Вони можуть існувати тільки в тому випадку, якщо були нагромаджені в попередній фазі, коли заощаджувалося більше, ніж інвестувалося.

У фазі піднесення постійне зростання цін і заробітної плати породжувало у населення тенденцію більше витратити, в період спаду – навпаки, ціни й заробітна плата падають. Перше веде до прагнення заощаджувати, а друге – до зниження купівельної спроможності. Акумуляція коштів відбувається також за рахунок падіння інвестицій у період загального спаду, коли прибутки стають низькими, і зростає ризик банкрутства.

Зниження товарних цін, за М.Кондратьєвим, приводить до зростання відносної вартості золота. Виникає прагнення збільшити його видобуток. Поява

додаткового грошового металу сприяє зростанню вільного позичкового капіталу, і коли його нагромаджується достатня кількість, народжується можливість нової радикальної перебудови господарства.

Основні елементи внутрішнього ендогенного механізму великого циклу, за М.Кондратьєвим, такі.

По-перше. Капіталістична економіка являє собою рух навколо декількох рівнів рівноваги. Рівновага «основних капітальних благ» (виробнича інфраструктура плюс кваліфікована робоча сила) з усіма факторами господарського і суспільного життя визначає даний технічний спосіб виробництва. Коли ця рівновага порушується, то виникає необхідність у створенні нового запасу капітальних благ.

По-друге. Оновлення «основних капітальних благ» відбувається не плавно, а поштовхами. При цьому науково-технічні винаходи і нововведення відіграють вирішальну роль.

По-третє. Тривалість великого циклу визначається середнім строком життя виробничих інфраструктурних споруд, які є одним з основних елементів капітальних благ суспільства.

По-четверте. Всі соціальні процеси – війни, революції, міграції населення – результат перетворення економічного механізму.

По-п'яте. Заміна «основних капітальних благ» і вихід з тривалого спаду вимагають нагромадження ресурсів у натуральній і грошовій формах. Коли це нагромадження досягає достатньої величини, то виникає можливість радикальних інвестувань, які виводять економіку на нове піднесення.

Треба зазначити, що в даний час дослідження «довгих хвиль» триває. Тут можна виділити ряд напрямів.

### *Інноваційна теорія «довгих хвиль»*

Ця теорія була розроблена австрійським економістом Й.Шумпетером. Свої погляди він виклав у книзі «Теорія економічного розвитку» (1913).

На думку Й.Шумпетера, при капіталізмі не існує якого-небудь прибутку, крім чистого доходу від підприємництва, а більшість власників капіталу одержують не прибуток, а лише винагороду за власну працю. Але деякі підприємці не бажають миритися з таким становищем. Вони є ініціативнішими, підприємливішими і сміливішими, ніж інші, тому на них припадає роль першовідкривачів, які впроваджують у виробництво нові товари і види техніки, відкривають нові ринки та джерела сировини, по-новому організують виробництво. В разі успіху їх починань



винагородою є високий підприємницький прибуток як плата за додатковий ризик і високу компетентність.

Услід за такими підприємцями до нових сфер направляється постійно зростаюча група послідовників. Інновації охоплюють дедалі більшу кількість взаємозалежних галузей. В економіці починається період прискореного зростання. Він триває доти, доки інновації не охоплюють більшу частину виробництва, тоді підприємницький прибуток починає розпорошуватися і, нарешті, зникає. При цьому економіка повертається до того самого стану, що був до піднесення. З цього не виходить, що припинення піднесення переростає в кризу. Кризи Шумпетер пояснює впливом зовнішніх факторів.

Крім Й.Шумпетера, до послідовників інноваційного напрямку в теорії «довгих хвиль» відносять таких учених, як Саймон Коваль, Герхард Менш, Альфред Клайнкнехт, Джакоб Ван Дайн.

### *Теорія перенагромадження в капітальному секторі*

Ця концепція «довгих хвиль» розроблена в середині 70-х років у Массачусетському технологічному університеті під керівництвом професора Джея Форрестера. Він констатував, що зміни попередніх 20 років в економіці не уклалися в динаміку середньострокового циклу, тому увага приділялася довгостроковим коливанням. Було розроблено складну математичну модель, рівняння якої виведено в результаті опитування бізнесменів, фінансистів і політичних діячів, а надалі застосовувалося комп'ютерне моделювання.

На думку дослідників, за великі цикли відповідають процеси, що відбуваються в галузях, які випускають засоби виробництва. Коротко цей механізм можна описати так. Припустимо, що кінцевий продукт економіки складається з двох секторів: виробництва засобів виробництва і випуску споживчих товарів. Капітальний сектор, який виробляє засоби виробництва, забезпечує машинами й обладнанням не тільки галузі, що випускають споживчі товари, але й самого себе. Зростання споживання викликає ще швидше зростання виробництва засобів виробництва, тобто між двома галузями діє акселератор. Згідно з твердженням авторів моделі, в реальному житті величина цього акселератора є набагато більшою від тієї, що необхідна для рівноважного руху. Це пов'язано з тим, що в умовах постійного попиту зростання капіталу прискорюється додатковими обставинами: спекуляціями, переоцінкою попиту, зміною реального процента по кредитах, різними строками запізнювання поставок, пірамідальною платіжною структурою. Всі ці фактори сприяють перенагромадженню в капітальному секторі. Замовлення

спочатку різко зростають, а потім різко скорочуються. Цього досить для появи тривалих коливань.

### *Теорії, пов'язані з робочою силою*

Ця група теорій ґрунтується на розгляді теорій «довгих хвиль» з точки зору закономірностей робочої сили. В основному послідовники цієї теорії інтегрували фактор впливу робочої сили на «довгі хвилі» ще з яким-небудь фактором. Одним з таких учених є Крістофер Фрімен, що поєднав інноваційні ідеї з проблемами зайнятості та соціальними аспектами.

Фрімен очолював робочу групу, що проводила дослідження в цій галузі в 1970–1984 рр. На їх думку, центральним фактором при формуванні тривалих коливань у всіх сферах економічного життя є інновації. Однак зайнятість не тільки виступає як наслідок, але й відіграє активну роль як перемикач економічної активності в нижню позицію.

Механізм, завдяки якому зайнятість стає таким перемикачем, можна описати в такий спосіб. Введення нових технологій викликає до життя нові галузі. На ранніх стадіях застосування піонерних технологій попит на робочу силу має обмежений, або інтенсивний, характер. Це відбувається через те, що обсяги нового виробництва ще не великі, і потрібна не масова, а особливо кваліфікована, унікальна робоча сила. Поступово обсяги виробництва збільшуються, й акцент робиться на капіталозберігаючій техніці, а попит на робочу силу починає зростати. Це зростання триває до насичення попиту як на робочу силу, так і на відповідні товари. Паралельно підвищується заробітна плата і збільшуються затрати. Виникає необхідність у трудозберігаючих інноваціях. Відбуваються вплив робочої сили, зниження заробітної плати і загального попиту, тобто спад в економіці.

### *Цінові теорії*

У теоріях, що розглядалися, ціни товарів або не аналізувалися зовсім, або відігравали роль індикаторів процесів, які відбуваються у сфері виробництва. Однак процес ціноутворення і динаміка цін мають пряме відношення до пояснення великого циклу і його поворотних точок. Тим більше, що історично тривалі коливання вперше були помічені при вивченні динаміки цін.

Одним з прихильників цінового напрямку в поясненні «довгих хвиль» є Уолт Уйтмен Ростоу. Це питання розглядалося ним у книзі «Чому бідні стають багатшими, а багатство зростає повільніше» (1980).

За словами Ростоу, зміни в попиті та пропозиції щодо сировини і харчових продуктів (а відповідно – і в цінах на них) позначаються на інноваційній активності,

що визначає послідовність провідних галузей і сама залежить від них. Крім того, істотний вплив справляють демографічні фактори, житлове будівництво, зміна структури робочої сили. Ці три моменти нерозривно зв'язані один з одним. Виділяючи й об'єднуючи їх, Ростоу намагається інтегрувати у своїй теорії «довгих хвиль» три напрями: 1) аграрно-ціновий; 2) інноваційно-інвестиційний; 3) демографічний. Далі Ростоу аналізує «довгі хвилі» М.Кондратьєва, прагнучи простежити взаємозв'язок трьох виділених ним явищ у кожному з циклів.

До прихильників цінової концепції «довгих хвиль» можна віднести американського вченого Брайана Беррі.

### *Інтеграційний підхід*

Існує позиція, згідно з якою вважається, що майбутнє в дослідженні «довгих хвиль» належить інтегуванню різних моноказуальних (однопричинних) моделей.

Одним з переконаних прихильників цієї концепції є бельгійський вчений Йос Дельбеке. Він бачить майбутнє в об'єднанні зусиль теоретиків з трьох напрямів. По-перше, на його думку, багато моноказуальних моделей у принципі є сумісними. Як приклад наводяться побудови французького дослідника Піат'є, який вважає, що при вивченні тривалих коливань треба спиратися на процеси, що породжують середньострокові коливання, брати до уваги інноваційні аспекти, соціальні та політичні проблеми. На думку французького вченого, при зміні виробничої системи змінюється все середовище, яке оточує її: екологія, управління, система освіти, інфраструктура.

По-друге, в четвертій хвилі М.Кондратьєва світ дійшов у своєму розвитку такого стану, коли необхідними є заходи рішучої державної політики для ослаблення наслідків структурної перебудови і тривалої депресії в різних капіталістичних країнах. Багато з теоретиків «довгих хвиль» дають політикам рекомендації, що часто суперечать одна одній. Необхідно, вважає Дельбеке, об'єднати зусилля для вироблення координованої політики.

По-третє, хоча тривалі коливання – це феномен, безсумнівно, властивий, у першу чергу, розвинутих капіталістичним країнам, все ж сучасний світ став настільки взаємозв'язаним, що необхідною є загальна теорія, яка б розкривала закони його взаємодії. Економічний розвиток і розумна економічна політика всередині кожної країни неможливі без урахування цих законів.

Як бачимо, подальший розвиток теорії «довгих хвиль» бачиться у створенні нової теорії, що містила б усі основні фактори, які впливають на даний процес, оскільки на відсутність такої мультифакторності «хворіють» більшість з розглянутих моделей.

Згідно з теорією «довгих хвиль» М.Кондратьєва, науково-технічна революція розвивається хвилеподібно, з циклами довжиною, як уже зазначалося, приблизно в 45–60 років. Протягом останніх століть в історії технологічної еволюції минули п'ять хвиль, і склалися п'ять технологічних устроїв.

Перша хвиля (1790–1830 рр.) сформувала устрій, який ґрунтується на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води. В цей період тільки починається широке застосування парових двигунів і розвивається машинобудування.

Друга хвиля (1831–1880 рр.) пов'язана з розвитком залізничного транспорту і механізацією виробництва практично усіх видів продукції. Створюється мережа залізниць і морських шляхів. Економічним символом цього періоду були вугілля і транспортна інфраструктура.

Третя хвиля (1881–1930 рр.) базувалася на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування і електротехнічної промисловості на основі застосування сталевого прокату, нових відкриттів у галузі хімії та розвитку хімічної промисловості. Це період нафтового буму в США, створення потужного воєнно-промислового комплексу в Європі, широкого впровадження радіозв'язку і телеграфу. Починає розвиватися виробництво автомобілів і літаків, кольорових металів, алюмінію, пластмас, товарів тривалого користування, засобів радіо- і телекомунікацій. З'являються величезні фірми, картелі та трести. Дрібні компанії поглинаються великими. Починається концентрація банківського і фінансового капіталів.

Четверта хвиля (1931–1980 рр.) сформувала устрій, який ґрунтується на подальшому розвитку енергетики, що базується в основному на використанні нафти, нафтопродуктів і газу, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування. В цей період будуються швидкісні автомагістралі та аеропорти. З'являються, а після цього інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у воєнних, а згодом – і в мирних цілях. На ринку панує олігопольна конкуренція, з'являються транснаціональні корпорації.

П'ята хвиля, що почалася з середини 80-х років, спирається на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, освоєння нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. Відбувається перехід від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі великих і дрібних фірм, які з'єднані електронною мережею, здійснюють тісну взаємодію в галузі технології, контролю якості

продукції, планування інвестицій, організації поставок за принципом «точно у строк» [120, 43–46].

Кожний з устроїв у своєму розвитку сприяв сходженню цивілізації на новий, вищий рівень, що створювало наступність в історичному процесі. При цьому кожний новий устрій значно збільшував економічний потенціал суспільства, істотно ускладнював економічні взаємозв'язки і посилював їх нелінійний характер.

Структурований аналіз технологічних устроїв здійснив С.Ю.Глазьев [123, 5–23]. Він показав, що життєвий цикл технологічного устрою охоплює майже сторіччя і може бути поданий у вигляді двох пульсацій, перша з яких відповідає фазі його становлення у несприятливих умовах домінування попереднього технологічного устрою, а друга – фазі зростання. Остання настає після структурної перебудови економіки у зв'язку із заміщенням домінуючих технологічних устроїв і характеризується сприятливою кон'юнктурою та високими темпами економічного зростання. Дана фаза в умовах сучасної світової економіки існує протягом приблизно двох десятиріч і супроводжується становленням суспільного споживання нового типу.

Зростання виробництва стимулює зниження затрат, що спричиняє відповідні зміни у співвідношенні цін і собівартості продукції. Цей мультиплікатор розгортається на всьому технологічному ланцюгу нового технологічного устрою і опосередковує його розширення у фазі зростання аж до насичення відповідного типу суспільного споживання і вичерпання можливостей удосконалення технологій нового технологічного устрою. Дія мультиплікатора зростання технологічного устрою припиняється не відразу, внаслідок чого відбувається перенагроювання ресурсів, яке переходить в імпульсивне скорочення виробництва на всьому технологічному ланцюгу. З досягненням технологічним устроєм меж зростання і падінням прибутковості виробництв, які складають його, починається масовий перерозподіл ресурсів у технологічному ланцюгу нового устрою.

Як правило, заміщення технологічних устроїв вимагає відповідних соціальних та інституціональних нововведень, які б не тільки знімали або спрямовували в конструктивне русло соціальну напруженість, але й прокладали дорогу новому технологічному устрою, а також відповідним йому типу споживання і способу життя.

Ядро кожного устрою складається з галузей і основних виробництв, розвиток яких визначає його життєвий цикл. Ключовим фактором є набір базових технологій, поширення яких революціонізує виробничо-технологічну структуру економіки в міру їх проникнення від ядра до периферії відповідного технологічного устрою.

У науковій літературі зустрічається також періодизація науково-технічного прогресу, пов'язана з поняттям «промислова революція» [83 – С. 180–181]. Відмінність між «технологічним устроєм» і «промисловою революцією» має не тільки формальний характер. За нею стоїть історичний еволюційний процес, який виражає послідовні щаблі становлення матеріальної спільності цивілізації як системи, що самоорганізується і саморозвивається. Технологічні устрої характеризують логіку розвитку техніки як суспільного феномена, а промислова революція – діалектику суспільного ладу.

### 3.1.2. Еволюція технократичних концепцій

Наростаюча значущість технічного фактора в суспільному розвитку стимулювала появу концепцій про престижність і про домінуючий характер інженерної праці. Сформувалося специфічне явище – технократизм, яке стало «дрейфувати» у бік інституту влади.

Термін «технократія» уперше застосовано американським дослідником В.Смітом у серії статей, опублікованих 1919 р. у журналі «Industrial Management». У буквальному перекладі з грецької це слово означає «влада майстерності». Надалі, як показали А.Дінес і А.Ніколаєв, поняття дістало три загальнозживаних тлумачення: по-перше, теоретична концепція влади, що ґрунтується не на ідеології, а на науково-технічному знанні; по-друге, тип соціально-політичного устрою суспільства, який практично реалізує принципи цієї концепції; по-третє, соціальна верства носіїв науково-технічного знання, які виконують функції управління [132, 106–112].

Центральною в технократичних концепціях є ідея про можливості ефективного функціонування влади, що ґрунтується на науковій компетенції, про можливості заміни політичного суб'єктивного рішення на рішення раціональне й об'єктивне. Основою претензій на владу для технократів слугують дедалі зростаюча роль спеціальних знань в управлінні не тільки виробничими, але й соціально-політичними процесами, а також значення науково-технічного прогресу для розвитку сучасного суспільства взагалі.

У філософсько-політичній літературі технократична традиція має давню історію. З чітко оформленою ідеєю суспільства, керованого носіями знання, вченими, вперше виступив Платон. Великий філософ у діалозі «Держава» відстоює тезу про те, що управляти ідеальною державою повинен «стан філософів». У XVII ст. ідея використання наукових знань для управління суспільством набула розвитку

в працях Ф.Бекона і Т.Кампанелли. Однак це можна вважати, як зазначають В.Дінес і А.Ніколаєв, лише слабким натяком на майбутні технократичні теорії, поява яких стала можливою тільки на певній стадії суспільного прогресу.

Першу цілісну концепцію про вплив науки, виробництва і технічних фахівців на соціально-політичні процеси розробив А.Сен-Сімон. Прихід до влади носіїв науково-технічного знання розглядався видатним французьким мислителем як закономірний результат суспільного розвитку. Для характеристики майбутнього суспільства А.Сен-Сімон навіть вводить термін «промислово-наукова система». Він стверджував, що при сучасному стані знань і цивілізації одні лише промислові та наукові принципи можуть слугувати фундаментом суспільної організації. Отже, управління суспільством повинне будуватися на суто раціональних, наукових основах. У результаті застосування раціональних методів управління політика, на думку А.Сен-Сімона, «стане доповненням до науки про людину».

У працях А.Сен-Сімона мають місце, як відзначають В.Дінес і А.Ніколаєв, дві найважливіші складові всіх пізніших технократичних концепцій: управління суспільством на наукових принципах і провідна політична роль науково-промислових фахівців. Однак Сен-Сімона правомірно називати попередником технократизму, а не його першим ідеологом.

Для того, щоб говорити про технократію, передусім, було необхідним виникнення досить численної верстви науково-технічних фахівців. А це сталося лише у другій половині XIX ст., із завершенням промислової революції в передових країнах, коли почалося масове застосування машин у виробництві, а потім і в інших сферах. Машинна техніка радикально змінила повсякденне життя людини, перетворивши все існування на дію певного механізму. Технізація дедалі більше поширювалася в індустріальному суспільстві: від підкорення природи до підпорядкування всього життя самої людини. У цей період з'явився новий термін – «технокультура», – застосований Ж.-П.Кантенем для характеристики змісту західноєвропейської цивілізації.

В аурі технокультури чисто все, що хоче бути впливовим і ефективним, справедливо зауважили Дінес і Ніколаєв, повинні зорганізовуватися за подобою машин, тобто набувати точного, обов'язкового, пов'язаного із зовнішніми правилами, характеру. Результатом стало формування стабільного набору масових ціннісних орієнтацій. По-перше, це розуміння природи як впорядкованої, закономірно улаштованої системи, в якій людина розумна, пізнавши її закони, здатна поставити зовнішній світ під свій контроль. Наукова раціональність виступає як найважливіша складова в комплексі цінностей технокультури та задає парадигму діяльності в будь-якій сфері. По-друге, ідея перетворення світу і

підкорення людиною природи, що стала домінантою технокультури: перетворювальна діяльність розглядається як головне призначення людини. По-третє, постійна і дедалі зростаюча націленість на зміни, в основі яких лежить науково-технічний прогрес. По-четверте, відтворення всіх відносин у суспільстві за аналогією з машинними технологіями, поширення технічного мислення на всі види діяльності.

Проникнення техніки в усі сфери життєдіяльності, їх організація за технічною парадигмою неминуче ставлять проблему взаємодії технокультури і влади. Питання полягає в тому, наскільки принципи і методологія технокультури поширюються на владні відносини в суспільстві. Оволодіння науково-технічними фахівцями владними функціями почалося, природно, в промисловому виробництві, яке дедалі більше потрапляло в залежність від носіїв спеціальних знань. Першим науковий аналіз соціально-політичних наслідків цього процесу зробив американський економіст Т.Веблен, визнаний в усьому світі «батьком технократизму» (справедливості заради слід зазначити, що одночасно схожі ідеї у Росії розробляв О.О.Богданов).

У своєму аналізі Т.Веблен, як економіст, виходив з логіки розвитку капіталістичних виробничих відносин. Період монополістичного капіталізму він розглядав як кульмінацію суперечностей між інтересами суспільства та інтересами великих власників, «капітанів фінансів» і «капітанів індустрії». На цій стадії влада капіталістів стає неефективною, а самі вони перетворюються на паразитичний, «бездіяльний клас». Бізнесові протистоять працівники великого машинного виробництва, яке є центральною ланкою економічної структури суспільства. На думку Т.Веблена, працівники індустріального машинного виробництва автоматично стають зацікавленими в його кращому функціонуванні. Прагнення ефективності перетворюється для них на принцип поведінки. Але, на відміну від К.Маркса, авангардну роль у протистоянні з капіталом Т.Веблен відводив не пролетаріатові, а технічним фахівцям, інженерам.

Унікальна роль в індустріальному виробництві, зростання чисельності та природний «інстинкт майстерності» інженерно-технічних працівників, роблять цю соціальну групу, за висловом Т.Веблена, «справжнім генеральним штабом індустріальної системи». «Батько технократизму» постулював необхідність поставити виробництво під повний контроль інженерів, які «єдино компетентні керувати». Але, на його погляд, інженерно-технічні фахівці не повинні обмежуватися контролем над виробництвом. Вони володіють достатніми знаннями і вмінням для перетворення всього суспільства взагалі. Для того, щоб



привести інституціональні форми, що відстали у своєму розвитку, у відповідність з новітніми технологічними змінами, їм необхідна тільки свобода дій.

Цікаво, що перехід влади до технократів бачився Т.Веблену, так би мовити, революційним шляхом. У сценарії майбутніх дій малювався страйк інженерів, який мав завершитися встановленням «нового порядку». Успіх його уявлявся неминучим, оскільки викликаний ним параліч індустріального суспільства примусить капіталістів відмовитися від влади. Необхідно лише створити самостійну організацію технічних фахівців для координації зусиль у загальнонаціональному масштабі. Тільки-но інженери зможуть об'єднатися і виробити план дій, вони легко здійснять задумане. Т.Веблен стверджував, що навіть загрози «загального страйку, організованого загальнонаціональним штабом фахівців, буде досить, щоб паралізувати індустріальну систему».

Після перемоги страйку інженерів усе економічне життя країни планувалося підпорядкувати «радї технічних фахівців», формування якої повинне відбуватися шляхом самовідбору з складу технократичної еліти. Сформована з провідних фахівців промисловості, транспорту і сфери послуг рада діятиме, на думку Т.Веблена, спираючись на принципи «виробничої ефективності, економного використання ресурсів і справедливого розподілу споживаної продукції».

Накреслюючи найзагальнішими штрихами утопічну картину суспільства, яким керуватимуть технократи, Т.Веблен, як справедливо зауважили В.Дінес і А.Ніколаєв, практично повністю ігнорував роль політичних інститутів та їх подальшу долю. Крім того, на відміну від А.Сен-Сімона, він не надавав істотного значення ролі вчених і оцінював їх, швидше, як консервативну силу.

Таким чином, на момент свого зародження теорія технократії мала досить радикальний характер. Наприкінці 20-х років послідовники Т.Веблена в США спробували здійснити його ідею створення організації технічних рад для здійснення «революції інженерів». Виниклі організації технократів наробили в перші роки досить багато галасу, але ніколи не користувалися значним впливом на політичній арені Америки. Досить скоро, однак, з'ясувалося, що Т.Веблен надто переоцінив міру солідарності інженерно-технічних працівників, їх роль у суспільстві та можливість заміни політичних інститутів на виробничо-технічні. На початок 40-х років технократичні організації перетворилися в екстремістський рух, який незабаром зник з політичної сцени США.

Неможливість реалізації концепції «бунту інженерів» не означала занепаду технократизму. Навпаки, ідеї про перехід влади до технічних фахівців дедалі більше поширювалися в західному суспільстві, хоч і не в такій радикальній формі, як у Т.Веблена. Основу нової форми технократизму склали теорії Д.Бернхейма,

П.Сорокіна, Й.Шумпетера про відокремлення в умовах зрілого індустріального суспільства функції управління від функції володіння. У цей період йдеться вже про «революцію менеджерів», у ході якої влада переходить від власників до технократів, але не безпосередньо до інженерів, а до верстви професіональних управляючих – менеджерів. Найтипівішим представником технократичних ідей на цьому етапі слід визнати американського економіста Д.Гелбрейта.

Перехід влади від одного класу до іншого Д.Гелбрейт зв'язував зі зміною співвідношення основних факторів виробництва – таких, як земля, капітал, праця, знання. Аналізуючи наслідки НТР, він зробив висновок, що досвід минулого дає підстави припускати: джерело влади в промисловому підприємстві переміститься ще раз – тепер від капіталу до організованих знань. Рішення, що приймаються на промисловому підприємстві через технологічні особливості сучасного виробництва, є продуктом діяльності не окремих осіб, а груп людей. До кожної з них входять фахівці, що мають інформацію з певної проблеми. Саме ця взаємодія фахівців робить можливим функціонування сучасного індустріального виробництва.

Прийняття рішення вимагає інформації, тому формальний голова організації або власник неминуче віддають частину реальної влади найкомпетентнішим фахівцям. У результаті майже всі питання вирішуються в глибинних ланках виробництва, і “левова частка” управлінських функцій належить інженерам, технологам, економістам та іншим фахівцям.

Аналізуючи вказані зміни, Д.Гелбрейт дійшов висновку про те, що віднині не власники і навіть не адміністрація спрямовують діяльність підприємств і установ. Справжнім «мозком» сучасного виробництва є сукупність фахівців, яку Д.Гелбрейт назвав «техноструктурою».

Контроль «техноструктури» над прийняттям рішень у виробничій сфері породив у свій час ілюзії про перенесення цієї моделі відносин на суспільство в цілому, про політичне домінування технократії. Практика, однак, показала, що техноструктура, як зазначають В.Дінес і А.Ніколаєв, не зацікавлена в різних суспільних переворотах. Політична роль представників виробничої технократії обмежена суворими рамками, оскільки вони не відокремлюють себе від організації, що визначає їх буття. Найпершою ж метою будь-якої організації є самозбереження. Тому члени «техноструктури» не можуть потягнути її за собою в небезпечний вир політичного життя. Виробнича технократія зацікавлена в збереженні стабільної соціально-економічної ситуації та забезпеченні безперервного зростання обсягів виробництва, оскільки це створює максимально сприятливі умови для її існування. Вирішення цих завдань неможливе без допомоги держави, без сприятливих

відносин з правлячим режимом. У цьому зв'язку, на думку Д.Гелбрейта, техноструктура «уникатиме рішучого переходу на платформу якої-небудь політичної партії» та «перейматиме на себе політичне забарвлення тієї партії, яка в даний момент стоїть при владі».

Небажання виробничої технократії боротися за пряму політичну владу аж ніяк не означає відсутності у неї політичних інтересів. Просто їх реалізація досягається своєрідними методами. Як зауважує Д.Гелбрейт, у будь-якій сфері діяльності перед державою стоять такі завдання, з якими техноструктура може солідаризуватися. А якщо врахувати, що будь-яка політична або соціальна акція потребує нині технічних знань, абсолютно необхідних для вирішення проблем, які виходять за межі інтуїції чистих політиків і вимагають специфічних знань компетентних фахівців, то роль техноструктури є дійсно високою.

Особливо Д.Гелбрейт виділяє роль «стану педагогів і вчених», який не ототожнюється з техноструктурою. Він ще не має такого впливу, як технократи-виробничники, але його значення стрімко зростає. Вчені та педагоги поставляють те, без чого не можуть існувати техноструктура та індустріальне суспільство в цілому: кадри та інформацію. Відзначаючи часткову близькість інтересів цього «стану» і техноструктури, Д.Гелбрейт підкреслює відмінність їх суспільно-політичних позицій. Учені, з огляду на своє соціальне становище і специфіку власної праці, мають більшу незалежність і ширше мислення, а також набагато менше за технократів-виробничників зв'язані у своїх діях путами яких-небудь структур. Тому в середовищі вчених переважає схильність до опозиційності.

Окреслена вище ситуація стосується стадії зрілого індустріального суспільства, коли основну частину технократії складають виробничники: інженери і менеджери. На цьому етапі технократи здобувають велику і в певному розумінні вирішальну владу в промисловості, а на державному рівні обмежуються впливом на прийняття рішень з проблем, які зачіпають їх безпосередні інтереси. Саме в цей період стала модною концепція «деідеологізації». В цьому зв'язку деякі соціологи поспішили заявити, що традиційна політика доживає останні дні, оскільки витісняється управлінням на основі раціональної технології прийняття рішень.

На противагу такому розумінню в суспільній думці з'являється розуміння можливих небезпек технократії, а також стала підійматися хвиля критики примітивного техніцизму. Зокрема, велика заслуга в цьому належить представникам франкфуртської школи соціології Г.Маркузе, Ю.Хабермасу, Х.Шельськи. У їх працях показано, що індустріальне суспільство, усвідомлюючи себе виключно через ідеї та форми, які мають суто науково-технічний зміст і правомірні лише в цьому контексті, все ж поширює їх буквально на все. Наука і

техніка стали перетворюватися на засіб легітимації панування. Правляча еліта намагається виправдати розвиток суспільної системи у своїх інтересах логікою науково-технічного прогресу, замінити традиційну ідеологію на технократичний ерзац.

Після певного падіння популярності технократичних ідей, викликаного кризою капіталістичного індустріального суспільства на межі 60–70-х років, на Заході починається «нова технократична хвиля». Серед її представників помітне місце займає один з авторів концепції постіндустріального суспільства Д.Белл. Подібно до Д.Гелбрейта, він говорить про технократію не як про утопічний варіант устрою суспільства, а як про реально існуюче соціальне явище.

Висування технократії виступає закономірним результатом переходу до постіндустріального суспільства. У цьому зв'язку першорядного значення набувають три з п'яти основних характеристик цього суспільства, сформовані Д.Беллом: 1) центральне місце теоретичного знання як джерела нововведень і формулювання політики; 2) домінування в професійній структурі фахівців і «технічного класу»; 3) прийняття рішень на основі нової «інтелектуальної технології».

Наука перетворилася, на думку Д.Белла, на головний стрижень суспільного прогресу, а кодифіковане теоретичне знання стало основою для управління в будь-якій сфері. Раціональне регулювання за допомогою інтелектуальних технологій спочатку успішно застосовувалося на рівні окремих фірм, а з 60-х років стає невід'ємним елементом урядової політики. Результатом вказаних змін стає «зрушення влади» на користь носіїв спеціальних знань.

Неминучим підсумком названих процесів Д.Белл вважає зміни в правлячій еліті. Оскільки в постіндустріальному суспільстві технічна кваліфікація стає основою, а освіта – засобом досягнення влади, то на перший план виходить науково-технічна інтелігенція, і передусім – учені. Причому йдеться не тільки про управління економікою. Саме до політичних процесів, за твердженням Д.Белла, науково-технічні фахівці залучені як ніколи раніше. Члени «нової технократичної еліти», з їх інтелектуальними технологіями (системний аналіз, лінійне програмування тощо), стали тепер «невід'ємним елементом формулювання й аналізу при прийнятті рішень».

Здавалося б, позиція Д.Белла мало відрізняється від поглядів Д.Гелбрейта, крім того, що останній пріоритетною групою вважав не вчених, а фахівців-виробничників. Однак, на відміну від колишніх апологетів технократії, Д.Белл дає, швидше, негативну відповідь на запитання про можливість перетворення науково-технічних фахівців на політично панівний клас. Цьому перешкоджають

щонайменше два фактори. По-перше, стверджує Д.Белл, поряд із знаннями й освітою, найважливішими джерелами влади, принаймні в даний час, продовжують залишатися власність і політична діяльність. Отже, бюрократія і власники зберігають свої позиції в правлячій еліті. По-друге, науково-технічні фахівці не є монолітно згуртованою групою з єдиними інтересами. І в реальних політичних ситуаціях, на думку Д.Белла, «вчені можуть поділитися ідеологічно, і різні групи вчених діятимуть спільно з різними групами інших еліт».

Інакше кажучи, «еліта знання» може ставити проблеми, ініціювати нові питання і пропонувати технічні рішення для можливих відповідей, але дуже часто не має влади сказати «так» чи «ні». У цьому зв'язку технократію можна розглядати як вплив на владу, співучасть у ній спільно з іншими елітами, але не як політичне панування вчених та інженерів. Якщо А.Сен-Сімон мріяв про той час, коли «уряди не управлятимуть більше людьми», то Д.Белл не допускає можливості повної заміни політики на науку. Він вважає, що знання у відношенні до влади звичайно є підпорядкованим.

Безперечно, сьогодні, коли штурвал управління державою перебуває в руках політиків, навіть некоректно ставити питання про повноту їх правочинності. Це той випадок, коли розв'язання проблеми лежить у компетенції історії. Тільки майбутнє може показати, наскільки професіоналізм політиків відповідає нагальним потребам суспільного прогресу. Затяжні економічні кризи і наростаючий клубок глобальних проблем знижують рейтинг політиків, а рейтинг науково-технічної структури – відповідно, підвищують. Але щоб переконатися в цьому, можливо, потрібна буде «довга хвиля».

### **3.2. Наука як суспільна структура**

Наука як суспільний феномен має явні ознаки системи, що самоорганізується: вона з'являється як різновид суспільної свідомості та поступово проходить сходінками свого дедалі більшого ускладнення. Наука існуватиме доти, доки існуватиме суспільна свідомість. Кожний щабель науки – це щоразу більш поглиблене сприйняття навколишнього світу, і в тому числі – самої науки. Така специфіка науки вимагатиме чіткого відображення у визначенні механізмів її єднання з виробництвом.

### 3.2.1. Перетворення науки в безпосередню продуктивну силу

Стало вже традицією характеризувати окремі періоди в розвитку суспільства відповідно до найпоширенішої техніки або класу технологій. В ужиток міцно ввійшли такі назви, як «епоха пари», «ера електрики», «атомний вік», «індустріальне» і «постіндустріальне» суспільства тощо. Однак за цією традицією приховується фундаментальна тенденція, що проявляється в постійному посиленні діяльного, активного ставлення людини до світу, в якому вона живе. Інакше кажучи, протягом усієї історії спостерігається постійне зростання наукового знання як продукту наукової та будь-якої іншої інтелектуальної праці.

Беручи як відправну тезу Франкліна «людина – це toolmaking animal (тварина, яка робить знаряддя)», Маркс підкреслював, що застосування техніки (спочатку найпримітивнішої, а потім дедалі й дедалі складнішої) в боротьбі за існування визначило шляхи еволюції людства. «Економічні епохи різняться не тим, що виробляє, а тим, як виробляє, якими засобами праці. Засоби праці не тільки мірило розвитку людської робочої сили, але й показник тих суспільних відносин, при яких відбувається праця» [189, 177].

У ході промислової революції розвиток капіталістичних відносин набув необоротного характеру. Машинна індустрія, створивши плацдарм в одній з галузей (текстильній промисловості), поставила жорсткі вимоги до багатьох інших виробничих ланок. Збільшення потужності робочих машин вимагало, наприклад, нових типів машин-двигунів. Але найважливіше, що необхідність задоволення швидкозростаючого попиту на машини, зрештою, змусила використати для їх виробництва інші машини. І тільки з цього моменту велика промисловість «створила адекватний їй технічний базис і стала на свої власні ноги» [189, 367]. Почався інтенсивний розвиток того підрозділу суспільного виробництва, який орієнтувався на виробництво засобів виробництва. Останнє вимагало всебічного і глибокого розвитку наукового методу.

Однак треба було пройти важкий і тривалий шлях, перш ніж наука перетворилася на надійний інструмент цілеспрямованого вдосконалення суспільного виробництва.

#### *Становлення наукового методу*

Протягом тривалого періоду (близько двох тисячоліть) наука і техніка розвивалися автономно, мало впливаючи одна на одну. Не випадково творцями найбільших винаходів минулого були люди, не пов'язані професійно з вивченням якихось галузей науки. Відомо, що прядильна машина була створена перукарем

Аркрайтом, а парова – годинником Джеймсом Уаттом; пароплав було винайдено ювеліром Фултоном, а телеграфний апарат – художником Морзе. Таблиці суспільного відтворення, що заклали основу для структуризації національної економіки, були накреслені шістдесятирічним лікарем Кене.

Програму створення дослідної науки Ф.Бекон оголосив на початку XVII ст. В основі цієї програми лежали сформульовані ним основні принципи наукового методу пізнання.

Науковий метод, організуючи і спрямовуючи мислення, являє собою потужний інструмент дослідження. Розширюючи людські можливості, він такою самою мірою є продовженням думки, якою зняряддя праці – продовженням людини. Без наукового методу, писав Ф.Бекон, «людський розум, наданий самому собі, не заслуговує на довіру» [105, 67].

Характеризуючи відкритий Ф.Беконем науковий метод, К.Маркс писав: «Наука є досвідна наука і полягає в застосуванні раціонального методу до чуттєвих даних. Індукція, аналіз, порівняння, спостереження, експеримент є головні умови раціонального методу» [188, 135].

Однак дати розгорнутий виклад дедуктивного методу Ф.Бекон не встиг. Цю роботу провів Р.Декарт. Деякі автори, як справедливо підкреслює О.Фонотов, протиставляють цих двох дослідників, вважаючи, що метод Бекона – індуктивний, а Декарта – дедуктивний. Насправді і Бекон, і Декарт дали досить повний опис саме наукового методу, а не окремо індукції або дедукції. Просто вони розривали безперервний ланцюг дослідної роботи в протилежних точках. Але що вважати вихідним пунктом процесу пізнання – неважливо, якщо сам метод є повним і містить індукцію і дедукцію [281].

Основне призначення науки Бекон бачив у її практичній орієнтації, в можливості використовувати її результати в повсякденній діяльності. Відірвана від практики, від виробництва, вона втрачає життєву силу, що живить її. «Знання – сила»: з цим афоризмом Бекон увійшов в історію. Теорія і практика зв'язані нерозривно. Без практики теорія впадає в схоластику, в безплідні мудрування. Водночас практика без теорії грішить емпіризмом, прирікаючи себе на болісне блукання в лабіринтах фактів.

Оголошена Ф.Беконем програма розвитку практичної науки не залишилася без відповіді. Кинуті ним зерна лягли на підготовлений інтелектуальний ґрунт, чого не можна сказати про готовність самої практики. Але щоб перетворитися на надійне джерело дослідного знання в умовах відсутності соціального замовлення з боку виробництва, до того ж відчуваючи постійну загрозу своєму існуванню з боку церкви, наука неминуче мала інституціоналізуватися. Одне з перших наукових

товариств – Академію пильних (Academia de Lincei) – було створено 1603 р. у Римі. В 1657 р. у Флоренції виникла Академія досліду (Академі дел Чименто). Однак найперспективніша програма, орієнтована на тісне сприяння вирішенню нагальних завдань методами природознавства, була у створеного 1660 р. Лондонського королівського товариства, яке обрало своїм девізом «Nullius in verba», що означало необхідність доводити істину шляхом наукового досліду і експерименту, а не посиленнями на авторитети. У його «Хартії» проголошувалася націленість на вивчення і вдосконалення «практичних мистецтв» і ремесел. Академії задумувалися як новий тип організації, покликаний служити потребам експериментальної науки та її діячам, сприяючи зростанню професіоналізації, підвищенню соціального статусу і організованості колишніх розрізнених аматорів.

Величезне значення для розвитку європейської та світової науки мало створення в 1666 р. Французької Академії наук. Перед нею як державною установою було поставлено два основних завдання: мати справу з технічними проблемами, що висуюються королем, і прославляти його за підтримку наук. В умовах, коли наука як самостійна сфера діяльності тільки доводила своє право на життя (причому в гострій конкуренції з іншими, нерідко ритуальними, а тому важко спростовуваними заняттями), покладання на неї не цілком притаманних їй обов'язків не повинно нікого дивувати.

До середини XIX ст. роль науки і техніки у розвитку продуктивних сил стала з епізодичної перетворюватися на систематичну, і це дозволило К.Марксу в «Економічних рукописах» констатувати, що «в міру розвитку великої промисловості творення дійсного багатства стає менш залежним від робочого часу і від кількості витраченої праці, ніж від потужності тих факторів, які приводяться в рух протягом робочого часу і які самі, у свою чергу (їх потужна ефективність), не перебувають ні в якій відповідності з безпосереднім робочим часом, потрібним для їх виробництва, а залежать, швидше, від загального рівня науки і від прогресу техніки, або від застосування цієї науки до виробництва» [192, 194].

Зростання продуктивності праці, викликане технічним прогресом, змушує Маркса доповнити категорію продуктивної сили праці, ввівши поняття «суспільна продуктивна сила праці», що відображає вплив науково-технічних факторів на розвиток суспільного виробництва. При цьому він прагнув розкрити складний механізм взаємовідношення цих факторів у процесі їх зрощування, втілення в новому типі поступального руху продуктивних сил. «Суспільні продуктивні сили праці, або продуктивні сили безпосередньо суспільної, усупільненої (спільної) праці, завдяки кооперації, поділу праці всередині майстерні, застосуванню машин і взагалі перетворенню процесу виробництва у свідоме застосування



природознавства, механіки, хімії і т.д. для певних цілей, технології і т.д., так само як відповідне до всього цього виробництво у великому масштабі... і разом з тим застосування науки, цього загального продукту суспільного розвитку, до безпосереднього процесу виробництва, – все це є продуктивною силою капіталу, а не продуктивною силою праці» [193, 72].

### *Природа наукової праці*

Функціонуючи і розвиваючись у системі суспільних відносин, наукова праця справляє революціонізуючий вплив на всі параметри суспільного ладу. Це зумовило необхідність більш глибокого вивчення продуктивної сили наукової праці, що було зроблено А.Анчишкіним [83].

Він показав, що наукові знання є особливим продуктом суспільної праці – продуктом спеціалізованої наукової праці. Ці знання мають свою специфічну форму існування – інформації про закони розвитку природи і суспільства (фундаментальна наука) і про способи їх практичного застосування (прикладна наука). Дуже важливим є співвідношення цих двох частин наукового знання. Недооцінка однієї з них обертається істотною втратою наукового потенціалу.

Як будь-який продукт праці, наукові знання в умовах ринкової системи мають вартість і споживну вартість, що складає їх економічну природу. Однак було б неправильним проводити жорстку паралель між економічною природою наукового знання та інших товару або послуги.

Наукова праця, як підкреслював А.Анчишкін, має своїм предметом весь об'єктивний світ. З огляду на це, вона існує як велике різноманіття окремих конкретних видів наукової праці, з своїми предметами праці та своїми конкретними корисними результатами. Кожний конкретний вид праці є тим продуктивнішим, чим повнішими є пізнання і використання об'єктивних законів, які лежать у його основі [83, 62]. Зведення наукової праці до абстрактної основи об'єднує її з усіма іншими видами праці та одночасно ставить її у становище особливо складної праці, оскільки вона пов'язана з підвищеною інтенсивністю використання найскладніших (інтелектуальних і певною мірою сенсорних) природних сил людини.

Усе це має важливе значення не тільки для формування рівня оплати наукової праці (що, до речі, в пострадянських державах практично ігнорується), але ще більшою мірою – для моделювання відтворювального процесу національної економіки. Як справедливо зауважив А.Анчишкін, в епоху, коли технічний прогрес відбувається на науковій основі, наукові знання перетворюються на джерело економії суспільної праці, тому тією мірою, в якій розвивається наука, і її досягнення зливаються з усією суспільною працею, відбувається зменшення її

затрат. Властивість наукових знань економити затрати праці надає їм особливої суспільної споживної вартості – здатності знижувати вартість виробленої продукції (суспільно необхідні затрати праці) [83, 67].

Тут виникає парадоксальна ситуація: розвиток науки і техніки сприяє зниженню вартості виробленої продукції (завдяки підвищенню продуктивності праці), але адекватного зниження цін не відбувається. На перший погляд, розплутування цього парадоксу пов'язане з відносинами власності, що склалися. К.Маркс вважав, що в умовах панування приватної власності взагалі не існує альтернативи – знижувати ціни слідом за вартістю чи збільшувати доходи в результаті економії праці. Первинні доходи учасників виробництва (передусім, прибуток і заробітна плата, як форми реалізації вартості, створеної живою працею), набравши самостійної форми вираження, набули і своїх власних закономірностей руху. «Та певна форма, – писав К.Маркс, – в якій протистоять одна одній частини вартості, є передумовою, тому що вона постійно відтворюється, і вона постійно відтворюється, тому що є незмінною передумовою» [190, 406]. Звичайно, діалектична гра слів дещо знімає гостроту проблеми, але і за соціалізму (за винятком невеликого післявоєнного періоду за життя І.Сталіна, коли ціни стабільно знижувалися в березні) масового зниження цін не спостерігалось. Закрадалися сумніви щодо правомірності відповідних постулатів марксистської економічної теорії, які «на корені гасилися» її ідеологічними апологетами.

Близьким до розв'язання проблеми був А.Анчишкін. Економію праці як головний ефект науки він ув'язав з наявністю перешкод на шляху поширення наукових знань і нової техніки в суспільному виробництві.

### ***Наука як реальна продуктивна сила***

Наука сьогодні – це реальна продуктивна сила. Рівень розвитку науки і, головне, раціональне застосування її результатів прямо визначають ефективність економіки, обороноздатність країни, якість життя, духовну і політичну культуру населення. Майбутнє будь-якої країни вирішальною мірою залежить від темпів інноваційних перетворень в економіці.

Для України це має принципове значення. З одного боку, наявні ресурси в різних галузях фундаментальної науки, в науково-технічних і технологічних розробках у цілому є достатніми, щоб забезпечити технологічне перетворення виробництва, освоєння нових видів продукції та проривних технологій, які мають запас конкурентоспроможності на світовому ринку. З іншого боку, очевидно, що максимальне використання науково-технологічного потенціалу в реальному секторі

економіки, надання виробництву інноваційного характеру – єдиний шлях виходу з кризи.

Реалізація цієї стратегії пов'язана з певними труднощами. Близько двох третин власності у виробничій сфері сьогодні перебувають у руках приватного сектора. Останній в цілому не виявляє належної зацікавленості в освоєнні новітніх технологій через економічну не вигідність освоєння нової наукомісткої продукції. Разом з тим відомо, що поживлення виробництва в країнах, які пережили економічні кризи, відбувалося, як правило, через активізацію інноваційних процесів, що спиралися на вітчизняні науково-технічні та технологічні досягнення.

Сьогодні основним механізмом з'єднання науки з виробництвом є державні цільові програми (ДЦП), більшість з яких містить спеціальні розділи НДДКР. Однак невідповідність масштабів цільових настанов цих програм обсягові ресурсів, спрямованих на їх реалізацію, а також фінансова нестабільність одвічно визначають недосяжність кінцевих результатів.

У кращому разі бюджетні асигнування, що виділяються, забезпечують існування галузевих наукових організацій, створюючи ілюзію концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки. У таких умовах, на нашу думку, доцільно скоротити кількість ДЦП, зробивши акцент на здійсненні конкретних проектів. Для реалізації великих проектів науково-технічного і промислового розвитку, крім бюджетних коштів, повинні залучатися власні кошти підприємств, приватний капітал, цільові інвестиційні кредити з вітчизняних та іноземних джерел. При цьому необхідно прагнути того, щоб обсяг коштів, залучуваних з позабюджетних джерел, становив більшу частину від усього обсягу фінансування проекту.

З цією метою необхідно доповнити чинну нормативну базу новими актами, які б створювали привабливі умови для участі виробників товарної продукції, приватного капіталу, комерційних структур і кредитних організацій у вирішенні завдань науково-технічного і промислового розвитку.

Важливий елемент науково-технічної політики – державне замовлення науці. Він повинен формуватися в рамках загального прогнозу соціально-економічного розвитку країни на короткостроковий період і довгострокову перспективу.

Основою держзамовлення повинні стати стратегічні проекти науково-технічного і промислового розвитку, виконання яких забезпечить великі зрушення в освоєнні проривних структуроутворюючих технологій та виробництві нових видів наукомісткої продукції. Формування і використання державного замовлення науці повинні перебувати під безпосереднім контролем уряду. Для фінансування держзамовлення у складі централізованого бюджету необхідно виділяти цільові

кошти. При формуванні державного замовлення слід керуватися передусім вимогами забезпечення продовольчої безпеки, технологічної незалежності, підвищення надійності основних систем життєзабезпечення, а також можливостями випуску і проходження на ринок товарів і послуг, які мають нові привабливі споживчі властивості.

Для істотного розширення виробництва інноваційної продукції, розвитку механізмів залучення позабюджетних коштів для фінансування інноваційних проектів у галузі високих технологій, на нашу думку, є доцільним розпочати створення на базі наукових установ, інноваційно-технологічних центрів і промислових підприємств інноваційно-промислових комплексів (ІПК).

Організаційно-фінансове об'єднання зусиль наукових установ, інноваційно-технологічних центрів, успішно діючих малих фірм і промислових підприємств у рамках ІПК дозволить, з нашої точки зору, істотно скоротити строки створення, промислового освоєння і проходження на ринок нової конкурентноспроможної продукції.

Відібраним на конкурсній основі та реалізовуваним в ІПК проектам з освоєння наукомісткої продукції надаватиметься державна підтримка з бюджетних джерел і науково-технічних фондів. Крім того, для таких проектів можна було б використовувати інвестиційні податкові кредити і страхування коштів недержавних інвесторів. Це дозволить забезпечити необхідними фінансовими засобами всі цикли інноваційного процесу, включаючи промислове освоєння і виведення на ринок нового товару.

### **3.2.2. Інноваційний тип розвитку**

З феноменом науки пов'язане поняття «інноваційний тип розвитку». У сучасних умовах здатність сприймати і відтворювати інновації є корінною рисою економічної системи. Одночасно інноваційний процес репрезентує будь-який вид самоорганізації. Навколо інновацій виникає структуризація не тільки економічної, але й усєї суспільної системи.

#### ***Роль інновацій у розвитку суспільного виробництва***

Історично інноваційний тип розвитку сформувався передусім у сферах, пов'язаних з використанням і вдосконаленням машинної техніки. Промисловий переворот, давши старт небаченому прогресові продуктивних сил суспільства, одночасно надовго ототожнив поняття технічного (а пізніше – науково-технічного) розвитку і нововведення. Техніка стала найістотнішим елементом господарського процесу і однією з його найважливіших цілей. Вона дозволяла залучити до обороту

нові ресурси, посилювала доступність старих, збільшувала міру їх індустріалізації і тим самим нарощувала продуктивні можливості виробництва [281].

При цьому використання технічного устаткування в експериментах, у процесі конструювання і створення нової, більш досконалої техніки перетворювало технічну систему в цілому на таку, що самовдосконалюється і саморозвивається. Крім того, технічні пристрої є іманентними раціональному господарюванню: прагнення, з одного боку, оптимального використання ресурсів, максимізації господарських результатів, а з іншого – підвищення технічної ефективності, ґрунтується на дуже схожих парадигмах. Знаходження їх взаємного перетину, тобто створення і використання економічно ефективною нової техніки, є, на нашу думку, одним з провідних джерел динамізації суспільного виробництва [182].

Отже, цілеспрямоване і послідовне вдосконалення знарядь праці, тобто техніки, вимагало одночасного поєднання в єдину систему, що розвивається, всіх стичних з нею сфер життєдіяльності. А це з неминучістю передбачало перехід від розгляду виключно технічного прогресу і техніки як об'єкта інноваційної діяльності до розгляду науково-технічного прогресу в широкому соціально-економічному контексті.

Під інноваційним типом розвитку О.Фонотов розуміє таку явно простежувану історичну тенденцію, що пов'язана з виробленням стійкої реакції на потреби й умови розвитку суспільства. Ці потреби й умови сприймаються у суворо визначений для даного типу розвитку спосіб, який, закріплюючись у ході історичного розвитку в конкретних соціальних інститутах, відтворюється через систему таких інститутів, зумовлюючи поведінку цієї системи за нових обставин.

В основі інноваційного типу розвитку лежить безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки і реалізації нововведень, які дозволяють підвищити ефективність функціонування суспільного виробництва, збільшити міру реалізації потреб суспільства і його членів, забезпечити поліпшення життєдіяльності всього суспільства. По суті, інноваційний тип розвитку являє собою розширення поля використання наукового методу, включення до сфери його застосування всіх більш-менш значущих напрямів людської діяльності.

Щодо головного змісту інноваційного типу розвитку достатньої єдності думок ще немає. Так, Ю.В.Яковець зазначає, що приблизно з середини 70-х років у різних країнах світу розгорнулася друга НТР. Її базовими напрямками стали мікроелектроніка, біотехнологія та інформатика [304, 15–21].

А.Анчишкін вважав, що в останньому десятиріччі ХХ ст. почали складатися ознаки нової, другої хвилі науково-технічної революції, основними рисами якої є електронізація, регулювання у дедалі зростаючому масштабі біологічних процесів,

розвиток властивостей цілісності та саморегульованості технічних систем на основі автоматизації [83].

На думку Д.С.Львова і С.Ю.Глазьєва [181, 793–804], науково-технічний прогрес являє собою процес чергування тривалих етапів революційного розвитку відповідних технологічних устроїв, які перемежуються періодичними революційними змінами технологічного базису економіки при зміні домінуючих технологічних устроїв. Основою для майбутнього технологічного устрою стануть широка комплексна автоматизація виробничих процесів на базі бурхливого розвитку електроніки, мехатроніки та мікропроцесорної техніки, глибока автоматизація виробництва, широке застосування біотехнологій, нова система масових комунікацій з використанням обчислювальних мереж і космічного зв'язку.

Різні автори з різною глибиною проникливості інтерпретують ті чи інші етапи розвитку техніки, роблячи не однакові за своєю пояснювальною здатністю узагальнення. Але все-таки йдеться, як справедливо підкреслив О.Фонотов, не про періодизацію історії розвитку техніки, а про виявлення якісних особливостей окремих етапів розвитку суспільства. Поступальний рух людської цивілізації не збігається на кожному своєму кроці з етапами розвитку техніки.

У «Нарисах з історії матеріалізму» Г.В.Плеханов розчленовує всю соціальну структуру суспільства на такі елементи: 1) дана міра розвитку продуктивних сил; 2) взаємовідносини людей у процесі суспільного виробництва, визначувані цією мірою розвитку; 3) певний стан духу і звичаїв, відповідний цій формі суспільства; 4) релігія, філософія, література, мистецтво, відповідні здібностям, напрямам смаку і схильностям, породжуваним цим станом [225, 171]. Зв'язок між елементами соціальної структури не може бути лінійним і односпрямованим. Це застереження від спрощування слід розуміти як необхідність вивчення тієї самостійної ролі, яку відіграють окремі елементи соціуму у формуванні культури суспільства, у становленні провідних тенденцій розвитку кожної епохи.

Якою б не великою була роль науки і техніки в сучасному світі, вона, як вважає О.Фонотов, сусідить і взаємодіє з пошуком нових, найбільш адекватних виробничим і творчим можливостям людини, форм організації праці, способів включення в національну і світову економіку; удосконаленням форм державного управління; становленням і розвитком нових суспільно-політичних рухів, які виражають визрівання нових соціальних груп у суспільстві й усвідомлення ними зв'язку їх власних інтересів з інтересами суспільства; виникненням і легітимацією нових ланок в інституціональній структурі суспільства; появою нових філософських і релігійних концепцій і вчень; набуттям старими релігіями нових форм (найяскравіший приклад у цьому випадку – іслам) тощо.

Інноваційний процес стає всеосяжним. Поширення його на всі сфери суспільства вимагає взаємополучення, підстроювання окремих його ліній. Там, де ця необхідність вчасно не усвідомлюється, виникають складні проблеми. Наприклад, низька культура працівників призводить до неможливості експлуатувати складну новітню техніку. Або ж низька екологічна адаптованість ряду виробництв хімії, металургії та енергетики викликає різкий протест населення, що виражається нерідко в тотальному неприйнятті будь-яких технологій, «бунті» проти техніки. Очевидно, що комплексне поєднання різних напрямів інноваційного типу розвитку повинно здійснюватися по всіх основних лініях, серед яких найважливішими, на наш погляд, є технологічна, інституціональна і соціально-ціннісна.

### *Технологічна сфера інноваційного типу розвитку*

Матеріальна база економіки інноваційного типу характеризується високорозвинутим машинобудуванням, ядро якого утворюють наукомісткі галузі, що забезпечують автоматизацію, інформатизацію та інтелектуалізацію виробничих процесів, і принципово новою організацією виробництва. Його розвиток відбувається, передусім, за рахунок структурних маневрів, орієнтованих на якісні характеристики, причому в умовах динамічної зміни споживаних ресурсів і вироблюваної продукції абсолютні прирости випусків є невеликими. Така економіка є мобільною, гнучкою, націленою на запити споживача і збереження навколишнього середовища.

Технологічний аспект, охоплюючи основні інструментальні засоби розв'язання проблем, які постають перед суспільством, являє собою найважливіший елемент науково-технічної політики та інноваційного типу розвитку. Можна вказати на такі найважливіші проблеми, що вирішуються в рамках цього аспекту. По-перше, це забезпечення технічної реалізації проблем, які постають, тобто технічне завдання в його найвужчому трактуванні. Однак, чим масштабнішою є проблема, для якої розробляються технічні засоби, тим неоднозначнішим може бути одержуваний результат. Тому будь-який технічний пристрій повинен проходити перевірку з точки зору балансу функціональності, що означає комплексну оцінку не тільки прямих, але й значущих побічних наслідків від здійснення окремих технічних рішень, від експлуатації техніки. У даний час підходи до розв'язання цієї проблеми виділилися в самостійну дисципліну, відому на Заході як «оцінка техніки» (technological assessment) [183; 228].

По-друге, важливе значення мають економічні характеристики використовуваної техніки. По суті, як уже зауважувалося, технічні пристрої повинні поєднуватися з умовами раціонального господарювання.

Безумовно, технологічна сфера, містячи в собі основні інструментальні засоби вирішення завдань, які постають перед суспільством, є найважливішим аспектом науково-технічної політики та інноваційного типу розвитку в цілому. Однак, коли такі інструментальні засоби розробляються без урахування того складного соціального середовища, в якому треба буде їх використати, величина одержуваного ефекту знижується, а отримувані результати обертаються, часом, прямим збитком. Тільки з поправкою на соціально-економічну зумовленість і поєднаність техніки з іншими аспектами життя суспільства (гуманістичний, екологічний тощо) можна стверджувати, що технічний рівень виробничого апарату, якісні та кількісні характеристики використовуваних технологій, їх продуктивність і здатність ефективно задовольняти потреби людини та суспільства являють собою основні завдання технологічної сфери інноваційної діяльності.

### *Інституціональна сфера*

Інституціональна структура суспільства, формуючи, регламентуючи, організовуючи і регулюючи різні соціальні процеси, покликана забезпечувати розв'язання проблем, які виникають, на систематичній основі. Повнота і розвинутість системи соціальних інститутів визначають спрямованість і сталість розвитку суспільства. Оскільки останнє перебуває в стані постійних змін, то трансформується й інституціональна структура, в рамках якої одні інститути виникають, інші відмирають, змінюються їх функції, зв'язки, форми, зміст, місце і роль у системі суспільних відносин.

Інноваційний тип розвитку передбачає різноманіття і постійне оновлення форм діяльності відповідності до зрушень в технологічному базисі, ціннісних настановах, стереотипах виробничої та споживчої поведінки членів суспільства і господарюючих суб'єктів, взагалі кажучи, – з будь-якими змінами, що відбуваються в соціально-економічній системі або її зв'язках з навколишнім світом.

Очевидно, що спрямованість таких змін повинна поєднуватися із зрушеннями в інституціональній структурі господарської діяльності, а в ширшому плані – й суспільства в цілому. При цьому одні елементи структури є більш рухливими, а інші – менш рухливими. В одних ланках суспільного виробництва домінують одні інституціональні елементи, а в інших – інші, для одних систем окремі елементи інституціональної структури виступають як зовнішні, а для інших – як внутрішні. Але головна вимога до інституціональної структури – це її повнота,



тобто здатність обслуговувати всі потреби соціально-економічної діяльності. Причому способи такого обслуговування можуть варіюватися у досить широких межах.

Однак повнота інституціональної структури ще не дає гарантій щодо збалансованого і гармонійного розвитку суспільного виробництва. Важливо, як підкреслює О.Фонотов, відповідно відрегулювати і налагодити зв'язки між її елементами, тобто виробити певні правила взаємодії між господарюючими суб'єктами з приводу виробництва, споживання, обміну і розподілу ресурсів і продуктів, які обертаються у господарській системі. Ці правила, що регулюють інтенсивність здійснення інституціональних функцій, і являють собою господарський механізм. У сукупності повнота і збалансованість інституціональної структури і господарського механізму визначають збалансований характер функціонування економіки. Тому наївно вважати, що дисбаланси і дефіцити виникають через нестачу окремих ресурсів або недоліки у структурній політиці. Основні причини розбалансованості економіки – розбалансованість господарського механізму і недосконалість інституціональної структури.

Часто ставиться вимога рівноправності всіх форм власності. Але, як показав О.Фонотов, ніде і ніколи у світі не вдавалося добитися рівноправності різних форм власності. Конкретний господарський механізм, а відповідно – й інституціональна система, неминуче прихильно ставляться до однієї з форм власності, справляючи нейтральний або пригноблюючий вплив на інші. Інша справа, що в складному народногосподарському організмі можуть бути певні ніші, в яких ті чи інші форми власності виявляються життєстійкішими і виправданішими. Наприклад, у розвинутих країнах у сфері новітніх наукомістких технологій найкраще зарекомендував себе дрібний, так званий «венчурний» капітал, дуже близький підприємству раннього, класичного капіталізму; в традиційних сферах промислового виробництва найкраще себе «почувають» великі акціонерні компанії; нарешті, в капіталомістких галузях інфраструктури і енергетики цілком конкурентоспроможними виявляються державні підприємства.

### *Соціально-ціннісна сфера*

З виникненням людського суспільства природа немовби усвідомила себе в людстві. З переходом до інноваційного типу розвитку, тобто в процесі постійного ускладнення і вдосконалення діяльності, що склала на певному етапі сукупну послідовність безперервно підготовлюваних і реалізовуваних нововведень, природа перетворюється на таку, що свідомо і цілеспрямовано творить саму себе. Можна заперечити, що порівняно з дійсним космосом той невеликий ареал, у якому живе

людство, уявляється нескінченно малою величиною, щоб бути здатним претендувати на вираження тенденцій розвитку природи. Але, очевидно, ми знаходимося, справедливо зауважує О.Фонотов, тільки у джерел цього процесу, у вихідній точці зародження цієї нової тенденції, життя якої порівняно з масштабами космічного часу вичерпується поки що якоюсь миттю. І якщо сьогодні діяльність людини вже має планетарний характер, то правомірно припустити, що в майбутньому (незалежно від міри його віддаленості) вона набуде космічних масштабів.

Отже, абсолютно інші масштаби можуть і, швидше за все, матимуть нові надбання і втрати, передусім – розплата за можливі помилки та упущення в ході поступального руху суспільного виробництва. Будучи суб'єктом інноваційної діяльності, людина і людство, врешті-решт, є і її об'єктом. Тому величезне значення має проблема визначення того, що таке прогрес, які необхідні умови його супроводять, ким, якими людьми він здійснюється. Від усієї суми соціальних орієнтацій, етичних і моральних норм і настанов, якими керуються дослідник і суспільство в ході своєї діяльності, залежать способи, форми, результати і наслідки того, що прийнято звичайно називати «прогресом».

Слід підкреслити, що через руйнування фундаментальних цінностей інститути науки не можуть функціонувати нормально і повноправно. Пріоритет «користі» замість пріоритету «істини» руйнує тканину дослідної роботи, робить результати досліджень неповноцінними. Механізм такої деформації є досить простим. Починається він з прямої агресії влади у відношенні до «шкідливих», а потім – і до «некорисних» сфер науки і творчості. Наслідки цього акту різноманітні. Передусім, це руйнує ціннісні настанови, що регулюють функціонування наукового співтовариства. На зміну самостійному, незалежному дослідникові приходять конформіст, замість організованого скептицизму запановує дух кон'юнктури.

Заборона окремих напрямів науки, творчості, інших видів інноваційної активності призводить до поступового знекровлювання культури. А наука не може розвиватися поза культурним контекстом. Позначається це не безпосередньо, а передусім – через погіршення якості наукових кадрів. По-перше, особистість дослідника з якогось моменту перестає мати необхідні якості, щоб діяти відповідно до вимог ціннісних настанов інститутів науки. По-друге, виховані на культурних ерзацах, діячі науки продукують такі результати, що не відповідають вимогам світової культури, є неповноцінними, дегуманізуючими і здатні викликати серйозні наслідки.

У розвинутих країнах ведеться величезна робота з вирішення проблеми несумісності формальних організацій з інноваційними завданнями. Пропонований

для цього так званий «органічний» вид організації [42], який ґрунтується на рухомих структурах, гнучких правилах, які використовують поради і консультації замість наказів та інструкцій, дістає застосування у сферах економіки, виробництва, науки і техніки, що розвиваються найбільш динамічно.

Інноваційна діяльність як ніяка інша ґрунтується на розкритті глибинних властивостей людської особистості, творчих, інтелектуальних можливостей кожної людини і нації в цілому. Такі властивості особистості, як здатність до аналізу й узагальнення, формування нових ідей і гіпотез, винахідливість, підприємливість, виправданий ризик, незалежність мислення і вчинків, можуть розкриватися тільки за певних соціальних, економічних і політичних умов, адекватного морального і етичного клімату. Крім того, для активізації прояву названих якостей їх носії повинні користуватися в суспільстві досить високим престижем. Як зауважує В.Степін, техногенна цивілізація вступає у смугу особливого типу прогресу, коли гуманістичні орієнтири стають вихідними у визначенні стратегій наукового пошуку [262, 3–18].

Таким чином, інноваційний тип розвитку, спираючись передусім на постійно нарощувані потужність, можливості та силу науки і техніки, стає домінуючою лінією у розвитку сучасної цивілізації.

### **3.3. Науково-технічна політика – інструмент структурної трансформації економіки**

#### **3.3.1. Стратегія НТП в економічній доктрині розвинутих країн**

Друга половина ХХ ст. знаменна тим, що розвинуті країни почали змінювати поточно-конвеєрний спосіб виробництва, притаманний індустріальному етапові розвитку суспільства. Цей спосіб виробництва передбачає широке застосування системи робочих машин і високу інтенсивність живої праці. Він є досить енерго- і матеріаломістким, вимагає значних трудових затрат і, крім усього, завдає чималої шкоди навколишньому середовищу. Виникла об'єктивна потреба в новому технологічному способі виробництва, який би автоматизував основні та допоміжні виробничі процеси з урахуванням нової ролі робітника у виробничому процесі, ґрунтувався на ресурсозберігаючій і безвідхідній технології та забезпечував екологічну рівновагу.

Становленню нового способу виробництва сприяє серія відкриттів у галузі мікроелектроніки, надпровідності, ядерного синтезу, лазерних технологій,

волоконної оптики, утворення потужних магнітних полів, а також виробництва нових матеріалів. Ключовими промисловими технологіями починають виступати гнучкі комп'ютеризовані обробні лінії з використанням роботів, сенсорів і контролерів. НДДКР стали обов'язковим і визначальним фактором матеріального і нематеріального виробництв.

США займають провідні позиції у світі щодо обсягів і напрямів виконання НДДКР. Щорічно на науку і проектно-конструкторські розробки вони витрачають 2,4–2,5% свого ВВП [141 – № 7. – 15–32 с. С. 20]. 1990 р. загальна сума витрат на НДДКР становила 151,3 млрд. дол., 1995 р. – 178,6 млрд. і в 1996 р. – 184,3 млрд. дол. (у поточних цінах), що перевищувало витрати 1990 р. на 21,8% (див. табл. 3–1).

Табл.3–1

## Динаміка витрат на НДДКР у США

Витрати на НДДКР	1955	1960	1970	1980	1985	1990	1995	1996
млрд. дол.	6,2	13,5	26,1	62,6	113,7	151,3	178,6	184,3

Джерело: Statistical Abstract of the United States. – 1991. – Р. 588;  
National Science Foundation, Division of Science Resources Studies. – 1997.

1996 р. витрати на НДДКР покривалися у США з таких джерел: федеральний уряд – 61,9 млрд. дол. (33,6%), приватний сектор – 113,5 млрд. (61,6%), університети, коледжі та інші неприбуткові організації – 4,6 млрд. (3%), адміністрація штатів, інші організації – 3,5 млрд. дол. (1,9%) [141, № 7, 26]. У 1960–1975 рр. середньорічні темпи приросту НДДКР становили 6,6%, а вже в наступному десятиріччі вони зросли до 12,1% [141, № 9, 28].

Це досить високі темпи, і вони показують, яку велику увагу США приділяють розвиткові науки в спрямуванні суспільства до нових висот цивілізації. В 1995–1996 рр. на США припадало близько 44% витрат на НДДКР промислово розвинутих країн світу. Скажімо, тільки 1995 р. США витратили на НДДКР на 12% більше, ніж Японія, Франція, Німеччина та Англія, разом узяті [141, № 7, 30].

В урядових, ділових і науково-технічних колах США існує взаєморозуміння щодо того, що ефективний поступ НТП є можливим лише на

основі всеосяжної інтеграції усіх фаз процесу досліджень, конструкторських робіт і виробництва. Склалися принципи технологічної доктрини «поділу відповідальності», в якій чітко визначено місце і економічну роль держави і приватного капіталу в стимулюванні НТП. Суть цієї доктрини зводиться до того, що федеральний уряд бере на себе повну відповідальність за розвиток фундаментальних наук, забезпечення національної безпеки і військово-технічного прогресу, а приватний капітал – за проведення прикладних досліджень, НТП на основі ринкових механізмів і створення військової або цивільної технології за контрактами держави [141 – № 7, 18].

З початку 90-х років державна науково-технічна політика США зазнала певної перебудови. З'явилася серія особливих законів про захист національних науково-технічних інтересів США. Початковою базою став закон 1988 р. адміністрації Р.Рейгана «Про торгівлю і конкурентоспроможність американських товарів і про широкий доступ США до світових технологічних ринків» [43]. Доктрина «поділу відповідальності» дістала своє «друге дихання»: її суть зводиться до того, що держава рівною мірою з приватним капіталом (промисловістю) зобов'язана фінансувати створення новітніх техніки і технології, які б відповідали світовим стандартам і були конкурентоспроможними на внутрішньому та світовому ринках. Уряд Б.Клінтона значно продовжив цей стратегічний курс, провівши через Конгрес у 1993–1996 рр. ще один пакет важливих державних актів про науково-технічну політику США і стимулювання НТП. Зокрема, було прийнято програму «Критичні технології – основа національної безпеки США», яка забезпечувала лідирування становище США у створенні «критичних технологій» – ядра сучасної НТП [141, № 8, 42–50].

Те, що США займають провідні позиції в науково-технічному прогресі, великою мірою пояснюється певною цілеспрямованістю органів державного управління цієї країни. Досить зазначити, що кожний четвертий в апараті державного господарювання і управління зайнятий організацією, управлінням або сприянням у галузі розвитку науки і техніки. Механізм державного науково-технічного комплексу містить три рівні управління: перший рівень – федеральний, який об'єднує 20 цивільних і військових відомств, головних замовників програм НДДКР, споживачів основної маси товарів і послуг; другий рівень – мережа регіональних управлінь, функціями яких є контроль, управління та організація замовлень уряду на нові техніку і технологію, на програми НДДКР; третій рівень – управління за державними контрактами всередині органів влади штатів США. Державний науково-технічний комплекс об'єднує чотири важливих федеральних адміністративно-консультативних органи: Управління з науково-технічної політики

(очолюється помічником Президента США з науки і техніки), Національну раду з науки і техніки, Президентський комітет радників з науки і техніки і Національну академію наук. Їх основна функція – розробка загальних принципів і стратегії державної науково-технічної політики.

Державний науково-технічний комплекс США визначає єдність цілей розвитку науки і техніки, послідовність розвитку науково-технічного потенціалу в країні на основі поєднання централізації та децентралізації управління НТП. Він же окреслює загальні контури стратегії економічного розвитку, стимулює інноваційний процес, здійснює коротко-, середньо- і довгострокові програми НДДКР, які мають загальнодержавне значення. Так, у 1993–1996 рр. ДНТК фінансував близько 700 програм, серед яких можна виділити такі: «Конкурентоспроможність» (1987–2000 рр.), «Стратегічна оборонна ініціатива» (1983–2000 рр.), «Орбітальна станція» (1986–2000 рр.), «Національні критичні та подвійні технології» (1994–2000 рр.) та ін.

Слід зауважити, що у США дуже великого значення надають чіткості вибору пріоритетів у розвитку НТП. Федеральний уряд і його експерти досить виважено прораховують наслідки прийнятих рішень у галузі довгострокових програм НДДКР, які здатні привести до істотних технологічних проривів у майбутньому. Беруться до уваги всі головні фактори:

- воєнно-політичні (наявність загрози національним інтересам, зобов'язання перед стратегічними союзниками, нагромадження воєнного потенціалу допустимим противником);
- економічні (стан національної економіки з точки зору довгострокових перспектив, розгорнутість структурних процесів, збалансованість макроекономічної структури, проблема зайнятості);
- матеріально-фінансові (розвинутість матеріальної бази НДДКР, інвестиційний потенціал, механізм дійового стимулювання).

Загальна вартість матеріально-технічної бази НДДКР у США становить близько 100 млрд. дол., а з урахуванням вартості державних науково-технічних центрів, полігонів, дослідних виробництв тощо ця цифра може зрости вдвічі [141, № 9, 25].

Інвестиційний потенціал НТП у США складається не тільки з прямих федеральних і приватних капіталовкладень у науку і техніку, але й з непрямих, які забезпечує досить розвинутий економіко-правовий господарський інструментарій, що включає, передусім, податкові кредити і пільгове оподаткування для корпорацій, які здійснюють державні або власні програми НДДКР.

Відповідно до федерального податкового законодавства, для зміцнення вітчизняного науково-технічного і промислового потенціалів цим корпораціям дозволяється всі поточні витрати на власні НДДКР виключати з суми їх річного доходу, що підлягає оподаткуванню. Причому, якщо в поточному році обсяг цього доходу є недостатньо великим, то такі витрати допускається списувати за рахунок двох попередніх років або на 13 років наперед. Інакше кажучи, промисловим корпораціям США надається право протягом 15 років списувати свої річні витрати на НДДКР на обсяг річного доходу.

Інша форма фінансової підтримки таких корпорацій з боку держави – податковий кредит, тобто право додаткового списання витрат на НДДКР (за умови, що корпорація збільшила ці свої витрати протягом трьох попередніх років хоча б на 5%) у вигляді їх триразового вилучення з суми річного доходу корпорації, що підлягає федеральному оподаткуванню. Не меншу фінансову підтримку корпораціям, які проводять державні або власні програми НДДКР, держава надає у вигляді прискореної амортизації основного капіталу.

За підрахунками американських економістів, у 1990–1995 рр. тільки за рахунок цих заходів державного стимулювання НТП і промислового капіталу фірми – виконавці програм НДДКР щорічно одержували в цілому 20–25 млрд. дол. податкових пільг, що становило 30–32% усіх федеральних витрат на НДДКР у 1995–1996 рр. [117, 30].

Звертає на себе увагу досить характерна закономірність розвитку НТП у передових країнах: у міру того, як та чи інша технологія «насичує» внутрішній ринок і минає «пик» свого розвитку, вона під виглядом доктрини модернізації «скидається» тим державам, які займають нижчі сходинки в ієрархії науково-технічного і економічного розвитку. В цьому, зокрема, і полягала суть плану Маршалла для післявоєнних Німеччини та Японії. Експортувавши в певному обсягу технологію класичних галузей до цих країн, США не тільки позбавилися ресурсомісткого виробництва, але й нагромадили ресурси для стрімкого розвитку наукомістких галузей. У свою чергу, Німеччина та Японія, досягнувши значного розвитку своїх економічного і науково-технічного потенціалів, стали спроможними експортувати дещо застарілу, але ще дійову технологію до країн Азії та Сходу. Цей приклад наслідують інші країни. Скажімо, Італія у свій час передала Росії технологію виробництва легкового автомобіля «Фіат», відомого під назвою «Жигулі». Отже, у процесі розвитку і освоєння технологічного способу виробництва утворилося, щонайменше, три кола країн: 1) країни, що складають ядро п'ятого технологічного устрою (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія); 2) країни, що наближаються до цього технологічного устрою

(більшість західноєвропейських країн і «азіатські тигри»); 3) країни, що розвиваються (включаючи всі постсоціалістичні країни), які ще не опанували повною мірою індустріальний технологічний устрій [131].

Сьогодні всі розвинуті індустріальні країни відповідають за ті чи інші галузі науки і промисловості в глобальному економічному комплексі. Головний критерій відповідальності – безперечний пріоритет даної держави серед інших у конкретній сфері діяльності, що має на увазі науково-технічну новизну і якість товару, який поставляється на світовий ринок, – чи то результат науково-дослідних робіт, чи матеріальний продукт, чи послуги. Як підкреслює А.Данієлов, пропонуючи на світовий ринок продукт виняткової якості, що не має аналогів, країна-лідер здобуває права монополіста і диктує ціни, на які змушені погоджуватися інші учасники міжнародного поділу праці [131, 104].

При існуючій системі спеціалізації різних держав у світогосподарських зв'язках показовим є досвід США, які за останні 20–25 років значно змінили «зону своєї відповідальності» під впливом конкуренції з боку інших індустріально розвинутих країн, яка стабільно зростала. Очевидно, що Сполучені Штати давно вже перестали виступати як «світова кузня», що лідирувала у світовому виробництві машинотехнічної продукції. Їм уже не належить першість у виробництві автомобільної, комп'ютерної, дорожнобудівельної та іншої спеціалізованої техніки, електронного обладнання. Перерахована продукція виробляється в інших країнах не менш якісно, а нерідко і з нижчою собівартістю, що ставить під сумнів конкурентоспроможність американських товарів не тільки на світовому, але й на самому американському ринку. Однак американські виробники мають намір відвоювати аж ніяк не всі з втрачених позицій. Це особливо чітко простежується в стратегії федерального уряду США, зокрема – з огляду на основні положення офіційної науково-промислової політики останніх років і структуру державного бюджету.

Державна науково-промислова політика в США не пов'язана з плануванням розвитку тих чи інших галузей і динаміки обсягу виробництва, з регулюванням інвестицій. Така індиферентність держави до національної промисловості викликана не тим, що держсектор у ній не перевищував у середині 90-х років 12% валового внутрішнього продукту [131, 105], а базовими принципами ринкової економіки, які орієнтують виробника на самовиживання і розробку власної тактики залежно від можливостей щодо реалізації продукції. Особливо посилилася політика «дерегулювання» в роки правління адміністрацій Р.Рейгана і Дж.Буша; в дещо пом'якшеному варіанті вона проводилась і урядом Б.Клінтона. Основа промислової політики США – це, передусім, обґрунтований вибір пріоритетів щодо державної



підтримки і вибір адекватних форм фінансового стимулювання конкретних галузей і виробництв.

Держава постійно відстежує ситуацію у найважливіших галузях і секторах індустрії, що мають загальнонаціональне значення, і безпосередньо впливає на ситуацію: податковими підйомами, прямими субсидіями, створенням відповідного сприятливого клімату, протекціоністськими зовнішньоторговельними заходами, пом'якшеним законодавством тощо. Інша справа – які галузі промисловості є в той чи інший період ключовими з точки зору загальнонаціональних інтересів, передусім – у конкретних сферах світового виробництва, де у країни можуть бути значні переваги порівняно з іншими учасниками глобального поділу праці і де можна одержати максимальний прибуток. Ще 20 років тому пріоритетними галузями промисловості вважалися автомобіле- і суднобудування, якісна чорна і кольорова металургія, виробництво персональних комп'ютерів класу IBM. Нині ці сфери більше не розглядаються адміністрацією США як основоположні у шкалі загальнонаціональних інтересів.

Найважливішою особливістю кінця 80-х – початку 90-х років стало поступове винесення вказаних виробництв за межі країни. Концепція будівництва постіндустріального суспільства передбачає переведення ресурсомістких і технологічно освоєних виробництв до країн «третього» світу, ближче до джерел природних багатств, до держав з менш суворим природоохоронним законодавством і з відносно дешевою робочою силою. Саме через відсутність державної підтримки за останнє десятиріччя американські виробники припинили форсувати випуск автомобілів, комп'ютерів, побутової техніки, засобів зв'язку і т.ін. на території США. Масове виробництво технічно складної продукції виявилось рентабельнішим у нових індустріальних країнах Азії та Латинської Америки. Високий рівень автоматизації технологічних процесів знизив вимоги до кваліфікації трудових ресурсів, що дозволило, врешті-решт, випускати поза межами США продукцію, яка анітрохи не поступається перед американською за якістю. Законодавче скасування в країні спеціальних протекціоністських заходів щодо більшої частини номенклатури серійної промислової продукції призвело до перенасичення внутрішнього американського ринку імпортними товарами і, відповідно, до згорання виробництва аналогічних національних товарів. В умовах нерівноправної конкуренції змогли вижити тільки ті американські виробники, які випускали або продукцію нового, ще не освоєного світовою практикою, технічного рівня, або унікальні штучні товари. Саме на цьому і було сфокусовано державну технологічну політику країни. Закономірно, що в світовому експорті продукції

традиційних масових виробництв питома вага компаній США стала неухильно знижуватися (див. табл. 3–2).

В основі науково-промислової політики США – стимулювання і багатогранна державна підтримка найпередовіших галузей, а також галузей, які мають першорядне національне значення (передусім, у галузі охорони здоров'я і оборони). Домінуючим принципом промислового розвитку визнаються гнучкість і здатність виробничої структури до оперативної видозміни в умовах науково-технічного прогресу і зміщення пріоритетів у ринковому попиті. Це було чітко сформульовано в Економічній доповіді Президента Б.Клінтона 1998 р. Конгресові США. Основа економічної політики країни на найближчі п'ять-сім років полягає, передусім, у відкритості її економіки у відношенні до світової, тобто в збереженні постійної конкуренції національних виробників із зарубіжними. Пріоритети державних інвестицій віддано людині, її соціальним потребам і проблемам, а також високим технологіям [11, 23]. Посилення державної підтримки в одних секторах економіки і часткова або повна відмова від неї в інших дозволяють формувати найоптимальнішу промислову структуру.

Табл. 3–2

**Питома вага США в обсягу світового експорту продукції  
основних промислових галузей, %**

Галузі промисловості	1980	1984	1987	1993	1996
Базові галузі – всього	10,1	8,7	6,9	6,4	6,1
Загальне машинобудування	21,4	22,8	17,2	17,0	16,4
Транспортне машинобудування	18,3	17,3	15,5	15,1	15,0
Хімічна промисловість	17,9	19,5	15,3	14,9	14,7

*Джерело: Statistical Abstract of the United States. – 1994. – P.751; 1997. – P.835.*

Інше принципове положення державної політики – підтримка приватного сектора, де, як відомо, підприємець є кровно заінтересованим у постійному технічному вдосконаленні виробництва і підвищенні його ефективності. Таким чином, складовою державної стратегії виступає продумана боротьба з монополізмом у промисловості. Яскравою ілюстрацією цього може слугувати політика в галузі виробництва комунікаційного обладнання і в цілому функціонування систем зв'язку у США.

Так, на початку 80-х років корпорація АКТ, колись могутній монополіст у виробництві засобів зв'язку і забезпеченні їх роботи не тільки у США, але й майже в половині країн світу, стала відчувати серйозні фінансові проблеми внаслідок

суперництва з боку деяких вітчизняних і зарубіжних (європейських і японських) конкурентів. Закон 1984 р. «Про політику в галузі кабельних засобів зв'язку» завдав останнього удару по непохитному в минулому монополізму корпорації, сприяючи розвитку мережі самостійних і конкуруючих комунікаційних компаній. Але АКТ держава вирішила все-таки підтримати, залишивши цю корпорацію як найбільшого, але не монопольного виробника. Сьогодні її діяльність багато в чому регулюється державою (наприклад, щодо податкових пільг і обмеження тарифу на далекий зв'язок), що дозволяє зберігати реальну конкуренцію серед усіх суб'єктів галузі – великих і дрібних. Регульована інтенсивна конкуренція у поєднанні з постійним технічним удосконаленням дає у США очевидний ефект: для споживачів розширюється вибір засобів зв'язку, впроваджуються нові винаходи, що спрощують і поліпшують зв'язок.

Крім комунікаційної галузі, у США державною підтримкою користуються інші, технічно передові промислові виробництва, що визначають міру залученості країни до глобальної НТР і забезпечують для США пріоритетне становище. До таких виробництв належать розробка і випуск широкого спектру машин і матеріалів, які в даний час існують лише в лабораторно-експериментальних умовах і на початковій стадії освоєння. До них також можна віднести генну інженерію і біотехнологію (в тому числі – роботи з створення «білкових» ЕОМ), розвиток оптико-волоконних технологій в електроніці, розширення сфери використання лазерів та їх номенклатури, виробництво космічної літальної та авіатехніки, консервацію енергії та використання нових джерел енергії, створення прогресивних композиційних матеріалів, розвиток електронної поліграфії.

Якщо розглянути найпередовіші виробництва, розвиток яких і визначає завтрашній день НТР, то міжнародний пріоритет США є очевидним. У галузі розробки і виробництва прогресивних матеріалів і біотехнології американські фірми сьогодні в цілому лідирують на світовому ринку. Так, після відкриття 1986 р. дослідниками фірми ІВМ явища високотемпературної надпровідності основні роботи з створення надпровідників здійснюються американським Інститутом Карнегі та Університетом Джонса Гопкінса. Виробництво цього найважливішого компонента індустрії ХХІ ст. майже монополізовано двома корпораціями – «Вестінгауз електрик» і «Дженерал електрик» (у тому, що стосується покриття надпровідною плівкою кремнієвих чіпів для підвищення швидкодії комп'ютерів, – монополізовано повністю). Японські ж виробники лише розпочинають вивчення проблеми, щоб привести розроблені в США технології у відповідність до умов конвеєрно-потокowego виробництва. У відповідь на створення 1988 р. Національної комісії США з надпровідності Міністерство торгівлі та промисловості Японії

заснувало комітет радників з цієї проблеми із залученням фахівців з компаній «Тосіба» і «Міцубісі». Характерно, що американський уряд пішов на продаж японцям деяких «ноу-хау» в цій галузі, засекретивши, однак, найпринциповіші з них, тим самим, з одного боку, стимулюючи певну конкуренцію власним виробникам, а з іншого – зберігши за ними пріоритет у володінні основною інформацією.

Міцними є позиції американських виробників і на ринку металоматричних композитів. На ринку волоконних композитів США виступають найбільшим у світі виробником і споживачем: на фірми Західної Європи (переважно Франції) та Японії припадає лише одна третина їх світового ринку, тоді як дві третини належать американцям [1, 7–19].

Інвестиції у виробництво новостворених фірм США, що займаються проблемами біотехнології, оцінювалися 1995 р. у 5,7 млрд. дол., а затрати на проведення досліджень – відповідно, від 2,4 млрд. до 2,8 млрд. дол. Ключові галузі фінансування досліджень – охорона здоров'я (69% витрат), рослинництво (13%), тваринництво (8%), хімічна і харчова промисловість (5%) і деякі інші сфери застосування органічних речовин (5%). Крім того, щорічно на ці дослідження близько 2,7 млрд. дол. асигнує федеральний уряд США, і близько 150 млн. дол. виділяють адміністрації 33 штатів. Головними ринками збуту продукції біотехнології за межами США є Західна Європа і Японія. Особливо зріс вплив біотехнологій на промисловий розвиток передових країн світу після винаходу і освоєння випуску в США біосенсорів – приладів, у складі яких представлено біологічні та електронні компоненти. Розвиток виробництва біосенсорів перебуває на підготовчій стадії, але – з огляду на те, що вони здатні надточно визначати задані речовини і контролювати якість, – форсованого освоєння їх випуску слід очікувати в найближчі півтора-два роки. Провідними сферами застосування біосенсорів стануть діагностика в медицині, фармакології, природоохоронні заходи в промисловості, управління технологічними процесами на виробництві, визначення якості ґрунтів, повітря і води. За економічними прогнозами, до 2000 р. біотехнологія в США перетвориться на велику галузь промисловості, щорічний оборот якої може перевищити 1 млрд. дол. З скільки-небудь серйозною конкуренцією з інших країн американські виробники, швидше за все, не зустрінуться в найближчі три-чотири роки.

Здійснивши революційний переворот в інформатиці та зв'язку, волоконна оптика стала об'єктом вивчення з боку фірм, які працюють з високими технологіями. І в цій галузі американські виробники тимчасово утримують

пріоритет. На США припадає половина усього світового виробництва оптичних волокон, або близько 1,5 млн. км.

Іншою важливою складовою системи інформатики і зв'язку майбутнього стають супутниково-комунікаційні засоби. Як і космічна техніка в цілому, ця галузь є об'єктом тимчасового пріоритету американських виробників. Згідно з оцінкою фахівців, додатне сальдо у зовнішній торгівлі США супутниково-комунікаційним обладнанням збережеться до кінця століття. До теперішнього часу американські виробники вже уклали контракти на поставку 11 супутників до Австралії, Японії, Великобританії, Люксембургу та Індії.

У стадію промислового виробництва перейшли лабораторні дослідження зі створення штучного інтелекту. В основному його втілено в сучасних знаряддях праці у вигляді процесорно-аналітичних приладів, здатних ставити діагноз і визначати оптимальний режим роботи. Найбільшого поширення лазерно-оптична, сонарна і сенсорна техніка набула в системах «машинного бачення», якими обладнуються останні зразки промислових роботів. Інша сфера застосування штучного інтелекту – переклад з іноземних мов. США домінують у виробництві машин – перекладачів з європейських мов, і тільки в створенні їх англо-японських модифікацій відчувається певна конкуренція з боку фірм Японії. Держава надає американським виробникам значну допомогу в дослідженні проблем штучного інтелекту. З 1992 по 1996 р. федеральні асигнування на дані цілі зросли з 188,5 млн. до 272,5 млн. дол., з яких близько 90% виділено Міністерством оборони США. Американським виробникам належить не менш як 40% японського ринку засобів штучного інтелекту.

Однією з найперспективніших галузей наукомісткого виробництва визнано програмно-математичне забезпечення комп'ютерів. Саме ж виготовлення електронно-обчислювальної техніки вже стало досить традиційним і освоєним. Світовий ринок програм для ЕОМ контролюється Сполученими Штатами, на які припадає понад 50% його вартості. Крім США, на цьому ринку представлено країни ЄС (відповідно, приблизно одна третина вартості) і Японію (одна п'ята). За даними економістів, вартість американського виробництва програм для комп'ютерів становить не менш як 2% ВВП країни.

США лідирують і у створенні лазерної техніки, і в точному спеціальному приладобудуванні, й у виготовленні систем CAO/CAM (автоматизованого проектування і управління виробництвом продукції), й у випуску складного медичного обладнання. Зміст державної науково-промислової політики полягає в тому, щоб постійно забезпечувати країні лідируючі позиції у світі з точки зору НТР, зробити США своєрідним науково-дослідним полігоном і дослідним (стартовим)

виробництвом, повною мірою використовуючи головну перевагу – науковий потенціал, аналогів якому немає у світі.

Якщо все сказане можна віднести до стратегічних напрямів державної промислової політики США, то надалі слід розглянути тактику її здійснення. Передусім, це стосується державної участі у виробництві, а також у науково-дослідній діяльності – основі економічного пріоритету будь-якої країни в сучасному світі.

Залежно від конкретної економічної ситуації американська держава або викупує певні підприємства для їх збереження (наприклад, вугільні шахти і збагачувальні комбінати в Пенсільванії, які перестали приносити їх власникам бажаний прибуток), або проводить їх денационалізацію. Слід зазначити, що продаж федеральної власності відбувається на аукціонах без обмеження на наступний перепродаж.

В останнє десятиріччя істотного значення в державній стратегії набувають конверсійні процеси в національній промисловості. Скорочення федеральних закупівель озброєнь і комплектуючих частин для військової техніки призводить до скорочення виробництва в американському ВПК. Держава не бере на себе відповідальність за виробництва, що згортаються, однак вона серйозно займається трудовими ресурсами, які вивільнюються в результаті конверсії з виробництв, які не піддаються перепрофілюванню. При Президентові США створено Комітет з економічної адаптації, який очолює міністр оборони і до якого входять 18 федеральних міністерств і агентств. Комітет виділяє кошти й контролює ситуацію в регіонах, де особливо різко відбувається вивільнення зайнятих з оборонних виробництв. Він же організовує працевлаштування частини з них і забезпечує єдину систему професійної перекваліфікації.

Зайво доводити, що пріоритет держави, яка претендує на певну нішу на світовому ринку передових наукомістких товарів і технологій, у світовому високотехнологічному виробництві підкріплюється завдяки її істотній науково-дослідній активності та наявності в неї значних потенціалів відкриттів і винаходів.

У США для підтримання національної переваги у світових високотехнологічних виробництвах, а також для протидії існуючим і можливим конкурентам (Західній Європі, Японії, Росії, Китаю, «новим індустріальним державам») розроблено досить ефективну науково-дослідну політику.

За останні п'ять-сім років щорічний приріст державних затрат у науково-дослідній сфері становить у США в середньому 10%. З 1987 по 1997 р. було подвоєно фінансування для Національного наукового фонду, який виділяє 70% коштів на фундаментальні дослідження, передусім – в університетах і коледжах.

Кошти прямо призначаються творчим колективам, і в першу чергу – перспективним молодим ученим та інженерам. У прикладних НДДКР фінансування переважно фокусується на багатопрофільних дослідженнях, здатних давати ефект одночасно в різних галузях (наприклад, для технології одержання і консервації нових видів енергії тощо).

Інвестиції держави в наукові дослідження розподілялися за пріоритетністю таким чином:

- оборонна тематика – 43,247 млрд. дол.;
- удосконалення космічної техніки – 5,517 млрд.;
- біомедичні дослідження (в тому числі для промисловості) – 4,968 млрд.;
- розширення меж людських можливостей і біотехнології – 4,107 млрд.;
- здійснення космічних запусків – 2,470 млрд.;
- теорія космонавтики – 2,141 млрд.;
- передова обробна промисловість і матеріалознавство – 1,310 млрд.;
- проблеми СНІДу (в тому числі виробництво медтехніки) – 1,210 млрд.;
- вивчення аномальних явищ позаземного походження – 1,186 млрд.;
- енергетика (в тому числі промислова) – 0,903 млрд.;
- комп'ютерна і комунікаційна техніка – 0,638 млрд.;
- проблеми надпровідності (в тому числі високі енергії та ядерна фізика) – 0,534 млрд.;
- виробництво авіатехніки – 0,482 млрд.;
- вивчення генотипу людини і спадковості – 0,169 млрд.;
- аграрне виробництво (в тому числі сільськогосподарське машинобудування) – 0,125 млрд. дол.

Головним інвестором у незалежну науково-дослідну сферу є промисловість, яка направляє туди понад 50% усіх прямих капіталовкладень. У самій промисловості також здійснюється великий обсяг досліджень, субсидованих державою. Отже, фактичний внесок промисловості у проведення НДДКР у США досягає 70%.

Крім прямого субсидування науково-дослідних робіт (у тому числі в приватних компаніях), держава ефективно застосовує метод надання податкових пільг. У США існує знижка на податок, якою користуються дослідні та експериментальні підрозділи компаній. Величина такої знижки часто змінюється: наприклад, за останнє десятиріччя це відбувалося 1986, 1988, 1989 і 1990 рр. Поряд із збільшенням цієї знижки додатково може скорочуватися податок на прибуток усієї промислової компанії, що в сукупності іноді дає зменшення величини загального податку на 50%. Американські експерти Д.Бейлі та К.Лоуренс

підраховали: таке зниження податку спричиняє підвищення (починаючи з 1990 р.) на 4% самостійних інвестицій фірм у проведення НДР, що ламає намічену тенденцію, а також скорочення капіталовкладень з боку приватних промислових фірм у дослідження.

У країнах з ринковим господарством вибору пріоритетів науково-технічного і технологічного розвитку приділяється серйозна увага з боку держави. Економічний процес тут в основному спирається на приватний сектор. Стежити за світовою науково-технічною думкою, вловлювати тенденції в галузі новітніх технологій, передбачати як близькі, так і більш віддалені «прориви» в інноваційному процесі – це, в першу чергу, справа самих фірм. Великі компанії непогано справляються з подібними завданнями, або вирішуючи їх самостійно, або вдаючися до послуг відповідних аналітичних центрів. Однак більшість дрібних і середніх підприємств зробити це не спроможні. Тому держава намагається скласти для них своєрідний путівник по науково-технічному простору, полегшити їм вибір правильного інноваційного курсу.

З цією метою організовуються великомасштабні роботи з науково-технічного прогнозування, яке останнім часом будується на використанні дельфійського методу (метод, який ґрунтується на виявленні узгодженої оцінки експертної групи шляхом незалежного анонімного опитування експертів у декілька турів при повідомленні їм результатів попереднього туру).

Великої популярності набули японські прогнози, що розробляються під керівництвом Управління з науки і техніки й мають такі характерні особливості: 1) регулярність виходу (кожні 5 років, починаючи з 1971 р.); 2) орієнтація на практичні цілі (допомога в розробці державної науково-технічної політики і виборі виробничих пріоритетів у приватному секторі); 3) велике поширення результатів (як висновки, так і основні матеріали публікуються, і в тому числі – англійською мовою).

Проведені в Японії обстеження показують, що більшості компаній, які знайомляться з матеріалами цих прогнозів, вони допомагають у плануванні досліджень і розробок, а також у формуванні середньострокової (на 5–10 років) інноваційної політики.

У 90-ті роки науково-технічне прогнозування на основі дельфійського методу проявилось в трьох варіантах:

- теми і питання формуються і обговорюються на національному рівні (це є характерним для регулярних японських прогнозів, останній з яких – п'ятий – опубліковано 1992 р., а також для прогнозу, підготовленого у Великобританії в рамках програми «Foresight» і опублікованого 1995 р.);



- теми і питання готуються в одній країні, а їх експертний аналіз виконується в іншій (такими є роботи, проведені в Німеччині 1993 р. і у Франції 1994 р., коли теми і питання було взято з японського прогнозу 1992 р.);

- теми і питання готуються спільно фахівцями різних країн, а потім незалежно обговорюються в кожній з них (японо-німецький прогноз, результати якого опубліковано в грудні 1995 р.).

Розглянемо деякі особливості подібних прогнозів, звертаючи головну увагу на ті методологічні аспекти, що сприяють найбільшій об'єктивності одержуваних результатів.

Перелік тем для експертного аналізу готується в секціях, сформованих для роботи над кожним з тематичних розділів прогнозу. Останній (п'ятий) прогноз містить 16 тематичних розділів: матеріали і процеси їх опрацювання; інформація і електроніка; науки про життя; космос; електроніка й елементарні частинки; Земля і Світовий океан; мінеральні та водні ресурси; енергія; навколишнє середовище; сільське, лісове і рибне господарство; виробництво; місто і будівництво; зв'язок; транспорт; охорона здоров'я і медицина; соціальні умови.

Кожний експерт працював з темами тих розділів, які відповідали його професійним можливостям. Загальна чисельність експертів, що брали участь у другому турі, становила 2 385 чол., а кількість проаналізованих тем – 1 149.

Анкетування здійснювалося в два тури. Опрацьовані в секціях результати першого туру повідомлялися експертам, що дозволяло їм скоригувати власні оцінки у другому турі з урахуванням думки своїх колег. Результати другого туру знову опрацьовувалися в секціях, після чого прогноз готувався до друку.

Теми, запропоновані експертам, оцінювалися за такими п'ятьма позиціями: 1) актуальність (висока, середня, низька, невизначена); 2) очікувані строки реалізації (з оцінкою впевненості експерта за 3-бальною шкалою); 3) перешкоди на шляху реалізації (технічні, економічні, соціокультурні, інституціональні, пов'язані з НДДКР, тощо); 4) необхідність співпраці із зарубіжними партнерами (з оцінкою за 4-бальною шкалою); 5) порівняння рівня НДДКР (вищий, рівний, нижчий) з цією тематикою в Японії та за кордоном.

Для кожної теми окремим рядком наводилися також усі її характеристики, одержані з відповідей вузької групи експертів, які безпосередньо працюють у цій галузі (оцінки професіоналів).

Перелік тем, запропонований експертам для аналізу, відображає об'єктивні потреби країни. У японському прогнозі особлива увага приділяється екологічній тематиці, питанням ресурсозбереження, альтернативним джерелам енергії, морському промислу, дослідженням Світового океану, сейсмології та іншим

напрямам, актуальним для Японії як острівної країни, розташованої в зоні підвищеної сейсмічної активності та позбавленої традиційних енергоносіїв і практично всіх сировинних ресурсів.

Свою роль у виборі тематики для експертного аналізу відіграє і передісторія наукового, технічного і промислового розвитку, а в першу чергу – його селективний характер, орієнтація на певні пріоритети. Тому деяким напрямом (зокрема, в галузі космічних технологій) надається менше значення, ніж, наприклад, інформатиці.

Міра актуальності кожної теми характеризується таким показником, як процент експертів, які високо оцінили її. Теми, виділені до розряду високоактуальних більшістю експертів, які брали участь у другому турі, можуть розглядатися як потенціальні пріоритети для фірм відповідного профілю. Чим вищим є процент експертів, які присвоїли проблемі цей ранг актуальності, тим надійнішою є дана оцінка і меншим – ризик при включенні її до пріоритетів досліджень, розробок і виробництва.

Загальне оцінне уявлення про визначені за допомогою прогнозу пріоритети дає список з 12 тем, які мають найвищу міру актуальності (табл. 3–3). 8 з них пов'язані з екологічною і медико-біологічною проблематикою, 3 – з технікою інформатизації. Таким чином, на порядок денний виходить теоретичне і практичне освоєння якісно нових біологічних та інформаційних процесів. Сучасними орієнтирами японської науки і техніки є не тільки промислові технології, але й «технології життя», для реалізації яких необхідно розуміти закономірності живої матерії.

Ще помітніше ці тенденції проявляються в прогнозі за програмою «Foresight» (Великобританія). За оцінками британських експертів, з 12 тем, найбільш актуальних у соціально-економічному плані, 7 прямо пов'язані з медичною, а 4 – з екологічною тематиками.

Становить значний інтерес спільний японо-німецький прогноз. У грудні 1995 р. опубліковано результати спільного японо-німецького науково-технічного прогнозу (перший тур анкетування експертів проводився в жовтні 1994 р., другий – у березні 1995 р.). Теми суто національної специфіки в ньому були відсутні, а загальний перелік тем сформовано порівну японськими й німецькими фахівцями. У першому турі до уваги 2 300 експертів у Німеччині і 773 експертів у Японії було запропоновано для аналізу 120 тем, а в другому – 132. До їх обговорення залучено 627 експертів у Японії і 551 – у Німеччині.

Усі теми згруповано в чотирьох тематичних розділах, у кожному з яких було по два підрозділи: 1) матеріали, їх одержання і опрацювання (сонячні елементи, надпровідність); 2) інформація і електроніка (штучний інтелект, нанотехнології та

мікромашини); 3) науки про життя (проблеми лікування раку, функції мозку);  
4) Навколишнє середовище (переробка відходів, проблеми зміни клімату).

Табл. 3–3

### Найбільш актуальні теми п'ятого японського прогнозу

Теми	Очікуваний період практичної реалізації (до певного року)	Процент експертів, які присвоїли темі ранг високої актуальності
Розробка способів усунення речовин, які забруднюють атмосферу	2005	94
Створення комп'ютера з швидкодією 10 трлн. операцій на секунду	2008	93
З'ясування механізму виникнення всіх видів ракових захворювань	2017	93
Ефективне запобігання метастазам раку	2013	92
Поглинання або перетворення вуглекислого газу методами штучного фотосинтезу	2017	91
Опрацювання інформації у вигляді зображень з розміром їх елементів до 0,01 мікрона	2007	90
Реалізація на одному чіпі надвеликих інформаційних систем (НВІС) з обсягом пам'яті 1 млрд. біт	2004	90
Прогнозування землетрусів силою більш як 7 балів за декілька днів до їх початку	2018	88
Сортування і розділення міського сміття з поверненням цінних компонентів до господарського обороту	2005	88
Глобальний контроль за повітряним транспортом через супутникові системи	2004	87
Виявлення генів, які перешкоджають розвиткові ракових процесів	2016	87
Розробка методів лікування вікового недоумства	2019	87

Джерело: *The Fifth Technology Forecast Review. Future Technology in Japan. WISTEP Report 25. Tokyo. – 1992. – P. 6–7.*

Строки практичної реалізації тем визначалися, як правило, в п'ятирічних часових інтервалах (1996–2000 рр., 2001–2005 рр. і т.д. до 2020 р.), хоч були й інші варіанти.

Актуальність кожної теми оцінювалася експертами за такою схемою: дуже актуальна (100 балів), досить актуальна (50 балів), неактуальна (0 балів). При цьому експерти виходили з п'яти критеріїв: розвиток науки і техніки; прогрес економіки; збереження навколишнього середовища; прогрес у країнах, які розвиваються; суспільний розвиток. За кожним критерієм визначався середній індекс актуальності всієї тематики в цілому. Результати подано в табл. 3–4.

Табл. 3–4

### Оцінки актуальності тематики японо-німецького прогнозу

Критерій актуальності	Середній індекс актуальності		Тематичні підрозділи з середнім індексом актуальності понад 50 балів
	Оцінки японських експертів	Оцінки німецьких експертів	
Розвиток науки і техніки	81	87	Функції мозку, штучний інтелект, нанотехнології, надпровідність
Прогрес економіки	63	71	Штучний інтелект, нанотехнології, сонячні елементи, надпровідність
Збереження навколишнього середовища	61	58	Переробка відходів, зміни клімату
Прогрес у країнах, які розвиваються	37	37	Зміни клімату, сонячні елементи
Суспільний розвиток	67	62	Лікування раку, надпровідність (японська експертиза)

*Джерело: Science and Technology in Japan. – 1996. – № 58. – P. 44–45.*

Опис перспективних інновацій, що наводяться у прогнозі, супроводжує корисний для потенціальних розробників коментар. Так, для створення терабітних (префікс «тера» відповідає множникові 1 трлн.) оптичних запам'ятовуючих пристроїв як ключові вказуються технології проектування дисків з надвисокою щільністю запису інформації, технології виготовлення надгустих оптичних запам'ятовуючих пристроїв (з можливістю зчитування і запису), лазерні технології тощо. Успіх у галузі терабітних пристроїв оптичного зв'язку, на думку розробників прогнозу, базується на досягненнях у таких сферах, як конструювання надгустих

оптичних запам'ятовуючих пристроїв, техніка управління надкогерентним випромінюванням, створення надширокосмугових інтегральних цифрових мереж зв'язку. Все це конкретні пріоритети, пропоновані для сфери досліджень і розробок на період до 2010 р.

Корисні орієнтири дає прогноз і для інших фахівців (наприклад, тих, хто займається підготовкою наукових та інженерних кадрів). З нього видно, на які дисципліни і спеціальні предмети слід зробити акцент у навчанні студентів, щоб останні були краще озброєні знаннями, потрібними для грамотної реалізації новітніх технологій та їх подальшого вдосконалення.

У зв'язку з майбутнім введенням до практичного обороту різко зрослих обсягів інформації автори прогнозу підкреслюють необхідність формування нової якості суспільної свідомості, психологічної та професійної підготовки суспільства до активної взаємодії з практично безмежним і якісно різноманітним інформаційним середовищем. Вказується і на інший аспект проблеми: необхідність урегулювання прав власності на ті чи інші види інформації, вдосконалення правової бази її використання як товару, з огляду на що на порядок денний ставляться нові пріоритети для психологів і юристів.

Отже, сучасний науково-технічний прогноз являє собою інструмент, що дозволяє оцінити, які інвестиції і до якого строку опиняться «на підході» до етапу комерціалізації. Для підприємців, діяльність яких пов'язана з створенням і виробництвом наукомісткої продукції, ця інформація є винятково цінною, оскільки дозволяє провести серйозну завчасну підготовку.

На першу думку, і в Україні вже назріла потреба в розробці науково-технічних прогнозів, подібних до описаних вище, які в цьому зв'язку заслуговують на ретельне вивчення.

### **3.3.2. Стратегія НТП у структурній перебудові економіки України**

Практика ХХ ст. переконливо підтверджує, що головним фактором сталого економічного розвитку будь-якої країни виступають науково-технологічні інновації, застосування яких істотно змінює обсяги та якість виробництва і споживання. Особливу актуальність інноваційний фактор має для України. Це пов'язано з необхідністю докорінної перебудови досить потужного і водночас надзатратного та неефективного виробництва, що дісталось у спадщину від адміністративно-командної системи. Україна зможе претендувати на належне місце в Європі та у світі, тільки якщо опанує найбільш складний інноваційний шлях

розвитку, фундамент якого має бути реалізований у процесі структурної перебудови економіки. Йдеться про забезпечення органічної єдності у реалізації завдань структурної та інноваційної політики. Вони є невіддільними одне від одного. В іншому випадку змінити сировинний вектор розвитку економічних процесів, який нині стихійно формується, буде неможливо.

Слід зазначити, що Україна має досить високий науково-технологічний потенціал. Це – визнані у світі власні наукові школи та унікальні технології з розробки нових матеріалів, біотехнології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання, технології у галузі інформатики, телекомунікацій і зв'язку, здатні забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів. Інша складова цього потенціалу – наукомістке високотехнологічне виробництво. Йдеться, перш за все, про потенціал літакобудування. Лише сім країн світу, в тому числі й Україна, мають повний цикл проектування та виробництва літаків. Ця галузь тільки за останні роки підняла в повітря три принципово нові моделі (АН-70, АН-140 і АН-38), які фахівці вважають одними з найперспективніших моделей ХХІ ст. Те саме можна сказати і про ракетно-космічну галузь, яка теж зберігає світове визнання. Широкі можливості мають вітчизняні суднобудівники, здатні виконати будь-які замовлення на будівництво сучасних суден і кораблів як цивільного, так і військового призначення, а також забезпечити весь комплекс послуг з їх ремонту. Є в Україні певні успіхи у виробництві військової техніки, зокрема реалізуються проекти розвитку танкобудування. Наша держава входить до п'ятірки країн світу із замкнутим циклом виробництва цієї надзвичайно складної високотехнологічної продукції, що в українському варіанті за своїми технічними характеристиками не тільки не поступається перед передовими світовими аналогами, але й за багатьма параметрами перевищує їх.

2000 р. в Україні освоєно виробництво 15 323 найменувань нових видів продукції, що на 11% більше відповідного показника 1991 року [272, 222]. Крім того протягом 2000 р. вперше в Україні створено 335 зразків нових видів техніки, що на чверть більше, ніж у 1999 та 1998 рр. Разом з тим серед них більшу частину складає устаткування електротехнічне та машини електричні, устаткування хімічне, компресорне, насоси, устаткування гірничо-шахтне, нафтопромислове та нафтогазопереробне. Серед всіх зразків типів техніки устаткування для легкої, харчової промисловості, торгівлі та громадського харчування, апаратура електронна, медична техніка, прилади та засоби автоматизації разом становлять менше 20%.

Більшість створених зразків нової техніки за своїми техніко-економічними характеристиками фактично не відрізняються принциповою новизною. Частка

зразків при створенні яких використані нові технічні рішення на рівні винаходу, не досягла з 4% проти 8,3% у 1999 р. [255, 187–188].

Порівняно з 1991 р. у 1999 р. в 6 разів (1203 проти 7303) зменшилось впровадження нових прогресивних технологічних процесів. Загальний обсяг робіт та послуг, реалізованих 1999 р. у галузі інформатизації становив менше 0,2% ВВП – 217,5 млн. грн. [258, 492, 494].

На початок 2001 р. чисельність працівників основної діяльності в наукових організаціях складала 188,0 тис. осіб, у тому числі безпосередніх виконавців наукових та науково-технічних робіт – 120,8 тис. осіб, що на 5,7% і 4,2% відповідно менше, ніж у 1999 р. Найбільше скорочення спеціалістів, які виконували наукові та науково-технічні роботи – 15,6% спостерігається в організаціях заводського сектора науки.

Слід відзначити, що незважаючи на постійне зниження чисельності спеціалістів у науково-технічній сфері, насиченість України науковими кадрами порівняно з розвиненими країнами світу залишається досить високою. У 2000 р. чисельність науковців у розрахунку на 1000 осіб економічно активного населення становила 5,2, в т. ч. дослідників – 3,9 особи (в Японії – 13,7 і 9,6; в Німеччині – 11,6 і 6; Іспанії – 5,9 і 3,7; Польщі – 5,1 і 3,4; в Угорщині – 5,1 і 2,9 особи відповідно).

Загальний обсяг фінансування науково-технічних робіт у 2000 р. в Україні порівняно з попереднім роком збільшився на 1,3% і склав 2046,3 млн. грн. При цьому частка фінансування НДДКР у ВВП склала 1,17% проти 1,22% у 1999 р., в т. ч. за рахунок держбюджету 0,35% і 0,34% відповідно. Питома вага бюджетного фінансування науки становила 1,3% загальної суми видатків бюджету.

Як і в минулі роки, 2000 р. питома вага коштів замовників (як вітчизняних, так і зарубіжних) перевищувала 60% – відповідно, 38,4% та 23,3% [257, 149–151].

Щодо стану матеріально-технічної бази науки в Україні, то із 885 тис. одиниць машин та устаткування, які перебували на балансі наукових організацій станом на початок 2000 р., лише 51,8 тис. одиниць (5,8%) можна віднести до нового обладнання у всіх до 5 років. Майже 70% наявного його парку знаходиться в експлуатації більше 10 років, понад чверть – більше 10 років, понад чверть – більше 20 років. Так, більше 10 років знаходяться в експлуатації понад 80% наявних вимірювальних приладів та лабораторного обладнання, близько 40% – засобів обчислювальної техніки.

Якщо 1989 р. середній вік машин і устаткування в українській науці становив 8 років, 1993 р. – 11 років, а на початок 2000 р. він досяг 16 років [256, 163–164]. Збереження подібної тенденції вже у найближчі роки приведе до значного

погіршення стану, а подекуди і до повного руйнування матеріально-технічної бази для проведення наукових досліджень на сучасному рівні.

Одним з найважливіших напрямів структурної перебудови економіки України є розвиток її науково-технічного потенціалу, його максимальне спрямування на розробку, освоєння і широке використання в народному господарстві принципово нових машин, технологій та матеріалів. В умовах обмежених ресурсів структурна перебудова науково-технічного потенціалу повинна мати селективний характер і базуватися на ретельно обміркованій, всебічно виваженій стратегії вибору та реалізації пріоритетів. Необхідно забезпечити збереження кадрового і наукового потенціалів держави, створити умови для подальшого розвитку тих науково-дослідних і проектно-конструкторських установ і організацій, діяльність яких спрямована на розробку нових і вдосконалення існуючих виробництв наукомісткої та конкурентоспроможної на світовому ринку продукції. Це, насамперед, важке машинобудування, літакобудування, зварювальна техніка, виробництво синтетичних матеріалів і ракетобудування, де Україна вже сьогодні перебуває на світовому або близькому до нього рівні.

Пріоритетними мають стати науково-технічні програми і проекти, пов'язані з розробкою, освоєнням і впровадженням комплексних технологічних систем, досконаліших механізмів, устаткування і технологій для переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, виробництва товарів народного споживання і медикаментів, житлового та шляхового будівництва, засобів транспорту і зв'язку. Нагальною проблемою в Україні є спрямування її науково-технічного потенціалу на усунення шкідливих екологічних наслідків виробничо-господарської діяльності. Слід зберегти і передбачити подальший розвиток тих наукових і проектно-технологічних організацій, діяльність яких спрямовано на перехід від традиційної технології до принципово нових технологічних процесів і комплексних технологічних систем, які змінюють технологічний устрій економіки. До таких технологій належать лазерні та плазмові технології, порошкова металургія, нові технології зварювання та напилення, надтверді матеріали, композиційні матеріали та інші, для реалізації яких в Україні вже створено реальні передумови та є відповідний науково-технічний потенціал світового рівня.

Державної підтримки потребують науковий і науково-технічний потенціали Національної академії наук, Української академії аграрних наук, Міносвіти та науки, Міністерства охорони здоров'я, де склалися відомі наукові школи і колективи, що виконують винятково важливі фундаментальні та прикладні дослідження, здійснюють розробку новітніх високоефективних технологій. Для



забезпечення технологічних проривів на пріоритетних напрямках, комплексного вирішення важливих науково-технічних проблем доцільно створити на базі академічних і галузевих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро національні науково-технічних центри, відповідальні за розвиток того чи іншого пріоритетного напрямку.

На період становлення ринкових відносин важливо забезпечити збереження існуючого потенціалу прикладної науки України, використовуючи прямі та непрямі методи її державної підтримки. Як справедливо відзначає академік І.Лукінов, негативні тенденції до спаду обсягів і деформації структури інвестицій, зведення нанівець інноваційної діяльності загрожують перетворити нашу країну на економічно й технологічно відсталу. З огляду на це, падіння престижу науки й освіти, інтелектуальної праці в її широкому розумінні є згубним, а їх фактичне зарахування до не обов'язкових атрибутів у житті суспільства є грубою помилкою нинішньої державної стратегії [180 – С. 10]. Для прискорення стабілізації та розвитку економіки України, вважає І.Лукінов, необхідно вже найближчим часом щонайменше в 2,5–3 рази підняти темпи інтенсифікації відтворювальних і оновлювальних процесів при відповідному інвестиційному та інноваційному забезпеченні.

Саме такі темпи, на наш погляд, можуть сприяти радикальним змінам в ідеології технічного фактора. Потрібна національна програма, яка б давала комплексне вирішення всіх питань, пов'язаних з визначенням і реалізацією нової ідеології в науково-технічній політиці. До концептуальних положень цієї програми можна віднести такі:

– якнайшвидше зупинити процеси лавиноподібного руйнування існуючого науково-технічного потенціалу країни, забезпечити умови для збереження кадрів, знань і технологій, а також їх використання на перспективних напрямках нового технологічного устрою;

– забезпечити формування конкурентоспроможних господарських організацій, здатних працювати на внутрішньому і світовому ринках, концентруючи ресурси на перспективних напрямках оновлення виробництва;

– для прискорення оновлення виробничого необхідно активно підтримати цей процес за допомогою відповідної податкової, кредитної, амортизаційної та інноваційної політики, і зокрема – таких заходів: 1) поновлення пільг на оподаткування прибутку, що використовується на технічне переозброєння і реконструкцію підприємств, а також на погашення кредитів, одержаних на вказані цілі; 2) встановлення кредитних пільг підприємствам на інвестиції в технічне переозброєння і реконструкцію виробництва (зокрема, зменшення оподаткування

банків при кредитуванні ними таких інвестицій, встановлення банкам нормативів частки довгострокових кредитів у їх загальній масі, з внесенням відповідних змін до чинного законодавства про банки і банківську діяльність; 3) розширення практики прискореної амортизації та скорочення нормативних строків служби машин і устаткування, які в розвинутих країнах є у 2–2,5 рази нижчими, ніж в Україні (норми нарахування амортизації мають залежати не тільки від строку фізичної служби основних фондів, але й від їх морального старіння; 4) створення державного фонду технічного переозброєння і реконструкції виробництва з метою акумулювання ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технічної політики; 5) запровадження нового підходу до системи державного управління науково-технічним комплексом країни.

Існування в Україні виробництв, які відповідають і перевершують середній рівень технологічного розвитку провідних індустріальних держав, а також наявність великої науково-дослідної та дослідно-конструкторської бази, дозволяють розглядати її як повноправного учасника світового високотехнологічного виробництва. З огляду на це і слід підходити до виділення пріоритетів у державній промисловій політиці. І передусім, таку політику необхідно сформулювати, законодавчо оформивши в найближчі роки.

Мабуть, формувати цю політику слід, виходячи з таких міркувань. Гіпертрофовано розвинутий ВПК, який дістався Україні у спадщину від колишнього СРСР, – це не стільки проблема функціонування господарства країни, скільки істотна база для створення високотехнологічного комплексу виробництв, цілком конкурентоспроможного на світовому ринку передових технологій. На світовому ринку високотехнологічна продукція (передусім, продукція машинобудування) і науково-технічна інформація (результати відкриттів у природничих і прикладних науках, у промислових дослідженнях тощо) коштують значно дорожче, ніж товари традиційного сировинного характеру (метали, хімія, цукор), і здатні давати країні набагато більші доходи. Крім очевидних зовнішньоторговельних переваг експорту готової високотехнологічної продукції та наукових розробок, перенесення акценту на їх виробництво (хай навіть на шкоду традиційним промисловим секторам) дозволить зберегти за Україною одне з провідних місць в авангарді світового науково-технічного прогресу, що матиме і довгострокові позитивні результати для економічного розвитку країни та підвищення життєвого рівня її громадян. Навряд чи доцільним є гармонійний розвиток усіх без винятку галузей промисловості, фундаментальної та прикладної науки, що було принципом розвитку народногосподарського комплексу колишнього СРСР. Сьогодні, з огляду на об'єднання переважної кількості держав

світу в єдину економічну систему з розвинутими товарообміном і поділом праці, немає сенсу розпорозувати потенціал однієї країни на піднесення всіх сучасних галузей господарства (в цьому випадку – промисловості). Більш результативною є концентрація виробничих ресурсів на тих галузях діяльності, в яких вона здатна добиватися найвищих результатів порівняно з іншими учасниками загальносвітового виробництва і для розвитку яких існують об'єктивні умови (природні ресурси, технологічні традиції, науково-дослідний потенціал, кваліфіковані кадри). Інакше кажучи, Україна повинна чітко визначити свою спеціалізацію у світовому промисловому виробництві для вироблення власної промислової політики.

Такою спеціалізацією можуть стати авіакосмічна промисловість, виробництво унікальних надточних приладів і агрегатів, технічно складних зразків медичної та лазерної техніки, засобів озброєння, космічного зв'язку і вузькоспеціалізованого промислового обладнання, а також супутні їм виробництва і профільні наукові дослідження, комп'ютерне програмування, тощо. Виходячи з специфіки ефективного виробництва в тій чи іншій країні, нескладно помітити, що в Україні масовий випуск досить традиційної продукції завжди поступається за якісними і економічними характеристиками перед іншими країнами-виробниками, тоді як розробка і освоєння унікальних, нерідко одиничних, частіше за все надзвичайно наукомістких і дорогих видів продукції характеризуються високою ефективністю і конкурентоспроможністю порівняно із зарубіжними аналогами або взагалі не мають таких аналогів.

Слід було б переглянути дієздатність усіх великих державних і недержавних підприємств, продукція яких не відповідає вимогам міжнародної конкуренції. Було б доцільним продовжувати розвивати і підтримувати лише ті традиційні виробництва, продукція яких: а) у принципі може бути в найближчій перспективі приведена у відповідність з міжнародними стандартами без широкомасштабних додаткових інвестицій; б) за вартісними показниками є значно кращою на внутрішньому ринку порівняно із зарубіжними аналогами.

Рівною мірою висловлені міркування стосуються і державної науково-дослідної політики. Існує набір напрямів наукового пошуку (як у фундаментальних дослідженнях, так і в НДДКР), на яких Україна завжди займала стабільні та передові позиції. Репутація багатьох українських інститутів і КБ має загальносвітовий статус. Держава зобов'язана сконцентрувати в цих наукових підрозділах достатні за сучасними критеріями кошти і ресурси для безперервного відтворення результатів досліджень, збереження і зміцнення національної наукової школи і, надалі, для одержання прибутку від володіння унікальними

результатами дослідних робіт. Ці результати – товар, який високо котирується у світовому співтоваристві. На багатьох напрямках природничонаукового пошуку Україна є і може стати якщо не монополістом на міжнародному ринку, то, як мінімум, одним з небагатьох лідерів у світовому комплексі високих технологій. Передусім це стосується: 1) технології зварювання (дугового, вакуумного); 2) біотехнології та медичних відкриттів (а також виробництва складної унікальної медтехніки); 3) космічних досліджень; 4) програмного забезпечення ЕОМ, математичного моделювання; 5) тонких хімічних технологій; 6) виробництва складних композиційних матеріалів із заданими властивостями тощо.

Така концентрація зусиль держави на відносно вузькому спектрі наднаукомістких досліджень і виробництв є цілком допустимою навіть за рахунок згортання робіт у тих галузях, де при введенні принципу «відкритої» економіки у вітчизняних науки і виробництва мало шансів зайняти скільки-небудь помітні позиції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про ринок світовий.

Щоб не допустити обвального падіння виробництва при перебудові структури вітчизняної промисловості та виникнення значної групи непрацевлаштованого економічно активного населення, необхідно, цілком природно, детально розробити державну програму, яка б забезпечувала якомога менш болісне перепрофілювання підприємств, а також професійну підготовку і перенавчання трудових ресурсів, які вивільнюються.

Основні вимоги нової державної науково-технічної політики включають: 1) концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу; 2) забезпечення свободи наукової творчості, демократизацію і децентралізацію управління у сфері науки і техніки; 3) гарантії щодо розвитку фундаментальних наукових досліджень; 4) створення умов для здорової конкуренції та підприємництва у сфері прикладної науки і техніки; 5) підвищення якості й рівня освіти та її поєднання з науково-технічною діяльністю; 6) структурну реорганізацію всієї сфери НДДКР і підвищення якості та ефективності науково-технічного потенціалу.

Головним завданням реалізації нової політики буде збереження науково-технічного потенціалу і поетапний перехід України до нового технологічного устрою, який переважає в країнах Заходу і Сходу, що пішли вперед, і характеризується скороченням ресурсо-, трудо- і енергомісткості, підвищенням глибини переробки вихідної сировини, наукомісткості та конкурентоспроможності продукції, використанням інформаційних, лазерних, мембранних та інших принципово нових технологій і матеріалів.

Державну науково-технічну політику необхідно розглядати як складову соціально-економічної політики держави, в рамках якої визначаються цілі, напрями, способи і форми її діяльності у сфері науки і техніки, а також виробничого освоєння результатів наукових досліджень і розробок. Головним змістом науково-технічної політики мають бути вибір на основі довгострокового прогнозування пріоритетів НТП і створення ефективних механізмів їх реалізації.

Із становленням ринкових відносин науково-технічний прогрес дедалі більше визначатиметься інноваційною активністю власне господарюючих суб'єктів. Тому визначення стратегії технічного розвитку саме на рівні підприємств набуде особливої важливості, але до цього потрібна буде велика робота держави щодо реорганізації сфер наукової та інноваційної діяльності. Виникають передумови для створення замість мережі міністерських НДІ внутрішньофірмової науки, прообраз якої вже існує в таких великих виробничих структурах, як «Південмаш», НТК ім. Антонова та інші. Таким чином, замість однієї моделі монопольних державних НДІ, існуватиме набір різноманітних господарсько-економічних моделей функціонування науки, що дозволить з урахуванням особливостей галузей і наукових організацій забезпечити найбільш адекватну відповідність науки ринковим умовам.

Найважливішим елементом механізму реалізації державної науково-технічної політики, яка в цьому пункті стикається з промисловою політикою, має бути допомога становленню ринкової інфраструктури, яка б забезпечувала розробку конкретних проектів комерціалізації технологій, включаючи ведення інформаційних банків даних, маркетингові та консалтингові роботи, експертизу проектів і пошук інвесторів або партнерів, організацію спільних виробництв, які б забезпечували сертифікацію, патентування, рекламу, збут і подальше обслуговування наукомісткої продукції.

При цьому держава, сприяючи використанню науково-технічних досягнень споживачем, повинна активно відстоювати власні інтереси, передусім, з точки зору захисту державних секретів і боротьби із зловживаннями при трансфері технологій (зокрема – з явно не вигідними угодами, які на сьогодні завдають відчутної шкоди країні).

Для забезпечення державної політики щодо цього питання було б доцільним створити агентство з передання технологій. Більше того, для забезпечення фінансово-кредитних операцій, спрямованих на інвестування інноваційної діяльності, слід було б утворити спеціалізований банк «Наука і технології». В цілому держава повинна відігравати активнішу роль у формуванні широкої мережі інноваційних фондів, інженерних і впровадницьких центрів, консультаційних,

венчурних, піонерних, маркетингових та інших посередницьких і малих підприємств, які б сприяли прискореному створенню нового організаційно-економічного середовища інноваційної діяльності.

### *Першочергові заходи щодо реалізації державної науково-технічної політики*

Серед заходів державної науково-технічної політики першочерговими є:

1) Розробка органічно взаємозв'язаної системи державних науково-технічних програм (відповідно до Закону України про науково-технічну діяльність, слід розробити проект Положення про державні науково-технічні програми і постанову Уряду з цього питання. Для державних науково-технічних програм у цьому проекті підтверджується статус централізованих цільових програм, а функції методичного керівництва і координації робіт з розробки і реалізації державних науково-технічних програм треба закріпити за Міністерства та науки України, оскільки, згідно з Положенням про це Міністерство, його основними функціями є організація науково-технічного прогнозування, визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, розробка механізмів ефективної реалізації обраних пріоритетів).

2) Селективна підтримка як досліджень, так і наукових організацій, які здобули світове наукове визнання і мають необхідні наукові кадри і дослідно-експериментальну базу (у першочерговому порядку пропонується створити ряд державних наукових центрів у галузі ядерної енергетики, авіації, метрології, оптики, лазерної техніки, суднобудування, гідрографії та гідрофізики, силової електротехніки, автомобільної техніки, нових матеріалів, фізики високих енергій, хімії, вірусології).

3) З метою забезпечення множинності джерел фінансування, поряд з прямим бюджетним фінансуванням НДДКР, асигнуваннями з Українського фонду фундаментальних досліджень, – активне використання системи позабюджетних фондів за рахунок відрахувань 1,5% від собівартості виробленої продукції для фінансування загальногалузевих і міжгалузевих НДДКР і робіт з освоєння нових видів наукомісткої продукції (ці фонди були основним джерелом фінансування галузевої науки).

4) Для впорядкування роботи органів державного управління та підприємницьких структур щодо створення і доведення цілком конкурентоспроможних розробок техніки і технологій до рівня промислового виробництва, а також здійснення заходів, спрямованих на розвиток перспективних форм організації інноваційної діяльності, – створення Міжвідомчої координаційної ради з науково-технічної політики та інновацій за участю представників зацікавлених міністерств і відомств, представників бізнесу, наукової громадськості

(така Рада може взяти на себе функції об'єднання зусиль усіх суб'єктів інноваційного процесу для вироблення взаємоузгоджених тактики і стратегії підтримки, розвитку і використання науково-технічного потенціалу України для соціально-економічного піднесення країни).

5) З огляду на реальні перспективи виникнення безробіття в середовищі вчених, – термінові заходи щодо посилення соціальної захищеності тих, хто працює в цій сфері, в тому числі – створення Всеукраїнської біржі інтелектуальної праці з філіалами в регіонах, а також мережі центрів з перепідготовки вивільнених наукових кадрів (у цілому з проблеми інтелектуальної міграції необхідно розробити скоординований комплекс заходів, який би відповідав основним принципам національної міграційної та науково-технічної політики і який, у свою чергу, доцільно об'єднати в державну програму, яка б охоплювала економічні, правові, політичні, інформаційні та організаційні аспекти розв'язання проблеми).

б) Активне залучення територіальних органів управління до формування регіональної ланки ринкової інфраструктури науково-технічної діяльності, до створення на місцях умов, які б стимулювали інвестиції капіталу в наукомісткі виробництва (без цього неможливо без серйозних втрат вирішити завдання структурної переорієнтації науково-технічного потенціалу на соціальні потреби).

### **3.3.3. Інноваційна складова структурної трансформації**

При формуванні передової політики в галузі НТП слід враховувати той факт, що у світовому співтоваристві йдеться про завершення ери постіндустріального суспільства і початок ери суспільства інформаційного. Риси цієї нової цивілізації вже проявляються в специфічних соціокультурних формах у різних частинах сучасного світу – в країнах Європи, Азії, Північної Америки та інших регіонах.

На основі досягнень НТП відбувається зміна технологічного способу виробництва в усіх його визначальних ланках, у тих чи інших країнах якісно змінюються структура народного господарства, характер економічного зростання, стиль життя, система цінностей і мотивацій, переглядається саме поняття «суспільний прогрес», змінюються уявлення про його критерії.

Однак відсутність в Україні державної стратегії на тривалу перспективу призводить до того, що прогнозувати наше майбутнє починає Захід, оскільки світова економіка складає єдине ціле. Абсолютно зрозуміло, яка при цьому доля відводиться Україні: чи буде вона «сировинним простором» для світової економіки, чи знайде в собі внутрішню волю зламати нав'язувану їй «стратегію

переслідування» і стати інноваційним простором, у якому повнокровно функціонуватиме вітчизняний науково-технічний комплекс?

Як справедливо підкреслює А.Вольський, час владно порушує питання про нову інноваційну політику [118, 5].

У найближчій і довгостроковій перспективі максимізація інноваційного фактора стає вирішальною умовою сталого розвитку сучасних економічних систем. Принципово важливо розробити механізм реформування науково-технічної сфери.

Передусім, слід створити ефективно діючу систему державних замовлень на науково-технічну продукцію. Необхідно також підвищити роль ринкової конкуренції у сфері розробки і виробництва наукової продукції шляхом проведення широкого конкурсу серед найефективніших НДДКР, при обов'язковому державному фінансуванні пріоритетної частини обсягу відібраних робіт. Інакше кажучи, йдеться про так званий принцип «стартових грошей», який, як відомо, набув великого поширення в Японії.

Пріоритетне значення, особливо на стадії запуску названого механізму, матиме активна державна підтримка так званих «зародкових» (або націлених у майбутнє) технологій, а також венчурних підприємств. Підприємствам, які освоюють високі технології, дуже важливо надати податкові преференції. За досвідом Японії, можна було б не оподатковувати протягом року до половини вартості введеного до ладу сучасного технологічного устаткування.

На фоні великих інноваційних зрушень у практиці індустріально розвинутих країн світу абсолютно недопустимими є факти грубого порушення в Україні чинного законодавства про фінансування науково-технічної діяльності. Абсолютно очевидно, що треба найрішучіше відмовитися від діючого нині залишкового принципу виділення бюджетних асигнувань на розвиток науки і визначити реальні строки подолання згубного для української економіки саморозпаду всієї сфери НДДКР.

Сьогодні в Україні державні витрати на наукові дослідження становлять усього 0,4% ВВП – при пороговому, з точки зору економічної безпеки країни, значенні цього показника 2%. У розвинутих країнах (скажімо, у США) державні витрати на науку досягають 3% ВВП [118, 6].

Говорячи про перспективи наукового прогресу, слід наполегливо шукати додаткові внутрішні резерви. Ось деякі з них. По-перше, концесії. На нашу думку, найважливішим резервом для виходу з кризи може стати апробована в 20-ті роки практика створення іноземних концесій. Досвід тих років треба використовувати, але з урахуванням сучасної дійсності. Деякі фахівці можуть виступити з антитезою про заклик до розбазарювання національного надбання. Такі побоювання марні.



Проблема полягає лише в одному: кошти, одержувані від надання концесій, повинні використовуватися виключно на проведення реальних реформ в інтересах населення.

По-друге, емісія так званих «промислових грошей», які у вигляді державних гарантій, страхування інвестицій або векселів можуть використовуватися лише для одного – для платежів, скажімо, тільки за метал, газ та енергію. За розрахунками Вольського, такі векселі через рік або й раніше, пройшовши обов'язковий ланцюжок у 6–7 платежів, обмінюватимуться на національну валюту. Але на той час вони вже будуть забезпечені новою масою товарів, що користуються попитом. Це практично безінфляційна емісія, що застосовувалася як у США за часів Ф.Рузвельта, так і в Німеччині в 30-ті роки (векселі МЕФО).

По-третє, повернення валюти, вивезеної за кордон. Проблема ця, безперечно, вимагає сміливих і вольових рішень, і в тому числі – таких, які прийнято називати «нестандартними». Треба тільки, щоб усі гілки влади України проявили і твердість, і гнучкість. Як відомо, подібна ситуація виникла в США за часів Великої депресії. Президент Ф.Рузвельт запропонував закон про легалізацію тіньовиками своїх доходів, тобто про повернення капіталів до країни в обмін на гарантії непереслідування їх згідно із законом і пільгового оподаткування протягом двох років за умови інвестування коштів у реальну економіку.

Особливої актуальності набуває в наші дні питання про формування в Україні інноваційної індустрії нового типу (що включала б як складову кардинально реформований ВПК). Подібна стратегія має бути орієнтована на надання пріоритетного характеру виробництву різноманітних форм інтелектуального продукту в чистому вигляді, тобто в основному за рамками його серійного промислового освоєння. Головний стратегічний вектор при цьому – проведення комплексної та масштабної науково-технологічної конверсії воєнно-промислового комплексу, яка б передбачала збереження наявної науково-технічної бази, а також виробництв, критично важливих і пріоритетних для оборони й економіки країни.

Необхідно також проводити політику ефективної взаємодії української промисловості з стрімким розвитком глобальної інформаційної індустрії, активно залучаючи до цього процесу наявний у країні кваліфікований (і нерідко з нестандартним мисленням) кадровий потенціал, який може діяти у високоорганізованому і швидкозмінливому середовищі. Реалізація таких заходів, разом узятих, безсумнівно, сприятиме як включенню української економіки до контексту інформаційного співтовариства, так і збереженню (і розвитку) основного стратегічного ресурсу України – її людського капіталу: інтелектуальної еліти,

широкої соціальної верстви освічених громадян та інтелігенції, які запитані реальністю постіндустріального світу, але залишилися «за бортом» нинішньої системи реформ.

Важливо наполегливо продовжувати роботу щодо подолання суперечностей, які виникли в ході проведення в Україні економічних реформ і перешкоджають досягненню цілей. Йдеться, в першу чергу, про суперечність між непомірно високою ціною капіталу та інноваційною спрямованістю реформ. Ціна інвестицій, вимірником якої є банківський процент, в Україні виявилася набагато вищою, ніж на світових фінансових ринках. Як відомо, при високому банківському проценті та низькій заробітній платі багато інноваційних проєктів є неефективними, особливо в галузі механізації та автоматизації виробництва, а також ресурсозберігаючих технологій.

Слід звернути увагу ще на одне питання. Відомо, що дослідження економічних систем перехідного типу, як правило, виходять з розмежування двох моделей розвитку, що історично склалися і добре вивчені, – імпортозаміщуючої та експортно-промислової. При цьому ототожнення імпортозаміщуючої моделі із закритим типом економіки, а експортно-промислової – з відкритим призводить до різкої поляризації поглядів на проблему вибору шляху розвитку і характер здійснюваних реформ.

Імпортозаміщуюча модель індустріального періоду створила класичний зразок формування інноваційних потоків у господарській системі. Йдеться про зародження базових нововведень у галузях важкої промисловості, про спрямованість процесу поширення, дифузії нововведень від сектора виробництва засобів виробництва до сектора виробництва предметів тривалого користування. Так, Й.Шумпетер зв'язує масову появу «нових комбінацій» і зростання капіталовкладень, у першу чергу, з найбільшим поживленням у галузях промисловості, що виробляють засоби виробництва, із зростанням споживання сталі.

Основною відмінністю 5-ї техніко-економічної парадигми від попередніх у рамках індустріального періоду розвитку є втрата галузевої спрямованості секторів, які розширюються [18]. На даному етапі йдеться про розвиток економіки в цілому, про зміну в ході її еволюції характеру діючих закономірностей. Домінуюча технологічна складова сучасної економічної політики в розвинутих державах і країнах, які розвиваються, істотно модифікувала зміст імпортозаміщуючої та експортно-промислової моделей як таких.

Політика імпортозаміщення втратила свою значущість як засобу створення відносно відособленої національної економічної системи, але залишилася

абсолютно необхідною як захід забезпечення технологічного оновлення структури економіки. Акумуляція нововведень на стадії імпортозаміщення дозволяє активізувати зовнішньоторговельне сальдо за рахунок вищої конкурентоспроможності експортованих товарів. У свою чергу, зростання експортних операцій зумовлює приплив до країни капіталу; зростання попиту дає імпульс до збільшення ефекту від здійснених капітальних вкладень. Характерно, що 90% НДДКР транснаціональні корпорації США здійснюють у власній країні, близько 8% – у своїх філіалах у розвинутих державах і тільки 1% – у країнах, які розвиваються [95, 59–60]. Найважливішими критеріями при використанні політики імпортозаміщення стали концентрація в національному господарстві технологічних потоків, які йдуть зовні, створення інформаційного поля. Одночасно простежується тенденція до розміщення індустриального виробництва за межами національного господарства. Так, в економіці США дедалі більшу роль відіграє створення інформаційної мережі, здатної відстежувати виробництво продуктів індустрії в світовому господарстві.

Розуміння імпортозаміщуючої моделі як стадії, необхідної для збереження динаміки розвитку національного господарства в руслі світових тенденцій, зміцнилося у зв'язку з розробкою у 1950 р. японським економістом Акамацу концепції «зграї гусей, що летять». Для економік країн АТР імпортозаміщення розглядається лише як шабель, на якому відбуваються адаптація і стандартизація нововведення. На стадії експорту в багатьох випадках виникають якісно нові характеристики продукту, що дозволяють віднести його до нового базового нововведення.

Суть експортно-промислової моделі зазнала аналогічних змін. Найважливішим стратегічним об'єктом інтеграції стає нова технологія, тоді як виробництво продукції індустриального типу переноситься до менш розвинутих, але багатших на природні ресурси країн. Цей процес чітко простежується через посилення індустриальної експансії країн АТР на європейський континент.

Масове впровадження нововведень у секторі виробництва предметів тривалого користування підвищує технологічну мобільність економіки країн АТР, у яких відсутня проблема структурно-інноваційної перебудови сектора виробництва засобів виробництва. У свою чергу, стадія імпортозаміщення формується в цій групі країн на новій технологічній основі порівняно з країнами, що раніше стали на шлях індустриалізації.

Досліджуючи ці тенденції, легко помітити, що колись принципово різні моделі розвитку втрачають свої споконвічно чіткі контури, що дають підставу для їх розмежування. Імпортозаміщуюча та експортно-промислова моделі є

застосування різних комбінацій у рамках поняття, запропонованого Й.Шумпетером [300, 158]. Історичні традиції в розвитку національного господарства та існуючий економічний потенціал визначають «віяло» можливих виробничих орієнтирів через синтезування елементів моделей.

Незважаючи на тенденції зрощування елементів імпортозаміщуючої та експортно-промислової моделей в економічній політиці, стратегії підтримки інноваційної діяльності зберігаються значні міждержавні відмінності. Американські економісти, що приїхали до Південної Кореї вивчати чергове «економічне диво», були дуже здивовані станом місцевих підприємств. Багато корейських компаній, які досягають успіху, належали, за стандартами США, до компаній-банкрутів, при щорічних темпах економічного зростання в країні 10–15%. І справа тут не тільки в розбіжностях у методах національного обліку.

В умовах, коли конкурентоспроможність країни на світових ринках дедалі меншою мірою ґрунтується на традиційних факторах і дедалі більшою – на тих видах діяльності, опорою яких слугують знання, великого поширення набуває практика підтримки урядами не тільки фундаментальних досліджень, але й НДДКР і навіть впровадження нововведень у промисловості. Останній захід зазнає різкої критики з боку adeptів ортодоксальних методів регулювання.

Моделі економічного зростання в рамках ортодоксальної теорії рівноваги протистоїть інноваційна модель, відповідно до якої формування технологічно передових виробництв відбувається на основі кредитної емісії під майбутню вартість. «Створення нової купівельної сили з нічого, на доповнення до того обігу, який існував уже раніше. Якраз це і є те джерело, з якого в типових випадках фінансується здійснення нових комбінацій» [300, 167].

Цілеспрямоване надання кредитів під майбутню вартість скорочує тривалість депресивного лага в економічному циклі; штучне стиснення грошової маси в масштабах народного господарства замінюється державним регулюванням і підтримкою перепливу грошових ресурсів до найбільш перспективних, з точки зору довгострокового розвитку, секторів економіки. При цьому імовірність виникнення інфляційних сплесків перебуває в оберненій залежності від правильності вибору виробничих орієнтирів [95, 61].

Концепції кредитної емісії під майбутню вартість співзвучні результати досліджень, проведених Г.Меншем і присвячених концентрації базових нововведень у фазі депресії. Він підкреслює, що впровадження базових нововведень на цьому етапі розвитку виявляється єдиною можливістю прибуткового інвестування, і врешті-решт «нововведення долають депресію» [133 – С. 94–95].

Під час перебудови у 70–80-ті роки економік індустріально розвинутих країн механістичний підхід призвів до структурних невдач в інноваційному процесі, які класично проявилися в довгостроковому спаді в англійській економіці. З'явилась безліч праць з цієї проблематики, зокрема – доповідь під редакцією Дж. Норткотта «Сполучене Королівство в 2010 р.» [46], в якій розглядалися проблеми розробки і впровадження інновацій в економіці.

Зосередження ортодоксальної монетарної школи на аналізі рівноваги економічних систем звужує можливості щодо передбачення майбутнього, а також використання цільових заходів, що є особливо важливим для країн, які розвиваються, й економік перехідного типу. Концепція кредитної емісії під майбутню вартість, навпаки, спирається на розробку технологічної стратегії розвитку економіки. Кредитування під майбутню вартість є характерним для країн, які переживають технологічне оновлення. Воно пов'язане з формуванням «довгої хвилі» в економіці, що визначає характер її розвитку в найближчі 50–60 років. Звідси й умови кредитування – спрямованість на кластеризацію в економіці нововведень на основі синтезування елементів імпортозаміщуючої та експортно-промислової моделей з урахуванням національної специфіки господарювання і тенденцій світової кон'юнктури. Як підкреслює М.Березовська, кластери нововведень 5-ї техніко-економічної парадигми формуються, головним чином, у галузі інформатики і комунікацій. Саме в цій сфері концентрує свої зусилля держава в технологічно розвинутих країнах, надаючи підтримку вітчизняним виробникам.

У країнах АТР відповідно до обраного інноваційного орієнтира здійснюється державна підтримка зон ризику. З початку 90-х років у державному регулюванні цих країн намітився перехід від інвестицій звичайного типу до «динамічної» науково-технічної політики – специфічних інвестицій, що являють сукупність, яка об'єднує в єдиний конгломерат нові технології і продукцію з новими знаннями, менеджментом, кадровою політикою і технологічними ринками, включаючи комунікаційну та інформаційну інфраструктуру.

Зміни в економіці, пов'язані з співвідношенням «споживання – нагромадження», виходять за рамки політики поточної стабілізації. Тим часом саме здійснювані в її руслі інституціональні інновації визначають майбутню структуру економіки. Реалізація в економічній політиці тези ортодоксальної монетарної школи про звуження в короткостроковому інтервалі ефективного попиту і загострення проблеми збуту внаслідок зростання норми інвестування у виробництво в його буквальному розумінні призводить до зміщення підприємницьких інтересів на одержання спекулятивного невиробничого прибутку.

Технологічна багатоукладність української економіки – зворотний бік її технологічного відставання. Затяжний характер економічного спаду не залишає сьогодні можливостей для вирівнювання елементів виробничої структури на базі одного технологічного устрою, як це пропонується прихильниками імпортозаміщуючої моделі індустріалізації. Проведення такої політики не тільки ще більше посилить технологічне відставання нашої країни, зумовлюючи перехід до «закритої» економіки, – в умовах стагнації воно є практично неможливим.

На концептуальному рівні економічна стратегія України повинна враховувати еволюційні тенденції, що відіграють домінуючу роль у формуванні сучасної системи світового господарства. Перед українською економікою стоять два взаємозв'язаних завдання. Проведення імпортозаміщуючої політики виходячи з її нового розуміння як стадії, необхідної для створення єдиного внутрішнього ринку, здійснюється одночасно з орієнтацією на експортно-промисловий варіант участі у міжнародному поділі праці.

Формування стадії імпортозаміщення, що забезпечує промисловий тип «відкритої» економіки, здійснюється на основі поступового зближення різних технологічних устроїв, переходу від жорстких вертикальних виробничих зв'язків до гнучких горизонтальних у результаті проникнення елементів нового технологічного устрою (зокрема, інформаційно-комунікаційних систем) до всіх ланок економічної структури.

Таким чином, нова ідеологія науково-технічного фактора полягає в тому, щоб глибоко і всебічно розгорнути економіку України у бік інноваційного типу розвитку.

### **3.3.4. Методологія прогнозування пріоритетних напрямів НТП в Україні**

Найважливішими умовами забезпечення ефективного науково-технічного розвитку є обґрунтований вибір пріоритетів і концентрація наукового потенціалу, фінансових і матеріальних ресурсів на їх реалізації. Цей принцип покладено в основу Закону України «Про науку і державну науково-технічну політику».

Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки об'єднують сукупність структуроутворюючих технологій, які визначають науково-технічний рівень промисловості. Вони є найважливішими орієнтирами у науково-технічній і промисловій політиці, що проводиться державою.

У результаті експертного опитування можна оцінити рівень кожної технології у відношенні до кращих світових аналогів, її значущість для створення

продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому ринку, забезпечення обороноздатності країни, поліпшення екологічної обстановки та якості життя. Підлягають оцінці також значення технології з точки зору практичного використання її кінцевих результатів, очікуваний строк досягнення істотних результатів, стадія життєвого циклу, що вимагає найбільших зусиль для досягнення практичних результатів тощо.

Із загальної кількості критичних технологій, що ввійшли до числа кращих за інтегральними рейтингами стану і перспектив розвитку, значна частина представляє напрям «паливо й енергетика», далі йде напрям «інформаційні технології та електроніка, виробничі технології, нові матеріали і хімічні продукти». Деякі вітчизняні технології відповідають кращим зарубіжним аналогам або перевершують їх.

Поряд з роботою з уточнення пріоритетних напрямів і критичних технологій, дуже важливо вдосконалювати чинні механізми їх реалізації, приводячи ці механізми у відповідність з реальним економічним базисом і конкретною ситуацією.

Істотний прогрес у формуванні реального сектора економіки, орієнтованого на випуск інноваційної продукції, може бути досягнутий на основі реалізації великомасштабних наукомістких проектів, націлених на реалізацію критичних технологій. Однак такі проекти вимагають залучення значних інвестицій. Водночас серйозні інвестори вкладатимуть свої ресурси тільки за умови певних гарантій їх окупності. Це означає, що, з одного боку, формовані проекти мають орієнтуватися на одержання конкретних практичних результатів, виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної продукції і, таким чином, бути максимально привабливими для інвесторів. З іншого боку, виконання цих проектів повинне гарантувати великі зрушення в технологічному перетворенні вітчизняного виробництва, збільшення випуску підприємствами України продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому і світовому ринках, розв'язання гострих соціальних проблем, тобто повністю орієнтуватися на реалізацію національних пріоритетів. Таким чином, необхідно створити умови, за яких реалізація проектів буде вигідною для потенціальних інвесторів і одночасно сприятиме досягненню пріоритетних цілей національного масштабу.

Особливу роль у реалізації таких робіт може відіграти бюджет розвитку, завдяки якому інвестори переконуються у серйозності проектів, які пропонуються. У реальних економічних умовах України доцільно, на нашу думку, з усієї маси перспективних технологічних розробок, виконаних за державної підтримки (в тому числі фінансової), відібрати обмежену кількість соціально значущих технологій,

широка реалізація яких за мінімальної фінансової та максимальної організаційної підтримки з боку Міносвіти та науки може, певною мірою, забезпечити вирішення ряду гострих соціальних завдань і сприяти структуруванню внутрішнього українського ринку.

При цьому можуть бути використані такі критерії відбору технологічних розробок:

- виражена соціальна спрямованість (зрозуміла широким верствам громадськості);
- необхідна фінансова підтримка Міносвіти та науки України з коштів держбюджету;
- висока міра завершеності НДДКР;
- високі технічний і технологічний рівні;
- апробація технологічних процесів або стадій, які складають їх, і в цьому зв'язку низькі технологічні ризики при широкій реалізації;
- низька міра інформаційного ризику як щодо залучення замовників та інвесторів, так і щодо суспільного резонансу;
- можливість адаптації технологічних процесів і продуктів до умов ринкової економіки;
- умова, що технологічні процеси і продукція або пройшли сертифікацію, або будуть сертифіковані найближчим часом;
- захищеність авторських прав (наявність або заявка на вітчизняні й міжнародні патенти, промислові зразки та інші форми захисту авторських прав);
- інформованість ринку наукомістких і високотехнологічних розробок про технологічний продукт, який пропонується.

Основним завданням у роботі за соціально значущими напрямками є проходження відібраних ключових технологій на ринок, включаючи забезпечення їх комерціалізації. Для вирішення цього завдання на першому етапі треба забезпечити підтримку цих розробок зацікавленими міністерствами і відомствами. Пошук інвесторів для фінансування ключових технологій є найскладнішим питанням. Особливе значення при цьому має відпрацювання типового механізму проходження високих технологій на ринок – на базі досвіду роботи з невеликою кількістю технологій, що мають яскраво виражену соціальну спрямованість і позитивно сприймаються широкою громадськістю.

Із зміною економічної ситуації повинні переглядатися принципи й організаційно-правові форми державної підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності. В економічних умовах головним завданням стає створення таких механізмів управління, які забезпечать концентрацію організаційних



повноважень і ресурсів на підтримці пріоритетних напрямів науки і техніки, конкурентоспроможних НДДКР, а вирішальна умова успіху полягає у підвищенні інноваційної активності українських підприємств незалежно від форми власності.

В умовах дуже обмеженого бюджетного фінансування слід вживати активних заходів для реалізації всіх пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку. До таких заходів належать: 1) перехід на нові принципи формування і реалізації проектів, виконуваних за розділами НДДКР державних цільових програм; 2) розвиток державних наукових центрів, які спеціалізуються на різних пріоритетних напрямках; 3) розробка принципів формування і функціонування регіональних центрів науки і високих технологій.

На нашу думку, вони повинні стати новими базовими структурними елементами у системі сучасного інноваційно-відтворювального циклу, об'єднати у своєму складі провідні наукові організації, виробників наукомісткої продукції та зацікавлених інвесторів. Такі центри могли б виступити як державні замовники і відповідальні виконавці стратегічних проектів науково-технічного і промислового розвитку.

Головною вимогою до організації подібних регіональних центрів повинна стати наявність чітко сформульованих проектів їх діяльності, які б включали роботи щодо забезпечення досягнення високого технологічного рівня відповідних напрямів розвитку науки і техніки, модернізації існуючої структури галузей української економіки, яка б реалізувалася у випуску високотехнологічних товарів і послуг, конкурентоспроможних на світовому і вітчизняному ринках.

Як приклад можна розглянути деякі методичні оцінки науково-технічних розробок для умов України.

Передусім, важливо визначити напрями і актуальність розвитку критичних технологій (табл. 3–6).

Табл. 3–6.

**Показники, що характеризують напрями і актуальність розвитку критичних технологій**

Напрями	Актуальність
Забезпечення національної безпеки	Забезпечення обороноздатності
	Поліпшення екологічної обстановки
	Забезпечення технологічної безпеки
Розв'язання найгостріших соціально-економічних проблем	Поліпшення рівня і якості життя
	Досягнення економічного прогресу
Перспективи практичного використання	Збереження або створення «ніші» на світових ринках наукомістких товарів і послуг
	Розвиток галузей національної економіки

Найважливішим напрямом є національна безпека країни. Однією з її складових виступає економічна безпека, Концепцію якої розробив Інститут економічного прогнозування в 1998 р. У Концепції подано: 1) методологію та об'єкти економічної безпеки України; 2) внутрішні та зовнішні загрози економічній безпеці країни; 3) критерії економічної безпеки та її показники; 4) сфери та аспекти економічної безпеки країни.

Констатуючи, що в цілому теоретичний рівень Концепції є досить високим, все ж треба зауважити, що певні питання є, на наш погляд, дискусійними. Насамперед, щодо основного критерію економічної безпеки. Автори Концепції вважають, що ним є «здатність економіки зберігати або, принаймні, швидко поновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах припинення зовнішніх поставок або кризових ситуацій внутрішнього характеру» [167].

Табл. 3–7.

### Показники економічної безпеки України

	Показники	Порогові значення (%)	Фактичний стан (%)
1	ВВП на душу населення:		
2	від рівня розвинутих країн	50	10,1
3	від середньосвітового рівня	100	13,2
4	Частка в промисловому виробництві обробної промисловості	70	39,0
5	Частка в промисловому виробництві машинобудування (без металообробки)	20	8,0
6	Обсяги інвестицій (% до ВВП)	25	11,2
7	Видатки на науку (% до ВВП)	2	1,4
8	Рівень безробіття станом на 01.06.1998 р.	7	2,9
9	Рівень інфляції за 1997 р.	20	10,1
10	Обсяг зовнішнього боргу (% до номінального ВВП у доларовому еквіваленті)	25	25
11	Дефіцит бюджету за 1997 р. (% до ВВП)	5	6,7
12	Грошова маса (% до ВВП)	50	11,8

*Джерело: Концепція економічної безпеки України. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 1998.: 10.*

У національну економіку ще не вживлено елементи самовідтворення і самоорганізації. В економіці має бути система індикаторів, яка б попереджала про

насування загрози, – як, скажімо, робить хворий організм, підвищуючи температуру тіла. Слід зазначити, що автори Концепції запропонували таку систему індикаторів (показників) (див. табл. 3–7).

Як бачимо, всі порогові показники національної економіки істотно порушено: перевищення знаходиться в межах від 0,1 до 2,4 раза. За таких умов жоден біологічний організм не витримав би напруження. Економіка ж ще «тримається на плаву». Отже, потрібні інші критерії та інші індикатори, які б реальніше відбивали стан справ і дійовіше сигналізували про небезпеку.

Тут ми знову повертаємося до того висновку, що потрібна нова методологічна парадигма моделювання сучасної національної економіки. Лише підхід до останньої як до системи, що самоорганізується, відкриє можливість «начинити її датчиками», які б сигналізували про стан економіки, про появу негативних тенденцій, про варіанти усунення загроз. Для цього необхідно структурувати національну економіку до тієї міри, яка б дозволяла застосувати новітні економіко-математичні методи для моделювання якісних і кількісних характеристик як для врівноваженого стану, так і для процесів бифуркації.

## РОЗДІЛ 4.

### ПОТЕНЦІАЛ РИНКОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

На початку ХХІ ст. все більше свідчень того, що ринкова система як суспільний феномен вийшла на «фінішну пряму» свого історичного розвитку. В епоху індустріалізму ринок набув розвинутої форми, яка увійшла у суперечність з могутніми паростками постіндустріального суспільства як своїм майбутнім змістом. Громадяни цих країн вражені тим, якого високого життєвого рівня народів досягли окремі високорозвинуті держави. Успіхи при цьому пов'язуються виключно з ринковим устроєм. Той факт, що високого життєвого стандарту досягнуто лише приблизно в двадцяти країнах, а у двохсот він є на декілька порядків нижчим, до уваги часто-густо не береться. Деяким політикам і економістам здається, що досить відкрити для ринку ворота, – і, як кажуть, встигай тільки розвантажувати воза. Можна сказати, що входження до ринкової системи перехідних економік нагадує спробу організувати бенкет у палаючій оселі. Безперечно, що ринкова економіка є ефективнішою, ніж тоталітарна. Але щоб вона «запрацювала» на народ, політичному керівництву країни за допомогою суспільствознавства потрібні, щонайменше, три умови: 1) чітко сформулювати національну ідею; 2) вміло скористатися загальносвітовими тенденціями і закономірностями; 3) розробити ефективні механізми подолання іманентних ринковій економіці історичних обмежень, що посиляють соціальну нерівності.

Десятирічний досвід пострадянських країн доводить, що невміле користування ринковими інструментами неминуче призводить до неефективного використання потенціалу ринкової трансформації національної.

#### **4.1. Теоретичні системи ринкових відносин**

Основний висновок з попередніх розділів полягає в тому, що історичний процес рухається в бік самоорганізації та саморозвитку. Цим вимогам ринкова економіка відповідає лише частково. Ринковим відносинам внутрішньо притаманні «економічні самоблокатори», під якими ми розуміємо об'єктивні тенденції, що періодично зумовлюють кризовий стан її основоположних структурних елементів і системоутворюючих принципів. Наприклад, грошова

система постійно тяжіє до інфляції, конкуренція спричиняє монополізм, повна зайнятість періодично змінюється на часткову, і в суспільстві з'являється безробіття. «Короткі хвилі» криз органічно влітаються в «довгі хвилі», що робить особливо наочною схильність товарного виробництва як цілісної системи до наростання ентропії та дезорганізації. Саме тому протягом декількох останніх століть відбувається активний аналіз феномена ринкової системи.

#### **4.1.1. Класична теорія ринкової економіки**

Історія суспільного розвитку знає дві загальні економічні форми господарювання – натуральне і товарне виробництва. Аж до розпаду феодалізму панівною формою було натуральне господарство, в якому продукти вироблялися не для обміну, а для задоволення потреб його членів, і надходили до них шляхом прямого розподілу. Продуктивні сили перебували на такому низькому рівні, а позаекономічна залежність робітників від власників засобів виробництва була настільки високою, що суспільний характер виробництва практично не усвідомлювався окремими індивідами.

Ряд фундаментальних відкриттів у галузі науки і техніки дав могутній поштовх розвитку продуктивних сил. Останнім стало тісно в системі феодальних виробничих відносин. Буржуазія взяла на себе історичну місію забезпечення суспільного прогресу. Натуральне господарство було підірване товарним виробництвом. Товарний обмін став тим каталізатором, який прискорив крах відносин особистої залежності та зумовив формування загальної системи речової залежності. Просте товарне виробництво поступилося місцем капіталістичному товарному виробництву.

Ідеологами періоду прогресивних дій буржуазії прийнято вважати англійських вчених А.Сміта (1723–1790) і Д.Рікардо (1772–1823). У XVII ст. Англія була найпередовішою в економічному відношенні країною, і саме в цей час закладено основи класичної економічної теорії. У Франції представником класичної школи став С.Сімонді (1773–1842).

У своїй головній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776) А.Сміт розглянув фундаментальні категорії ринкової економіки – «товар», «гроші», «капітал». Пізніше К.Маркс напише, що Сміт з великою наївністю рухається в постійній суперечності: з одного боку, він досліджує

внутрішній зв'язок економічних категорій або приховану структуру буржуазної економічної системи, а з іншого – ставить поруч з цим поверховий зв'язок, представлений у явищах конкуренції.

В основу свого дослідження Сміт поклав трудову теорію вартості. Він дав обґрунтування об'єктивного закону, згідно з яким виробництво й обмін товарів здійснюються на основі вартості, величина якої вимірюється затраченою працею. При цьому Сміт вважав, що величина вартості визначається не фактичними затратами праці, а тими затратами, які в середньому необхідні для певного стану виробництва. Сміт писав, що «заробітна плата, прибуток і рента є трьома первісними джерелами всякого прибутку, так само, як і всякої мінової вартості» [248, 53].

Але, мабуть, найістотнішою рисою теорії А.Сміта було те, що він указав на самоорганізовуваний характер ринкової економіки. Сміт виходив з того, що люди, обмінюючись продуктами праці, керуються корисливим інтересом, прагненням особистої наживи. Дбаючи про свій інтерес, кожна людина одночасно найкращим чином сприяє інтересам суспільства. Сміт писав про «невидиму руку», що здійснює складну взаємодію господарської діяльності безлічі людей. Він невтомно обстоював за «природну свободу» в економіці, виступав за те, щоб вільна гра господарських сил не порушувалася жодними зовнішніми факторами, в тому числі втручанням держави.

Д.Рікардо у своєму економічному вченні головну увагу приділяв захистові інтересів прогресивного розвитку продуктивних сил суспільства, а їх капіталістичну форму відстоював лише тому й остільки, оскільки вона в той період найбільше відповідала потребам такого розвитку. Там, де ця форма не відповідала прогресивній логіці розвитку продуктивних сил, Рікардо сміливо й принципово виступав проти панівного класу. В цьому розумінні Рікардо, за словами К.Маркса, був «науково чесним».

У своїй праці «Початок політичної економії та оподаткування» (1817) Рікардо робить основний наголос на сфері розподілу, оскільки він інстинктивно розглядав форми розподілу як найбільш точний вираз, у якому фіксуються фактори виробництва в капіталістичному суспільстві. Рікардо одним з перших застосував метод сходження від абстрактного до конкретного. Завдяки цьому з'явилася можливість наукового пояснення не окремих явищ капіталістичної економіки, а всієї їх сукупності з точки зору її внутрішньої основи. Будучи сучасником промислового перевороту, переходу від мануфактурного капіталізму до капіталізму

машинної стадії розвитку, Д.Рікардо виявляє, що сам розвиток капіталістичного виробництва підриває вирішальний внутрішній стимул ринкової економіки, яким є прибуток. Отже, питання про історичну межу ринкової економіки поставлено не сьогодні, а ще за часів Д.Рікардо.

Першим з класиків буржуазної політекономії з критикою капіталістичного способу виробництва виступив французький економіст Сімонд де Сімонді. Він був сучасником тієї епохи, коли перемога капіталізму над феодализмом ознаменувалася перемогою великого виробництва над дрібним. Вільна конкуренція безжалісно усувала з економічного ринку сотні й тисячі дрібних підприємств. Епоха індустріалізму вимагала концентрації та централізації капіталу, потужного капіталовкладення в машинне виробництво. Сімонді виступив на захист дрібних буржуа, не без підстави вважаючи, що саме дрібний бізнес здатний певною мірою нейтралізувати негативні наслідки ринкової економіки.

Сімонді виступав проти вільної конкуренції, оскільки саме в ній він бачив корінь усіх бід, і вимагав державного втручання в економічний процес. Це, з одного боку, суперечило основному постулату класичної теорії, а з іншого – розвивало класичну теорію в напрямі збагачення її предмета. У своїй головній праці «Нові засади політичної економії, або про багатство в його відношенні до народонаселення» (1819) Сімонді відзначав, що саме «матеріальний добробут людей, оскільки він залежить від держави, становить предмет політичної економії» [247, 148].

Як показав більш пізній історичний досвід, завдяки повороту ринкової економіки до забезпечення життєвого рівня широких мас трудящих вона дістала додатковий потужний стимул для свого розвитку.

Таким чином, якщо давати загальну характеристику класичній школі ринкової економіки, то слід відзначити, що ця школа вперше виробила ідеологію «чистого капіталізму». Строго кажучи, в чистому вигляді капіталізм ніде і ніколи не існував. Але як наукова абстракція він є цілком правомірним, оскільки відкриває шлях до пізнання національних економік у їх історичному різноманітті.

У сучасному тлумаченні Макконелла і Брю ідеологія чистого капіталізму характеризується такими інститутами і принципами: 1) приватна власність; 2) свобода підприємництва і вибору; 3) особистий інтерес як головний мотив поведінки; 4) конкуренція; 5) опора на систему цін; 6) обмежена роль уряду [185, 51].

Як бачимо, в ринковій економіці провідна роль в інституті привласнення

належить приватній власності. Остання не заперечує державну власність, але істотно обмежує її масштаби і сферу діяльності. Протягом століття право приватної власності підтримується правом заповіту, тобто правом володаря власності призначати її спадкоємця.

Свобода підприємництва означає, що будь-який суб'єкт господарювання має право придбати економічні ресурси і організувати процес виробництва товарів і послуг. У виключній компетенції підприємця перебувають питання: що виробляти, як виробляти і скільки виробляти. Свобода вибору є, передусім, свобода споживчого вибору. Чистий капіталізм визнає диктат споживача над виробником.

Оскільки чистий капіталізм являє собою індивідуалістичну систему, то цілком логічним є надання особистому інтересові статусу рушійної сили суспільного прогресу. Мотив особистого інтересу, будучи зведеним до всезагальної сутності, стає регулятором суспільного виробництва. Тут прийнятним є житейське правило: якщо добре для всіх, то й суспільство благополучне і стабільне.

Конкуренція як одна з форм змагання виступає силою, яка мобілізує особистий інтерес і підприємницький потенціал і спрямована на їх максимальну реалізацію. Конкуренція за своєю природою безжалісна, бо здійснює «суспільний добір» підприємців.

Ринкова економіка – це економіка обміну товару (послуги) на грошовий еквівалент, і навпаки. В обміні головним інструментом є ціна (грошове вираження вартості товару), що залежить від безлічі факторів і зумовлює благополуччя учасників обміну. Динаміка цін виступає барометром ефективної діяльності ринкової економіки.

#### **4.1.2. Неокласична школа**

Альфред Маршалл (1842–1924) розробив теорію, що синтезувала різноманітні напрями економічної науки. Головна ідея його вчення полягає в переключенні зусиль з теоретичних суперечок навколо вартості на вивчення проблем взаємодії попиту і пропозиції як сил, які визначають процеси, що відбуваються на ринку. За допомогою «рівноважної ціни» Маршалл здійснив єдиний підхід до аналізу процесів, які проходять у ринковій економіці. Йому



належить ідея замінити термін «політична економія» на «економікс». Маршалл прагнув аналізувати економічні проблеми стосовно до реальних умов економічного життя.

Аналіз потреб, корисності і попиту розцінюється ним як визначальна проблема економічної науки. Маршалл пише про закон насичення корисностей, або закон спадної корисності, як про звичну, корінну властивість людської натури. Він формулює загальний закон попиту: кількість товару, на який є попит, зростає при зниженні ціни і скорочується при її підвищенні. Якщо ціна знижується – попит зростає, якщо ціна підвищується – попит падає. Еластичність попиту – інструмент аналізу ринкової кон'юнктури. Маршалл показує, що оптимальний обсяг випуску досягається, коли граничні затрати виявляються рівними граничному прибуткові. Ціни складаються відповідно до граничних затрат. У додатку до своєї основної праці Маршалл писав: «Принцип затрат виробництва і принцип «кінцевої корисності», без сумніву, є складовими одного загального закону попиту і пропозиції; кожну з них можна порівняти з одним з лез ножиць» [196, 282].

Основоположником теорії загальної економічної рівноваги вважається швейцарський економіст Леон Вальрас (1834–1910). Згідно з його теорією, будь-яке ринкове господарство прагне рівноваги у вигляді тенденції. Існує принцип взаємозалежності основних елементів ринкової економіки, який забезпечує єдність системи та впливає на реалізацію прагнення рівноваги. Вирівнювання попиту і пропозиції товарів відбувається шляхом підбору, пошуку взаємоприйнятних цін, які виступають у вигляді цін рівноваги.

Хоча досягнення економічної рівноваги приводить до максимізації загального ефекту, все ж «виграш» кожної окремої особи може виявитися далеко не рівнозначним. Виникло запитання: як оцінювати сукупну корисність, якщо її складові є надто суб'єктивними, кількісно непорівняними? Чи веде досягнення рівноваги в системі до оптимального?

Певний внесок у розв'язання цієї проблеми зробив італійський економіст В.Парето (1848–1923). Він «здійснив вирішальний поворот, який визначив майбутній розвиток теорії добробуту» [153, 56]. Саме ця теорія займається пошуком оптимальних рішень в інтересах забезпечення ефективності економічної діяльності. Корисність може бути виміряна, але шляхом не кількісних вимірників, а порівняння значущості споживчих благ, оцінки їх

пріоритетності для покупця. Корисність для окремої особи, фірми не є рівнозначною корисності з позицій усього суспільства.

Парето, будучи математиком, дійшов висновку, що мільйони рівнянь не допоможуть розрахувати всього різноманіття економічних взаємозв'язків і відношень. Численні змінні є винятково рухомими та мінливими. «Рівноважний стан, при якому збільшення виробництва одного блага не викликає зниження виробництва того чи іншого блага, прийнято називати оптимумом Парето» [88, 73].

Принцип граничної продуктивності сформулював американець Джон Бейтс Кларк (1847–1939) у своїй праці «Розподіл багатства» (1888). Теорія граничної продуктивності – це теорія ціноутворення на фактори виробництва. Ціни на такі фактори формуються відповідно до попиту на кожний з них. Кларк виходить з однорідності всіх виробничих факторів. Кожний з них одержує свій прибуток (свою частку) відповідно до ефективності функціонування, ефективності участі у створенні продуктів. Особливість концепції Кларка полягає в тому, що теорія розподілу йде не від «затрат», не від «вкладень» виробничих факторів, а від результатів, одержаних від кожного фактора.

#### **4.1.3. Кейнсіанське вчення про ринкову економіку**

В історії економічної думки ім'я англійського вченого Дж. М. Кейнса (1883–1946) займає одне з найвизначніших місць. Ще в 20-ті рр. ним оволоділа ідея, що часи автоматичного саморегулювання капіталізму минули, й обов'язковим супутником здорової ринкової економіки має бути державний вплив. «Велика депресія» зробила цю ідею переконанням. У своїй фундаментальній праці «Трактат про гроші» (1930) Кейнс поглиблено досліджує проблему співвідношення інвестицій і заощаджень як основоположного фактора в забезпеченні стабільної рівноваги.

Світове визнання Кейнсові принесла його книга «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936). Він звернув увагу на реалії економічного життя, що демонстрували надлишок ресурсів у вигляді масового безробіття, недовантаженості виробничих потужностей, капіталу, що лежав без діла, масивів нерозпроданих товарів. Тому головним питанням для Кейнса став пошук збалансованості макроекономічних стабілізаторів.

Якщо кембриджська школа на чолі з А. Маршаллом, основну увагу

приділяла мікроекономіці, то для Кейнса є характерним акцент на сукупних, агрегованих показниках, які характеризують результативність виробництва і споживання, потоки інвестицій, прибутків і заощаджень у масштабах усього суспільства. Саме тому Кейнс вважається одним з основоположників макроекономіки.

Перший постулат Кейнса стверджує: «Заробітна плата дорівнює граничному продуктові праці». Другий формулюється так: «Корисність заробітної плати при даній кількості зайнятих робітників дорівнює граничній важкості праці при тій самій величині зайнятості». Інакше кажучи, перший з них характеризує криву попиту на працю, а другий – криву пропозиції. З цього Кейнс робить висновок: «Величина зайнятості визначається точкою, де корисність граничного продукту врівноважує складність праці при граничній зайнятості» [160, 226].

За дещо незвичайною термінологією ховаються, власне кажучи, прості положення: якщо економісти-класики стверджували, що повна зайнятість є нормою для капіталізму і підтримується автоматичним саморегулюванням, то кейнсіанська теорія зайнятості стверджує прямо протилежне: при капіталізмі просто не існує жодного механізму, що гарантував би повну зайнятість. Повна зайнятість у ринковій економіці є, швидше, випадковістю, ніж закономірністю.

Отже, за Кейнсом, ринкова економіка вимагає державного втручання. Зокрема, держава повинна систематично «підкачувати» ефективний попит за допомогою активної інвестиційної політики. В ряді випадків Кейнс визнавав можливість розширення ефективного попиту через зниження оплати праці, але за істотної умови: якщо збільшиться схильність до споживання, зменшиться норма процента відносно граничної ефективності капіталу (так званий «ефект Кейнса»). Ринкова економіка сама себе (без участі держави) «вилікувати» не може. Кейнс доходить висновку, що розміри суспільного виробництва і рівень зайнятості, динаміка цих показників визначаються не факторами пропозиції, а факторами платоспроможного попиту.

Головним фактором стимулювання сукупного попиту Кейнс вважав інвестиції. Вони повинні компенсувати недостатність споживчого попиту. Зростання інвестицій покликане стимулювати зростання попиту, а зростання платоспроможного попиту, в свою чергу, приведе до підвищення зайнятості та збільшення національного доходу.

Важливу роль у кейнсіанській теорії відіграє концепція мультиплікатора.

Кейнсіанський мультиплікатор показує, як приріст інвестицій (державних і приватних) впливає на приріст випуску (і прибутку). Формула мультиплікатора походить з відомого положення, згідно з яким прибуток  $Y$  дорівнює сумі споживання  $C$  і заощаджень  $S$ . Якщо прийняти, що  $Y = 1$ , то  $C + S = 1$ . Оскільки мультиплікатор показує, як збільшується (приростає) прибуток під впливом нагромадження, то коефіцієнт мультиплікації  $K_m$  може бути визначений як 1, поділена на граничну схильність до заощадження, або:

$$K_m = 1 / \Delta S. \quad (4-1)$$

Інший вираз цієї залежності має такий вигляд:

$$K_m = 1 / (1 - \Delta C). \quad (4-2)$$

Згідно із зробленими підрахунками, в індустріально розвинутих країнах коефіцієнт мультиплікації коливається між 2 і 3. У 80-х рр. у США приріст інвестицій викликав приріст національного доходу приблизно в 2,5 рази ( $K_m = 2,5$ ).

Заслуга Кейнса полягає в тому, що він запропонував новий підхід і розробив нову теорію регулювання виробництва і зайнятості. Він показав, що в сучасних умовах автоматичне відновлення порушених пропорцій між основними параметрами відтворювального процесу не відбувається. Ринкові регулятори виявляються не спроможними забезпечити рівноважність.

Отже, між класиками і кейнсіанством утворилася цікава теоретична поляризація. Перші вважали ринок системою, що саморегулюється і не потребує «потоків енергії ззовні», а другі схилилися до того, що зовнішнє середовище (держава) має «підключатися» про ринкову систему і своїми регулюючими заходами виводити ринок з періодичних криз. Для цього Кейнс запропонував систему макроекономічних індикаторів, впливаючи на які держава дістала надійний механізм регулювання ринку.

Подальший розвиток економічної теорії став відбуватися між встановленими «полюсами». Одне теоретико-економічне крило почало реанімувати класичні постулати незалежності ринку від держави, інше – шукати нові аргументи на користь державного втручання у справу ринку.

#### 4.1.4. Теорії монетаризму і раціональних очікувань

У 1973–1975 рр. західний світ охопила найважча за весь післявоєнний період економічна криза. Вона була спровокована рішенням держав – членів ОПЕК підняти ціни на нафту. Звичайно, «нафтовий шок» був лише приводом. Причини кризи закладалися політикою дефіцитного фінансування, яка обґрунтовувалася кейнсіанським вченням. Його представники розуміли, що врешті-решт хронічний бюджетний дефіцит повинен призвести до інфляції, але вони сподівалися на її підконтрольність державним управлінським структурам. Насправді ж інфляція вийшла з-під контролю з усіма відповідними наслідками з цього.

У відповідь на підвищення цін на енергоносії західні країни як бойкот арабського ринку нафти розгорнули широку структурну перебудову економіки, головною метою якої було розв'язання проблеми енергозбереження (що забезпечувало зниження попиту на енергоносії). Структурна перебудова, у свою чергу, спричинила підвищення рівня безробіття (структурне безробіття), що в поєднанні з інфляцією породило стагфляцію (особливо жорстку форму кризи). Некейнсіанці не мали рецептів боротьби з новим явищем циклічності – стагфляцією.

Якщо додати до цього крах Бреттон-Вудської системи (золото-валютного стандарту), який сильно «вдарив» по позиціях американського долара в статусі резервної валюти, то криза 70-х рр. стала тією матеріальною реальністю, на базі якої розгорнулася широка кампанія критики кейнсіанства як ідеології керованого ринку. На авансцену економічної теорії вийшов монетаризм як ідеологічна доктрина соціально-економічного лібералізму.

Під поняттям «монетаризм» розуміють течію економічної думки, яка відводить грошам визначальну роль у коливальному русі економіки [97, 231]. У центрі уваги представників цієї школи перебувають грошові категорії, грошово-кредитні інструменти. Однак їх цікавить не просто грошовий механізм, банківська система, грошово-кредитна політика, валютні відносини. Монетаристи розглядають ці процеси, щоб з'ясувати зв'язок між грошовою масою і обсягом виробництва. На їх думку, банки – це провідний інструмент регулювання, за допомогою або за безпосередньою участю якого зміни на грошовому ринку трансформуються у зміни на ринку товарів і послуг.

Увага до монетаристської теорії зросла з другої половини 70-х рр. У той період виявилось, що кейнсіанські рецепти дають перебої, і почався пошук нових підходів до відновлення економічної рівноваги. Якщо у Кейнса найгострішими проблемами, поставленими в центр аналізу, були безробіття, забезпечення зайнятості та економічного зростання, то в останній чверті століття ситуація змінилася, і на перший план вийшло завдання регулювання інфляції.

Одним з основоположників монетаризму вважається американський економіст Чикагської школи М.Фрідмен. Він свого часу був науковим консультантом у М.Тетчер, Р.Ніксона, Р.Рейгана і А.Піночета. Основні тези його концепції зводяться до такого.

### ***1. Визнання стійкості ринкового господарства.***

На його погляд, ринкова економіка сама, з огляду на внутрішні тенденції та умови, прагне стабільності, саморегулювання. Система ринкової конкуренції забезпечує високу стабільність. Ціни виконують роль головного інструмента, що забезпечує коригування у випадку порушення рівноваги. Звичайно, виникнення відхилень, диспропорцій є наслідком зовнішнього втручання, помилок державного регулювання, а не внутрішніх причин. Ринок має можливості амортизувати, заспокоювати шоківі імпульси.

### ***2. Пріоритетність грошових факторів.***

Серед різноманітних інструментів, які впливають на економіку, перевагу слід віддавати грошовим. Саме вони (а не адміністративні, не цінові методи, не податкова система) здатні якнайкраще забезпечити економічну стабільність як головну мету регулювання. М.Фрідмен виходить з того, що між рухом грошей (темпами зростання грошової маси) і динамікою валового національного продукту існує досить тісний кореляційний зв'язок. Прискорення або зниження темпів зростання грошової маси позначаються на розвитку ділової активності, викликають циклічні коливання виробництва.

### ***3. Орієнтація регулювання не на поточні, а на довгострокові завдання.***

Справа в тому, що наслідки коливань грошової маси відбиваються на основних економічних параметрах не відразу, а з деяким розривом у часі. Як правило, лаг сягає декількох місяців. При цьому він не однаковий по країнах, залежить від стану кон'юнктури та інших факторів.

### ***4. Необхідність вивчення мотивів поведінки людей.***

За словами М.Фрідмена, ринок є взаємозацікавленість. Суть ринку в тому,

що люди збираються і досягають угоди. Важливими є особиста ініціатива та умови для її активізації. Необхідно враховувати й аналізувати дії учасників економічного процесу. На основі такого аналізу можна будувати прогнози. Справедливість прогнозів слугує перевіркою правильності теоретичних висновків і постулатів.

Оскільки теорію монетаризму було у 90-х рр. взято на озброєння виконавчою владою в Україні як стратегічний курс, то виникає необхідність більш поглиблено розглянути її зміст. Треба почати з того, як самі монетаристи поставилися до кейнсіанства як до ще недавно панівної доктрини економічного розвитку. Змістовний аналіз цього питання міститься у праці співробітників кафедри історії народного господарства і економічних вчень економічного факультету МДУ ім. М.В.Ломоносова [154].

Як зазначається в цій праці, сам М.Фрідмен виділяв у кейнсіанстві три найголовніших, ключових положення.

Перше з них полягає в тому, що попит на гроші («функція переваги ліквідності») в умовах переважно неповної зайнятості є вкрай несталим, оскільки швидкість обігу грошей і відношення їх запасу до доходів пасивно пристосовуються до незалежних змін у номінальних доходах і в грошовій масі. Інакше кажучи, за Кейнсом виходить, що грошово-кредитна система, а з нею і весь ринковий механізм, є вкрай нестійкими і можуть лише пристосовуватися до зовнішніх поштовхів, але не протистояти їм.

Друге ключове припущення кейнсіанства Фрідмен бачить у твердженні, що безробіття не породжується вадами ринку (негнучкістю цін і зарплат, перехідними порушеннями), а є глибоко вкоріненою характеристикою економічної системи. Тому тривала рівновага в економіці – це рівновага при неповній зайнятості.

Третє ключове припущення кейнсіанства: негнучкість цін і заробітної плати в рамках короткострокових коливань треба розглядати як «інституціональний факт», який виражає «раціональну реакцію на стан рівноваги при неповній зайнятості», а не як скороминущий результат порушень у системі конкуренції або циклічних хвиль. Очевидно, що система негнучких цін і зарплат не може слугувати регулятором відновлення рівноваги при її порушенні – таким регулятором стають коливання обсягів виробництва і зайнятості.

Тепер подивимося, чому всі ці ключові припущення кейнсіанства Фрідмен

вважає помилковими. На доказ своєї точки зору він висуває два ряди аргументів: методологічні та емпіричні.

Перші з них зводяться до того, що Кейнс у своїй теорії йде від використання доходу, а не багатства. «Кейнс робить наголос на інвестиційних витратах і на стабільності функції споживання, а не на запасі грошей і на стабільності функції попиту на гроші». І ще більш визначено: «Помилка Кейнса полягала в ігноруванні ролі багатства при побудові функції споживання» [22, 20].

Другий ряд аргументів має такий вигляд: «Наочний успіх протягом 50-х – 60-х рр. урядів, відданих кейнсіанській політиці повної зайнятості, в досягненні швидкого економічного зростання, висока міра економічної стабільності та відносна сталість цін і процентних ставок – усе це на деякий час різко зміцнило віру у вихідні кейнсіанські постулати, згідно з якими зміни в номінальній кількості грошей не мають серйозного значення. 70-ті рр. завдали вирішального удару по цих постулатах і привели до відродження віри в кількісну теорію. Швидке зростання грошової маси супроводжувалося не тільки прискоренням інфляції, але також піднесенням, а не зниженням, середніх рівнів безробіття і збільшенням, а не скороченням, процентних ставок» [22, 22–23].

Тут Фрідмен робить трохи некоректний висновок: якщо, починаючи з 70-х рр., реальний розвиток увійшов у суперечність з кейнсіанською теорією, то це, мовляв, доводить, що остання була первісно помилковою. Такий підхід означає механічне застосування до економічної теорії критеріїв, притаманних природничим наукам.

Щодо трьох концептуальних положень кейнсіанської теорії, які виділяє Фрідмен, то тут доречно зауважити таке.

М.Фрідмен вважає головним у теорії її тривалу прогностичну функцію і за цим критерієм пропонує оцінювати правильність її постулатів. Але кейнсіанська теорія не ставила перед собою завдання прогнозу, – її метою було вироблення заходів виведення господарської системи з стану хронічної депресії. «У далекій перспективі всі ми помремо», – відповідав Кейнс на подібні докори. У 30-40-ті рр., коли вирішувалося питання про долю капіталізму, монетаризм не користувався авторитетом не тому, що у нього не було таких талановитих представників, як М.Фрідмен, а тому, що на той час він був непридатним і навіть, як підкреслює Худокормов, небезпечним [154, 115].

Ще дуже далеким від адекватного з'ясування є кардинальне питання: яким



чином нестала депресивно-рівноважна господарська система 30-х рр. трансформувалася (або була трансформована, що не є одним і тим самим) у сталу динамічно-рівноважну систему кінця 60-х рр.? Ясно тільки, що це дві якісно різні господарські системи з різними «цільовими функціями» і механізмами регулювання: перша була орієнтована на максимізацію приватно-монопольного прибутку, а друга – на максимум «загального добробуту» (точніше – добробуту більшості населення).

Кейнсіанство зробило безперечний внесок у цю трансформацію, передусім – своєю аргументацією на користь підтримання ефективного попиту за рахунок бюджетних витрат. Однак це була лише одна з необхідних передумов змін. Потрібні були найглибші потрясіння другої світової війни, крах імперій, жорсткий пресинг «холодної» війни і науково-технічна революція, що розгорнулася з кінця 50-х рр., щоб, як образно висловився А.Худокормов, інституціональна структура, ця «кристалічна решітка» господарської системи, кардинально змінилася, і графіт перетворився на алмаз [154, 115].

Прикрий факт полягає в тому, що і кейнсіанці, і монетаристи (а тим більше – марксистки) не помітили цієї внутрішньої зміни, оскільки не бажали її помічати. Більше того, вони в принципі не могли цього зробити, оскільки кожна теорія бачила сенс свого існування в тому, щоб іменуватися «загальною», тобто такою, що охоплює, як мінімум, усі періоди Нової та Новітньої історії. Тим часом відомо, що «диявол криється в деталях», і характер кожної ринкової системи визначається специфікою її інституціональної структури, а ця остання – тривало діючими екзогенними факторами.

М.Фрідмен пояснює поразку кейнсіанства тим, що в 70-ті рр. стагфляція розкрила неспроможність кейнсіанської політики. Дійсно, в цей період виявилася неефективність не тільки кейнсіанського макроекономічного регулювання, але й багатьох інших соціально-економічних інститутів, які виникли в 30–60-ті рр. Необхідні в умовах трансформації несталої депресивно-рівноважної господарства в сталу динамічно-рівноважну, ці інститути перестали бути такими із завершенням відповідного переходу. Більше того, інерційний рух старою інституціональною колією став однією з причин (але не єдиною) появи стагфляційної спіралі в 70-ті рр.

За цих умов і здобув перемогу над кейнсіанством сучасний монетаризм – з його новим розумінням ринкового механізму, з вимогами демонтувати значну

частину інститутів, що склалися, з пропозиціями принципово іншої макроекономічної політики.

У фокусі традиційної неокласичної теорії перебували фактори виробництва (праця, капітал і земля) та їх гранична продуктивність як основа пояснення розподілу доходів і формування кінцевого попиту. Функція споживання опинялася в тісному взаємозв'язку з функцією виробництва.

У трактуванні сучасного монетаризму неокласична теорія набирає абсолютно нового вигляду. У центр аналізу виходять не фактори виробництва, а багатство в усіх його видах: як джерело різноманітних (грошових і негрошових) доходів – з одного боку, і як причина витрат з його збереження і відтворення – з іншого.

До п'яти основних форм багатства М.Фрідмен відносить гроші (агрегат M1), облигації, акції, фізичні блага, людський капітал. Кожна з них здатна приносити доход як у грошовій, так і в негрошовій формах. Наприклад, гроші можуть приносити доход у вигляді не тільки процентів по безстрокових депозитах, але й зручності, надійності гарантій тощо.

Яким є причинний зв'язок між доходами і багатством? Ми вважаємо, що Фрідмен дає неоднозначну відповідь на це запитання: «Багатство включає всі джерела «доходу» або споживчих благ. Одним з цих джерел є продуктивна здатність самого людського буття. З цієї точки зору, сама дисконтна ставка виражає співвідношення між багатством, яке виступає як запас, і доходом, який виступить як потік... При такому загальному підході, доходів не може бути приписане звичайне значення, яке ми звикли вимірювати» [284, 20–21]. Отже, з одного боку, доход є функція багатства, але з іншого – багатство слід розглядати як капіталізований доход.

Підкреслимо, що в основі моделі ринку лежить ряд припущень щодо сталої ефективності господарства, і зокрема – «відносно рівня споживання ресурсів, який у теорії вважається постійним і стаціонарним, тобто може підтримуватися нескінченно довгий час» [284, 20]. У рамках такої моделі центральною проблемою, яку вирішує кожний власник, є оптимізація структури належного йому багатства з метою максимізації сукупної корисності своїх доходів. Тим самим максимізується і корисність самого багатства.

Тепер ми підходимо до ключової тези сучасного монетаризму. Якщо і для населення, і для фірм гроші – це одна з форм багатства, які приносять доход, то

попит на гроші визначається їх граничною доходністю в порівнянні з граничною доходністю інших форм багатства. Звідси напрашується висновок: сукупний попит на гроші має бути сталою величиною, що змінюється лише пропорційно тривалому темпу зміни ВВП і національного багатства.

Цей висновок сучасного монетаризму різко відрізняється як від традиційного неокласичного, так і від кейнсіанських підходів, хоча формально всі три належать прихильникам «кількісної теорії грошей». Справа в тому, що неокласики розглядали гроші, передусім, як засіб обігу, а кейнсіанці пояснювали «перевагу ліквідності» страховими і спекулятивними функціями грошового запасу. У цьому напрямі й ті, й інші розробляли концепцію «касових залишків», але і тим, й іншим було далеко до розуміння грошей як рівноправної форми багатства, що приносить доход.

І не тільки рівноправної. Будучи однією з форм багатства, гроші одночасно є ключовим інструментом усього механізму цін, за допомогою якого функціонує вся ринкова система. І якщо в кожний даний момент попит на гроші є сталим, то це головна гарантія сталості платоспроможного попиту і стійкості всієї ринкової системи. Тим самим, на перший погляд, монетаризм «спростовує» центральну тезу кейнсіанства про природжену нестійкість ринкового механізму. Насправді ж ринкова економіка у своїй глибинній суті є несталою системою, рівновага якої підтримується або вартісними саморегуляторами, або цілеспрямованим впливом державної машини.

У принципі й сам монетаризм не спростовує схильність ринкової економіки до періодичної розбалансованості корінних структур. Досить поставити собі питання: яку господарську систему моделює сучасний монетаризм? Таку, очевидно, яка відповідає, щонайменше, трьом обов'язковим умовам.

По-перше, оскільки монетаризм бере за основу діяльність первинних суб'єктів господарювання з оптимізації структури їх власного багатства (чи то гроші, чи облігації, акції, фізичні блага, чи людський капітал), то необхідно, щоб усі або більшість із указаних суб'єктів мали реальну можливість вільного вибору між різними формами багатства. Якщо суб'єкт володіє тільки скромним людським капіталом, доход від якого повністю йде на поточне споживання, то у нього немає такого вибору.

По-друге, монетаристська теорія передбачає такі загальні умови, за яких національне багатство здатне приносити сталий сукупний доход. Це, зокрема,

наявність широких можливостей прибуткового інвестування, підтримання продуктивності людського капіталу, доступу до природних ресурсів – одним словом, наявність «зовнішніх» умов ефективності функціонування господарської системи. Це якраз ті умови, в наявності яких глибоко сумнівався Кейнс.

Нарешті, постулат монетаристів про гнучкість цін і зарплат передбачає панування вільної конкуренції на ринках товарів, ресурсів і взагалі всіх благ, які включаються до багатства.

Тепер спробуємо відшукати в реальній економічній історії таку господарську систему, яка б відповідала перерахованим вище вимогам.

По суті, теорія, що розглядається, моделює умови раннього капіталізму в Західній Європі та США, коли переважна маса населення були дрібними власниками багатства, конкуренція – вільною, а доступ до природних ресурсів – досить широким. Потім, коли майнова диференціація і розрив у доходах різко поглибилися, виникла система, найкраще описана вченням К.Маркса. До кінця XIX – початку XX ст. соціально-економічні антагонізми у Західній Європі та США значно згладилися, але майнова диференціація збереглася. Тепер уже почали переважати специфіки розвитку окремих країн. Ринкова економіка стала набувати забарвлення національної ідеї. І тут, залежно від конкретних умов, може домінувати та чи інша теоретична схема, а може (що є кращим) відбутися створення нової оригінальної моделі, яка відразу ж забезпечить стрімке економічне зростання (приклад: «азіатські тигри», сучасний Китай).

Якщо повернутися у недалеке минуле, то, як відомо, в 30-ті рр. центральні банки проводили політику грошової рестрикції, тобто стиснення грошової маси у відношенні до ВВП, підсумком чого стали скорочення платоспроможного попиту, зниження цін і хронічна депресія. У 50–60-ті рр., навпаки, уряди і центральні банки, діючи на основі кейнсіанських рекомендацій, створили надмірну пропозицію грошей. Перманентна інфляція штучно підганяла кон'юнктуру, викликала гіпертрофію споживання, підірвала заощадження, послабила конкуренцію і ефективність господарства. Як наслідок, у 70-ті рр. настала стагфляція.

Найціннішим у сучасному монетаризмі є висновок: якщо попит на гроші, що визначається базовими умовами ринкової економіки, є сталою величиною, то пропозиція грошей досі залежала від політичної психології та інших позаринкових обставин. Доки пропозиція грошей не буде підкорена суворому

науковому правилу, доти в економіці матимуть місце то нестача, то надлишок грошей; це означає, що з вини держави і центральних банків виникатиме загроза то хронічної депресії, то стагфляції.

Щоб усього цього уникнути і дати ринкові можливість працювати природно, необхідно забезпечити чітку відповідність щорічного зростання пропозиції грошей тривалому середньорічному зростанню попиту на них. Інакше кажучи, допустимий темп зростання грошового агрегату М1 у певному році повинен чітко відповідати тривалому середньорічному темпу зростання реального ВВП і не залежати від циклічних коливань кон'юнктури.

Цей висновок монетаризму довів загалом свою дієвість у 70-ті, а особливо – у 80-ті рр.. Однак, як справедливо помітив А.Худокормов, економічна наука в цілому все ще перебуває в такому стані, коли вона не спроможна переконливо зв'язувати кінці з кінцями, і правильні висновки нерідко робляться на підставі недоведених посилок (що, зауважимо, є все ж не таким небезпечним, як робити хибні висновки з правильних засновків).

Можна разом з монетаристами припустити, нібито провідні центральні банки в 30-ті рр. дружно домовилися бути некомпетентними, що посилювало депресію. Однак важко повірити в те, що така некомпетентність могла бути хронічною і породити вузькість інвестиційних можливостей, монополізм, низький рівень і несталість доходів, а також інші фундаментальні характеристики господарства того періоду.

Точно так само можна припустити, що кейнсіанська політика грошової експансії в післявоєнні десятиріччя стимулювала негативні процеси, на які вказували монетаристи. Але хто здатний довести, що без такої політики було б взагалі можливим безпрецедентне економічне зростання 50–60-х рр.?

Це зростання стало одночасно основою і наслідком системної трансформації капіталізму, в результаті якої він уже до кінця 60-х рр. набув принципово нового вигляду.

По-перше, в умовах високої зайнятості та швидкого зростання доходів, збільшення у них питомої ваги праці відбувся колосальний перерозподіл національного багатства. Його переважна частина (у вигляді нерухомості, предметів тривалого користування, цінних паперів, вкладів у банки, а тим більше – людського капіталу) опинилася у власності більшості населення, що створює «середній клас». Сформувалася система, яка дістала характерне найменування

«економіка двох третин». У ній більшість «первинних власників» здобула реальну можливість вільного вибору варіантів при оптимізації структури свого багатства взагалі та при визначенні його грошової компоненти зокрема.

По-друге, науково-технічна революція, що розгорнулася в цей період (всупереч песимістичним прогнозам кейнсіанців), у взаємодії з демографічним вибухом і розширенням кінцевого попиту, створили практично необмежені можливості для ефективного інвестування. Тим самим було знято найважче екзогенне обмеження функціонування ринкової системи.

По-третє, як Фенікс з попелу, відродилася вільна конкуренція. Це сталося завдяки тому, що розвиток інфрасистем зробив ефективним дрібне і середнє виробництво, породив тенденцію до деконцентрації. Така тенденція була посилена «розсіяним» характером післявоєнного НТП, диверсифікацією на великих підприємствах, що включило кожне з них у конкуренцію одночасно на багатьох ринках. Зростання доходів населення породило зустрічну тенденцію до наростаючої диверсифікації попиту і розвитку ринків. При цьому кумулятивний ефект мала послідовна і скоординована політика взаємного контролю за відкриттям національних ринків і заохочення міжнародної інтеграції.

Відновлення вільної ринкової конкуренції повернуло цінам на продукцію і ресурси необхідну гнучкість, а ціновому механізмові – роль автоматичного регулятора економічної рівноваги.

Усе це і привело до виникнення монетаризму, який закріпив узакані закономірності світової економіки як власні постулати.

Але слід підкреслити, що динамічно-рівноважна система склалася приблизно за десятиріччя до того, як монетаризм здобув авторитет і став впливати на економічну політику. Парадокс у тому, що саме кейнсіанська (а зовсім не монетаристська) політика сприяла появі цієї системи.

Як показав А.Худокормов, вже з початку 70-х рр. новій системі стало явно тісно в «пелюшках» інтенсивної державної опіки і регулювання. Високі та сталі доходи більшості населення зробили зайвим бюджетне «накачування» ефективного попиту і різко скоротили потребу в соціальних програмах. Створені при могутній державній підтримці інфрасистеми і реструктурована промисловість далі вже могли самостійно функціонувати на ринкових засадах. Отже, відпала економічна необхідність у високих податках, у жорсткому регулюванні цін і зовнішньої торгівлі, у програмах масованих державних

інвестицій. Навпаки, державний «активізм» став перешкодою для ефективного функціонування системи ринкового саморегулювання, що вже сформувалася.

Саме така ситуація склалася на початку 70-х рр., коли все ще жорстко регульована державою ринкова система не змогла гнучко пристосуватися до енергетичної та ряду інших структурних криз і, як наслідок, опинилася в стані хронічної стагфляції.

М.Фрідмен виходить з того, що вимірюваний дохід ( $Y$ ) і вимірюване споживання ( $C$ ) складаються з перманентного і тимчасового компонентів:

$$Y = Y_p + Y_t, \quad (4-3)$$

$$C = C_p + C_t. \quad (4-4)$$

Перманентний дохід ( $Y_p$ ) М.Фрідмен визначає як такий дохід, який споживач сподівається одержувати протягом досить тривалого часу. Його значення залежить від горизонту споживання (горизонт споживання – це мінімальний часовий інтервал, протягом якого дохід залишається на незмінному рівні та розглядається споживачем як перманентний; М.Фрідмен на основі вивчення «життєвого циклу доходу» визначає його рівним 2–3 рокам) індивідуума, величини нагромадженого ним капіталу, а також від місця його проживання, віку, професії, освіти, раси і національності [19, 26; 93; 226]. Одним словом, це дохід, який споживач розраховує одержувати протягом життя, виходячи з своїх віку, освіти та моделі споживання, що склалася.

Тимчасовий, або випадковий (*transitory*), дохід ( $Y_t$ ) «відображає вплив усіх «інших» факторів, які людина відносить до випадкових, хоча вони можуть бути, з іншої точки зору, передбачуваними результатами діяння таких сил, як, наприклад, циклічні зміни в діловій активності» [19, 22]. Джерело тимчасового доходу може бути найрізноманітнішим: від несподіваної спадщини до виграшу в карти. При цьому М.Фрідмен особливо підкреслює елемент непередбачуваності, несподіванки при одержанні тимчасового доходу: тільки в цьому випадку такий тип доходу не зможе серйозно вплинути на довгострокову споживчу поведінку.

Одним з центральних пунктів теорії перманентного доходу є твердження, що тимчасовий компонент доходу не впливає на споживання. М.Фрідмен вважає, що весь одержаний тимчасовий дохід йде на заощадження, а рівень довгострокового споживання визначається перманентним доходом.

Оскільки споживання ґрунтується на очікуваному на тривалу перспективу

рівні доходу, то на нього теж впливають такі фактори, як рівень довгострокової процентної ставки, величина нагромадженого капіталу, смаки і уподобання споживача. М.Фрідмен виразив величину перманентного споживання у такий спосіб:

$$C_p = k(i, w, u)Y_p, \quad (4-5)$$

де  $C_p$  – перманентне споживання;

$i$  – рівень довгострокової процентної ставки;

$w$  – величина нагромадженого капіталу;

$u$  – смаки і уподобання споживача;

$Y_p$  – рівень перманентного доходу;

$k$  – коефіцієнт кореляції.

У такому виразі функція споживання М.Фрідмена увійшла в історію економічної думки і стала методологічною основою для подальшого аналізу. Використовуючи інструментарій кривих байдужості та бюджетної лінії для аналізу споживання, М.Фрідмен доходить висновку, що існують три моделі споживання: переоцінка значення свого майбутнього споживання, його занижена оцінка і нейтральність у ставленні до свого майбутнього споживання. Кожній моделі споживання відповідає власне поєднання кривих байдужості та бюджетної лінії. Так, якщо споживач надто високо оцінює майбутнє споживання, то його споживання в теперішньому часі буде меншим (тобто він готовий відмовитися від якоїсь частки в поточному споживанні, щоб додати її до майбутнього).

У цілому М.Фрідмен вважає, що люди є нейтральними у ставленні до майбутнього, тобто їх схильність до споживання рік у рік залишається незмінною. Якщо споживач прагне підтримувати споживання на певному незмінному рівні, то споживання стає функцією не тільки від перманентного доходу, але й від ставки процента:

$$C = f(Y_p, i). \quad (4-6)$$

Перманентний дохід М.Фрідмен визначає рівним добуткові капіталу (як людського, так і іншого) на ставку процента:

$$Y_p = W \times i. \quad (4-7)$$

Останнє твердження М.Фрідмен запозичує у І.Фішера (1867–1947): дохід є результатом людського і фізичного капіталів [16 – Р. 81–82]. І.Фішер вивів



рівняння обміну:

$$MV = PQ, \quad (4-8)$$

де  $M$  – грошова маса;

$V$  – швидкість обігу;

$P$  – рівень цін;

$Q$  – кількість товарів.

Звідси робився висновок, що грошей треба рівно стільки, щоб здійснити весь обсяг товарообмінних угод. Основою для доказу І.Фішером впливу маси грошей  $M$  на рівень цін  $P$  стало припущення про постійність швидкості обігу  $V$  і максимальне завантаження потужностей (використання ресурсів)  $Q$ . Він вважав, що на швидкість обігу грошей впливають техніко-економічні та інституціональні фактори, пов'язані з традиціями і звичаями, які в тривалому періоді змінюються дуже повільно.

Таким чином, зміна рівня цін  $P$  буде прямо пропорційною зміні обсягу грошової маси  $M$  у довгостроковому періоді. Проте в короткостроковому періоді ці закономірності не діють, оскільки через різкі коливання кон'юнктури швидкість обігу грошей  $V$  вже не можна розглядати як постійну величину.

Представники неокласичної школи модифікували рівняння Фішера. В їх інтерпретації воно набрало такого вигляду:

$$M = kPY, \quad (4-9)$$

де  $M$  – кількість грошей;

$Y$  – реальний доход;

$P$  – ціна;

$k$  – коефіцієнт, який виражає пропорцію між номінальним доходом і частиною доходу, що зберігається в грошовій формі.

Показник  $k$  – величина, обернена  $V$  (швидкості обігу грошей). Це природно, бо швидкість обігу грошей залежить від того, яка їх кількість зберігається у вигляді «грошових залишків», або грошового запасу, призначеного для здійснення угод. Якщо цей запас є невеликим або скорочується, то швидкість обігу грошей зростає. Потреба в грошах – це попит на них. Він є відносно стабільним. У випадку надлишку грошей у касі їх прагнуть трансформувати в інші активи, що приносять процент або доход.

Іншою методологічною основою для висновку Фрідмена про постійність схильності до споживання став погляд Леона Вальраса на заощадження як на «позитивну межу між перевищенням доходу над споживанням і кількістю, яка служить покриттю знецінення... капітальних товарів» [72, 247]. Це означає, що заощадження в теорії перманентного доходу складаються не тільки з тимчасового доходу, але й з неспожитої частини перманентного.

Цікавим є ставлення М.Фрідмена до заощаджень. Він вважає, що мотиви для їх створення існують не тільки в стані невизначеності. Так, при повній визначеності заощадження виконують дві функції: по-перше, вирівнюють потік доходу, роблячи споживання більш рівномірним; по-друге, приносять прибуток у вигляді процентного доходу.

У стані економічної невизначеності заощадження створюють резерв. М.Фрідмен вважає, що вкладення коштів у «відчутні активи», тобто у фізичний капітал, є надійнішим, ніж у людський капітал, – через віддаленість у часі одержання доходу.

Отже, в цілому модель перманентного доходу записується так:

$$Y = Y_p + Y_t; \quad (4-10)$$

$$C = C_p + C_t; \quad (4-11)$$

$$C_p = k(i, w, u)Y_p. \quad (4-12)$$

У такому вигляді цю теорію практично без усяких змін можна легко перевірити на емпіричному матеріалі. М.Фрідмен не раз підкреслював, що саме це і є його головним завданням.

М.Фрідмен і Шварц дійшли висновку, що темп зростання грошової маси йде за циклічною схемою. У книзі «Монетарна історія США. 1867–1960» вони простежили, як відбувалися прискорення або уповільнення темпу зростання грошової маси, і зрозуміли, що протягом майже 100 років уся господарська динаміка США визначалася рухом грошової маси. Зміна темпу її зростання передувала зміні темпу зростання суспільного продукту.

Грошова маса впливає не на реальний, а на номінальний ВВП. Монетарні фактори «працюють» на цінові, вартісні показники. Тому під впливом кількісного зростання грошей відбувається підвищення цін, а не збільшення реального обсягу суспільного продукту. Ця обставина повинна враховуватися

при виробленні практичних рекомендацій.

Як емпіричний доказ своєї теорії М.Фрідмен подає взаємозв'язок споживання з величиною перманентного, а не поточного доходу, отже – і збереження протягом досить тривалого періоду постійного значення схильності до споживання та заощадження. З цією метою Фрідмен використовує дані про доходи півстолітнього періоду (1905–1951) по США. Щоб оцінити зв'язок між перманентним споживанням і перманентним доходом, він використовує відношення:

$$k = C_p / Y_p, \quad (4-13)$$

де  $k$  – коефіцієнт кореляції.

Чим вищим є це значення, тим тіснішим є вказаний взаємозв'язок. Фактори, що впливають на коефіцієнт кореляції (тобто норму процента, відношення капіталу до перманентного доходу, уподобання споживачів), М.Фрідмен приймає за величини, які є постійними або компенсують вплив одна одної. Щоб оцінити коефіцієнт кореляції, треба встановити зв'язок між теоретичними і реальними статистичними значеннями перманентного доходу і споживання. Для перманентного доходу М.Фрідмен вивів формулу зваженого середнього доходу з доходів поточного і попереднього періодів.

На базі одержаних оцінок М.Фрідмен доходить таких висновків про особливості поведінки споживачів: по-перше, півстолітня постійність зв'язку між перманентним споживанням і перманентним доходом говорить про постійність значень факторів, які впливають на коефіцієнт кореляції; по-друге, заощадження є не зростаючою функцією від доходу, а постійною.

Важливим є внесок монетаризму в теорію номінального доходу. М.Фрідмен показав, що величина ВВП, яка відображає рівень господарської активності в економіці, врешті-решт йде з деяким часовим лагом за динамікою обсягу грошової маси. Таке твердження відповідає методології кількісної теорії грошей (КТГ), яка доводить наявність причинного зв'язку «гроші – ціни» або «гроші – доход». У рамках КТГ існувало декілька підходів для того, щоб показати, як «працює» ця «зв'язка», через які механізми відбувається вплив рівня грошової маси на рівень цін і доходу. Найбільш відомим і близьким до ідей монетаризму був траксакційний варіант Ірвіна Фішера, що став відправною точкою для розробки М.Фрідменом свого варіанта КТГ – теорії номінального доходу.

М.Фрідмен ставить нове завдання – дослідити, передусім, природу попиту на гроші та фактори, що його визначають, оскільки саме попит на грошову масу з боку споживачів і виробників визначає обсяг реальної грошової маси в обігу і швидкість її обороту.

Виходячи з цього, в рамках свого аналізу М.Фрідмен досліджує природу швидкості обігу грошової маси і відповідає на запитання про те, яким є механізм впливу грошової маси на рівень цін і номінального доходу. Методологічною базою для його аналізу стають теорія перманентного доходу і висновки, зроблені на її основі.

М.Фрідмен розглядає попит на гроші за аналогією з попитом на інші блага – як такий, що залежить від ряду основних факторів: величини сукупного капіталу, доходності кожного виду вкладення капіталу, смаків і уподобань споживачів. На відміну від І.Фішера, який вважав гроші засобом обігу і платежу, М.Фрідмен бере сторону Дж.М.Кейнса і розглядає їх як капітальний актив. Капітал же може набирати різних форм (наприклад, вкладень в акції, облігацій, людського капіталу тощо).

М.Фрідмен виходить з того, що кожний споживач, який має певну кількість готівки («готівковий баланс»), формує так званий «портфель активів», тобто інвестує свої кошти в різні види активів. На відміну від Дж.М.Кейнса, що аналізував портфель, який складається тільки з двох активів – готівки і облігацій (як найбільш ліквідних їх видів), М.Фрідмен включає сюди також акції, фізичний і людський капітали.

Таким чином, попит на реальні грошові залишки залежатиме від реальної доходності кожного з цих активів, тобто:

$$M/P = f(rb, re (1/P) \times (dP/dt), w, Y/P, u), \quad (4-14)$$

де  $M$  – обсяг грошової маси;

$P$  – рівень цін;

$rb$  – доход від облігацій (return on bonds);

$re$  – доход від акцій (return on equities);

$(1/P) \times (dP/dt)$  – рівень інфляції;

$w$  – інвестиції в людський капітал;

$Y/P$  – доход від грошей, де  $Y$  – рівень доходу;

$u$  – смаки й уподобання.

М.Фрідмен робить висновок, що функціональний зв'язок між попитом на гроші та змінними, які його визначають, є «вкрай стабільним». Це положення не настільки очевидне, як здається на перший погляд: з часів панування кейнсіанської ідеології в економічній теорії вважалося, що попит на грошову масу змінюється спонтанно і непередбачувано, і неможливо сформулювати фактори, які його визначають.

Рівняння попиту на гроші М.Фрідмен перетворює на рівняння для визначення рівня номінального (грошового) доходу  $Y$ , тобто:

$$Y = V(rb, re(1/P) \times (dP/dt), w, Y/P, u) \times M, \quad (4-15)$$

де  $Y$  – рівень номінального доходу;

$V$  – швидкість обігу.

Оскільки М.Фрідмен виходить з гіпотези перманентного доходу і постійності (або малої змінюваності) факторів, які визначають попит на гроші, то при відношенні номінального доходу  $Y$  до обсягу грошової маси  $M$ , яке є постійним, швидкість обігу грошей  $V$  теж буде постійною.

Наявність у швидкості обігу грошей  $V$  тенденції до зниження (або її постійності) у тривалому періоді М.Фрідмен також доводить на основі кореляції динаміки перманентного доходу і реальної грошової маси періоду 1870–1954 рр. по США. Коефіцієнт кореляції становить 0,99, тобто на 1% зростання реального доходу на душу населення припадає 1,8% зростання грошових залишків на душу населення [20, 349–350].

При цьому, якщо швидкість обігу грошей залишається відносно незмінною в тривалому періоді, то, як походить з рівняння (4–15), «зміни в номінальному доході, як у дзеркалі, відображають зміни в обсягу грошової маси» [21, 63]. Але це рівняння, як пише сам Фрідмен, нічого не говорить про те, як зміни в номінальному доході позначаються на рівні реального виробництва і цін. Оскільки пояснення було відсутнім, то теорію номінального доходу М.Фрідмена було названо «чорним ящиком», де на «вході» є обсяг грошової маси, а на «виході» – рівень цін або номінального доходу. Він не пояснює, в який спосіб зміна обсягу грошової маси впливає на рівень цін і доходу. Цю прогалину Фрідмен заповнює у своїх працях 60–70-х рр.

У моделі Фрідмена головним імпульсом, який порушує рівновагу на грошовому ринку, є непередбачуване збільшення пропозиції грошової маси. В

результаті цього господарські агенти переглядають структуру своїх портфелів активів. Вони збільшують попит на одні активи і зменшують на інші, що, в свою чергу, спричиняє зростання цін на одні активи і зниження на інші, отже – зниження доходності перших, тобто ставки процента.

Це стимулює попит на позичковий капітал, і в результаті процентна ставка починає зростати. Однак через деякий час вона знову повертається на рівноважний рівень. М.Фрідмен відводить впливові змін процентної ставки другорядну роль.

Головний же ефект від зрушень проявляється, в першу чергу, в галузі цін за умови, що виробництво максимально використовує ресурси, які є в господарстві. «Ціни, – пише М.Фрідмен, – підстроюються швидше, ніж фізичні обсяги, причому настільки швидко, що цінові коригування можна вважати миттєвими».

Таким чином, передача імпульсів від грошової маси на рівень номінального доходу відбувається через опосередкування зміни в рівні цін. Споживачі підстроюються до зміни в рівні грошової маси в обігу і цін за допомогою зміни свого «готівкового балансу», щоб їх перманентне споживання не зазнавало серйозних змін. Цей висновок ґрунтується на гіпотезі перманентного доходу і споживання.

Хоча М.Фрідмен також вводить до своєї моделі рівняння норми процента, все ж її зміни він вважає опосередкованими і тимчасовими, оскільки процентна ставка швидко повертається на свій первинний рівноважний рівень. Він вважає, що зміна норми процента не впливає на динаміку грошової маси, а тому саме грошова політика в довгостроковому періоді має безумовний пріоритет над іншими формами державного регулювання.

Отже, песимізм з приводу обмеженості інвестиційних можливостей можна вважати невиправданим. М.Фрідмен інтерпретує можливе зростання частки заощаджень як явище, що залежить не від зростання доходу, а від невизначеності в оцінках майбутніх доходів, тобто від невизначеності в одержанні тимчасового доходу. З усього цього М.Фрідмен зробив висновок про стійкість капіталістичного господарства, яке, на його думку, має великі потенціальні можливості ефективного саморегулювання.

Визначеними є висновки М.Фрідмена і щодо соціальної структури суспільства. Він вважає неправильним твердження «бідні бідніють, а багаті

багатіють», адже клас з низькими доходами – це клас не з низькими поточними, а з низькими тимчасовими доходами. На його думку, високий тимчасовий дохід пов'язаний не тільки з успіхом або везінням, але й з великим ризиком, а також з підприємницьким талантом і «вмінням робити гроші».

Захоплення монетаристськими рецептами без урахування реальних умов і особливостей країни може зашкодити її економічному розвитку. Жорстка грошово-кредитна політика, що здійснюється у вигляді обмеження кредитів і скорочення обсягу грошової маси, веде до кризи платежів, до стримування і скорочення випуску продукції, до стискання інфляції, а не до її дійсного приборкання. За цих умов стає дедалі очевиднішою необхідність коригування реформ у бік соціально орієнтованого ринку та використання методів регулювання кейнсіанського характеру. Соціально орієнтований ринок – це підпорядкування виробництва потребам споживача, перерозподіл частини доходів в інтересах соціальної стабільності та забезпечення масового попиту середнього прошарку населення, пріоритет економічної ефективності.

#### **4.1.5. Теорії та моделі економічного зростання**

Як відомо, основна модель Кейнса була статичною. В ній розглядалися всі економічні процеси в рамках короткострокового періоду. Такий підхід був зумовлений особливостями депресивної американської економіки 30-х рр., коли проблема довгострокового економічного зростання, економічної динаміки не стояла на першому плані. У післявоєнні роки становище кардинально змінюється. Розв'язання питань економічної динаміки стало викликом часові, і представники некейнсіанської теорії (Р.Ф.Харрод, Е.Хансен, Дж.Хікс та ін.) гідно прийняли його.

Дослідники ставили завдання знайти оптимальне співвідношення між факторами зростання, визначити умови, що забезпечують бажані темпи і стабільність розвитку, розкрити найважливіші пропорції, в тому числі між споживанням і нагромадженням.

Одна з найпростіших моделей була розроблена англійським економістом Р.Ф.Харродом і американським економістом Є.Д.Домаром [10]. Вона призначена для визначення постійного збалансованого темпу зростання економіки, за якого всі основні компоненти економічної системи змінюються у часі з однаковою

швидкістю, при повній зайнятості населення в працездатному віці [204, 414]. Розглянемо, в чому полягають основні передумови моделі Харрода-Домара.

По-перше, народне господарство розглядається як одна галузь, що виробляє однорідний і нескінченно подільний продукт.

По-друге, для виробництва продукції необхідними є два види ресурсів: праця і капітал (основні виробничі фонди). Праця є невідтворним фактором виробництва; темпи зростання населення визначаються позаекономічними факторами.

По-третє, кількість праці та капіталу, необхідна для виробництва одиниці продукції, є постійною і визначається макротехнологічними параметрами.

По-четверте, частка національного доходу, призначена для заощаджень, які є джерелом фінансування приросту нових потужностей, є постійною.

По-п'яте, при збільшенні затрат виробничих факторів у  $m$  разів випуск також збільшується у  $m$  разів. Ця передумова означає відсутність економії затрат при збільшенні масштабів виробництва.

Введемо, як це зробив В.Дадаян, такі позначення:

$Y$  – національний дохід;

$K$  – чисті капіталовкладення;

$F$  – капітал (кількість продукту, що постійно використовується у виробництві);

$P$  – чисельність населення;

$S$  – заощадження ( $S = K$ );

$Q$  – обсяг кінцевого продукту;

$s$  – норма заощадження національного доходу ( $s = S/Y = K/Y$ );

$b$  – питома фондомісткість кінцевого продукту ( $b = F/Q$ );

$Tp$  – темп зростання населення;

$Ty$  – темп зростання доходу;

$Tf$  – темп зростання капіталу.

Для визначення сталого темпу зростання кінцевого продукту Харрод і Домар використовують три основних види темпів зростання: природний, гарантований, фактичний.

Якщо постійний темп зростання випуску існує (за умови, що коефіцієнти затрат праці на виробництво продукції є постійними), то він не може перевищувати темп зростання населення. Темп зростання населення являє собою



природну верхню межу темпів зростання кінцевого продукту. Природний темп зростання кінцевого продукту  $Tq$  чисельно дорівнює темпові зростання населення (за відсутності технічного прогресу):

$$Tq = Tr. \quad (4-16)$$

Гарантований темп зростання являє собою темп зростання кінцевого продукту, обмежений готівковим обсягом відтворюваного фактора виробництва, а саме – капіталом. Темп зростання капіталу визначається як  $K/F$ , де  $K$  – плановані вкладення. Ця сама величина може бути виражена через структурні параметри моделі:

$$K/F = (K - S)/Q \times Q/F = s/b. \quad (4-17)$$

Згідно з (4-17), постійний темп зростання кінцевого продукту при постійних параметрах  $s$  і  $b$  повинен дорівнювати темпові зростання основних виробничих фондів:

$$Tf = s/b = Tq. \quad (4-18)$$

Темп зростання, визначений залежно від параметрів, які характеризують попит на капіталовкладення і питому фондомісткість кінцевого продукту, називається «гарантованим». Існування сталого рівноважного темпу зростання залежить від одночасного виконання умов (4-16) і (4-18).

Основний висновок з найпростішої моделі Харрода – Домара полягає, на думку В.Дадаєна, в тому, що умовою існування сталого рівноважного темпу зростання економічної системи є додержання рівності темпів зростання населення і темпів зростання основних виробничих фондів:

$$Tr = s/b \quad \text{і} \quad Tr = Tf = Tq, \quad (4-19)$$

де  $Tq$  – сталий рівноважний темп зростання продукції.

У моделі Харрода – Домара змінні  $Tr$ ,  $s$  і  $b$  є незалежними, тому умова (4-19) може виконуватися тільки в окремому випадку. У реальній дійсності фактичні темпи зростання виробництва можуть варіювати залежно від наявності лімітованих факторів виробництва – капіталу і праці. Якщо параметри  $Tr$  і  $s/b$  такі, що  $Tr < s/b$ , то у виробництві може бути досягнута повна зайнятість, але виникне надлишок виробничих потужностей. У цьому випадку темп зростання обсягу кінцевого продукту дорівнюватиме темпові зростання трудових ресурсів.

У іншому випадку ( $Tr > s/b$ ) темп зростання продукції визначається темпом зростання фондів, і в народному господарстві створюються умови для зростання числа незайнятих.

Збалансований темп зростання визначається за Харродом – Домаром як функція темпів зростання чисельності населення і темпів зростання основних фондів.

Ще одна інтерпретація гарантованого темпу зростання в моделі Харрода базується на рівності (за перерахованих вище передумов) темпів зростання основних виробничих фондів і темпів зростання національного доходу, який визначається як сума коштів, призначених для споживання і грошових заощаджень. Інакше кажучи, гарантований темп зростання може бути неоднозначним: з одного боку, це може бути темп зростання обсягу виробництва, індукований темпом зростання основних фондів; з іншого боку, темп зростання капіталу в принципі може розглядатися як функція обсягу коштів, наявних у розпорядженні підприємств.

Якщо гарантований темп зростання визначається часткою від ділення параметрів  $s$  і  $b$ , то заміною  $s = K/Y$  і  $b = F/Y = F/Y = K/Y$  одержимо, що гарантований темп зростання може інтерпретуватися як темп зростання національного доходу. При цьому природний темп зростання розглядається як темп зростання потужностей, відповідний повній зайнятості населення працездатного віку [204, 414–416].

Як бачимо, в моделі Харрода – Домара враховується капітал як єдиний фактор зростання. Але цей фактор нібито «вбирає» в себе потенціал усіх інших. Автори запропонованої моделі виходять з того, що при зростанні продуктивності праці (тобто заощадженні праці) коефіцієнт капіталомісткості (тобто відношення капіталу до випуску продукції) істотно не зміниться. В цьому випадку зростуть і відношення капіталу до праці, і відношення випуску продукції до трудових затрат. Отже, коефіцієнт «капітал – випуск» практично залишиться незмінним.

Формула (рівняння) Харрода – Домара має такий вигляд:

$$G = S : C, \quad \text{або} \quad G : C = S, \quad (4-20)$$

де  $G$  – темп економічного зростання;

$C$  – відношення капіталу до випуску продукції (коефіцієнт капіталомісткості);

$S$  – частка заощаджень у національному доході.

Парадокс полягає в тому, що при високих темпах економічного зростання коефіцієнт капіталомісткості підганятиме це зростання. В умовах же депресії, коли темпи зростання знижуються, інвестицій не вистачатиме для підтримання його необхідних темпів. Простіше кажучи, модель демонструє неврівноваженість ринкового механізму: його регулятори спрямовують рух у бік, протилежний очікуваному.

Однофакторна модель Харрода – Домара не є універсальним інструментом аналізу, оскільки має обмежене застосування. Грунтуючись на великій кількості припущень, вона виступає як інструмент теоретичного аналізу, а не конкретної розробки рецептів і напрямів економічної політики. При вирішенні конкретних питань слід повніше враховувати безліч змінних: технічні умови, рівень кваліфікації робочої сили, пріоритети зростання, напрями інвестицій. Хансен справедливо попереджає про небезпеку однобічної оцінки на основі коефіцієнта капіталомісткості [287, 146]. Високий коефіцієнт капіталомісткості та невисокий рівень заощаджень забезпечують умови, сприятливі для створення попиту, але не сприятливі з точки зору темпів зростання.

Американські вчені П.Дуглас і Х.Кобб побудували двофакторну модель зростання: обсяг виробництва залежить від взаємодії двох чинників – праці та капіталу. Залежність між обсягом виробництва (результатом) і величиною виробничих затрат – пряма:

$$Y = f(L, K), \quad (4-21)$$

де  $Y$  – обсяг виробленого продукту (національного доходу);

$L$  – сукупні затрати праці;

$K$  – вкладений капітал.

Згідно з цією формулою, при збільшенні затрат праці та капіталу на  $n$  процентів обсяг продукції (національного доходу) зростає також на  $n$  процентів. До формули можуть бути введені додаткові коефіцієнти, що характеризують еластичність випуску продукції за затратами праці та капіталу, а також коефіцієнт пропорційності, що відображає вплив зростання продуктивності праці, підвищення кваліфікації робочої сили та поліпшення інших параметрів.

#### 4.1.6. Неолібералізм і соціальне ринкове господарство

Неолібералізм – напрям в економічній науці та практиці господарської діяльності, в основі якого принцип саморегулювання економіки, вільної від зайвої регламентації. Лібералізм як система поглядів бере початок від англійських класиків А.Сміта і Д.Рікардо. Лібералізм ґрунтується на визнанні провідної ролі індивідуальної діяльності, що зумовлюється особистим інтересом. Державне втручання в індивідуальну економічну діяльність має бути обмежене. Поступово ліберальні концепції еволюціонізували, а підходи і критерії представників цього напрямку змінювалися.

Сучасні представники економічного лібералізму дотримуються двох традиційних положень: по-перше, вони виходять з того, що ринок як найефективніша форма господарювання створює найкращі умови для економічного зростання, і по-друге, вони відстоюють пріоритетне значення свободи учасників економічної діяльності. Держава повинна забезпечувати умови для конкуренції та здійснювати контроль там, де ці умови будуть відсутні. На практиці (і це в більшості випадків змушені визнавати неоліберали) держава нині втручається в економічне життя в широких масштабах і в різноманітних формах.

По суті, під назвою «неоліберали» виступає не одна школа, а декілька. До неолібералізму прийнято відносити чикагську (М.Фрідмен), лондонську (Ф.Хайєк), фрайбурзьку (В.Ойкен, Л.Ерхард) школи.

Сучасних лібералів об'єднує спільність методології, а не концептуальні положення. Одні з них дотримуються правих (противники держави, проповідники абсолютної свободи), інші – лівих (більш гнучкий і тверезий підхід до участі держави в економічній діяльності) поглядів. Прихильники неолібералізму звичайно виступають з критикою кейнсіанських засобів регулювання економіки. Деякі з них (наприклад Н.Беррі, Лернер) відкидають не тільки кейнсіанські, але й монетаристські рецепти, звинувачуючи ці школи в захопленні макроекономічними проблемами на шкоду мікроекономіці. Економісти-неоліберали приділяють першорядну увагу поведінці окремої людини, економіці фірми, рішенням, які приймаються на мікрорівні.

Австро-американського економіста Фрідріха фон Хайєка (1899–1992) називають «батьком неолібералізму». Точніше кажучи, він є ідеологом неолібералів, які перебувають на правому фланзі цього напрямку. Разом з

Людвігом фон Мізесом (1891–1973) він, виступив як один з провідних критиків соціалізму. Хайек стверджує, що соціалізм нездійснений із загальноконцептуальної та моральної точок зору. У своїй останній праці «Згубна самовпевненість» він писав: «Мета соціалізму фактично недосяжна, і програми його не можуть бути виконані; до того ж виявляється, що в дійсності вони неспроможні ще й логічно» [285, 17]. Один з головних його аргументів врешті-решт зводиться до того, що централізоване планування, не володіючи досить повною і оперативною інформацією, яка надходить, не зможе реагувати настільки ж швидко і результативно, як це здатна робити тільки ринкова економіка.

Сьогодні вже ніхто не зможе стверджувати, що Хайек був неправий. Соціалізм зазнав краху саме через згубну самовпевненість. Сидячи за «залізною завісою», навіть керівники колишнього СРСР прогледіли структурні трансформаційні зрушення в західних країнах, а «зашореним» суспільствознавцям і в голову не прийшло споглянути на логіку сучасного розвитку інститутів приватної власності.

Пріоритет свободи людини Хайек проголошує як головний принцип. Свобода – це відсутність будь-якого обмеження або примусу з боку держави. Держава не повинна займатися ані соціальним страхуванням, ані організацією освіти, ані регулюванням ставок квартирної плати. Ці та подібні функції державної діяльності є не що інше, як «адміністративний деспотизм». Державу слід позбавити і монопольного права на проведення грошової емісії. Максимум, де можна допустити державне втручання в економічне життя, – це виплата пенсій за віком і допомоги по безробіттю.

Провідною ідеєю економічної філософії Хайєка є концепція «спонтанного порядку». Організація, взаємодія, розвиток у суспільстві складаються не за задалегідь наміченим планом, а стихійно. «Для розуміння нашої цивілізації необхідно з'ясувати, що цей розширений порядок склався не в результаті втілення свідомого задуму або наміру людини, а спонтанно: він виник з ненавмисного дотримання певних традицій і, головним чином, моральних практик». Щодо елементів спонтанного порядку, то ними є «окремі господарства як індивідів, так і свідомо керованих організацій» [285, 67].

На наш погляд, з такими заявами важко погодитися. В першому розділі ми показали принципово іншу ідеологію розвитку суспільного процесу. Хайек постає у своїх працях як проповідник філософії економічної свободи, створення

спонтанного економічного порядку, який не є результатом свідомого впливу, наміченої загальної мети. Цей соціально-економічний порядок є наслідком взаємодії між людьми, що керуються не теорією, а досвідом і традиціями; він встановлюється в ході конкурентної боротьби. Але цілком можна уявити соціально-економічний порядок, який функціонує і розвивається на принципах самоорганізації, самовдосконалення і саморозвитку.

У свій час економічні погляди Вальтера Ойкена (1891–1950) оцінювали, здебільшого, в критичному плані. Коментатори докоряли йому за те, що всі господарські форми він зводить тільки до двох економічних систем: вільного ринкового господарства і центрально керованого господарства. Положення про два «ідеальних типи господарства» трактувалося як схема, що спрощує економічну дійсність.

Тим часом вчення Ойкена про два типи господарства – не схема, під яку підганяються всі існуючі економічні системи, а, швидше, методологічний принцип, інструмент аналізу. Як критерій береться відмінність у методах регулювання господарської діяльності (безпосередньо її учасниками або централізовано, «згори») і в особах, які приймають рішення.

Два типи господарства – це не два способи виробництва, а різноманітні способи організації, що відрізняються методами узгодження господарських планів і рішень. Головні проблеми, порушені Ойкеном, викладено в двох працях: «Основи національної економіки» (1940) і «Основні принципи економічної політики» (1950).

У першій праці викладаються основні положення його теорії, названої «теорією економічного порядку». Господарський порядок існує поряд з правовим і політичним. Господарський порядок – це ті реальні форми, в яких відбувається діяльність фірм, організацій, окремих учасників. У другій праці розглядається «політика порядку», політика регулювання економічного процесу. Найпросторішим полем діяльності для економічної політики є «правовий і соціальний порядок». Найважливіше мистецтво економічної політики, його основне правило – «підготовка і оформлення загальногосподарських умов стосовно до економіки в цілому» [218, 53].

Головну проблему Ойкен бачив у стримуванні монополій, в усуненні жорсткої системи державного регулювання. У своїх працях він піддає критиці політику централізованого управління й обґрунтовує політику «середнього

шляху», економічну політику експериментів, а також ґрунтовно розглядає політику «конкурентного порядку», «встановлюючи порядок сили». Заключний розділ присвячено проблемі поєднання індивідуального і загального інтересів.

Ойкен та інші економісти фрайбурзької школи розрізняють дві сфери економічної політики: політику порядку і політику регулювання. Перша – це сфера створення і вдосконалення господарського порядку, його організації, а друга – власне політика впливу на процес економічного розвитку і господарського зростання.

Значення теорії економічних порядків полягає в тому, що вона допомагає розкрити зв'язки між економічними формами, соціальною структурою і політичною владою. Розуміння таких взаємозв'язків дозволяє чіткіше уявити мету і можливості економічної політики.

Модель соціального ринкового господарства зобов'язана своєю популярністю ефективній економічній політиці Ерхарда, що забезпечила надзвичайно високі темпи зростання. Це була політика так званого «середнього шляху», націлена на згладжування соціальних суперечностей, всіляку підтримку підприємництва, створення умов для зростання життєвого рівня середнього прошарку населення.

Які характерні риси відрізняють соціальне ринкове господарство як теоретичну основу соціально-економічної програми?

1) Обґрунтування особливої ролі держави.

В основі господарської системи повинні бути вільна ринкова економіка, конкурентний ринок. Але умови конкуренції не реалізуються автоматично, для цього треба створити певні передумови. Економічний порядок, стверджував Ойкен, не встановлюється сам по собі, не нав'язується самою економічною дійсністю. Встановити цей економічний порядок має бути здатна держава. Економічна політика потребує держави, яка б функціонувала, а певна політика економічного порядку необхідна для того, щоб зробити державу такою. Як зазначав Ерхард, завдання полягало в тому, щоб знайти оптимальні співвідношення між економічною діяльністю держави і роботою приватників. Найголовнішим завданням держави залишається створення рамок порядку, всередині яких громадянин повинен мати право рухатися вільно.

2) Вироблення і проведення чіткої економічної політики, в тому числі – специфічної соціальної політики.

Ця політика має бути спрямована на встановлення економічного, соціального і політичного порядку, оскільки вони тісно взаємозв'язані та взаємопереплетені. Завдання соціальної політики є надзвичайно актуальними, і вони, як вважав Ойкен, «повинні поряд з іншими стати визначальним фактором загального мислення категоріями економічного порядку». Із зростанням виробничого потенціалу соціальна політика (відповідно до умов і особливостей ринкової економіки) ставила проблеми забезпечення зайнятості, подолання регіональних відмінностей у рівнях доходів, більш повної соціальної забезпеченості, вдосконалення форм участі робітників в управлінні підприємствами.

3) Всілякий розвиток конкуренції як фактора системи порядку.

Розвиток конкуренції вимагає певних інституціональних передумов, які підтримуються шляхом боротьби з монополізмом, сприяння дрібному і середньому підприємництву, створення кожній людині умов для прояву здібностей і творчого потенціалу.

Таким чином, навіть побіжний погляд на історію становлення ринкової економіки, по-перше, показує недосконалість її основоположних принципів, яка дістає відображення в системі економічних блокіраторів, а по-друге, дедалі чіткіше виявляє тенденцію до органічного зрощування інституту державності з системою ринкових відносин.

## 4.2. Блокіратори ринкової економіки

Ринкова економіка є хоча і динамічною, але недостатньо стабільною системою, що проявляється через несталі темпи економічного зростання і циклічний характер розвитку; недовикористання ресурсів і неповну зайнятість; нестабільність загального рівня цін та інфляцію. Слід особливо підкреслити, що, хоча в кожному конкретному випадку ринкові механізми саморегулювання здатні переборювати кризові тенденції в економіці, все ж у цілому для ринкової системи характерними є періодичні коливання обсягу національного продукту, зайнятості та цін. Причому ці коливання є наслідком не тільки зовнішніх факторів, але й недосконалості самих ринкових механізмів.

Систему основоположних принципів і механізмів, які роблять ринкову економіку нестабільною, ми називаємо «блокіраторами». Можливо, введений



нами термін і недостатньо коректний, однак він доволі точно охоплює ту суть, що в ході історичної еволюції ринкова система господарювання набуває рис самоорганізації та саморозвитку, які трансформують її у більш складний суспільний лад, адекватний рівню новітнього технологічного устрою.

Іноді в економічній теорії недосконалість механізму ринкової економіки виражається поняттям «ринкові провали». Як зазначає С.Меньшиков, здатність нерегульованого ринку спонтанно забезпечувати загальну рівновагу і високу ефективність економіки є обмеженою. Навіть розвинутим ринковим економікам притаманні і загальна нерівновага, і неефективність. Саме такі ситуації і мають у теорії назву «ринкові провали» [199]. Хоча ринок являє собою соціально нейтральний механізм, покликаний вирішувати економічні проблеми розподілу обмежених ресурсів, він має внутрішньо вбудовану систему економічних блокіраторів. На нашу думку, найважливішими є: 1) монополізм; 2) безробіття; 3) інфляція; 4) соціальна нерівність та бідність.

#### 4.2.1. Монополізм

Монополія (від моно... і грецького *poleo* – продаю) виражає виключне право суб'єкта господарської діяльності на певні економічні процедури. Як правило, монополіст має певну владу над ціною. Отже, у використанні терміна «монополія», а тим більше – «чиста» монополія, завжди є певна частка умовності [175, 155]. Не випадково деякі економісти прагнуть знайти заміну цього терміна: «недосконалий конкурент» (П.Самуельсон), «ціношукач» (П.Хейне). Головна ознака монопольного утворення – це володіння виключним становищем.

Маршалл створював свою теорію для умов «вільної конкуренції». Але вже в 30-ті рр. з'явилися праці з критикою чистої, або досконалої, конкуренції. Критики зазначали, що від аналізу вільної конкуренції час повернутися до аналізу конкуренції в умовах монополії. За це завдання, поставлене самим життям, взялися англійка Джоан Робінсон (1903–1983) і американець Едвард Чемберлін (1899–1967). Перша опублікувала книгу під назвою «Недосконала конкуренція», а другий – «Монополістична конкуренція».

Д.Робінсон у своїй праці спирається на монополію (або олігополію) підприємства (фірми), а Е.Чемберлін приділяє головну увагу монополії продукту (товару). І теорія недосконалої конкуренції Робінсона, і теорія монополістичної

конкуренції Чемберліна являють собою своєрідну реакцію на розвиток монополістичної структури ринку [88, 62].

Реальні процеси відбуваються між двома полюсами – монополією і конкуренцією. Досконала конкуренція – це своєрідний ідеал, при якому закон попиту і пропозиції діє, так би мовити, «в чистому вигляді». Практично не буває чистої монополії – тобто ситуації, коли на ринку один продавець, немає заміників товарів, існують бар'єри для виходу конкурентів на ринок, попит абсолютно не еластичний. Чиста монополія – це, швидше, теоретичне поняття, а не реальна обстановка на ринку. Якщо раніше вважалося, що монополія виключає конкуренцію, то Чемберлін обґрунтував інше уявлення. Він стверджує, що типовим для сучасного ринку є поєднання конкуренції та монополії. Він ввів поняття «монополістична конкуренція». Це поняття – «виклик традиційній точці зору економічної науки, згідно з якою конкуренція і монополія – альтернативні поняття, і окремі ціни слід пояснювати або в категоріях конкуренції, або в категоріях монополії. Ми, навпаки, вважаємо, що більшість економічних ситуацій являє собою складені явища (composites), включаючи і конкуренцію, і монополію» [291, 55].

Робінсон використала дещо інший підхід і запропонувала інший термін. На її думку, диференціація продукту не є єдиною умовою влади монополіста на ринку. Передумовою монополії та виникнення недосконалої конкуренції слугує також концентрація виробництва. Робінсон зазначає, що «скрізь можна спостерігати чинність тенденції до монополізації, що виявляється в програмах обмеження, системах квотування, раціоналізації, зростанні гігантських компаній» [236, 400].

Формування і зростання монополій історично нерозривно зв'язані з переростанням капіталу вільної конкуренції в монополістичний капіталізм. У галузі господарських відносин капіталістичне зростання монополій призвело до посилення їх диктату і панування. Досконала конкуренція і «чиста» абсолютна монополія – це теоретичні абстракції, що виражають дві полярні ринкові ситуації, дві логічні межі.

Монополії, завдяки високому рівню зосередження економічних ресурсів, створюють можливості для прискорення технічного прогресу. Однак ці можливості реалізуються в тих випадках, коли таке прискорення сприяє одержанню монополією високих прибутків. Й.Шумпетер доводив, що великі

фірми, які мають значну владу, – це бажане явище в економіці, оскільки вони прискорюють технічні зміни, адже фірми, що мають монопольну владу, можуть витратити свої монопольні прибутки на дослідження, щоб захистити або зміцнити свою монопольну владу. Займаючись дослідженнями, вони забезпечують вигоди як собі, так і суспільству в цілому. Але переконливих доказів того, що монополії відіграють особливо важливу роль у прискоренні технічного прогресу, немає, оскільки монополії можуть затримати розвиток технічного прогресу, якщо він загрожує їх прибуткові.

Історія монополій нерозривно зв'язана з розвитком тих процесів, які на кожному етапі прискорювали зростання монополізації господарства, надаючи йому нових форм. До найважливіших з них належать зростання акціонерної власності, нова роль банків і розвиток системи участі, монополістичне злиття як спосіб централізації капіталу, еволюція форм капіталістичних об'єднань і новітні форми об'єднань. Кожний з цих процесів має самостійне значення для розвитку сучасного капіталізму. І разом з тим кожний з них по-своєму прискорював розвиток монополізації господарства.

Методи концентрації та централізації капіталу, що застосовувалися в XIX ст., не забезпечували його достатнього зосередження для ефективного масового виробництва. Концентрація виробництва, створення нових великих заводів і фабрик вимагали різкого розширення рамок капіталістичної власності. Способи такого швидкого збільшення розмірів капіталістичної власності, що перебуває під єдиним контролем, існували давно, але тільки під впливом швидкого зростання продуктивних сил вони набули істотного поширення і вирішального значення. Це, в першу чергу, акціонерна форма організації капіталістичних компаній.

Серйозний етап розвитку монополій пов'язаний з новою роллю банків та інших фінансових інститутів і розвитком так званої «системи участі». Зростання концентрації виробництва і капіталу постійно загострювало необхідність посилення ролі банків, примушуючи промислові компанії шукати міцних зв'язків з банками для одержання довгострокових позичок, відкриття кредиту у випадку зміни економічної кон'юнктури. Банки з скромних посередників перетворилися на всесильних монополістів. Це означало формальне створення «загального розподілу засобів виробництва». Але за змістом цей розподіл є приватним, тобто погодженим з інтересами монополістичного капіталу. Зрощення банківського і промислового капіталів спричинило утворення

фінансового капіталу і фінансової олігархії.

Важливим шляхом створення галузевих і міжгалузевих монополістичних союзів стала система участі. Можливість її розвитку закладена в акціонерній формі організації компаній і надається власникові контрольного пакета акцій. Якщо ж його власником є інша компанія, то вона тим самим дістає можливість керувати своєю «дочірньою» компанією. Це і є система участі, яка може мати багатоступінчастий характер, забезпечуючи компанії, що знаходиться аж нагорі піраміди, контроль над величезними капіталами.

Швидко зростання розмірів капіталу забезпечувалося також посиленням централізації, що відбувалася у формі злиття незалежних компаній. Ця форма централізації капіталу широко використовувалася в США. Перша велика хвиля монополістичних злиттів відбувалася в цій країні у 90-ті рр. XIX ст. і в перші роки XX ст. У результаті було утворено найбільші компанії, що підпорядкували собі цілі галузі промисловості: у металургії – «Стандард ойл», в автомобілебудуванні – «Дженерал моторс» тощо. Друга велика хвиля монополістичного злиття відбулася в США напередодні економічної кризи 1929–1933 рр. Було утворено монополії в алюмінієвій промисловості, у виробництві скляної тари тощо.

В європейських країнах розвивалися інші форми монополізації. Особливо характерним було утворення картелів і синдикатів. Картелі набули поширення і на міжнародній арені – як форма міжнародної монополії. Капіталістичні об'єднання, що ґрунтувалися спочатку на системі участі, дістали назви «трестів» і «концернів». На чолі них стояли держательські компанії, якими були фінансові інститути (банки, інвестиційні компанії). Як правило, трест об'єднував підприємства однієї галузі, а концерн – різних. Трести розвивалися шляхом посилення виробничих взаємозв'язків підприємств, які входили до них. Паралельно розгорталася і вертикальна концентрація всередині трестів: до них приєднувалися попередні та наступні економічні ланки. У концерні виробничою основою капіталістичної концентрації стало комбінування виробничих процесів. Розвиток капіталістичних комбінатів одночасно вів до зростання вертикальної та горизонтальної концентрації.

Розвиток концернів був зумовлений процесами комбінування і необхідністю тіснішої кооперації різних виробництв, що вимагало більш централізованого контролю. Не випадково вже після другої світової війни 1939–1945 рр. багато американських монополій включили свої колишні «дочірні»

компанії до числа відділень, тобто замінили систему участі на безпосередній централізований контроль.

Після другої світової війни спостерігається процес створення нових форм монополістичних об'єднань, так званих «конгломератів». У конгломератах, які набули розвитку в основному в США, об'єднано найрізноманітніші види виробництв, які не мають між собою ніякого промислового зв'язку і не пов'язані також ні єдиною сировиною, ні єдиними умовами збуту. Створення конгломератів – результат посилення з середини ХХ ст. концентрації наукових досліджень і управління. У конгломератах створюються умови для переливання капіталу з однієї галузі до іншої, минаючи традиційний ринок.

Розвиток усіх видів монополістичної концентрації неухильно веде до того, що дедалі більша частина національного доходу і національного багатства країн зосереджується в руках купки найбільших монополій.

Особливий вид монополій – міжнародні. Економічною основою їх виникнення і розвитку є висока міра усуспільнення капіталістичного виробництва та інтернаціоналізація господарського життя. Існують два різновиди міжнародних монополій. Перший з них – транснаціональні монополії. Вони національні за капіталом і контролем, але міжнародні за сферою діяльності. Наприклад: у американського нафтового концерну «Стандард ойл оф Нью-Джерсі», що має підприємства більш як у 40 країнах, активи за кордоном становлять 56% їх загальної суми, обсяг продажів – відповідно, 68% і прибутку – 52%. Переважну частину виробничих потужностей і збутових організацій швейцарського харчового концерну «Нестле» розміщено в інших країнах. Тільки 2–3% усього його обороту припадає на Швейцарію.

Другий різновид – власне міжнародні монополії. Особливості міжнародних трестів і концернів – міжнародне розосередження акціонерного капіталу і багатонаціональний склад ядра тресту або концерну. Прикладами в цьому випадку можуть слугувати англо-голландський хіміко-харчовий концерн «Юнільвер» і німецько-бельгійський трест фотохімічних товарів «Агфа-Геверт». Їх число не є великим, оскільки об'єднання капіталу різної національної належності пов'язане з істотними труднощами: відмінності у законодавстві різних країн, подвійне оподаткування, протидія якого-небудь уряду тощо.

Вид монополій залежить від ринкової структури і форми конкуренції. Взагалі будь-яка монополія може існувати лише при недосконалої конкуренції.

Ринок монополії передбачає, що певний продукт виробляється тільки однією фірмою (тобто відповідна галузь складається з однієї фірми), і вона має дуже високий контроль над цінами. Ринок олігополії може поділятися на два типи: олігополія першого виду (це галузі з абсолютно однаковою продукцією і великим розміром підприємств) і олігополія другого виду (становище, коли є кілька продавців, які продають диференційовані товари). У такому випадку існує частковий контроль над цінами. Ринок монополістичної конкуренції з диференціацією продукту передбачає, що покупець віддає перевагу товарів певного виду: його приваблюють саме ці сорт, якість, упаковка, торгова марка, рівень обслуговування тощо. Ознаки такого ринку: безліч виробників, багато дійсних або уявних відмінностей у продукції, дуже слабкий контроль над цінами.

Є декілька причин існування монополій. Перша з них – «природна монополія». Якщо виробництво будь-якого обсягу продукції однією фірмою обходиться дешевше, ніж його ж виробництво двома або більшою кількістю фірм, то кажуть, що галузь є природною монополією. І головне тут – економія від масштабу: чим більше вироблено продукції, тим меншою є її вартість. Друга причина: одна-єдина фірма має контроль над деякими рідкісними і надзвичайно важливими ресурсами у вигляді або сировини, або знань, які захищені патентом чи тримаються в секреті. Для прикладу: алмазна монополія «Де Бірс» спирається на контроль над сировиною; фірма «Ксерокс» контролювала процес виготовлення копій, який називається «ксерографією», оскільки вона мала знання в галузі технологій, у ряді випадків захищених патентами. Третя причина: державне обмеження. Монополії існують, оскільки вони купують (або їм надається) виключне право на продаж якогось блага. У деяких випадках держава залишає за собою право на монополію (на виробництво алкогольної продукції та тютюнових виробів, на термоядерні дослідження та їх промислове застосування, на ряд видів військових техніки й обладнання).

Монополія означає певну міру влади над ціною. І ця влада може базуватися на різних передумовах – захопленні значної частки галузевого виробництва (концентрації та централізації виробництва й капіталу), таємних або явних угодах про поділ ринків і рівень цін, створенні штучних дефіцитів тощо.

Антитрестівська політика являє собою спроби захистити і посилити конкуренцію шляхом створення перешкод для виникнення, використання або захисту монопольної влади. Застосування такого економічного регулювання

необхідне для: 1) забезпечення балансу інтересів споживачів (доступні ціни) і регульованих підприємств (фінансові результати, привабливі для кредиторів і нових інвесторів); 2) визначення структури тарифів на основі принципів справедливого й ефективного віднесення затрат на тарифи для різних типів споживачів; 3) стимулювання підприємств до скорочення затрат і зайвої зайнятості, поліпшення якості обслуговування, підвищення ефективності інвестицій; 4) створення умов для розвитку конкуренції (наприклад, забезпечення відкритого рівного доступу конкурентів до інформаційних мереж).

Для виміру монопольної влади в економічній теорії використовується індекс Лернера:

$$L = (P - MC) / P, \quad (4-22)$$

де  $L$  – індекс Лернера;

$P$  – ціна;

$MC$  – граничні затрати.

Чим більшим є розрив між  $P$  і  $MC$ , тим більшою є міра монопольної влади. Величина  $L$  знаходиться в інтервалі між 0 і 1. При досконалій конкуренції, коли  $P = MC$ , індекс Лернера, природно, дорівнюватиме 0.

Важливо підкреслити, що у випадку олігополії конкуренція має, здебільшого, неціновий характер. Коротко можна сказати, що нецінова конкуренція ґрунтується на залученні споживача не за допомогою зниження ціни, а за рахунок інших факторів: поліпшення якості товарів, реклами, післяпродажного технічного обслуговування тощо. В умовах олігополії у фірм виникає додаткова мета або деяке «надзавдання». Це – максимізація сукупного доходу в масштабах олігополії [135, 9; 286].

Попередній аналіз був пов'язаний з монополією як феноменом певної влади над ринковою ціною з боку продавця. Але певний контроль над цінами може бути і з боку покупця. Якщо термін «монополія» означає «один продавець», то термін «монопсонія» – «один покупець».

Врешті-решт проблема монополії зводиться до питання про владу над ціною, тобто тим ринковим феноменом, який залежить від волі та свідомості окремого товаровиробника в умовах досконалої конкуренції. Влада над ціною (а вона завжди відносна і ніколи не буває абсолютною) – дуже тонкий інструмент у руках монополії або недосконалого конкурента. Якщо ця влада одночасно супроводжується зменшенням затрат на виробництво продукції внаслідок

економії на його масштабах, розвитком науково-технічного прогресу, насиченням ринку за рахунок масового випуску продукції, що стандартизувалася за доступними цінами, то, очевидно, недосконала конкуренція приносить суспільству певний вигаш. В інших випадках монополізм виступає блокіратором ринкової економіки і без належного державного контролю здатний завдати їй відчутних економічних і соціальних збитків. Це добре показано в праці О.Нестеренка [209, 37–45].

### *Протидія монополізму в розвинутих країнах*

Зловживання монопольним становищем являє собою вид порушення антимонопольного законодавства, що полягає у здійсненні одним суб'єктом господарської діяльності, який займає монопольне становище на ринку таких дій, які неможливо здійснити за умов ефективної конкуренції на відповідному ринку. Кінцевою метою будь-якого зловживання є одержання додаткового прибутку або інших переваг, пов'язаних не з підвищенням ефективності діяльності суб'єкта господарської діяльності, а з використанням ним свого монопольного становища на ринку. Нерідко монопольне утворення, яке вже скористалося таким становищем, прагне утримати його або ж додатково посилити шляхом обмеження доступу на ринок конкурентів, їх усунення з ринку чи обмеження конкуренції в інший спосіб.

В Україні найчастіше зловживання монопольним становищем здійснюються у вигляді:

- нав'язування умов договору, що ставлять контрагента у нерівне становище, або додаткових умов, які не стосуються предмета договору, в тому числі нав'язування товару, не потрібного контрагентові;
- встановлення монопольно високих цін, що призводить до порушення прав споживачів;
- встановлення дискримінаційних цін на свої товари, що обмежує права окремих споживачів.

Перший антитрестівський закон було прийнято в американському штаті Алабама 1883 р. Згодом, протягом 1889–1890 рр., аналогічне законодавство було прийнято і в інших штатах США. Прийняття антитрестівського законодавства багатьма штатами країни сприяло розробці відповідних законів на федеральному рівні. 1890 р. з'явився так званий «Закон Шермана», що поклав початок



антимонопольному законодавству США.

Головною особливістю цього законодавства є формальна заборона монополій, що надає йому, на відміну від законодавства інших країн, найбільш жорсткого характеру. 1914 р., на розвиток загальних положень Закону Шермана, було прийнято Закон Клейтона і Закон про Федеральну торгову комісію. Ці три нормативних акти з наступними змінами і доповненнями склали кістяк антимонопольного законодавства США.

На відміну від антитрестівського законодавства США, західноєвропейське антимонопольне законодавство будувалося на принципі регулювання монополістичної практики шляхом усунення її негативних наслідків. Але незабаром судова практика у США знайшла інструмент, за допомогою якого жорстке правило щодо заборони будь-якої монополії набуло пом'якшення. Таким інструментом стало так зване «правило розумності», схвалене Верховним судом США 1911 р. Верховний суд постановив, що Закон Шермана ґрунтується на доктринах загального права про обмеження торгівлі, і його слід тлумачити на користь заборони тільки тих обмежень, які можна класифікувати як «нерозсудливі» згідно з принципами загального права.

Крім цього, американські суди з часом стали використовувати також інші засоби регулювання конкуренції, що в цілому відкрило для них і можливість гнучкішого підходу до регламентації монополістичної практики. Наприклад, в американській правовій літературі вказується, що негативні наслідки жорсткого правила щодо незаконності монополій як таких можуть бути усунуті трьома способами: вужчим тлумаченням цього правила; встановленням винятків з нього; використанням їх як першого етапу в ширшому аналізі монополістичної практики в рамках застосування «правила розумності».

Однак сам режим антитрестівського регулювання час від часу зазнає певних змін (пом'якшення або посилення), пов'язаних з різними факторами, зокрема – із зміною економічної політики після приходу до влади певної адміністрації, з послабленням або посиленням державного втручання у справи приватного сектора. Переважною на даний момент є оцінка монополізму і його антипода – конкуренції – за принципом ефективності економіки. Інакше кажучи, негативні наслідки монополізму щодо обмеження конкуренції можуть перекриватися економічною ефективністю монополізації тих чи інших ринків.

Яскравим прикладом європейської системи патентного законодавства є

антимонопольна політика Великобританії. Загалом вона є ліберальнішою від американського антитрестівського законодавства, оскільки йде за традиційною британською політикою свободи торгівлі та мінімізації прямого державного втручання в господарську діяльність підприємців.

Становлення сучасного антимонопольного законодавства у Великобританії пов'язане з прийняттям у цій країні у 70-ті рр. нашого століття ряду нормативних актів у галузі обмежувальної торговельної практики і добросовісної торгівлі: Закону про добросовісну торгівлю (1973 р.), Закону про обмежувальну торговельну практику (1975 р.), законів про суд з обмежувальної практики (1976 і 1977 рр.), Закону про перепродажні ціни (1976 р.). Результатом спроби вдосконалити правове регулювання процесів монополізації в країні стали розробка і прийняття Закону про конкуренцію (1980 р.). Однак, як вважають фахівці, в цілому надії, що покладалися на цей Закон, не виправдалися, оскільки процедура контролю за антиконкурентною практикою не стала оперативнішою, а кількість розглянутих з цього приводу справ не зросла.

З прийняттям Закону від 19 липня 1977 р. намітилися глибокі зміни у французькому антимонопольному законодавстві. Так, відповідно до цього Закону, посилювалися санкції щодо заборонених картелів і зловживання домінуючим становищем на ринку. Вперше було організовано контроль за концентрацією виробництва. 1986 р. прийнято нове французьке антимонопольне законодавство, яке істотно відрізняється від того, що діяло раніше. Суть його можна зрозуміти, розглянувши питання державного втручання в економічне життя країни (так звану «політику дирижизму»), зокрема – державне регулювання цін. Поворотним моментом в економічній політиці Франції стала відмова від економічного втручання з боку держави, хоча і з багатьма застереженнями. Віднині боротьба з інфляцією, встановлення і регулювання цін потрапили під дію ринкового механізму.

Як зазначають фахівці, антимонопольне законодавство Німеччини займає проміжне становище між двома системами антимонопольного законодавства. Значним імпульсом у розвитку цього законодавства у Німеччині стало утвердження там вільної ринкової економіки в післявоєнний час. 1949 р. було розроблено два законопроекти: про забезпечення конкуренції шляхом підвищення ефективності та про відомство з монополій. Робота в цьому напрямі продовжувалася і завершилася прийняттям 1957 р. Закону проти обмежень

конкуренції, який у побуті дістав скорочену назву «Картельний закон», яка не зовсім точно відображає його зміст, оскільки він покликаний регламентувати обмеження конкуренції не тільки у формі картелів. У наступні роки до Картельного закону було внесено численні зміни. У даний час він діє в редакції 1989 р. Набравши чинності з січня 1990 р., Картельний закон ФРН спирається на два принципи: принцип заборони та принцип контролю і регулювання монополістичної діяльності. Як і в США, він забороняє певну категорію угод (наприклад, картельні договори і картельні постанови). Однак ці заборони супроводжуються численними винятками, які значною мірою нейтралізували принцип заборони монопольної практики. Так, якщо Закон Шермана оголошує незаконним укладання будь-якого договору, що обмежує торгівлю, то Картельний закон Німеччини визнає недійсним виконання картельних договорів або картельних постанов. Крім того, на відміну від горизонтальних конкурентних обмежень, вертикальні обмеження формально не забороняються. Вони підлягають адміністративному контролю з метою запобігання антиконкурентній практиці.

Досвід законодавства промислово розвинутих країн говорить про різні джерела правового регулювання припинення недобросовісної конкуренції та монополістичної діяльності: окремо прийняті антимонопольні закони і закони про припинення недобросовісної конкуренції (Австрія, Іспанія, Канада, Німеччина, Швейцарія); антимонопольні закони і загальні норми цивільного права в галузі припинення недобросовісної конкуренції (Італія, Франція); антимонопольні або антитрестівські закони і судові прецеденти в галузі припинення недобросовісної конкуренції (Великобританія, США).

Дієвість антитрестівського законодавства багато в чому визначається ефективністю державного контролю за його виконанням. Найбільш складна ситуація з державним контролем за монополістичною діяльністю спостерігається у Великобританії. Особливості розвитку антимонопольного законодавства Великобританії привели до створення двох систем контролю за монополіями. У першій з них, яка ґрунтується на законах про добросовісну торгівлю і про конкуренцію, ключову роль відіграють Відомство з добросовісної торгівлі, Комісія з монополій, державний секретар торгівлі та промисловості. Друга система контролю, передбачена законодавством про обмежувальну торговельну практику, ключові позиції відводить Судові з обмежувальної практики.

Відомство з добросовісної торгівлі зберігає різні відомості про зловживання панівним становищем, інформує уряд про свої рішення і в разі необхідності вживає таких заходів: передає справи про монопольну ситуацію в якій-небудь галузі до Комісії з монополій, здійснює контроль за передбачуваними злиттями підприємств, передає справи про картельні договори до суду з обмежувальної практики, порушує справи з приводу встановлення і підтримання перепродажних цін. Слід також зазначити, що діяльність цього Відомства у визначенні конкурентної політики має консультативний характер.

Основне завдання Комісії з монополій і злиттів полягає в проведенні розслідування і складанні доповідей з приводу наявності (або можливості виникнення) монопольної ситуації або здійснення злиття підприємств. У випадку, якщо Комісія з монополій дійде висновку про порушення публічних інтересів, державний секретар має широкі повноваження щодо застосування різних засобів впливу на правопорушника (винесення постанов про припинення чинності договору, про заборони в поставці товарів, зв'язуючих угод і дискримінації, про заборону або обмеження злиттів, про поділ підприємств шляхом продажу яких-небудь їх частин або в якийсь інший спосіб).

Роль державного секретаря торгівлі та промисловості Великобританії у справі регламентації монополій і конкуренції є дуже значною. Оскільки висновки в доповідях Комісії з монополій мають рекомендаційний характер, то остаточне розв'язання питань щодо монопольних ситуацій або антиконкурентної практики покладається на державного секретаря або інших міністрів. Крім того, державний секретар наділений повноваженнями з надання винятків з чинного законодавства про обмежувальну торговельну практику на підставі господарської незначності відповідних картельних договорів.

У США головну роботу з державного контролю за монополістичною діяльністю проводить антитрестівський відділ Міністерства юстиції, наділений повноваженнями порушувати судові справи проти осіб, які не виконують вимог антитрестівського законодавства. Крім Міністерства юстиції, державний контроль за дотриманням антитрестівського законодавства здійснює Федеральна торгова комісія. Разом з тим слід відзначити, що основне навантаження в реалізації цих заходів лягає на федеральні суди, і в першу чергу – на Верховний суд США, який оцінює законність або недійсність тих чи інших обмежувальних умов у договорах або методах господарської діяльності.

У Німеччині державним регулюванням ринкових відносин, яке веде до пом'якшення негативних наслідків надмірної монополізації, займаються так звані «органи у справах картелів». До таких органів належать Федеральне відомство у справах картелів, федеральний міністр економіки і вищі органи земель. До них приєднується Комісія з монополій, створена для подання висновків про концентрацію підприємств у Німеччині. Діяльність промислових і професійних асоціацій з складання правил конкуренції для своїх галузей можна визнати як саморегулювання конкурентних відносин приватним бізнесом. Органи у справах картелів можуть здійснювати щодо підприємств, картелів, промислових або професійних асоціацій адміністративне провадження, провадження зі стягнення адміністративних штрафів або розслідування. У ході адміністративного діловодства, зокрема, вирішуються питання дозволу або заборони картельних договорів, визнання недійсними договорів про злиття підприємств, заборони незаконної поведінки підприємств, які домінують на ринку.

У Франції контроль за монополістичною діяльністю покладено на Раду з питань конкуренції, Міністерство економіки і суди загальної юрисдикції. Рада з питань конкуренції вважається незалежним адміністративним органом, на рішення якого міністр економіки не може накладати «вето». Вона виконує консультативні функції на замовлення різних установ і організацій, а в певних випадках сама накладає відповідні санкції. Важливою складовою контролю за монополістичною практикою у Франції є перевірка економічної концентрації на ринку. За ініціативою міністра економіки Радою з питань конкуренції може бути перевірений будь-який проект про концентрацію або будь-яка концентрація підприємств, здатна завдати шкоди конкуренції, зокрема – створити або посилити домінуюче становище на ринку.

Ефективність антимонопольної діяльності значною мірою залежить від того, наскільки органічно система регулювання монополізму вмонтована до загальної системи регулювання ринкової економіки. Це питання досить ґрунтовно висвітлив В.Качалін на прикладі США [159, 5–18].

Держава як виразник і захисник інтересів суспільства та його окремих громадян регулює інституціональну структуру економіки, враховуючи при цьому галузеві особливості, специфіку структур управління господарством у його окремих секторах. Оптимальною вважається конкурентна інституціональна структура, яка у США охороняється антитрестівським законодавством.

У західній економічній літературі та практиці галузі, де сама держава визначає механізм господарювання, дістали назву «регульовальних». У США до регульовальних належать: залізничний, авіаційний та інші види транспорту; ряд паливно-енергетичних виробництв (наприклад, газо- і енергопостачання); деякі види комунальних послуг тощо. Регулювання цих галузей не завжди (а в США – дуже рідко) означає їх перехід у державну власність чи власність місцевої влади. Як правило, компанії, що діють у таких галузях, належать акціонерним товариствам або приватним особам. У більшості випадків вони є практично повністю незалежними від державних органів у питаннях побудови внутрішньофірмової системи організації виробництва, прийняття інвестиційних рішень тощо. Державне регулювання – і в цьому його подібність до антитрестівського законодавства – охоплює, здебільшого, «вихідні» (тобто ті, що безпосередньо впливають на інтереси споживача) параметри діяльності фірм: рівень цін на товари і послуги, обсяг виробництва, ринки збуту.

Таким чином, і антитрестівське законодавство, і державне регулювання окремих галузей мають єдину мету – забезпечити економічні умови для зростання добробуту суспільства та запобігти перерозподілові національного багатства на користь монополістів. Якщо законодавство вирішує це завдання опосередковано, тобто впливаючи на інституціональну структуру виробництва і поведінку суб'єктів господарської діяльності, то регулювання окремих галузей – безпосередньо, через визначення цін і ринків збуту, а також якості товарів і послуг. Умови господарювання в конкретному секторі економіки перебувають під впливом технічного прогресу, структурних зрушень і соціальних змін. Відповідно змінюється й порівняльна ефективність використання різних методів регулювання. Пік регулювання, і передусім такої його форми, як ліцензування, спостерігався у середині 70-х рр.. Наприклад, 1975 р. тільки федеральні органи регулювали діяльність компаній, на які припадало 24% ВВП країни [65, 129]. Зараз масштаби використання цього методу регулювання дещо зменшилися.

На думку провідних дослідників США, основною причиною введення державного регулювання є можливість для однієї компанії чи обмеженої групи компаній, які діють у галузі, монополізувати ринок, здобути монопольну владу. Існує ряд галузей, де вплив цього фактора є дуже значним – аж до передумов для створення «природної монополії».

Не треба плутати її з монополією, що виникає внаслідок одноосібного

доступу суб'єкта господарської діяльності до кількісно обмеженого невідтворюваного природного ресурсу.

Характерним для світової, і зокрема – американської, практики є запровадження державного регулювання цін. Ціни встановлюються на рівні, який дозволяє максимізувати вироблювану в галузі частку ВВП, шляхом їх наближення до граничного показника затрат виробництва. Прив'язуючи рівень цін до затрат виробництва в розрахунку на одиницю продукції, органи державного регулювання прагнуть штучно досягти того самого ефекту, який забезпечується ринковим механізмом.

Разом з тим встановлюються кордони щодо використання регулювальної системи як інструмента максимізації виробництва благ для суспільства.

Крім фактора «природної монополії», введення регулювання того чи іншого сектора економіки США зумовлюється міркуваннями соціального порядку. Існує ряд галузей, де ринковий механізм ціноутворення не може забезпечити соціально справедливого рівня цін внаслідок вкрай низької еластичності попиту на товари і послуги. Якщо споживач може відмовитися від придбання автомобіля, персонального комп'ютера чи відеосистеми, то без тепла чи даху над головою він не зможе нормально існувати. Тому держава надає субсидії виробництвам, важливим у соціальному відношенні.

У цьому полягає одна з найважливіших відмінностей американської системи регулювання від західноєвропейської або азійської, де для вирішення аналогічних завдань, як правило, вдаються до націоналізації підприємств і компаній. Розв'язання антимонопольних завдань у регульованих сферах економіки допускає використання певної системи інструментів державного впливу на процеси, що відбуваються в них.

У США регулювальним органом є Комісія з торгівлі між штатами. Будучи органом виконавчої влади, вона керується у своїй діяльності виключно чинним законодавством, не підпорядковуючись при цьому ніяким вищим інстанціям. Корективи у її діяльність може вносити лише Президент країни.

Юридичною основою державного регулювання слугує система законів, яка дає федеральним або місцевим органам влади, а також деяким утвореним ними структурам право видавати компаніям дозвіл (ліцензію) на певні види комерційної діяльності. Так, на початку 60-х рр. видання державними органами сертифікатів і ліцензій на виробництво товарів і послуг набуло великого

поширення в таких сферах економіки, як транспорт, зв'язок, енергозабезпечення різних видів. Сертифікати і ліцензії надавалися тільки за умови затвердження федеральною чи місцевою владою цін і тарифів на відповідні товари й послуги. У такий спосіб державні органи контролюють ціни практично на всіх видах транспорту, розцінки авіаційних перевезень, роздрібні ціни на спиртні напої, а також тарифи на телефонні переговори, використання природного газу і електроенергії.

Таким чином, конкуренція залишається найважливішим інструментом реалізації інтересів суспільства та його окремих громадян, але в даному випадку неначе змінюється сфера її застосування.

На основі пропозицій фірм-конкурсантів уповноважене агентство визначає фірму, яка найбільше відповідає суспільному інтересові.

Безумовно, що конкурсний характер надання ліцензій являє собою квазіконкурентний механізм, який має як позитивні, так і негативні риси. З одного боку, на відміну від ринкової конкуренції, він дозволяє використати змагання між фірмами не тільки для максимізації частини суспільного продукту, що створюється в регульованому секторі економіки, але й для вирішення ряду соціальних і екологічних проблем. З іншого ж боку, держава дещо обмежує прояви економічної ініціативи товаровиробника, встановлюючи для нього жорсткі параметри виробничої діяльності. Це неминуче спричиняє порушення механізму оптимізації розподілу ресурсів, яке скорочує відповідну частину ВВП, а через міжгалузеві товарні та фінансові зв'язки капіталоперерозподільні механізми ведуть до зменшення суспільного продукту в цілому.

Отже, введення державного регулювання ряду галузей має антимонопольні цілі, що полягають у захисті суспільства від монополістичного ціноутворення і перерозподілу національного багатства на користь монополістів. Тому основні інструменти антимонопольного регулювання спрямовані на «вихідні» параметри діяльності компаній, головним з яких є ціни. З огляду на це, державні органи визначають ціни на товари і послуги, що виробляються корпораціями, які перебувають, здебільшого, у приватній власності.

Рівень цін встановлюється кількома способами. Один з них у загальних рисах має такий вигляд. Рівень цін продукції компаній, що належать до регульованої галузі, визначається з урахуванням необхідності забезпечити для кожної з них прибуток, одержаний у певному базовому році.



Проте подібний підхід лише частково дозволяє вирішити поставлені завдання. З одного боку, «регульована» монополія не спроможна встановлювати ціни, які б дозволяли їй одержувати монопольний надприбуток. Але, з іншого боку, такий засіб державного впливу перешкоджає досягненню рівня цін, відповідного граничному (маржинальному) рівню затрат виробництва (як і в моделі досконалої конкуренції), а також оптимальних відхилень від цього рівня для цін на унікальні товари, які раніше не випускалися.

Державним регулювальним органам треба періодично переглядати верхні межі цін – у міру надходження нових видів продукції, змін у попиті та загальноекономічних умовах. В іншому випадку або виникає нестача того чи іншого товару (послуги), або знижується їх якість.

Практичний ефект регулювання значною мірою залежить від двох моментів: у який спосіб уповноважене агентство перетворює поставлені у відповідному законі цілі на конкретні правила комерційної діяльності, і чи ведуть ці правила до того, що фірми узгоджують ціни на свою продукцію та її якість з цілями регулювання.

Більшість державних органів, які здійснюють тепер регулювання цін і умов доступу до тієї чи іншої галузі, було утворено в США у 60-ті рр. Досвід їх функціонування за 30 років показує, що у наданні комунальних послуг і ряді транспортних галузей регулювання не справляло істотного впливу на рівень цін аж до початку 70-х рр. [27, 370–376; 40].

Проте у 70-ті рр. регулювання зумовило значне зниження цін у цих секторах. Відповідні комісії та агентства стали проводити більш жорстку лінію у встановленні рівнів і «найвищих меж» цін. Ці державні органи неодноразово відмовляли компаніям у їх пропозиціях щодо підвищення цін.

На думку американських економістів, подібні результати антимонопольної регулюючої діяльності уряду пояснюються такими причинами.

1) При визначенні норми прибутку введення державного регламентування діяльності компаній спричиняло утворення так званого «регулювального блага» – відрізка часу між моментом зміни економічних умов (наприклад, цін на робочу силу, матеріали, енергію тощо) у регульованих галузях і моментом прийняття державними органами рішення про відповідну зміну у правилах діяльності зайнятих у них компаній.

2) Органи державного регулювання, виходячи з політичних міркувань, а не

з інтересів забезпечення ефективності, обмежували приріст поточних цін і тарифів на продукцію та послуги регульованих галузей (що фактично означало зниження у їх постійних цінах). Політичний тиск призводив до того, що ціни на продукцію регульованих галузей зростали повільніше, ніж того вимагали проблеми економічної ефективності.

Найбільш поширеною реакцією компаній, зайнятих у цих галузях, на подібну ситуацію було зниження якості товарів і послуг, які вироблялися і надавалися.

Крім того, введення регулювання, що мало на меті виконання не антимонопольного, а інших завдань (стандартів на екологічні параметри виробництва і застосовуване технологічне устаткування, вимог до безпеки автомобілів тощо), опосередковано перешкоджало реалізації цілей антимонопольної політики.

Додержання корпораціями цих вимог і стандартів зумовлювало зростання затрат виробництва і вартості продукції. Як наслідок, обсяг виробництва зменшувався, а ціна одиниці продукції ставала вищою, ніж при вільній конкуренції. Таким чином, суспільству не компенсувалися втрати, пов'язані з відносним скороченням обсягу виробництва і зростанням ціни одиниці продукції. Врешті-решт, штучно утворювалася така сама ситуація, як і при монополістичній практиці.

Звичка широких верств населення до позитивних результатів регулювання (передусім, до порівняно низьких цін на ряд товарів і послуг) і посилення його побічних негативних ефектів не могли не викликати цілком визначених соціально-економічних наслідків. Починаючи з середини 70-х рр. зросло незадоволення громадськості – як ділових кіл, так і споживачів – багатьма правилами й обмеженнями, що вводилися у ході реалізації програм регулювання. Одночасно посилилася критика багатьох з цих програм з боку економістів, і сформувався досить могутній політичний рух, спрямований на скасування ряду з них.

Починаючи з середини 70-х рр. Конгрес США прийняв ряд законів, які істотно переорієнтували діяльність Комісії з торгівлі між штатами. Ключовим серед них був Закон про відродження залізниць і реформу регулювання (1976 р.), який зобов'язував цю комісію істотно знизити обмеження на встановлення цін і тарифів на послуги залізничних компаній, а також вимоги до обсягу і якості таких послуг. Цей закон знаменував собою поворот у політиці американського

уряду в галузі транспорту. За ним вийшов ряд інших законів, спрямованих на чимале скорочення регулювання автомобільного, автобусного і залізничного транспорту: Закон про основні транспортні засоби (1980 р.), Закон Стеггера про залізничний транспорт (1980 р.), Закон про транспортування вантажів для домашнього господарства (1980 р.), Закон про реформу регулювання автобусних перевезень (1982 р.).

Після проведення дерегулювання повітряних перевезень було прийнято ряд законів, спрямованих на досягнення аналогічних цілей в інших галузях: у вантажних автомобільних перевезеннях, на залізничному транспорті, в операціях на фондовій біржі, у телефонному зв'язку і – трохи менше – у банківській справі. У більшості випадків регулювання норми прибутку або взагалі скасовувалося, або замінювалося на механізми, великою мірою орієнтовані на конкуренцію як вирішальний фактор визначення цін, обсягу і напрямку поставок.

Ці та деякі інші кроки уряду дозволили провести своєрідне сортування виробництв, які перебувають під державним контролем. Як наслідок, їх частину, ефективніше (з точки зору задоволення потреб суспільства) контрольовану «нерегульованим» бізнесом, було переведено на суто ринковий механізм господарювання. Тим часом виробництва, які на сьогоднішній день повніше задовольняють суспільні потреби в режимі регулювання, залишилися під державним контролем.

Найбільш далеко дерегулювання зайшло у тих галузях, де у свій час регулювання вводилося не стільки з економічних, скільки з соціально-політичних міркувань, а наслідком стало зниження якості товарів і послуг [159, 18].

Найважливішим напрямом розвитку дерегулювання (як у теоретичній, так і в практичній площинах) наприкінці 80-х – на початку 90-х рр. став пошук «менш обмежених альтернатив» регулюванню, що дозволяли б досягти тих самих цілей засобами, які не порушують роботи конкурентного механізму.

### 4.2.2. Безробіття

Теоретики розглядають безробіття з двох боків: як благо і як втрати суспільства. Як благо воно означає: 1) резерв незайнятої робочої сили, який можна залучити при наступному розширенні виробництва або при структурних перебудовах; 2) можливість приборкати агресію профспілок та їх вимоги щодо підвищення заробітної плати, а також, завдяки цьому, посилити стимули до підприємницької діяльності; 3) страх втратити роботу й увійти до числа вивільнених з сфери виробництва, який є найкращим організатором дисципліни праці і, крім того, створює умови для підтримання необхідної якості затрат праці. З огляду на зазначені причини, помірне безробіття (від 3 до 5% зайнятих) вважається необхідним супутником розвитку ринкової економіки.

Ліберальний і соціал-демократичний напрями політекономії розглядають безробіття в іншому аспекті. Вони бачать у ньому втрати для суспільства і вважають, що ці втрати навіть перевищують величину збитків, викликаних монополізацією народного господарства. Як втрати безробіття означає: 1) недовикористання економічного потенціалу суспільства (незайнята робоча сила не бере участі у зростанні національного багатства, у країні виникають втрати від недовикористаних виробничих можливостей); 2) втрату кваліфікації вивільнених робітників при їх тривалій незайнятості (період адаптації може тривати півроку і більше); 3) за свідченнями медиків, підриє психічного здоров'я нації.

В економічній теорії використовують два показники, що можуть окреслити об'єктивну картину економічної нестабільності на ринку праці: рівень безробіття і його середня тривалість. Розрізняють такі види безробіття: 1) фрикційне (відображає плінність кадрів, пов'язану із зміною робочих місць або місця проживання); 2) структурне (коли в країні відбуваються глобальні структурні перебудови, змінюється взаємозв'язок між галузями); 3) інституціональне (коли сама організація ринку праці є недостатньо ефективною, тобто мають місце неповна інформація про вакантні робочі місця, завищена допомога по безробіттю або занижені податки на доходи); 4) циклічне (коли під час промислової кризи і депресії виникає спад виробництва); 5) добровільне (є прошарок людей, які за своїм психічним складом або з інших причин не хочуть працювати).

Таким чином, безробіття є характерною рисою ринкової економіки. Тому повна зайнятість – це нонсенс, не сумісний з ідеєю розвитку ринкового

господарства. Але все ж безробіття має бути поставлене у певні рамки, в яких досягаються режим ефективного зростання і стан економічної стабільності. Безробіття, відповідне цьому ідеальному рівню, дістало назву «природне». У 60-ті рр. у США природним безробіттям вважалося 4% незайнятої робочої сили, а сьогодні цей показник піднявся до 5–6%.

Аналіз причин безробіття дають багато економічних шкіл. Одне з найдавніших пояснень наведено в праці англійського економіста-священника Т.Мальтуса «Розвідка про закон народонаселення». Мальтус помітив, що безробіття викликають демографічні причини, внаслідок яких темпи зростання народонаселення перевищують темпи зростання виробництва. Недолік цієї теорії полягає в тому, що вона не може пояснити виникнення безробіття у високорозвинутих країнах з низькою народжуваністю.

Досить ретельно дослідив безробіття К.Маркс у «Капіталі». Він зазначив, що з технічним прогресом зростають маса і вартість засобів виробництва, які припадають на одного працівника. Це, у свою чергу, призводить до відносного відставання попиту на працю від темпів нагромадження капіталу, і саме в цьому криється причина безробіття. Маркс допускав й інші його причини, зокрема циклічність розвитку ринкового господарства.

Заслуга Кейнса щодо розробки теорії безробіття полягає в тому, що він подав логічну модель механізму, який «розкручує» економічну нестабільність та її інтегральну складову – безробіття. Кейнс помітив, що із зростанням національного господарства у розвинутому ринковому господарстві у більшості населення споживається не весь доход – певна його частина перетворюється на заощадження. Щоб вони перетворилися на інвестиції, необхідно мати певний рівень так званого «ефективного попиту» (споживчого та інвестиційного). Падіння споживчого попиту гасить інтерес вкладати капітал, і, як наслідок, падає попит на інвестиції. При падінні стимулів до інвестування виробництво не зростає і навіть може згортатися, що, у свою чергу призводить до безробіття.

Англійський економіст А.Пігу у своїй книзі «Теорія безробіття» (1923) обґрунтував тезу про те, що на ринку праці діє недосконала конкуренція. Вона веде до завищення ціни праці. Тому багато економістів вказували, що підприємцю вигідніше заплатити високу заробітну плату кваліфікованому фахівцю, здатному збільшити вартість випуску продукції. За рахунок високопродуктивної праці підприємець має можливість скоротити персонал. У

цій книзі Пігу детально і всебічно обґрунтовував думку, що загальне скорочення грошової заробітної плати здатне стимулювати зайнятість. Тим часом ця теорія не може дати повного пояснення джерел безробіття. Та й статистика не підтверджує тези про те, що армія безробітних завжди поповнюється за рахунок працівників з порівняно низьким рівнем заробітної плати.

Існують різні концепції щодо методів боротьби з безробіттям. Основними є кейнсіанська і монетаристська.

У 50-ті рр. в політиці державного регулювання застосовувалися кейнсіанські методи. Кейнсіанці вважали, що економіка, яка саморегулюється, не може подолати безробіття. Рівень зайнятості залежить від так званого «ефективного попиту». Кейнс писав, що хронічна тенденція до неповної зайнятості, характерна для сучасного суспільства, сягає своїм корінням у недоспоживання. Останнє виражається в тому, що з підвищенням доходів у споживача, через психологічні фактори, «схильність до заощадження» переважає «спонукання до інвестицій», що спричиняє спад виробництва і зростання безробіття. Звідси висновок: передусім, слід підвищити ефективний попит, знижуючи позичковий процент і збільшуючи інвестиції.

Некейнсіанці вводять поняття «мультиплікатор зайнятості», що розглядається як приріст усієї зайнятості у відношенні до первинної зайнятості в галузях, які сильно взаємозв'язані одна з одною і в які здійснено інвестиції.

У 60-ті рр. прихильники кейнсіанського підходу використали криву Філіпса, щоб тримати в полі зору безробіття та інфляцію і враховувати їх негативний вплив у довгостроковому плані.

Монетаристи виступили проти кейнсіанського тлумачення кривої Філіпса як простого і доступного розв'язання проблеми вибору цілей економічної політики. Інфляція не розглядається ними як «неминуча плата» за досягнення високого рівня зайнятості. 1967 р. М.Фрідмен висловив думку про існування «природного рівня безробіття», який жорстко визначений умовами ринку праці і не може бути змінений заходами державної політики. Якщо уряд намагається підтримати зайнятість вищою від її «природного рівня» за допомогою традиційних бюджетних і кредитних методів збільшення попиту, то ці заходи матимуть короткочасний ефект і призведуть лише до зростання цін.

З позиції монетаристів, чим вищими є темпи інфляції, тим більшою мірою учасники відтворювального процесу враховують у своїх діях майбутнє зростання

цін і намагаються нейтралізувати його за допомогою спеціальних застережень у трудових угодах, контрактах тощо. Отже, з часом стимулюючий ефект інфляції, на якому робили наголос кейнсіанці, слабшає. Щоб активізувати виробництво, уряд змушений вдаватися до додаткових стрибків інфляції, що, у свою чергу, веде до дедалі більших доз дефіцитного фінансування з бюджету. Бачачи «безглуздість» політики стимулювання попиту, Фрідмен вважав нераціональним досягнення повної зайнятості.

Серед аргументів монетаристів з приводу неспроможності кейнсіанської політики особливо підкреслювалася непередбачуваність результатів державного втручання через великі затримки з проявом ефекту від цих заходів. Пізніше монетаристи вказували також на ефект витіснення приватних інвестицій внаслідок відпливу матеріально-грошових ресурсів до сфери державних операцій: те, що господарство виграє від збільшення державних інвестицій, воно втрачає через скорочення вливань з приватного сектора.

Однак, при всіх своїх позитивних рисах, теорія природної норми безробіття знімає з капіталізму відповідальність за долі мільйонів безробітних і оголошує нестачу вакантних робочих місць результатом «вільного вибору» людей, що добровільно відмовляються брати участь у трудовому процесі.

Монетаристські методи регулювання зайнятості є досить радикальними, але не несуть у собі адекватної ефективності. Монетаристи звинувачують робітників у тому, що вони утримуються від роботи і одержують компенсацію у вигляді допомоги. Звідси рекомендації: скасувати цю допомогу, щоб примусити людей працювати. Монетаристи пропонують відмовитися від стимулювання економічного зростання шляхом збільшення попиту. Однак політика обмеження попиту може викликати непорівнянні втрати для народного господарства.

### ***Сприяння розвитку людського потенціалу економіки***

Місце людини в новітньому виробництві та проблему технологічного витіснення праці в розвинутих країнах досить ґрунтовно висвітлює Е.Вільховченко [114, 60–72].

У свій час К.Маркс значну увагу приділив питанню виштовхування людини з безпосереднього процесу виробництва. Вважалося, що машинне виробництво здатне потіснити виробника навіть за умови, що той став «придатком машини».

Як показала Е.Вільховченко, перехід виробництва розвинутих країн до комплексної та гнучкої автоматизації породив глибокі сумніви в правильності колишнього погляду, згідно з яким людина-працівник однозначно витісняється з автоматизовуваних процесів. Новітній розвиток виробництва виявляє не послаблення, а зростання ролі людини в ньому, як і потреби в живій праці.

По-перше, це стосується операцій, які насилу піддаються або в принципі не піддаються автоматизації. Так, у ще досить трудомістких видах складання за людьми залишається те, що не по силах автоматів (наприклад, цілісне сприйняття предмета). Людьми або під їх контролем здійснюються кінцевий монтаж виробу, його тестування і виправлення помилок автоматів.

По-друге, це стосується майстерності працівника, яка особливо цінується у дрібносерійному або штучному виробництві на замовлення. Сучасні японські компанії, наприклад, намагаються зберегти здібності робітників читати креслення, «відчувати» машину, перевершувати в точності прецизійні верстати, не допускаючи при нововведеннях елімінації цієї специфічної якості.

По-третє, посилення ролі працівників пов'язане з потребою інтелектомісткого виробництва не тільки у знаннях, які уречевлюються в технології, але й також у досвіді та «неструктурованих» людських знаннях, які недоцільно «ховати в комп'ютер». Цей «персоніфікований» ресурс виробництва компанії стали вважати частиною свого «ноу-хау».

По-четверте, людина є просто незамінною при вирішенні складних завдань і виконанні операцій, що вимагають її міркувань. При прийнятті відповідальних рішень за нею залишаються верифікація, оцінка, творча синтезація інформації, недоступні комп'ютерам і експертним системам. При всьому прогресі інформаційних технологій, саме працівники і створюють, і застосовують інформацію, і спілкуються з її приводу. Сьогоднішня робоча сила, «здатна за допомогою інформації збагнути суть проблем і вирішувати їх», виявилася для менеджменту «силою несподіваною, непередбаченою» [63, 16; 64, 51].

По-п'яте, забезпечуючи безперебійність сучасного виробництва, запобігаючи ускладненням і дорогому реагуванню на них, людина виконує також функції коригування виробничого процесу при його відхиленні від заданого режиму, які передбачалося передати комп'ютерам. Але гнучка автоматика, розрахована на регулярні процеси і сигналізацію про перебої, навіть у її «зрілих» формах, ще мало здатна до самокорекції, і цей її недолік



компенсується навичками, знаннями та інформованістю людей.

Усе це примушувало японські підприємства наприкінці 80-х рр. спрощувати конструкцію роботів і функції роботизованих осередків, а також скорочувати час їх операцій, щоб полегшити людині контроль над ними, і покласти на неї основні регульовальні функції та завдання передбачати можливі дії роботів.

За наявності автоматичних засобів контролю за якістю продукції в її забезпеченні зростає відповідальність працівників, які зупиняють процес при появі дефектів, усувають їх причини, нерідко вручну виправляють брак автоматів. Вони заздалегідь перевіряють якість заготовок у малолюдних комплексах, а також працюють над її поліпшенням у сферах проектування, НДДКР, поставок матеріалів і комплектуючих. З цією самою метою ряд компаній розширює застосування автономної бригадної праці, жертвуючи заради конкурентоспроможної якості темпами виробництва і показниками продуктивності. Останнє зумовлене тим, що розв'язання суперечності живої праці – між її темпами і якістю, як і нарощування того й іншого суто технічними засобами, - недосяжне, і це примушує пристосовувати виробництво до людських швидкостей [106, 61].

Перевага людини за різноманіттям можливих рішень над «інтелектуальною технікою» робить працю кількох гнучких працівників доцільнішою від дій перепрограмованого агрегату. Тому сучасний менеджмент, який вважає живу працю найгнучкішою формою капіталу корпорацій, бачить резон і в розвитку здібностей працівників, особливо – до швидкої адаптації в мінливому, непередбачуваному виробництві. Унікальність людської гнучкості та знань враховується у так званих «евристичних» варіантах реалізації проекту, адресованих – на відміну від «статичних» – творчим здібностям працівника, а також при дорученні працівникам програмування і регулювання контрольно-коригуючих пристроїв, тобто при створенні «контролю над контролем», у якому вирішальною інстанцією є людина.

Модернізація виробництва виразно скорочує безпосередньо виробляючу працю (*direct labor*), але розширює непряму, обслуговуючу (таку, що підготовляє і забезпечує виробничі процеси), а також післявиробничу (*indirect labor*). Підготовча праця – проектування, програмування автоматики, маркетинг – концентрує (особливо – в наукомісткій сфері НДДКР) високопродуктивні кадри.

У США, наприклад, наприкінці 80-х рр. працюю, пов'язаною з послугами безпосередньо для виробництва, було зайнято до 60 млн. чол. [253, 46].

Перетворення людини на суб'єкт виробничого освоєння досягнень НТР робить, за зізнанням ділових кіл, «вкладення в автоматизацію без людей збитковими» [6, 8]. Тепер «сильні» та «слабкі» підприємства розрізняють, передусім, за якістю їх робочої сили.

У підходах до проблеми продуктивності у високотехнологічних виробництвах знову став враховуватися внесок людей, особливо – «тих, хто працює за допомогою знань» (knowledge workers), хоча він інакше проявляється в самому технологічному процесі та в результатах виробництва (найчастіше – в кінцевих). Але там, де індивідуальна продуктивність піддавалася облікові, її приріст виявлявся вдвічі вищим від сумарного [39, 77]. Американські фахівці вважають, що успіх «фабрик майбутнього» більше залежить від засобів виробництва, які зумовлюють продуктивність людей, ніж від контрольно-комп'ютерних [3, 32].

При могутньому науково-технічному прогресі виробництва у ньому дедалі більше відчувається поступальний розвиток людей праці, що примушує фірми відкривати для себе унікальність їх людського єства, здібність до різючої активізації при підвищенні самостійності їх праці та кваліфікації, при появі нових можливостей щодо соціалізації в сучасному виробництві. Ця активізація реалізується за допомогою гнучких моделей праці, соціотехнічних систем і соціально-професійного розвитку кадрів, змінюючи соціокультурне середовище виробництва. У такому контексті останнє постає як «мережа свідомості» тих, хто безпосередньо застосовує і капітал, і машини, оскільки в ньому інтелект став «пріоритетом і найвищою цінністю, а гроші втрачають колишню роль». У цьому вже бачать ознаку зближення бізнесу і людського капіталу «до синонімів» [17, 86]. При будь-яких оцінках, цей процес означає для фірм серйозні зміни у соціальній і кадровій політиці, в методах керівництва і стимулювання працівників, які поділяють з ними ризики і відповідальність і прагнуть проявляти себе як цілісні особистості.

З'ясування ролі людини в новітньому виробництві змінює підходи до концептуальної та практичної цінності заміщення праці автоматикою, що функціонує, а також до проблеми технологічного безробіття. Ідеал «безлюдних» підприємств, популярний у 70-і – на початку 80-х і в 90-ті рр., поділявся

частиною фірм – прихильників «тотальної автоматизації» виробничих функцій і операцій.

З 70-х рр. нарощування вкладень у трудозберігаючу техніку, тобто в мінімізацію живої праці у виробництві та управлінні, втілювало в новітньому виробництві його рух до «нових рубежів» ефективності та конкурентоспроможності, надовго закріпивши в ньому заміну людей на автоматику як засіб розв'язання всіх проблем і «єдино правильний» (за Тейлором) шлях модернізації виробництва. Ця настанова лягла в основу «агресивної» комп'ютеризації виробництва, при якій ігнорувався його людський компонент, і яка націлювалася, як мінімум, на звільнення цехів від операторів.

Орієнтація на «безлюдні» процеси з дуже малим персоналом для перевірки устаткування перед зміною стала технократичною відповіддю підприємців на масовий протест трудящих проти засилля тейлористсько-фордистської організації виробництва, який стимулював гуманізацію праці в 60–70-ті рр., а з нею – вихід на авансцену антропоцентризму як можливого і прогресивного принципу розвитку виробництва. Накочування техноцентристської хвилі в його модернізації супроводжувалося надіями на одержання вигід від дуже високої продуктивності при прогресі автоматики і від усунення його «заморочливого» і конфліктного людського компонента, що дорожчає.

Прагнення великих компаній 70-х рр. обмежитися кваліфікованим «ядром» робочої сили, а потім – мінімумом фахівців, обернулося в розвинутих країнах масовими звільненнями протягом двох десятиріч.

Прагнення бізнесу максимально обезлюдити виробництва підривало їх об'єктивну основу – саму потребу в людській праці. Трудовитіснення знімало у фірмах і проблеми абсентеїзму, плинності робочої сили, найму на непривабливі роботи (не випадково роботизація розпочалася із зварювання, фарбування, навантажування – розвантажування). Пізніше і дефіцит кваліфікованих кадрів для підтримання і контролю складних процесів компенсувався автоматизацією цих функцій. Але такий курс серйозно (приблизно до середини 80-х рр.) затримав у розвинутих країнах перехід до розвитку людських ресурсів, поворотний для прогресу виробництва.

Отже, по суті, під прикриттям загальних слів про «економію» і «збереження» суспільної праці здійснювалася соціально короткозора технократична політика, що ігнорувала відповідальність компаній за суспільні

наслідки безоглядного трудовитіснення, за долю великих контингентів звільнених. З 80-х рр. така політика призвела до посилення спаду зайнятості у високотехнологічних галузях. У США наприкінці 80-х рр. особи 10 новітніх професій забезпечували у сфері своєї праці зростання продукції на 76%, а зайнятості – всього на 4% [24, 42].

Сьогодні деякі промислово розвинуті країни плекають надію на підвищення зайнятості у своїх національних економіках (скажімо, в Японії за 1985–2000 рр. – на 5 млн. чол., а в США за 1992–2003 рр. – на 24 млн. чол. [73, 126], але для цього слід відновити цінності людської праці.

Невідтворюваність у машинних аналогах унікальних властивостей людини і потреба комп'ютеризованого виробництва в постійній зв'язці «техніка – працівник» як усвідомлені реалії ведуть до переоцінки достоїнств «безлюдних» процесів. Їх передання автоматичі, яка цілком функціонує, – при всій економічній принадності та відомій соціальній привабливості (позбавлення людей шкідливих вечірніх і нічних змін (з їх високим ризиком нещасних випадків), наднормових, а також поява резерву вільного часу) – здатне викликати наростання нових проблем у виробництві. Так, завод «Фіат» біля Турина, позбавившись операторів і зберігши мінімум ІТП, став аварійним [114, 68].

Японські фахівці висловилися за те, щоб у варіативному виробництві, з його високою мірою невизначеності, живої праці було «відносно більше», а устаткування – «відносно менше», бо в ньому «дуже багато що визначається кваліфікацією і різноманіттям здібностей працівників». У Японії, яка першою відмовилася від надмірної економії на праці, всі великі компанії закликаються уникати крайнощів автоматизації, а професори університетів – більше і краще навчати персонал, щоб «вирішальні зміни у виробництві не стали проблематичними». У Франції на порозі 90-х рр. для оптимізації безперервних виробництв потрібно було збільшити персонал техобслуговування мінімум на 30%. Тоді ж технократи США зустрілися з дилемою: ширше наділяти працівників знаннями або відстати. Офіси великих фірм переорієнтовуються із заміни людей новою технікою на їх використання, стимулювання і розвиток. Таким чином, і при гнучкій комплексній автоматизації (як і при ранній) людина залишається у виробництві поруч з технікою, що удосконалюється, і «влада над машинами», що приходить до неї, робить їх, відповідно до прогнозу дослідників 80-х рр., «лише продуктивнішими і вигіднішими» [53, 73].

Нова соціотехнічна комбінація – передової техніки і кваліфікованої робочої сили – перетворює техноекономічний прогрес виробництва на соціально-економічний, втілюючи іншу, ніж раніше, позицію здорового глузду «капітанів індустрії». Це не означає, що проблема безробіття знімається, навпаки – вона набуває нових, більш витончених форм.

Як відомо, з 60-х рр. під егідою ООН почали здійснюватися десятирічні програми розвитку світового співтовариства. Для їх реалізації було створено спеціалізовану міжнародну організацію – Програму розвитку ООН (United Nations Development Program, скорочено – UNDP). З 1990 р. ця організація випускає щорічні доповіді про розвиток людини (Human Development Report, UNDP). Уже в першій доповіді до наукового обігу було введено категорію «людський розвиток», під яким розумілися примноження не тільки доходу людей, але й їх здоров'я, освіти, а також збереження навколишнього середовища, забезпечення свободи дій і слова, формування інших умов соціально-економічного розвитку. Крім того, було запропоновано «індекс людського розвитку» (ІЛР), який з часом замінено на «індекс розвитку людського потенціалу» (ІРЛП).

Методологія розрахунку індексу розвитку людського потенціалу міститься у статті С.Валентая і Л.Нестерова [107, 90–102].

Людський потенціал вирішальною мірою визначається рівнем матеріального добробуту людей. У країнах, які розвиваються, життєвий рівень народу приблизно в 2 рази відстає від відповідного показника у розвинутих країнах; приблизно на стільки ж вони поступаються і за ІРЛП.

Звичайно, можна вдосконалювати методологію розрахунку індексу розвитку людського потенціалу і добиватися більшої його порівнянності по окремих країнах і регіонах. Але головне в тому, що цінність цього показника практично зводиться до 0, тільки-но людина втрачає роботу і потрапляє до розряду безробітних. Ринок в одну мить може знищити потенціал, який, можливо, створювався все життя. Безробітна людина здатна на найнепередбачуваніший крок. Безробіття здатне «висадити в повітря» «рівноважний стан» економічної системи і заблокувати економічне зростання.

**Індекс розвитку людського потенціалу по різних групах країн  
(1994 р.)**

Країни	Значення індексів			
	Очікувана три-валість життя	Доступність освіти	Добробут	ІРЛП
Світовий підсумок	0,64	0,71	0,94	0,764
Розвинуті країни	0,82	0,93	0,98	0,911
Країни, які розвиваються	0,61	0,68	0,46	0,576
США	0,85	0,98	0,99	0,960
Японія	0,91	0,92	0,99	0,940
Німеччина	0,86	0,93	0,99	0,924
Росія	0,68	0,92	0,78	0,792
Україна	0,72	0,91	0,43	0,689
Сьєрра-Леоне	0,14	0,30	0,09	0,176

*Джерело: Human Development Report 1997. – UNDP. – P. 146–148.*

Аналізуючи процеси зайнятості та безробіття, важливо спиратися на визначену Міжнародною організацією праці (МОП) термінологію.

Економічно активне населення згідно з концепцією робочої сили – це населення обох статей віком 15–70 років, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів та послуг. До економічно активних відносяться особи, зайняті економічною діяльністю, яка приносить дохід (зайняті), та безробітні.

Безробітні у визначенні МОП – особи у віці 15–70 років (zareєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють три умови:

не мали роботи (прибуткового заняття);

протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагались організувати власну справу;

впродовж найближчих двох тижнів були готові приступити до роботи.

Кількість безробітних у віці 15–70 років (за термінологією МОП) в Україні 1995 р. становили 1437,0 тис. чол., а 2000 р. – 2707,6 тис. чол. При цьому за той же період загальна кількість населення скоротилась на 1644,8 тис. чол. [259, 31].

Згідно з законом України «Про зайнятість населення» зареєстрованими безробітними вважаються працездатні громадяни працездатного віку, які не мають заробітної плати або інших передбачених законодавством доходів, зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до підходящої роботи.

Працездатне населення в працездатному віці – особи у працездатному віці (включаючи чоловіків віком 16–59 років і жінок віком 16–54 років), за винятком непрацюючих інвалідів I й II групи та непрацюючих осіб, які одержують пенсію у зазначеному віці.

Рівень безробіття – це відношення (у відсотках) кількості безробітних до економічно активного населення (робочої сили) [254, 244–252].

Протягом 90-х рр. безробіття стало економічною реальністю в Україні, його рівень стрімко зріс з 0,3% у 1992 р. та 0,5% у 1996 р. до 4,3–4,2% у 2000–2001 рр. На початок 2001 р. в Україні було зареєстровано 1155,2 тис. безробітних [272, 191–192].

Разом з тим, аналіз відповідних показників ринку праці Польщі, Угорщини, Болгарії – країн, що активно проводять ринкову структурну трансформацію економіки – показує, що за той же період рівень зареєстрованого безробіття там був у 2,5–3 рази вищим, ніж в Україні. Крім того, навіть у Канаді, Франції, Німеччині рівень безробіття у 90-х рр. коливався біля позначки 10% [261, 586–587].

Це дозволяє зробити висновок про те, що сучасні трансформаційні процеси в національних економіках супроводжуються 10–12% рівнем зареєстрованого безробіття. Очевидно, що не треба лякатися його досягнення і Україною – за умови підвищення ефективності виробництва та програм соціального захисту безробітних.

Таким чином, за офіційною статистикою, ринок праці в Україні не має загрозливих кризових ознак. Проте деякі міжнародні експерти схильні вважати, що реальний показник безробіття в нашій країні є значно вищим від офіційно

встановленого. Можливо, з політичної точки зору, це здається цілком нормальним явищем, але з економічної – є неприпустимим. Приховувати безробіття – означає перекручувати всю макроекономічну динаміку, що неодмінно проявляється в неадекватності грошово-кредитної та соціальної політики держави. Безробіття виступає блокіратором економіки, і треба не приховувати його, а шукати дійові заходи його нейтралізації.

### 4.2.3. Інфляція

Інфляція – це складне багатофакторне явище, що характеризує порушення відтворювального процесу. Як правило, під інфляцією розуміють будь-яке знецінення грошової одиниці, тобто систематичне зростання цін незалежно від того, якими причинами цей процес викликається.

Інфляція виникає тоді, коли суспільство намагається витратити більше, ніж дозволяють виробничі потужності економіки. Якщо сукупні затрати перевищують обсяг продукту при повній зайнятості, то відбувається підвищення рівня цін. Отже, надмірний обсяг сукупних затрат має інфляційний характер.

Розрізняють два типи інфляції: відкриту і пригнічену. Перша розгортається на ринках, де діють вільні ціни. При нерівномірності підвищення цін відкрита інфляція деформує, але не знищує ринковий механізм. Економіка продовжує реагувати на ринкові сигнали і самонастроюватися в напрямі рівноваги різноманітних ринків. При пригніченій інфляції ситуація складається інакше. Держава, стурбована зростанням цін, вступає у боротьбу з цим явищем. Вона встановлює тотальний адміністративний контроль за цінами і доходами, заморожуючи їх на певному рівні.

Відкрита інфляція може проходити в різних формах: 1) інфляція попиту; 2) інфляція затрат; 3) структурна інфляція. Ці її форми створюються самим ринком. До відкритої інфляції країна може прийти, насамперед, внаслідок непомірної грошової емісії, при якій зростання грошової маси масштабно і миттєво випереджає зростання товарної. Саме тому руйнівна дія такої інфляції є величезною.

Інфляція попиту виникає при повній зайнятості та повній завантаженості виробничих потужностей. У цьому випадку підвищення попиту на будь-який товар викликає похідний попит на ресурси і наступне зростання цін на них.



Інфляція попиту спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше, ніж виробничий потенціал економіки, підносячи ціни, щоб врівноважити пропозицію і попит. Покупці конкурують за обмежену пропозицію товарів, що, у свою чергу, призводить до зростання цін.

Слід зазначити, що покриття дефіциту державного бюджету за рахунок кредитно-грошової емісії є одним з найважливіших факторів інфляції попиту, оскільки зростання пропозиції грошей збільшує сукупний попит на товари і послуги, який, у свою чергу, підвищує рівень цін.

Інфляцію затрат викликає зростання вартості факторів виробництва. В цьому випадку затрати зростають, що збільшує ціну продукції, яка випускається. Такий товар може стати ресурсом для іншого виробництва. Тому і на нього накопчується хвиля зростаючих затрат. Як наслідок, затрати у взаємозв'язаних виробництвах зростають разом з цінами на товари, що випускаються. Інфляція затрат може викликати зростання ціни будь-якого з факторів виробництва – чи то земля, чи капітал, чи робоча сила.

Інфляція затрат, або інфляція пропозиції, спостерігається в тому випадку, коли збільшуються затрати на одиницю продукції, тобто середні затрати за даного обсягу виробництва. Збільшення затрат на одиницю продукції в економіці скорочує доходи і обсяг продукції, як може бути запропонована за існуючого рівня цін. Внаслідок цього зменшується сукупна пропозиція товарів і послуг, що у свою чергу підвищує рівень цін. Таким чином, затрати, а не попит, збільшують ціни. Зростання собівартості, яке призводить до інфляції затрат, може бути викликане різними причинами (наприклад, нестачею або подорожчанням сировини, матеріалів, палива, праці).

Одним з джерел інфляції затрат є різкі порушення зовнішніх пропозицій щодо функціонування вітчизняної економічної системи (скажімо, підвищення цін на імпорт енергоносіїв або несприятливі погодні умови).

Структурну інфляцію викликає макроекономічна міжгалузєва незбалансованість. Відсутність зістикування галузей призводить до того, що частина з них не може швидко наситити ринок товарами. Це спричиняє хронічний незадоволений попит на певну продукцію, який роздуває ціни. Структурна інфляція вважається важкоподоланою, оскільки для боротьби з нею потрібні значні інвестиційні вливання, віддачу від яких не можна одержати за короткий строк. Структурна інфляція супроводжує періоди кардинального

переходу країни на новий технологічний устрій.

Інфляція має різні ступені тяжкості. Відповідно до цього, економічна наука виділяє такі три її види: помірна інфляція, галопуюча інфляція та гіперінфляція. Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін. При цьому, як правило, щорічний темп інфляції вимірюється однозначним числом. Сьогодні помірна інфляція є типовою для більшості економічно розвинутих країн. Галопуюча інфляція вимірюється дво- або тризначними числами – 20, 100 або 500% на рік. Гіперінфляція має місце, коли ціни зростають на тисячу, мільйон або більше процентів на рік.

Як показали розрахунки співробітників Інституту економічного аналізу (Москва), які дослідили 179 країн за 46-річний період (1951–1996), інфляція негативно впливає на економічне зростання. Залежність економічного зростання від інфляції має нелінійний характер: при зростанні рівня інфляції негативна залежність посилюється. При темпах середньорічної інфляції в межах 25–49% економічне зростання припиняється. Максимальні темпи економічного зростання спостерігаються при середньорічних темпах інфляції в межах 1,1–4,7% [148, 111].

Чим би не була спровокована інфляція, вона знецінює доходи бюджету і супроводжується його дефіцитом. Крім бюджетного дефіциту, інфляція обов'язково супроводжується нерівномірним зростанням цін, а звідси – порушенням господарських зв'язків, гонкою цін між окремими галузями економіки і хвилеподібним поширенням зростання цін по районах держави та галузях. У стані інфляційної нестабільності орієнтація тільки на регулювання з боку співвідношення «попит – пропозиція» може призвести до затяжних криз, з повільним періодом стабілізації та оздоровлення економіки.

Отже, інфляція, порушуючи макроекономічну стабільність, є дуже небезпечною для економіки. Тому антиінфляційна політика держави посідає одне з головних місць серед засобів державного регулювання економіки країни.

Для післявоєнного періоду в розвитку економіки Заходу характерним є поєднання циклічних коливань з майже безперервною інфляцією. Вивчення причин і ходу інфляційного процесу перебувало у центрі уваги М.Фрідмена. Вважається, що М.Фрідмен пройшов два етапи в дослідженні проблеми інфляції: на першому (до кінця 60-х рр.) він досліджував механізм виникнення інфляції, а на другому (на початку 70-х рр.) – проблему зв'язку інфляції та безробіття.

До кінця 60-х рр. теорія інфляції була лише елементом теорії часткової

рівноваги. Причиною інфляції вважалися непередбачені «стрибки» обсягу грошової маси в обігу. Сам М.Фрідмен у праці «Контрреволюція у грошовій теорії» назвав інфляцію «суто грошовим феноменом у розумінні перевищення темпу зростання грошової маси над темпом зростання виробництва» [23, 16].

За роки розробки проблеми інфляції в монетаризмі склалися висновки, що стали аксіомами. Єдину причину інфляції монетаризм бачить у швидшому темпі зростання номінальної грошової маси порівняно з темпами зростання реального ВВП.

Зміна обсягу грошової маси здатна впливати на динаміку реальних показників (темлів зростання виробництва, рівня зайнятості тощо), але тільки короткостроково. Цей ефект триває приблизно 6–8 місяців, після чого значення цих показників повертаються до свого вихідного рівноважного рівня.

У механізмі інфляції монетаристи відводять важливу роль очікуванням господарських агентів, які формуються з урахуванням минулого інфляційного досвіду.

На початку 70-х рр. на порядок денний вийшла проблема стагфляції, і як результат – пошук рецептів виходу з неї. Дискусія з цього приводу між монетаристами і кейнсіанцями, яких монетаристи вважали основними винуватцями стагфляції, переросла в теоретичну суперечку з питання зв'язку і взаємодії інфляції та безробіття, або в суперечку навколо «кривої Філліпса».

Нагадаємо, що 1958 р. англійський економіст А.Філліпс на основі даних англійської промисловості за майже сторічний період (1861–1957) встановив наявність статистичної кореляції між зміною ставок номінальної заробітної плати і рівнем зайнятості. Він писав, що спостерігається чіткий зв'язок між високими ставками номінальної заробітної плати і низьким рівнем безробіття, між низькими ставками номінальної заробітної плати і високим рівнем безробіття [23, 283]. Ця залежність дістала графічне вираження у вигляді «кривої Філліпса».

Кейнсіанці взяли на озброєння інструментарій «кривої Філліпса», побачивши у ній серйозне доповнення до своєї теорії інфляції. Замінивши ставки номінальної заробітної плати на показники зростання цін, вони одержали зручний інструмент для обґрунтування економічної політики, спрямованої на одночасне досягнення високих рівнів зайнятості та виробництва за допомогою «дозованої» інфляції.

Кейнсіанці вважали, що оскільки між вказаними цілями існує «розумний компроміс», то урядові досить «ковзати» «кривою Філіпса», вибираючи прийнятні для даної економічної політики поєднання інфляції та безробіття. Така політика «швидкого реагування» призвела до того, що зростання інфляції виявилось практично безконтрольним.

М.Фрідмен вступає у полеміку з кейнсіанцями, випускаючи у світ кілька своїх праць, які стали згодом дуже відомими.

Основні положення аналізу «кривої Філіпса» він викладає у своїй праці «Роль монетарної політики» (1968), після чого з'явилася назва «вертикальна крива Фрідмена – Філіпса». Обидва автори незалежно один від одного практично в один і той самий час дійшли однакового висновку: в довгостроковому періоді не існує якого-небудь зв'язку між рівнем зайнятості та інфляцією. Цій проблематиці було присвячено статті М.Фрідмена «Контрреволюція в монетарній теорії», «Безробіття проти інфляції? – оцінка кривої Філіпса» та «Пропозиція грошей і зміна в цінах і виробництві» у збірнику «Монетаристська економіка» (1991). Темою Нобелівської лекції М.Фрідмена 1976 р. стала «Інфляція і безробіття».

М.Фрідмен вважав, що А.Філіпс виходив з явно неправильної передумови, «прирівнюючи зміни очікуваної номінальної заробітної плати до змін реальної заробітної плати» [23, 68]. Ця помилка Філіпса природно вписувалася до кейнсіанської системи переконань, яка виходить з: 1) номінальних величин; 2) незмінності цін; 3) короткострокового аспекту проблем зайнятості, рівня доходів, інфляції.

На думку Фрідмена, замість номінальної заробітної плати коректніше використати показник інфляції. І тоді одержуємо зв'язок не заробітної плати і безробіття, а інфляції та безробіття, на що звернув увагу Ірвін Фішер ще 1926 р.

У довгостроковому періоді прямої залежності між рівнем безробіття та інфляції не існує, – так вважає М.Фрідмен. Причина криється в тому, що з часом господарські агенти оцінюють свої доходи не в номінальних, а в реальних одиницях. Їх інтересує купівельна спроможність заробітної плати, а не кількість одержаних грошових знаків.

Таким чином, темп майбутньої інфляції враховується при укладанні трудових договорів і ділових контрактів. Тому велику роль відіграє прогнозування цінового рівня. Підхід Фрідмена ґрунтується на принципі

«навчання на помилках», коли господарські агенти виносять уроки зі своїх минулих помилкових рішень, прийнятих без урахування майбутньої інфляції. Якщо інфляцію правильно передбачати, то її дестабілізуюча дія практично зводиться до 0.

Головними соціально-економічними наслідками інфляції є: 1) перерозподіл доходів; 2) прихована державна конфіскація грошей у населення через податки; 3) прискорена матеріалізація грошей; 4) падіння реальної процентної ставки на капітал.

Світовий досвід виробив дві головні концепції антиінфляційних заходів, які спираються на кредитно-грошову і фіскальну політику. Перший метод реалізується шляхом змін у системі оподаткування (як правило, підвищенням податків) і введення жорсткого державного контролю цін і зарплати. Другий метод – це індексація доходів, застосування механізму коригування процентних ставок відповідно до темпів інфляції тощо. До того ж необхідною є повна адаптація усіх економічних інституцій до функціонування в умовах інфляції. Адаптаційна політика має свої недоліки: треба або брати кошти для компенсаційних надбавок населенню з державного бюджету (тобто, врешті-решт через податки), або робити грошову емісію, що знову призведе до зростання інфляції.

Як правило, в умовах боротьби з інфляцією ці методи використовуються комплексно, що дає більш виражений ефект і дозволяє пом'якшити труднощі, що припадають на долю економіки країни.

### *Методи антиінфляційного оподаткування*

У процесі стримування інфляції податки відіграють двоїсту роль. Скорочуючи доходи, що виступають джерелами затрат для споживачів, високі податки мають антиінфляційний характер. Однак податки можуть також збільшувати затрати виробництва, підвищуючи тим самим рівень цін на товари.

Якщо податкова система країни має труднощі з адаптацією до інфляційних процесів, то постають складні проблеми. По-перше, із зростанням рівня цін частка податкових виплат у загальному обсягу реальних доходів збільшується, породжуючи ефект прогресивного зростання податків. Оскільки при використанні прогресивної форми оподаткування його норма має тенденцію до зростання разом з рівнем номінальних доходів, то інфляція, призводячи до збільшення номінальних доходів, тим самим збільшує й частку податків у складі

реальних доходів. По-друге, виникає проблема, пов'язана з оподаткуванням капіталу. Вона дуже складна, оскільки зростання капіталу, пов'язане з приростом ринкової вартості активів, реагує на інфляцію оперативніше, ніж реальні доходи на цей капітал. Жодній з країн не вдалося добитися істотного успіху у нейтралізації наслідків впливу інфляції на оподаткування капіталу.

Подібна проблема оподаткування виникає й щодо доходів у вигляді процентів на капітал. Кредитор, як правило, зазнає збитків внаслідок дії інфляції, тоді як уряд при цьому може мати вигоду. Дестимулювання кредиторів є одним з негативних ефектів від інфляції.

Навіть очікувана інфляція спричиняє втрати в економіці, якщо інститути влади адаптовано до неї не повністю. Подібні втрати стають особливо істотними в умовах контролю ставки банківського процента, неадекватного оподаткування доходів і прогресивного зростання податкових ставок, які збільшують податкові платежі.

Під адекватним оподаткуванням в умовах інфляції розуміється такий метод стягнення податків, за якого інфляційний компонент приросту активів не оподатковується. Як відомо, негативний вплив інфляції на податкову систему змусив багато країн «індексувати» податкові закони, щоб запобігти збільшенню податків, яке викликається інфляцією.

На думку фахівців, використання «стримуючої» податково-бюджетної політики є одним із шляхів усунення загрози інфляції. Державний бюджет на наступний рік може бути складений таким чином, щоб скорочення обсягу державних закупок і замовлень поєднувалося із збільшенням чистих податків, компенсуючи очікуване пожвавлення сукупного попиту у приватному секторі економіки. Правильне поєднання скорочення обсягу державних замовлень, трансфертних виплат і підвищення податків втримає криву сукупного попиту у бажаному становищі, а економічну систему – в стані стабільності.

### *Регулювання цін в умовах інфляційної нестабільності*

Надзвичайно важливу роль відіграє державний контроль над цінами, особливо – в умовах кризи економіки і виходу з неї. Під контролем над цінами розуміють будь-яку послідовність цілого ряду заходів (від помірних обмежень до примусового встановлення верхніх меж зростання цін), які проводяться у рамках економічної політики.

Одним з підходів є перевірений у світовій практиці метод тимчасового

«заморожування» цін і подальшого їх часткового перегляду. Він полягає у забороні підвищувати ціни вище від визначеного рівня без спеціального на те дозволу. За граничний рівень цін може бути прийнятий той, що існував протягом базового періоду перед «заморожуванням». При цьому підвищення цін вважається допустимим, якщо, наприклад, воно було пов'язане із зростанням цін на імпорتنі вироби (тобто коли збільшення затрат неможливо контролювати), і навпаки – недопустимим, якщо його причиною стало невинуватене підвищення заробітної плати, яке стимулювало підприємців самих обмежувати її зростання.

«Заморожування» цін дозволяє долати інфляційні очікування населення, господарюючих суб'єктів і кредитної системи, а також внести певне заспокоєння в економіку.

Як альтернатива прямому державному регулюванню цін іноді розглядаються картельні угоди про ціни, які можуть відіграти позитивну роль, коли однією з сторін, які беруть у них участь, буде уряд, який забезпечує загальну узгодженість цін.

Хоча політика державного регулювання цін несе вагомий позитивний ефект і має особливе значення у кризові періоди, все ж її реалізація може призвести до дуже небажаних наслідків. У короткостроковому аспекті пряме регулювання цін сприятиме стабілізації національної економіки. Так, у державі можуть істотно знизитися темпи зростання оптових і роздрібних цін, і це спричинить гальмування інфляційних процесів. Але вже у найближчі роки виявляться негативні наслідки централізованої моделі регулювання. «Заморожування» цін і заробітної плати обмежить міжгалузеве переливання капіталів, гальмуватиме інвестиційну політику, знизить рівень ділової активності, стримуватиме зростання доходів.

Інфляція, в якій би формі вона не відбувалася, є результатом нерівноваги на різноманітних ринках і пов'язана з факторами, що дезорганізують грошовий обіг. У праці В.Пугачова і А.Пітеліна показано деякі ефективні методи боротьби з інфляцією у технологічно відсталій монополізованій економіці [231, 30–55]. Однак ринкова економіка неможлива без періодичної інфляції, боротьба з якою постійно вимагає нових форм і методів.

*Основи антиінфляційної політики*

Найбільш істотним негативним явищем в економіці України на етапі її ринкового реформування виявилася інфляція. Період 1992–1994 рр. характеризується надзвичайно високим рівнем інфляції, «обвальним» зростанням цін, послабленням контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємств. За даними Світового банку, рівень інфляції в Україні в другій половині 1993 р. був найвищим у світі. Якщо 1992 р. він зріс у 21 раз, то за 1993 р. – у 103 рази. І хоча 1994 р. цей показник дещо знизився, все ж сталося це не в результаті проведення комплексних реформ, якісних змін у системі державних фінансів і запровадження цінової лібералізації, а через відстрочення бюджетних виплат і небувале зростання заборгованості бюджету.

До інфляційних факторів, які мали місце протягом останніх років, належать:

- а) надвисоке підняття цін на енергоносії та основні види сировини і матеріалів;
- б) збільшення наявної грошової маси за рахунок додаткової емісії грошей;
- г) зростання безготівкового обігу як наслідок кредитування низькорентабельних і збиткових підприємств;
- д) монопольне ціноутворення в умовах монополізації більшості видів промислового виробництва, що веде до диктатного підвищення цін виробниками, оскільки споживачі позбавлені вибору, а стримуючий контроль за цінами – відсутній.

Спочатку економіці була властива інфляція затрат, оскільки випереджаючими темпами зростали ціни на енергоносії та первинну сировину, а кожна наступна хвиля підвищення цін починалася з палива і сировини. Періодичне випереджаюче підвищення цін на енергоносії було імпульсом до загального зростання цін та інфляції.

Підвищення підприємствами цін на власну продукцію з метою покриття зростаючих затрат дало поштовх до подальшого розвитку інфляційних процесів. При цьому типі інфляції зростання грошової маси є результатом підвищення цін. Незважаючи на дедалі зростаючу грошову емісію, виникла нестача оборотних засобів підприємств для розрахунків зі своїми постачальниками (криза платежів) і для зарплати. Як наслідок, склалася типова інфляційна спіраль: підвищення цін веде до збільшення затрат (і в тому числі – зарплати), яке вимагає збільшення



грошової маси, а останнє, у свою чергу веде до нового витка зростання цін.

Таким чином, інфляція в Україні являє собою поєднання інфляції попиту та інфляції затрат, що значно ускладнює здійснення антиінфляційної політики.

До листопада 1995 р. рівень цін в Україні зріс порівняно з груднем 1990 р. у 37 тис. разів. Одночасно з підвищенням цін відбувалося падіння валютного (доларового) курсу українського карбованця.

Статистичні дані свідчать про те, як місяць у місяць розвивався інфляційний процес, і відповідно зростали середні оптові та роздрібні ціни. Це явище перетворилося на могутній каталізатор спаду виробництва, загального зростання виробничих затрат і собівартості товарної продукції, що, у свою чергу підштовхувало виробників до чергового підвищення цін. Оптові ціни особливо швидко зростали у паливній і хімічній промисловості, електроенергетиці, чорній металургії та машинобудуванні, а з роздрібних цим характеризувалися ціни на продукти харчування, які протягом багатьох десятиріч були штучно занижені й дотувалися з держбюджету. Взагалі раніше роздрібні ціни в Україні ніколи не зростали такими темпами, і це викликало справжній шок в основній масі населення.

Випереджаюче зростання оптових цін руйнує безпосередньо виробничу сферу, гальмуючи або навіть припиняючи інвестиційні процеси. Водночас, хоча й повільніші, але теж досить бурхливі темпи зростання роздрібних цін руйнують соціальну сферу, пригнічують економічні інтереси людей до активної підприємницької та трудової діяльності, тобто діють у тому самому негативному напрямі.

Усе це викликало таке явище, як неплатоспроможність більшості юридичних і фізичних осіб, незважаючи на безперервне «накачування» грошового обігу дедалі більшою масою паперових грошей. За оцінкою ЄБРР, за 1992 р. неплатежі в Україні становили 40% ВВП. 1993 р. їх обсяги продовжували зростати, викликаючи різке скорочення і навіть припинення товарного виробництва на багатьох підприємствах.

За цих умов держава почала покривати зростаючий грошовий дефіцит найпростішим шляхом – емісією грошей, яка направлялася на покриття готівкового попиту, бюджетні дотації, кредитування виробників і споживачів (включаючи і явних банкрутів). Тільки у I кварталі 1993 р. для підтримки АПК було надано (в тих грошах) майже 1 трлн. крб. пільгових кредитів і близько

3 трлн. крб. фінансової допомоги [276, 3]. Величезної кредитної допомоги потребували й інші галузі народного господарства – у березні того ж року їм було надано кредит у 606 млрд. крб. для проведення заліку взаємних боргів [275, 2]. Загальна сума емісії готівки за січень–квітень 1993 р. досягла 598,3 млрд. крб., що у 10 разів перевищувало емісію за такий самий період 1992 р. [277, 5]. 1992 р. грошова маса (M2) зросла проти попереднього року в 11 разів, а в 1993 р. – відповідно, у 19 разів [106, 61]. Грошова емісія, як і ціни, швидко вийшла з-під державного контролю.

Грошові знаки (купоно-карбованці), випущені в Україні на початку 1992 р. замість російського рубля, почали катастрофічно знецінюватися. Бурхливе знецінення грошей підірвало виконання ними властивих їм ринкових функцій, і перш за все – стимулюючої. «З’їдаючи» фонди нагромадження і споживання, гіперінфляція загальмувала підприємницьку і трудову активність у країні.

Втративши контроль за емісією грошей, за рухом видатків і цін, грошового обігу і кредитних ресурсів, уряд тоді так і не знайшов надійних механізмів регулювання для активного впливу на інфляційні процеси та зменшення їх негативного впливу на економічне і соціальне становище в державі.

Цінова та інфляційна спіраль, яка стала розкручуватися з початку 1993 р., у другому півріччі знову пішла вгору. До кінця 1993 р., коли інфляційна спіраль розкрутилася до найвищої фази, банки змушені були додатково випустити в обіг величезну масу грошей. Це автоматично викликало черговий стрибок цін. Девальвація карбованця набула катастрофічного характеру. В листопаді уряд адміністративно запровадив його фіксований курс, що підхльоснуло активність тіньового валютного ринку.

Серед найбільш негативних наслідків того періоду слід відзначити: 1) серйозне порушення виробничої та фінансової систем функціонування економіки; 2) підрич схильності до заощадження практично в усіх економічних агентів; 3) руйнування на цій основі системи забезпечення відтворювальних процесів в економіці; 4) надмірну диференціацію населення, окремих галузей і регіонів за рівнем доходів.

Під впливом інфляції обсяги номінальних грошових доходів населення зростали, а його реальні доходи, у зв’язку з випереджаючим підвищенням роздрібних цін на товари і послуги, навпаки – зменшувалися. Методи індексації доходів не забезпечували компенсацію втрат від гіперінфляції. Тільки 1993 р.,

при зростанні цін за рік більш як у 100 разів, реальна зарплата зменшилася на 52%. Ефект від запровадження урядом пільг щодо оподаткування доходів молодабездпечених, багатодітних, чорнобильців, ветеранів тощо теж був мінімальним, оскільки самі оподатковувані доходи населення були мізерними і не встигали за зростанням цін.

Політика посилення державного контролю й регулювання (стримування цін, завищений обмінний курс, дуже високі податки) призвела до формування потужного тіньового сектора економіки в Україні. За відсутності ефективного контролю за формуванням доходів, більшість зусиль держави було сконцентровано на державному секторі, що скорочувався. Як наслідок, на фоні втрати державою значної частини доходів, які можна було б одержати шляхом проведення розумної податкової політики, основний тягар недофінансування ліг на сектор, який поки що був основою існування самої держави.

Таблиця 4–2.

**Індекси валового внутрішнього продукту (ВВП) та інфляції в Україні  
відсотків (разів) до попереднього року**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Валовий внутрішній продукт (ВВП) у 1992–1994рр. – Валовий суспільний продукт (ВСП)	90,2	91,5	75,0	87,8	90,0	97,0	98,1	99,8	105,8
Індекс споживчих цін, разів	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4	110,1	120,0	119,2	125,8

Аналіз даних табл. 4–2 [259, 31, 75; 260, 12] показує, що обвальне падіння надзвичайно високої інфляції 1992–1996 рр., призупинення спаду національного виробництва і тенденція до його підйому (з 2000 р.) визначились саме у період контрольованої інфляції 1997–2000 рр., коли остання не перевищувала 20–25%.

Таким чином, український досвід реформування економічної системи у 90-х рр. наочно доводить, що за всіх умов інфляція в цілісній сукупності своїх

характеристик виступає дестабілізуючим фактором економічного розвитку. І скільки б не наводити приклади про те, що в ряді країн «поєднуються» процеси зростання інфляції та процеси економічного зростання в цілому, негативна природа інфляції від цього не змінюється. Інфляція – це один з показників економічної ентропії, яка завжди несе в собі заряд руйнування і дестабілізації. В конкретних умовах тієї чи іншої країни ця руйнівна функція завуальована позитивними зрушеннями, і на поверхні опиняється «конструктивний» заряд інфляції. Однак цю оману слід сприймати належним чином. Інфляційний блокіратор ринкової системи дуже чутливий навколо біфуркаційної зони, коли інфляція раптово набирає обертів, і її «стриожування» вимагає значних зусиль суспільства.

### **4.3. Взаємодія ринку з інститутом державності**

#### **4.3.1. Подолання соціальної нерівності та бідності**

Ринкова економіка має ще одну істотну ваду: вона не гарантує соціальної рівності членів суспільства, а навпаки, живить соціальну нерівність. Матеріальний достаток людини, місце у суспільній ієрархії залежить не тільки від її здібностей, але й від багатьох інших факторів, не підвладних окремим індивідам. На перший погляд, нібито діє принцип «хочеш краще жити, краще працюй». Проте це правило є ефективним за умови, що в країні існує справедливий суспільний лад. Останнє ще є досить невизначеним: те, що є справедливим в одній країні, може бути несправедливим в іншій. Практика доводить, що і в найрозвинутішій країні, якою можна вважати США, життєвий рівень окремих верств населення є досить нерівномірним. У корумпованих суспільствах розрив між багатими і бідними ще більший. Ця реальність ринкового господарювання, в кінцевому рахунку, стимулює всі політичні протести проти ринкової системи як такої. Критика соціальної нерівності, бідності та різних можливостей громадян у ринковому суспільстві є наріжним каменем соціалістичного та комуністичного рухів.

Разом з тим, світовий досвід свідчить, що і в ринкових умовах ефективна держава здатна створювати надійні механізми соціального захисту людей.

Проблема соціальної справедливості передбачає передусім аналіз

механізму формування доходів населення.

Ринковий розподіл доходів без будь-якого втручання держави означає лише одну «справедливість»: доходи всіх власників факторів виробництва формуються на основі законів попиту і пропозиції, а також граничної продуктивності цих факторів. З цієї точки зору, наприклад, абсолютно справедливими будуть низький прибуток осіб некваліфікованої праці, і навпаки – високий прибуток осіб кваліфікованої праці. Як справедливо зазначається в навчальному посібнику «Курс економічної теорії», ринковий механізм ніяким чином не дає гарантованого рівня добробуту [175, 441].

Проте в країнах Заходу вже на початку ХХ ст. стали поширюватися концепції і доктрини, що покладають на державу завдання забезпечення таких прав людини, як право на певний стандарт добробуту.

У 50-ті рр. в США виникла концепція «революції в доходах», яка стверджувала, що в умовах сучасного капіталізму існує «стала тенденція» до зменшення нерівності в доходах. Так, С.Кузнец у своїй праці «Частки в доходах і заощадженнях вищих за доходами груп» стверджував, що спостерігається зниження частки вищих груп у всій сукупності доходів населення. Наприклад, частка 1% населення США, що одержувало найвищі доходи, зменшилася з 13% (у середньому за 1919–1938 рр.) усіх особистих доходів до 8,5% (у 1948 р.) [30, 28].

Ідея вирівнювання доходів була відразу ж підхоплена не тільки вченими, економістами, але й політиками. Останні в особі Д.Ейзенхауера стали говорити про «соціальну революцію в США». З часом вона нібито перекинулася до Західної Європи, про що повідомив голландський економіст Тінберген [67, 23].

Співвідношення між низько- і високооплачуваними категоріями громадян у Японії становить 1:4, в Європі — в межах 1:7 (для порівняння: ця пропорція в Україні становить 1:30).

Однак аргументація на користь «вирівнювання доходів» не така вже бездоганна. За тими самими американськими даними, сума дивідендів, виплачених акціонерам за 1939–1969 рр., зросла в 4,4 раза, а нерозподілений прибуток, який залишився у розпорядженні керівництва корпорацій, – у 86 разів [62, 48].

У другій половині ХХ ст. виникла концепція «держави загального добробуту». Як і попередня, ця концепція робить один і той самий кінцевий висновок: з часом відбувається радикальне поліпшення рівня життя найманої робочої сили. Як зазначає Джон Ролс у книзі «Теорія справедливості», природні

права будь-якого члена суспільства можуть бути ущемлені лише в тому випадку, коли це необхідно для піднесення добробуту найбідніших [52]. П.Самуельсон включив до своєї фундаментальної праці «Економіка» спеціальний розділ під назвою «Якість життя: убогість і нерівність, екологія і зростання, любов і справедливість», у якому він спробував дати обґрунтування ідеї про зростання ролі держави в підвищенні життєвого рівня населення. «Держава загального добробуту за допомогою перерозподільного оподаткування і за допомогою можливостей, що надаються освітою, яка дозволяє послабити фактор нерівності стартових умов, злегка наблизилася до ідеї великої рівності» [243, 359].

Але коли настане «велика рівність», і чи настане взагалі – це ще досить дискусійне питання. З нашої точки зору, ринкова економіка може зробити дуже багато для піднесення життєвого рівня людини. Але її можливості не безмежні з огляду на недосконалість самої цієї системи. Тільки перехід цивілізації до більш досконалого господарського і політичного устрою, пов'язаного з подоланням ери індустріалізму, забезпечить і нові можливості щодо вирішення проблеми соціальної рівності. Поки що ж ринкова економіка за своєю суттю не може знищити нерівність у доходах і економічному становищі.

Україна, на жаль, протягом 90-х рр. опинилась серед країн на лише з високим, а й зростаючим рівнем бідності. Так, 2000 р. у більшій третини населення – 37% сукупні витрати у місяць були нижчими від межі малозабезпеченості (118,3 грн. на місяць). Майже три чверті населення – 72,5% 2000 р. мали середньодушові сукупні витрати близькі і менші за 1 дол. США до 6 грн. на день.

За 1990–2000 рр. суттєво знизилась калорійність харчування українських громадян, а також забезпеченість населення товарами тривалого користування. За ці роки з продуктів харчування збережено рівень споживання тільки картоплі, овочів та баштанних. Мабуть, єдиним в цьому ряду позитивним зрушенням є значний (у 1,65 рази) ріст забезпеченості населення приватними легковими автомобілями [259, 406, 422–424].

Президент України Л.Кучма у своєму щорічному посланні до Верховної Ради України на початку 2001 р. вперше привернув увагу законодавців і суспільства в цілому до бідності як однієї з найголовніших проблем соціально-економічного розвитку країни на наступний період.

Стратегічними напрямками подолання бідності є:

- розвиток зайнятості та ринку праці;

- підвищення доходів від трудової діяльності;
- вдосконалення системи загальнообов'язкового державного страхування;
- запровадження консолідованої системи підтримки інвалідів;
- соціальна підтримка інвалідів;
- соціальна підтримка сімей з дітьми та дітей, позбавлених батьківського піклування.

В кінці 2001 року уряд України затвердив Комплексну програму забезпечення реалізації Стратешії подолання бідності, яка розрахована на період 2009 року. На першому етапі реалізації програми (2001–2002 роки) передбачається втілити низку заходів для стабілізації рівня життя й усунення найбільш гострих проявів бідності. На другому (2003–2004) передбачається створення передумов для стабільного зростання доходів населення та зменшення рівня бідності. На третьому (2005–2009) – завершення переорієнтації економічних процесів на ефективніше задоволення потреб населення.

Хоча бідність і соціальна нерівність становить одну з корінних рис ринкової економіки, однак, було б незаслуженим применшувати той прогрес, якого досягли розвинуті країни в розв'язанні проблем життєвого рівня своїх народів. Цей досвід є надзвичайно корисним для тих держав, які стають на шлях демократичних перетворень.

Життєвий стандарт суспільства багато в чому визначається системою соціального забезпечення, що діє в країні. 1935 р. у США було прийнято Закон про соціальне забезпечення, який президент Ф.Рузвельт розглядав як «наріжний камінь у системі, яка створюється, але аж ніяк не завершена». Протягом наступних шести десятиріч розширення ролі держави у розв'язанні проблем соціального забезпечення дістало своє вираження як у збільшенні масштабів фінансування соціальних програм та коригуванні їх законодавчих основ, так і у визначенні основних соціальних пріоритетів, розробці та впровадженні заходів, які б стимулювали розвиток соціальних програм приватного сектора, особисту відповідальність працездатних громадян за самозабезпечення себе і своєї сім'ї.

Понад 80 млн. американців щомісяця (або щотижня) одержують допомогу за державними програмами соціального страхування і допомоги. Оподаткування цієї допомоги значною мірою лімітоване, що є ще однією формою державної підтримки низькодоходних верств населення. Сума федеральних податків,

виплачених 1994 р. на грошові трансферти, становила в США 0,07% ВВП, що є найменшим показником серед країн ОЕСР, по яких є аналогічні дані. У Нідерландах він досягає 5,86%, у Швеції – 5,3%, у Данії – 3,91% ВВП [44, 15; 48, 44–50].

За оцінкою на 1997 р., загальний обсяг державних витрат на соціальні цілі становив близько 1,7 трлн. дол., у тому числі федеральні витрати досягли 1,019 трлн. дол., уперше перевищивши межу 1 трлн. дол. [61, 332, 372].

Дуже характерна закономірність: протягом 30–90-х рр. державні соціальні витрати в США збільшувалися випереджаючими порівняно із зростанням ВВП темпами. 1996 р. федеральні витрати на соціальні цілі відносно ВВП становили 13,2% (проти 5,2% – у 1960 р.) [8, 171–173; 61, 332, 372, 447]. Якщо порівняти систему фінансування соціальної сфери в Україні (за «залишковим принципом») з аналогічною системою США (за принципом «випереджаючого розвитку»), то не знадобиться великих зусиль, щоб констатувати наше дуже значне відставання.

Програми страхування по старості, непрацездатності, на випадок втрати годувальника, а також медичного страхування «Медикер» стали найбільшими статтями витратної частини федерального бюджету. У 1998 р. на них припадало, за попередніми оцінками, 572 млрд. дол., або 34,6% загальної суми федеральних витрат (проти 15% – 1966 р.). У федеральному бюджеті частка цих програм у загальних федеральних витратах за оцінкою на 2004 р. становить 38,7% [177, 19–30].

Основною програмою державного соціального страхування в Сполучених Штатах є Загальна федеральна програма, що об'єднала з 1956 р. страхування за віком (введене в 1935 р.), на випадок втрати годувальника (1939 р.), через непрацездатність, не пов'язану з виробництвом (1956 р.). За період 1950–1995 рр. чисельність одержувачів допомоги за цією програмою збільшилася в 12 разів і перевищила 43 млн. чол. (див. табл. 4–3).

Починаючи з 1993 р., щорічна сума виплат за Загальною федеральною програмою становить більш як 300 млрд. дол.; з них 68% припадає на виплати пенсіонерам за віком та їх утриманцям, 22% – тим, що втратили годувальника, 10% – пенсіонерам за інвалідністю та їх утриманцям. За чисельністю учасників (70%), масштабами виплат (68%) у Загальній федеральній програмі домінує страхування за віком. До 1997 р. пенсії по лінії державного соціального **страхування по старості одержували 90% американських домогосподарств**. За офіційними оцінками, у першій половині ХХІ сторіччя витрати з пенсійного і медичного



забезпечення відносно ВВП збільшаться з 8,6 до 19,3% [12, 97].

У січні 1997 р. Консультативна рада з проблем соціального забезпечення подала доповідь, у якій містяться альтернативні варіанти рекомендацій щодо подальшого функціонування системи пенсійного забезпечення. Запропоновані варіанти передбачають як традиційні заходи (підвищення віку виходу на пенсію, коригування індексації пенсій, їх оподаткування понад певний рівень, збільшення внесків за програмою пенсійного страхування), так і пов'язані із здійсненням тією чи іншою мірою концепції приватизації пенсійного забезпечення.

Табл. 4–3

**Чисельність одержувачів допомоги за Загальною федеральною програмою (млн. чол.)**

Роки	Усього	Пенсіонери за віком та їх утриманці	Ті, що втратили годувальника	Пенсіонери за інвалідністю та їх утриманці
1950	3,5	3,0	0,5	–
1960	14,8	12,4	1,9	0,5
1970	26,2	20,9	3,8	1,5
1980	35,6	23,3	7,6	4,7
1990	39,8	28,3	7,2	4,3
1991	40,6	28,8	7,3	4,5
1992	41,5	29,3	7,3	4,9
1993	42,2	29,6	7,9	5,3
1994	42,9	29,9	7,4	5,6
1995	43,4	30,1	7,4	5,9

*Джерело: Statistical Abstract of the U.S. – 1972. – P. 286; 1995. – P. 381; 1996. – P. 375; 1997. – P. 379.*

В умовах обмеженості ресурсів, а також зростання ризиків зниження реальних доходів і соціальної захищеності в трудовій сфері дедалі більше визнання в США здобувають нові ідеї щодо механізму і форм допомоги. У 80–90-ті рр. вони дістали своє вираження в переорієнтації соціальних програм з утримання незаможних на досягнення ними економічної незалежності, в

перерозподілі бюджетних асигнувань, у децентралізації соціальної допомоги.

Враховуючи небезпеку тривалої залежності від допомоги бідним сім'ям з дітьми для малоосвічених жінок, які не мають трудового досвіду (і особливо – для незаміжніх жінок, які не закінчили середню школу, з дітьми), деякі штати (наприклад, Міннесота) надавали їм можливість здобути професійну підготовку і почати власну справу. При цьому протягом обмеженого часу з того моменту, як вони починали працювати, за ними зберігалось право на допомогу. Одночасно вони могли одержати позики, що дозволяли їм зайнятися дрібним підприємництвом.

Переорієнтація з програм грошової та натуральної допомоги на підвищення конкурентоспроможності реципієнтів на ринку праці, розпочата в ряді штатів у 80-ті рр., була законодавчо закріплена в масштабах країни в 1996 р. Згідно із Законом про особисту відповідальність і можливості працевлаштування (що набрав чинності 1 липня 1997 р.), одержувачів допомоги зобов'язали трудитися. Так, реципієнти продовольчих талонів віком 18–50 років, які не мають утриманців, повинні працювати в середньому не менш як 20 годин на тиждень, з наступним збільшенням мінімального робочого часу до 30 годин на тиждень або зайнятися професійною перепідготовкою. В іншому випадку вони зможуть одержувати талони максимум протягом трьох місяців кожні три роки. Одночасно федеральні асигнування на програми зайнятості та перепідготовки для одержувачів талонів буде збільшено з 79 млн. дол. у 1997 фінансовому році до 90 млн. дол. у 2002 фінансовому році. Інакше кажучи, реформа соціальної допомоги, здійснена 1996 р. у масштабах США, по суті, узаконила принцип, згідно з яким той, хто здатний трудитися, зобов'язаний знайти собі роботу.

#### **4.3.2. Основи державного регулювання ринкової економіки**

Державне регулювання економіки має глибоке історичне коріння. У період раннього капіталізму в Європі існував централізований контроль над цінами, якістю товарів і послуг, процентними ставками і зовнішньою торгівлею.

Меркантилісти – піонери нормативної економічної теорії – писали про те, що тільки детальне керівництво з боку уряду здатне забезпечити порядок у господарській сфері. Вони бачили в державному керівництві засіб, який забезпечує соціальну справедливість.

З переходом до капіталізму та вільної конкуренції багато заповідей меркантилістів було забуто. Підхід основоположників класичної економічної теорії, що лімітували державне втручання в господарське життя, має історичне пояснення. До того часу «вершителями долі» в економіці стали ринок і свобода вибору. В економічному розумінні свобода передбачає дві головні складові: захищене законом право приватної власності та самостійність прийняття рішень. У XVIII–XIX ст. економічна роль держави зводилася в основному до охорони цих первісних прав. XX ст. було ознаменовано майже повсюдним зміцненням економічної присутності держави.

Посилення державного регулювання чималою мірою диктувалося цілями підготовки та ведення воєн, підтримання обороноздатності країн. Розроблялася ціла система заходів, які включали примусове картелювання (Німеччина), протекціонізм (Японія). Формувалися воєнно-промислові комплекси, що мали тісний зв'язок з усіма структурами влади. Державне регулювання економіки зумовлювалося також необхідністю здійснення соціальної політики, взагалі стратегії соціалізації в широкому розумінні. Колективне споживання або задоволення суспільних потреб (охорона здоров'я, освіта, підтримка незаможних тощо) неможливі без використання державних установ і організацій. І нарешті, могутньої державної підтримки потребували фундаментальна наука і захист навколишнього середовища.

Державне регулювання, таким чином, зумовлене появою нових економічних потреб, з якими ринок за своєю природою не може справитися.

У найузагальненішому вигляді державне регулювання економіки в умовах ринкового господарства являє собою систему заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, здійснюваних правочинними державними установами і громадськими організаціями з метою стабілізації та пристосування існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінюються.

З розвитком ринкового господарства виникали і загострювалися економічні та соціальні проблеми, які не могли бути вирішені автоматично на базі приватної власності. З'явилася потреба у значних інвестиціях, малорентабельних або нерентабельних з точки зору приватного капіталу, але необхідних для продовження відтворення в національних масштабах. Галузеві та загальногосподарські кризи, масове безробіття, порушення в грошовому обігу, загострення конкуренції на світових ринках вимагали державної економічної політики.

У сучасних умовах державне регулювання економіки є складовою відтворення. Воно вирішує різні завдання: стимулювання економічного зростання, регулювання зайнятості, заохочення прогресивних зрушень у галузевій і регіональній структурах, підтримання експорту. Конкретні напрями, форми, масштаби державного регулювання економіки визначаються характером і гостротою економічних і соціальних проблем у тій чи іншій країні в конкретний період.

Суб'єктами економічної політики є носії, виразники і виконавці господарських інтересів. Носії господарських інтересів – це соціальні групи, що відрізняються одна від одної за рядом ознак: за майновою, за доходами, за видами діяльності при аналогічних доходах, за професіями, за галузевими і регіональними інтересами. Це наймані робітники і господарі підприємств, фермери і землевласники, дрібні та великі підприємці, керівники та акціонери, державні службовці тощо. У кожній з цих груп є свої інтереси, зумовлені їх соціально-економічним становищем, а також належністю до того чи іншого регіону або виду діяльності.

Об'єкти державного регулювання економіки – це сфери, галузі, регіони, а також ситуації, явища й умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, що не розв'язуються автоматично або розв'язуються у віддаленому майбутньому, тоді як зняття цих проблем є настійно необхідним для нормального функціонування економіки і підтримання соціальної стабільності.

Основними об'єктами державного регулювання економіки є:

- економічний цикл;
- секторальна, галузева і регіональна структури господарства;
- умови нагромадження капіталу;
- зайнятість;
- грошовий обіг;
- платіжний баланс;
- ціни;
- НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, що мають на меті розробку і реалізацію наукових ідей);
- умови конкуренції;

- соціальні відносини (включаючи відносини між роботодавцями і тим, хто працює за наймом), а також соціальне забезпечення;
- підготовка і перепідготовка кадрів;
- навколишнє середовище;
- зовнішньоекономічні зв'язки.

Очевидно, перераховані об'єкти можуть мати абсолютно різний характер, вони охоплюють макроекономічні явища і процеси (господарський цикл, нагромадження капіталу в масштабах країни, окремі галузі, територіальні комплекси і навіть відносини між суб'єктами), умови конкуренції, відносини між профспілками і об'єднаннями підприємців, між державними органами регулювання.

Об'єкти державного регулювання економіки розрізняються залежно від рівня вирішуваних ними завдань. Це такі ієрархічні рівні: фірми; регіону; галузі; сектора економіки (промисловість, сільське господарство, послуги); господарства в цілому (господарський цикл, грошовий обіг, НДДКР, ціни); глобальний (соціальні відносини, екологія); наднаціональний (економіко-політичні відносини із зарубіжними країнами, інтеграційні процеси).

Генеральними цілями державного регулювання економіки є економічна безпека і соціальна захищеність, а також зміцнення існуючого суспільного ладу і надання йому прогресивної динаміки.

Засоби державного регулювання поділяються на адміністративні та економічні. Перші базуються на силі державної влади і включають заходи заборони, дозволу і примусу, другі поділяються на засоби грошово-кредитної та бюджетної політики.

Основними економічними засобами регулювання економіки виступають: 1) регулювання дисконтної ставки (дисконтна політика, здійснювана центральним банком); 2) встановлення і зміна розмірів мінімальних резервів, які фінансові інститути країни зобов'язані зберігати в центральному банку; 3) операції державних установ на ринку цінних паперів (емісія державних зобов'язань, торгівля ними та їх погашення).

За допомогою цих інструментів держава прагне змінити співвідношення попиту і пропозиції на фінансовому ринку (ринку позичкових капіталів) у бажаному напрямі. У міру відносного зниження ролі ринків вільних капіталів у фінансуванні капіталовкладень, і особливо у зв'язку з послабленням ролі фондової біржі та зростанням самозабезпечення великих компаній фінансовими

засобами, дієвість цих інструментів у найрозвинутіших країнах дещо зменшилася.

Пряме державне господарське регулювання здійснюється засобами бюджетної політики. Проект бюджету щорічно обговорюється і приймається законодавчим органом. У ході цього обговорення особливо чітко проявляються інтереси окремих політичних партій і фракцій, які підтримують прийняття тих чи інших рішень або, навпаки, перешкоджають йому. Після завершення фінансового року повноважні представники виконавчої влади звітують про свою діяльність з мобілізації доходів і здійснення затрат відповідно до закону про бюджет, прийнятому у попередньому році. Тут знову розпалюються політичні пристрасті, робляться спроби «взяти реванш» за раніше упущені позиції.

Державний сектор являє собою комплекс господарських об'єктів, які цілком або частково належать центральним і місцевим державним органам. У багатьох країнах державний сектор існував задовго до розвитку капіталізму (пошта, частково транспортна служба, виготовлення зброї тощо). З становленням системи державного регулювання економіки держава будувала і викупувала у приватних власників господарські об'єкти, головним чином – у сфері інфраструктури і важкої промисловості, функціонування яких завжди було вигідним і необхідним для економіки країни, але не завжди – з точки зору приватного капіталу.

В одних країнах державний сектор виник в основному в результаті націоналізації ряду галузей і підприємств (у Франції, Італії, Великобританії, Австрії), а в інших – держава будувала або придбавала господарські об'єкти, що розоряються (у США, Швеції, Японії). У першій групі країн частка державного сектора в національному багатстві є вищою, ніж у другій.

Значна частина державного сектора – це об'єкти інфраструктури, які в більшості своїй є нерентабельними. Ще частину його складають державні підприємства в сировинних і енергетичних галузях, де потрібні великі інвестиції, а оборотність капіталу є повільною. Як правило, рентабельність державних фірм нижча, ніж приватних. Третя частина державного сектора – це пакети акцій змішаних приватно-державних компаній.

Існування в умовах ринкового господарства секторів, які у своїй діяльності керуються принципами, дещо відмінними від принципів приватних фірм, дозволяє використати державний сектор для вирішення загальнодержавних економічних завдань, а також для підвищення прибутковості приватного

господарства.

Державний сектор активно використовується як засіб державного регулювання економіки. Так, в умовах погіршення кон'юнктури, депресії або кризи, коли приватні капіталовкладення скорочуються, інвестиції в державний сектор, як правило, зростають. У такий спосіб урядові органи прагнуть протидіяти спадові виробництва і зростанню безробіття. Державний сектор відіграє помітну роль у державній структурній політиці. Держава створює нові або розширює і реконструює старі об'єкти в тих сферах діяльності, галузях або регіонах, куди приватний капітал припливає недостатньо. Так, державний сектор відіграє величезну роль у НДДКР, підготовці та перепідготовці кадрів. Державні фірми займаються також зовнішньою торгівлею і вивезенням капіталу за кордон, нерідко виступаючи піонерами у впровадженні національного капіталу до якої-небудь країни.

Деякі дослідники вважають, що державний сектор слугує доповненням до приватного сектора країни. На нашу думку, це не зовсім так. Розміри державного сектора, його частка в національній економіці визначаються стратегією держави всередині країни та щодо світового співтовариства.

Поряд з перерахованими інструментами державного регулювання економіки, що мають внутрішньоекономічну спрямованість, існує арсенал засобів зовнішньоекономічного регулювання: стимулювання експорту товарів, послуг і капіталів; введення або зміна мита у зовнішній торгівлі; залучення або обмеження доступу іноземного капіталу в економіку країни, зміна умов його функціонування; якісна селекція (з точки зору галузевої спрямованості та технічного рівня) капіталу, що надходить з-за кордону; участь у міжнародних економічних організаціях, інтеграційних державних об'єднаннях.

Ефективність державного регулювання економіки вирішальною мірою визначається її цільовою функцією. Одна справа, коли економіка націлена на всебічний розвиток споживчого сектора, і зовсім інша – коли переважають мілітаристські настрої. Виваженість цілей і засобів їх досягнення – головна умова реалізації потенціалу ринкової економіки.

Структурна трансформація як система, що самоорганізується і спрямована на нейтралізацію економічних блокіраторів, передбачає наявність ефективного інституту державності. Історія показує, що немає і не може бути ефективною соціально орієнтованої ринкової економіки, яка б базувалася на сучасних

науково-технічних досягненнях, без активної регулюючої ролі держави.

Проблему ролі держави в сучасній ринковій економіці фундаментально розкрито у Звіті Світового банку за 1997 р. «Держави в мінливому світі» [219]. Один з ґрунтовних коментарів цього звіту вміщено в російській пресі [216, 188–223].

У вступному слові до Звіту Президент Світового банку Д.Вульфенсон підкреслив: «Історія з наполегливістю повторює, що хороший уряд – це не розкіш, а життєва необхідність. Без ефективної держави сталий розвиток, і економічний, і соціальний, неможливий».

Шляхів, які ведуть до ефективної держави, безліч, і вони різноманітні. У Звіті не робиться спроба запропонувати єдиний рецепт реформування держави, придатний для всього світу. Однак у ньому передбачено певну процедуру щодо керівництва цими зусиллями у формі двоступінчастої стратегії.

По-перше, необхідно порівнювати дії держави з її потенціалом. Численні держави намагаються зробити надто багато, володіючи обмеженими ресурсами і можливостями. Більша концентрація уваги урядів на їх основній діяльності, що є критичною для розвитку, підвищить ефективність їх роботи.

По-друге, слід шукати шляхи зміцнення потенціалу держави за рахунок надання нової енергії суспільним інститутам. Звіт приділяє особливу увагу механізмам, які, з одного боку, стимулюють кращу і гнучкішу роботу офіційних осіб, а з іншого – обмежують прояви волюнтаризму і корупції.

Само собою зрозуміло, що будівництво більш ефективної держави для підтримання сталого розвитку і зменшення бідності є далеко не легкою справою. В ряді ситуацій багато людей мають обґрунтований інтерес у збереженні держави в тому вигляді, в якому вона є. Подолання їх опозиції вимагає часу і політичних зусиль. У Звіті показано, як відкрити і розширити можливості реформ за допомогою ретельного дотримання етапів реформування та використання механізмів компенсації втрат.

Нагромаджений досвід говорить про те, що держава перебуває в центрі економічного і соціального розвитку, але не як безпосереднє джерело зростання, а як партнер, каталізатор і помічник. Світ змінюється, і разом з ним змінюються уявлення про роль держави в економічному і соціальному розвитку. Протягом останнього сторіччя функції держави значно розширилися, особливо – в промислово розвинутих країнах. Сьогодні державні видатки досягають майже половини ВВП у промислово розвинутих країнах і приблизно однієї чверті – в



країнах, які розвиваються.

Держава з більшими потенціальними можливостями може бути ефективнішою, але ефективність і потенціал держави, зазначають автори Звіту, – це не одне й те саме. Під потенціалом держави розуміється здатність ефективно проводити і пропагувати колективні заходи; ефективність – це результат використання певного потенціалу для задоволення попиту суспільства на відповідні блага. Держава може володіти значним потенціалом, не будучи досить ефективною, якщо цей потенціал не використовується в інтересах суспільства.

Шлях до більшої ефективності держави передбачає, передусім, концентрацію на фундаментальних завданнях і подолання її обмежених можливостей за рахунок встановлення партнерських відносин з діловим світом і громадянським суспільством.

Однак зниження або розмивання ролі держави не може бути самоціллю реформ. Навіть при більшій вибірковості, а також широкій опорі на громадян і приватні компанії поліпшення роботи центральних органів державної влади, як і раніше, необхідне для більш ефективного задоволення суспільних потреб. Для підвищення добробуту людей треба нарощувати потенціал держави.

Місія будь-якої держави ґрунтується на виконанні п'яти фундаментальних завдань, без чого неможливий сталий, всеосяжний розвиток:

- затвердження основ законності;
- підтримання збалансованої політичної обстановки, не схильної до викривлень, включаючи забезпечення макроекономічної стабільності;
- інвестиції в основи соціального забезпечення і в інфраструктуру;
- підтримка незахищених груп населення;
- захист навколишнього середовища.

Хоча значення цих основ давно загально визнано, з'являються все нові ідеї щодо належної пропорції ринкових і державних механізмів їх забезпечення. Найважливіше те, що, як тепер стає очевидним, ринок і уряд взаємно доповнюють один одного: держава необхідна для створення відповідних інституціональних основ ринку. Довіра до уряду, передбачуваність його заходів, а також послідовність їх здійснення можуть виявитися не менш важливими для залучення приватних інвестицій, ніж власне їх зміст.

Результати спеціально проведеного для вказаного Звіту опитування підприємств, які діють на внутрішньому ринку (у його формальному і

неформальному секторах) у 69 країнах світу, підтверджують, що в багатьох країнах відсутні базові інституціональні основи для ринкового розвитку. Багато держав погано справляються зі своїми основними функціями: вони не спроможні забезпечити законність і правопорядок, захист власності громадян, передбачуваність реалізації власних законодавчих постанов і практичних заходів. Такі держави не викликають довіри в інвесторів, і від цього потерпають економічне зростання та інвестиції.

У Звіті було зроблено розрахунок «індексу довіри», який вказував на те, що існує міцний взаємозв'язок між рівнем довіри до уряду в країні, а також показниками економічного зростання та інвестицій. Особливо низьким індекс довіри приватних підприємців до держави є у країнах СНД: якщо по високорозвинутих країнах ОЕСР прийняти його за 1, то в країнах СНД він опускається майже до 0,6.

Проблеми неефективності та корупції, що зберігається, не є суто політичними. Написання законів – відносно проста частина завдання. Значно важче забезпечити їх виконання, щоб можна було скористатися перевагами правової держави. Для формування обмежувальних механізмів, вбудованих в основні державні інститути, безумовно, потрібний час. Основний момент ефективної стратегії в цій галузі полягає у скороченні можливостей для корупції за рахунок обмеження прав державних органів діяти волюнтаристськи.

Лібералізація контролю над зовнішньою торгівлею, усунення бар'єрів для проникнення приватних компаній на ринки і приватизація державних підприємств, забезпечуючи розвиток конкуренції, сприятимуть боротьбі з корупцією. Проведення таких реформ не повинно бути половинчастим. Адже реформи, що відкривають перед приватними підприємцями двері до закритих секторів економіки, але залишають це на розсуд державних чиновників (замість використання відкритої процедури, що ґрунтується на конкуренції), також створюють сприятливий ґрунт для корупції.

Високий рівень злочинності та насильства у ставленні до особистості, в поєднанні з непередбачуваністю дій судових органів, призводить до «синдрому беззаконня». Непередбачувані та довільні дії державних органів часто ускладнюють процес розвитку, не тільки не сприяючи зростанню, але й підриваючи довіру до держави, завдаючи шкоди ринковому розвитку.

Для забезпечення сталого розвитку країни держава повинна постійно

тримати під контролем суспільні відносини. Беззаконня надто часто пов'язане з явищем маргіналізації: для тих, хто опинився на узбіччі життя, порушення закону нерідко уявляється майже єдиним способом звернути увагу на своє становище. Автори доповіді вважають, що державна політика може забезпечити більш справедливий розподіл плодів економічного зростання, сприяти пом'якшенню нерівності та обмеженню бідності лише в тому випадку, коли сам уряд вважає забезпечення соціальних основ одним з пріоритетних напрямів своєї діяльності.

На сьогоднішній день надто часто ресурси і послуги, що надаються в рамках державних заходів і програм, не доходять до тих, хто потребує їх найбільше. У багатьох регіонах бідність залишається долею національних меншостей, жінок, а також населення «неперспективних районів». У багатьох країнах зростає розуміння того, що такі групи через свою ізоляцію від суспільних процесів є джерелом насильства і нестабільності.

У зв'язку з таким станом справ у Звіті робиться висновок про те, що державна політика має бути спрямована не просто на сприяння економічному зростанню, а на забезпечення справедливого розподілу плодів ринкового розвитку, особливо – шляхом інвестицій у початкову освіту й охорону здоров'я.

У Звіті підкреслюється, що навіть найкращі наміри уряду не зможуть задовольнити колективні потреби ефективно, якщо він не знатиме, які це потреби. Партнерство передбачає врахування думки всіх верств населення, і в тому числі – найбідніших. Тим часом у багатьох країнах можливість бути почутим розподілена так само нерівномірно, як і доходи. Інформованість усіх верств населення і прозорість діяльності держави є необхідними складовими підвищення довіри населення до діяльності держави.

У багатьох промислово розвинутих країнах державні системи соціальної підтримки зазнають фундаментальних змін. Економіки, що розвиваються, не можуть дозволити собі навіть усічених варіантів європейської системи. Незважаючи на всі відмінності в економічному і політичному житті окремих країн, на цьому етапі суспільного розвитку необхідні нові підходи до забезпечення економічної захищеності населення, які б базувалися на багатосторонній відповідальності держави, приватного сектора, суспільних структур, а також працездатних громадян.

Ефективне регулювання в суспільстві може сприяти конкуренції та інноваціям, обмежувати зловживання монопольною владою. При недостатньому

розвитку ринку держава спроможна стимулювати цей процес шляхом як використання субсидій на розвиток певних секторів економіки, так і створення та підтримки інфраструктури. Досвід приватизації показує, що її успіх багато в чому залежить від способу здійснення. Для одержання позитивних результатів потрібні відкритість процесу, довіра працівників, створення широкого кола власників.

У сфері охорони навколишнього середовища державне регулювання не є єдиним засобом. Останнім часом зростає кількість інноваційних і гнучких засобів стимулювання, що змушують виробників самих піклуватися про усунення результатів забруднення. Ці нові засоби, що ґрунтуються на суспільному тиску і ринкових механізмах, часто спрацьовують там, де законодавство виявляється неспроможним.

Таким чином, проведення продуманої політики за наявності державних інститутів, які мають потенціал для її втілення, може забезпечити значне прискорення економічного розвитку. У високорозвинутих країнах адміністративний потенціал є великим, а наявністю в них інституціональної структури і противаги обмежується волюнтаризм. Водночас перед країнами з перехідною економікою стоять серйозні проблеми. Деякі з цих країн успадкували хороший потенціал (висококваліфіковані кадри і устаткування), який би можна було успішно використати, але вони виявилися не організованими для того, щоб «грати нові ролі».

Як і раніше, завдання перетворення держави на ефективного помічника і регулятор залишається одним з найактуальніших у країнах з перехідною економікою. Процес переорієнтації діяльності держави перебуває в них на дуже ранній стадії, і, по суті, вона є заручником серйозних проблем, які виникають внаслідок її недостатньої підзвітності та слабкої прозорості.

При тих запаморочливих змінах, які охопили ринки, громадянські суспільства і глобальні сили, держава зазнає тиску, що змушує її ставати ефективнішою, але поки що вона адаптується недостатньо швидко для того, щоб витримувати заданий темп. Не дивно, що не існує єдиної моделі перетворень, і реформи часто здійснюються поволі, оскільки вимагають фундаментального переосмислення ролі різноманітних інститутів, а також взаємодії між громадянами і владою.

Досить важливий досвід державного регулювання економіки нагромаджено Японією. Як відомо, за масштабами національного надбання, що перебуває в розпорядженні держави, Японія помітно відстає від більшості індустріально

розвинутих країн. Проте післявоєнна японська економіка відрізняється від американської та західноєвропейських значно вищою мірою державної участі в економічній діяльності та державного втручання в економіку, що було особливо відчутним у перші післявоєнні 15–20 років.

В Японії державне регулювання економіки виступає у вигляді комплексу законодавчих, адміністративних і економічних дій уряду, націлених на гармонійний розвиток національної економіки і об'єднаних єдиною чіткою політикою.

Безпосереднім завданням державної економічної політики в Японії є створення для місцевих підприємств максимально вигідних умов, які сприяють їх інтеграції у міжнародну систему поділу праці.

Головні функції японської держави протягом усього післявоєнного періоду і сьогодні – це укладання програм економічного розвитку, вироблення загальних напрямів розвитку економіки країни на перспективу (5–10 років) і наступна реалізація цих програм у реальній економічній політиці. З усіх країн ринкової економіки (за винятком, можливо, Франції) лише Японія вдається до такого програмування економічного розвитку. Найчастіше приймаються п'ятирічні плани.

В останній економічній програмі, розрахованій до 2000 р., робився акцент на розвитку внутрішнього попиту і відповідному зниженні залежності економіки від експорту, на розширенні імпорту (особливо – готових промислових товарів і напівфабрикатів), стимулюванні іноземних інвестицій, збільшенні економічної допомоги, вирішенні проблеми заборгованості держав, що розвиваються, тощо.

Економічне програмування в Японії характеризується рядом особливостей. Головна з них полягає в тому, що офіційні програми мають не директивний, а рекомендаційний характер. Вони визначають не тільки конкретну мету економічного розвитку на певний період, але й необхідні для їх досягнення політичні заходи, а також загальнонаціональні політичні орієнтири, що імпонують народові (такі, як подвоєння національного доходу, захист навколишнього середовища, лібералізація імпорту тощо).

При розробці загальної програми враховуються і супутні проблеми, які, у свою чергу, вимагають рішення, та передбачається створення відповідних передумов для цього. Наприклад, планування контрольних цифр темпів зростання доповнюється розрахунками варіантів зростання цін, платіжного балансу, чисельності робочої сили тощо.

Важливою особливістю практики складання програм економічного

розвитку в Японії є максимально широке залучення до їх створення і обговорення представників найрізноманітніших організацій і об'єднань, завдяки чому забезпечується можливість участі населення у вирішенні економічних загальнонаціональних завдань.

Для розробки економічних програм створюються спеціальні консультативні ради різних рівнів. Це великі координуючі організації, куди входять державні чиновники, вчені, представники ділових кіл, профспілок, спілок споживачів, засобів масової інформації. Такі ради регулярно протягом року проводять загальні зустрічі та наради, в яких беруть участь, як правило, понад 100 чол. Прийняті в ході обговорення рішення врешті-решт відображають думку народу.

З боку держави за розробку економічних загальнонаціональних програм відповідає Управління економічного планування (УЕП).

У певному розумінні плани дозволяють стримувати або контролювати елементи анархії, що супроводжують ринкову економіку. Загальнодержавні програми виступають при цьому гарантами стабільності макроекономічних умов, що дозволяє кожному підприємству будувати програми свого розвитку як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективах.

Прийняті програми національного економічного розвитку справляють певний регламентуючий вплив на урядові організації та парламент країни, зокрема при формуванні річних державних бюджетів враховуються контрольні планові показники цих програм.

Програми окремих міністерств і відомств (наприклад, п'ятирічні плани шляхового або житлового будівництва тощо) розробляються на основі відповідних підрозділів діючої державної програми.

Вагому роль в успішному функціонуванні планових засад в японській економіці відіграє специфіка її організаційного компонента. Справа в тому, що економіці Японії властива деяка заорганізованість. Практично всі приватні підприємства – від найбільших до найдрібніших – об'єднані в різноманітні асоціації, федерації, спілки, кооперативи та інші види організацій за галузевою, товарною або функціональною ознакою (асоціації виробників автомобілів і електроніки, федерація чорної металургії, асоціація імпортерів лісу, сільськогосподарські кооперативи тощо). Між такими колегіальними органами і урядом існує двосторонній зв'язок. Від асоціацій до центру йдуть побажання їхніх членів, а назад, з центру – рекомендації уряду щодо реалізації обраної

країною основної лінії економічного розвитку, причому явне порушення цих рекомендацій не прийнятне.

Одним з дійових засобів державної економічної політики є вибір галузевих пріоритетів.

Система галузевих пріоритетів особливо активно й ефективно застосовувалася в 50–60-ті рр. Уряд визначав найважливіші галузі господарства, для яких створювалися сприятливі умови, що стимулювали їх випереджаючий розвиток. У 50-ті рр. це були металургія, вуглевидобування, судноплавство, електроенергетика, виробництво синтетичних волокон, хімічних добрив тощо. У співробітництві з діловими колами уряд визначав мету і засоби стимулювання через механізм податкових пільг і фінансування з державних джерел (а саме: інвестиції та кредити, що покривалися за рахунок вкладів населення у системі поштово-ощадних установ, а також вільної частини фондів національної пенсійної системи). Акумуляовані кошти направлялися безпосередньо різноманітним державним і громадським корпораціям на цілі інвестування. Приватний сектор фінансувався через такі організації та кредитні органи, як Корпорація з фінансування житлового будівництва, Японський банк розвитку, Експортно-імпортний банк Японії (ЕІБ), Корпорація з фінансування дрібних і середніх підприємств, тощо. У перші післявоєнні роки державне фінансування і кредити були найважливішою опорою промислової політики.

З другої половини 50-х і в 60-ті рр. до пріоритетних і перспективних галузей входили виробництво синтетичних волокон, нафтохімія, загальне машинобудування, електронна промисловість. Крім фінансової допомоги, уряд вдавався до таких стимулюючих заходів щодо цих галузей, як підтримка утворення картелів з метою відвернення зайвої конкуренції. Втручання держави проявлялося в контролюванні та координації інвестиційних програм у металургії, нафтохімії, нафтопереробці, целюлозно-паперовій промисловості та ряді інших галузей. Причому такий контроль здійснювався не в прямій директивній формі, а у вигляді так званого «адміністративного регулювання». Виробленню конкретних урядових рекомендацій передували погоджувальні наради представників уряду і ділових кіл відповідної галузі.

Після того, як багато галузей японської промисловості піднялися на рівень міжнародної конкурентоспроможності, загальний розвиток економіки країни досяг досить високих темпів (60-ті рр.). Тут було створено надійну систему

забезпечення і доставки основних видів енергоносіїв і сировини. Зміцніла валютна система Японії. Масштаби прямого втручання держави в діяльність японських корпорацій поступово скорочувалися.

У наступні роки (1975, 1980, 1990) Рада з промислової структури публікувала своє бачення майбутньої перспективи, причому акцент у цих прогнозах робився на розвитку галузей високих технологій (інтегральні схеми, комп'ютери, промислові роботи, продукція тонкої хімії, верстати з цифровим програмним управлінням, опрацювання інформації тощо). У цей період значною залишалася державна підтримка нових галузей і виробництв. Допомога держави мала вигляд прямої підтримки (фінансування загальнонаціональних наукових проєктів, надання пільгового податкового режиму для ризикованих проєктів, встановлення прискореного режиму амортизації лабораторного обладнання і промислового устаткування тощо) або вигляд побічного стимулювання.

Таким чином, японський досвід переконливо розкриває зростаючу роль інституту державності в удосконаленні механізму ринкової системи господарювання.

За допомогою органічної взаємодії адміністративних і економічних методів японській економіці вдається успішно нейтралізувати ринкові блокіратори та істотно наближати її до ринкової моделі, що самоорганізується і саморозвивається.

Проте для багатьох країн з перехідною економікою (зокрема для України) проблема створення нового інституту державності має безліч невирішених і дискусійних питань.

Одним з них є питання про роль механізму структурної трансформації, який самоорганізується, у перехідний період. Деякі дослідники вважають, що самоорганізація (а ринок – її класичний зразок) притаманна досить стійким системам і є малоефективною в період переходу від однієї системи до іншої. На їх думку, в умовах соціально-економічної трансформації принцип самоорганізації сприяє посиленню консервативної, захисної функції, поверненню економіки в колишній стан, укоріненню старих тенденцій [119, 4].

На наш погляд, ринок як такий, без регулятивного впливу держави, не є класичним прикладом самоорганізації. Саме в перехідний період повною мірою виявляється самоорганізуючий вплив централізованих засад економічної системи, оскільки в ході трансформації адміністративно-командної системи в ринкову



економіку остання відчуває максимальний вплив на траєкторію свого розвитку різноспрямованих сил, які намагаються зрушити її з рівноважного становища. Роль держави якісно розрізняється на етапах становлення, формування і в умовах функціонування вже сталої, добре відлагодженої та відрегульованої економіки ринкового типу. При цьому на останньому етапі її роль у виробничому і розподільному процесах зводиться до мінімуму, але у випадках стрімких відхилень – різко зростає і набуває антиблокуючого характеру.

Визначаючи напрям державного регулювання, треба враховувати, що сьогодні йдеться про економіку, яка має багато в чому неklasичний, нетрадиційний характер. Він пов'язаний з розірванням глибинних відтворювальних зв'язків в економіці, з переростанням спаду виробництва у руйнування економічних структур, з втратою ринків збуту тощо, що перешкоджає сталому відновленню зростання виробництва. Саме ці обставини та політика лібералізації цін дають критикам реформ привід заявити про серйозні прорахунки в економічній політиці 90-х рр., зв'язані з ослабленням ролі держави. На нашу думку, в Україні відбувалося не ослаблення ролі держави, а неефективний перерозподіл її управлінських функцій під гаслом процесів корпоратизації та приватизації. Пошук нової моделі, адекватної історичним умовам України, по суті, не починався через відсутність науково обгрунтованої стратегії структурної трансформації. Колишні господарські структури тільки видозмінювали свою форму, залишаючись носіями ідеології господарської системи.

Масштаби державного регулювання, його конкретні форми і методи істотно розрізняються по країнах. Вони відображають і історію, і традиції, і тип національної культури, і масштаби країни, і її геополітичне положення, і багато інших факторів. Тому було б неправильним намагатися знайти готові схеми. Це завдання завжди творче і тому вимагає ретельного пошуку відповідей на питання, що виникають. Не можна погодитися з тими, хто абсолютизує і перебільшує роль ринку, недооцінюючи роль держави. Але не праві й ті, хто перебільшує можливості сучасної держави, не визнаючи роль ринкового саморегулювання, стимулювання тощо. Треба шукати зважене, раціональне їх співвідношення.

Є деякі обставини і фактори, що визначають роль держави не просто як компенсатора недосконалостей ринку, а як носія функцій її виключної прерогативи. Це зумовлено тим, що суспільство являє собою досить складну структуру, а не атомістичне скупчення індивідів або господарських одиниць. У

нинішній час відбувається дедалі більша соціалізація індивідів і господарських утворень, вони включаються до певних спільностей, сукупностей та інших груп за своїми інтересами. Забезпечити баланс цих інтересів – найголовніше завдання інституту державності. Сьогодні дослідники дедалі більше усвідомлюють, що існують певні вищі національні або національно-державні інтереси. Вони виступають не тільки об'єктом у взаємовідносинах між країнами, але й мотивом, визначальною поведінкою, життям і політичною лінією кожної країни. Якщо це так, то слід переосмислити і саму природу, витоки і мету існування держави, покликаної бути гарантом і захисником загальнонаціональних інтересів. Завдання держави пов'язані не тільки зі створенням умов для функціонування ринку. Вони передбачають визнання її ролі у дотриманні балансу суспільних інтересів і соціальної стабільності, а також у захисті національних інтересів при проведенні як внутрішньої, так і зовнішньої політики.

Серед актуальних завдань держави на етапі становлення ринкової економіки – проблема нової системи відносин власності, притаманна багатокладній економіці. Вирішення цієї проблеми вимагають і сучасні високоорганізовані структури типу фінансово-промислових груп, що є «стовпами» сучасної ринкової економіки в усьому світі, і мале підприємництво (в тому числі – фермерські господарства). Їх створення не може бути пущене на самоплив, воно потребує чіткого ініціювання, регулювання і підтримки з боку держави. Нарешті, формування основних елементів ринкової економіки включає фінансовий і фондовий ринки, інститути регулювання ринку праці та зайнятості, інфраструктуру ринкової економіки в цілому, які навряд чи можуть скластися без активної регулюючої участі держави.

Досить поширеним є твердження про нібито низьку ефективність, притаманну державній власності. Це твердження належить до міфів, як і зворотне – про абсолютне верховенство і невичерпні переваги державної власності (причому йдеться не про тоталітарну систему, а про державну власність у рамках сучасної змішаної, багатокладної економіки).

Слід вважати некоректним і не відповідним дійсності поділ власності на державну і приватну. Існує муніципальна власність, що не є ні державною, ні приватною. Такою самою є природа кооперативної власності, власності громадських організацій (наприклад, церкви, яка відокремлена від держави і не є ні приватною, ні державною). Формуються зовсім нові, нетрадиційні структури.

Найбільші власники на Заході – пенсійні та страхові фонди. Звичайно, страховий поліс – це приватна власність кожного. Але йдеться про власність страхових компаній, які керують, скажімо, десятками мільярдів доларів або німецьких марок. Така компанія, безумовно, недержавна, але без великої натяжки її не можна назвати і приватною. Тому лобове протиставлення державної та приватної форм власності має надто сумнівний вигляд.

Щодо державної власності, то слід розрізняти два її типи. Є державна власність у комерційному секторі (що має форму, скажімо, акціонерних товариств зі стопроцентною участю в їх капіталі держави або з контрольним пакетом акцій, що належать їй), яка функціонує зовсім не гірше, ніж приватна або групова. Інша справа – некомерційний сектор державної власності: різноманітні системи інфраструктури, енергосистеми, транспортні системи, комунікації, аеропорти, авіаційні компанії; державна власність у сфері освіти, національної культури (пам'ятники, заповідники, національні музеї, бібліотеки тощо). У цьому секторі, з точки зору рентабельності, ефективність є нижчою, ніж у приватному. Подібні об'єкти не приносять прибутку, в усякому разі високого, тривалими є строки їх самоокупності. Тому приватним підприємцям не вигідно вкладати в них кошти і їх віддають державі. Але така власність, як справедливо помітив Л.Абалкін, неефективна не тому, що вона державна, а навпаки – вона державна, тому що неефективна і передана державі для виконання певних загальних важливих функцій. Що ж до її ефективності в комерційному плані, то вона розкривається опосередковано – через надання безплатних послуг у сфері освіти, підвищення кваліфікації кадрів, низькі тарифи на транспортні перевезення та електроенергію, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній. Для розуміння сьогоденної ситуації краще спиратися на теорію ніш, що визнає різноманіття форм власності та можливість знаходження для кожної з них свого раціонального місця, а також на ідеї про розщеплення відносин власності та подання їх у вигляді цілого пучка відносин [119, 8].

У питаннях структурної трансформації держава зобов'язана засобами промислової політики всіляко сприяти розвитку таких структур економіки, що відповідають критеріям розвинутої індустріальної країни. Було б серйозною помилкою не бачити, що стихійні ринкові тенденції штовхають Україну до паливно-сировинної спеціалізації, до втрати нагромадженого науково-технічного потенціалу і позицій у галузях високих технологій. Тому на цьому етапі держава

повинна збільшити обсяг державних капітальних вкладень як мінімум, до 3% ВВП (що зовсім не так багато навіть за ліберальними мірками), щоб використати їх для стимулювання приватних інвестицій, для прямої підтримки виробництва високих технологій, потенціально здатних зайняти позиції на світових ринках (космос, авіа- і суднобудування, атомна промисловість, енергомашинобудування, високотехнологічне зварювальне устаткування, деякі види озброєння тощо), для розвитку інфраструктури. Крім того, знадобляться зусилля і кошти для збереження значної частки внутрішнього ринку за вітчизняними виробниками (автомобільна промисловість, трактори і сільгоспмашини, харчова, легка, текстильна промисловість, сільське господарство). Слід підкреслити, що сьогодні, коли Україна не може за значною номенклатурою товарів і послуг нарівні конкурувати із західними державами на світових ринках, пріоритетним напрямом промислової політики держави повинно стати насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною продукцією вітчизняних товаровиробників.

Важливим обов'язком держави є проведення досить жорсткої макроекономічної політики, недопущення інфляції в таких розмірах, коли вона стає руйнівною.

Одне з центральних питань державного регулювання – проблема розробки стратегії соціально-економічних перетворень у країні, з чітким визначенням їх кінцевої мети, пріоритетів і етапів. Треба подолати примітивне і неповноцінне уявлення про соціальні видатки як про певне вимушене відрахування з тих коштів, які можна було б направити на розвиток виробництва і підвищення його ефективності. Це – рецидив залишкового принципу фінансування соціальної сфери. Сучасний підхід до вкладень у соціальну сферу ґрунтується на тому, що інвестиції в людину, в людський капітал є найефективнішими, що якість людського потенціалу – це найважливіший фактор економічного прогресу і підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни.

Останнім часом виникли і якісно нові функції держави, які раніше не були однозначно структуровані: вони пов'язані з поступовим становленням постіндустріального суспільства. До них можна віднести прийняття на себе державою зобов'язань у галузі створення, формування і підтримки фундаментальної науки і спеціальних зон для розробки сучасних технологій, проведення чітко сформульованої промислової політики, вирішення екологічних питань.

Таким чином, на сучасному етапі інститут державності, крім своєї функції

компенсатора недосконалостей ринкового механізму господарювання, покликаний забезпечити через систему принципів самоорганізації структурування економіки і сходження її на вищий якісний рівень цивілізації. Остання функція яскраво виражена в діяльності розвинутих країн.

## РОЗДІЛ 5.

# СТАНОВЛЕННЯ ЦІЛІСНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сьогодні в економічній науці став загально визнаним факт урахування в національних трансформаційних процесах загальносвітових тенденцій і закономірностей. Цю позицію досить чітко виклав І.Лукінов. У своїй фундаментальній книзі «Економічні трансформації» він зазначає: «У дії сукупних факторів економічного оновлення, відтворення і зростання все більш вирішальну каталізуючу функцію виконують новітні наукові відкриття, що забезпечують радикальні технологічні й суспільні перетворення. Вони охоплюють тепер майже всі сфери людської діяльності. Прискорюються темпи оновлюючих процесів, включаючи відмирання старих, народження і розвиток нових держав та їх могутніх інтеграційних утворень з властивими їм якісно новими структурами, господарськими і ринковими системами, а також механізмами соціально-економічного регулювання й управління» [178, 85].

Дійсно, людина не може побудувати двигун внутрішнього згорання або ядерний реактор без знання законів фізики. Так і пізнання структурної трансформації національних економік неможливе без знання логіки історичного процесу, закономірностей розвитку світового співтовариства в минулому, нині й у майбутньому. Чим складнішою є природа будь-якої системи, тим віддаленішим здається наочний взаємозв'язок частини і цілого. Але від цього підпорядкованість частини системі не зникає, а набуває формоутворення, які дедалі поглиблюються та «диктують» поведінку частин у рамках заданої системи. Світова економіка незримо «нав'язує» свою логіку національним структурним трансформаціям. Мабуть, правий В.Соколов, який стверджує, що «у перспективі зниження ролі національно-державних структур і зростання ролі транснаціональних можна вважати довгочасною тенденцією» [252, 20]. Національне не просто підпорядковане транснаціональному, а виступає іманентною структурою цілісного світового процесу.

Глобальний цивілізаційний процес кінця ХХ ст., що проявляється в усіх сферах людської діяльності, зумовлений двома основними причинами: по-перше, почастищенням кризових циклів, коли людство вступило, за висловом Ервіна

Ласло, в «епоху біфуркацій», породжену інтерференцією багатьох соціокультурних процесів на нестійкій межі самовинищення і екстенсивного розвитку техногенної цивілізації; по-друге, наростанням темпів самоорганізації нового інформаційного суспільства, ноосферні механізми якого, схоже, можуть стати гарантими м'якого сценарію виходу з планетарної кризи. У будь-якому випадку цивілізаційний процес характеризується загибеллю багатьох параметрів порядку, зростанням обсягу інформації та комунікативних зв'язків у режимі із загостренням, що породжує фрагментарність сприйняття світу, кризи самоідентифікації як особистості, так і соціальних груп, напруження у міжнаціональних і міжконфесійних відносинах, відносинах людини і природи, культури природничо-наукової та культури гуманітарної тощо.

Сьогодні доля цивілізації не може визначатися ні наймудрішими урядами, ні міжнародними організаціями, ні вченими доти, доки їх дії не будуть усвідомлено підтримані широкими верствами населення або, говорячи мовою постнеокласичної науки, доки не буде створене нове середовище, яке самоорганізується. Нове бачення світу, розуміння особистої відповідальності за його долю поступово стають неодмінною умовою виживання людства і кожного індивіда. Інакше кажучи, ми приходимо до необхідності формування, з урахуванням знань сучасної науки, цілісного бачення світу, в тому числі його економічної сфери.

Економічні перетворення, які відбуваються в тій чи іншій країні, за якими б сценаріями вони не здійснювалися, так чи інакше враховують загальні закономірності розвитку світового співтовариства.

І якщо комусь здається, що національна економіка може бути представлена позасвітовим співтовариством, то така «робінзонада» не має нічого спільного з дійсним процесом. Більше того, національні економіки самі відтворюють полотно світової цивілізаційної картини. І в цьому процесі, як і скрізь, є істинні художники і звичайні ремісники. Щоб досягти вершин майстерності, щоб активно впливати на хід світового трансформаційного процесу, національна економіка повинна досконало володіти всіма глибинними характеристиками природи світової цивілізації.

## 5.1. Світове господарство як синтез національних економік

### 5.1.1. Визначення національної економіки

Основоположником науки про національну економіку є німецький економіст Ф.Ліст (1789–1846). Його праця «Национальная система политической экономии» (1841 р.) – своєрідна реакція на ортодоксальну, «космополітичну» теорію А.Сміта і Д.Рікардо. На думку Ф.Ліста, універсальна і схоластична концепція класиків є непридатною для практичного використання. Ділова економічна система повинна спиратися на вірогідні історичні факти. Вона покликана роз'яснювати істинні національні інтереси, а не забивати голови практиків різними доктринальними міркуваннями.

Основні положення, висунуті Ф.Лістом у «Национальной системе политической экономии», можна звести до трьох взаємопов'язаних підходів: 1) теорії продуктивних сил; 2) концепції стадійного економічного розвитку; 3) положення про активну економічну роль держави [88, 32].

Теорію продуктивних сил пронизує ідея, згідно з якою створення суспільного багатства досягається не тільки через розрізнену індивідуальну діяльність людей, пов'язаних лише поділом праці та обміном. Для досягнення досконалих результатів, указує Ф.Ліст, необхідно, щоб різні індивіди були об'єднані розумово і матеріально і перебували у взаємодії. Збільшення продуктивних сил починається з окремої фабрики і потім поширюється до національної асоціації.

Нація, що об'єднує людей, являє собою єдине ціле. Вона – результат попереднього розвитку, відкриттів, удосконалень, традицій, досвіду, знань. Кожна окрема нація є продуктивною настільки, наскільки вона зуміла засвоїти цю спадщину від попередніх поколінь і збільшити її власними придбаннями, наскільки природні джерела, простір і географічне положення її території, чисельність населення та політична могутність дають їй можливість розвивати високою мірою і гармонійно всі сфери діяльності і поширювати свій моральний, розумовий, промисловий, торговельний і політичний вплив на інші відсталі нації і взагалі на весь світ.

Ф.Ліст не без підстав стверджував, що істинні багатство і добробут нації зумовлюються не кількістю мінових цінностей, а мірою розвитку продуктивних сил. Важливу роль при цьому відіграє політична могутність. Завдання політики –



об'єднати, цивілізувати нації, забезпечити їх існування і стійкість. Економічне виховання нації (термін Ліста) є важливішим за безпосереднє виробництво матеріальних цінностей. З теорією продуктивних сил пов'язане положення Ліста про стадії економічного розвитку.

Запропоновані ним стадії є досить умовними. Але важливо інше: щоб досягти розвинутого в економічному відношенні щабля, необхідною, вважає Ф.Ліст, є система заохочення і заступництва. Іншими словами, національна економіка дуже часто потребує протекціонізму.

Особливу увагу в праці Ф.Ліста приділено ролі держави. Він писав, що ми не зможемо зрозуміти народного господарства як органічного цілого, коли виключимо з нього найбільше господарство, яке так безперервно і так неухильно впливає на всі інші господарства. Ф.Ліст виділяє державну економіку, розуміючи під цим державні кошти уряду, споживання цих коштів і управління ними. Народна економіка стає національною економікою в тому випадку, коли держава охоплює цілу націю, що володіє самостійністю, здатністю здобувати стійкість і політичне значення.

Інтерес становлять міркування Ф.Ліста стосовно значення національної єдності й міцного політичного устрою. Він показав вплив політичної єдності й державного управління на економічний розвиток, на прогрес національного виробництва і примноження національного багатства.

### ***Національна економіка: цілі й результати***

У сучасному уявленні під національною економікою прийнято розуміти народне господарство конкретної країни. Це – сукупність усіх суб'єктів, поєднаних в єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками та інтересами. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг і духовних цінностей. Вона є продукт історичного розвитку певного суспільства і має свої сектори: приватний, змішаний, державний.

Національна економіка як цілісний організм характеризується такими ознаками: 1) загальним економічним простором з єдиним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальною кредитно-грошовою і фінансовою системами; 2) наявністю тісних економічних зв'язків між господарськими суб'єктами із загальним відтворювальним контуром; 3) територіальною визначеністю із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу і координаційну роль.

У національній економіці кожний суб'єкт, чи то господарство, фірма,

регіон або держава, включаючись до економічного простору, має свій інтерес. Узгодження інтересів зумовлюється об'єктивними економічними законами і знаходить своє втілення в національному економічному інтересі.

Національна економіка прагне до стабільності, ефективності, справедливості через забезпечення: 1) стабільного зростання національного обсягу виробництва; 2) високого і стабільного рівня зайнятості; 3) стабільного рівня цін; 4) підтримки рівноважного зовнішнього балансу.

Названі цілі досягаються через застосування певних інструментів макроекономічного регулювання, якими є: 1) фіскальна політика (оперування державним бюджетом через податкову систему і витрати держави); 2) грошово-кредитна політика (контроль за грошовою пропозицією через ставку процента, резервну норму та інші інструменти); 3) політика регулювання доходів (від вільного встановлення заробітної плати і цін до декретного контролю); 4) зовнішньоекономічна політика (торговельна політика, регулювання обмінного курсу).

Загальним і кінцевим результатами функціонування національної економіки є приріст національного багатства, обсягів прибуткових і потрібних суспільству товарів і послуг, найефективніше використання обмежених людських і матеріальних ресурсів.

### **5.1.2. Світове господарство та світовий ринок**

Дослідження світового господарства, що динамічно розвивається за сучасних умов, доцільно почати з аналізу основних рис, які характеризують спільність і різноманітність сучасного світу. При цьому надзвичайно важливо звільнитися від ряду догм, які ще панують у суспільній свідомості. Так, до останнього часу було поширеним уявлення про те, що світове господарство складається з трьох світів – «світу капіталізму», «світу соціалізму» і «третього світу». При цьому належність до «третього світу» традиційно вказувала на деякий, немов застиглий у своєму економічному розвитку, соціально і політично відсталий народногосподарський комплекс. Іноді замість «третього світу» у вітчизняній економічній і політичній літературі використовувався термін «світ, який розвивається», що, втім, також передбачало його певну ущербність. Ці уявлення входили до стрункої ідеологічної системи, всі компоненти якої працювали на одну ідею: основний зміст сучасної епохи розглядався як перехід від капіталізму до побудованого в ряді країн соціалізму.

Нині у зв'язку з відмовою від вчення про загальну кризу капіталізму і з розвалом соціалістичної системи виникла потреба об'єктивно відобразити сучасне

світове господарство у цілісності та різноманітності його структурних компонентів.

Світове господарство є результат тривалого історичного розвитку. Як цілісна система світове господарство сформувалося на межі XIX і XX ст. в результаті діяльності міжнародних корпорацій і створення колоніальних імперій. Ця система включала в себе різноманітні частини, які істотно розрізнялися за соціально-економічним рівнем і структурою народного господарства. Разом з тим розвиток цих різноманітних частин перебував під впливом загальносвітових процесів: розгортання промислової революції, кардинальних змін у продуктивних силах.

Об'єктивною основою формування світового господарства є суспільний поділ праці, що вийшов за рамки національних господарств і перетворив країни на ланки єдиного світового відтворювального процесу.

Економічна взаємодія на світовому рівні здійснюється як у сфері обігу, так і у сфері безпосереднього виробництва, як у формі обміну товарами і послугами, так і у вигляді виробничої кооперації на основі руху капіталів. Пряма взаємодія національних економік зазнає впливу і непрямих факторів, у тому числі політичних. Цей вплив може сприяти подальшому зближенню господарського життя окремих країн, тобто зумовлювати доцентрові тенденції у світовому господарстві. Разом з тим можливими є і відцентрові тенденції, за яких національні економічні інтереси превалюють над інтернаціональними і відбувається відокремлення економіки тієї чи іншої країни.

Протягом XX ст. економічна взаємодія країн у світовому масштабі активізувалася і охоплювала дедалі більший спектр економічних відносин. Іншими словами, відбувалася (і продовжується сьогодні) інтернаціоналізація господарського життя. В результаті інтернаціоналізації всіх економічних процесів сформувалася така структура світового господарства:

- 1) світовий ринок товарів і послуг;
- 2) світовий ринок капіталів;
- 3) світовий ринок робочої сили;
- 4) міжнародна валютна система;
- 5) міжнародна кредитно-фінансова система.

Крім того, інтернаціоналізація інтенсивно розвивається у сфері інформації, НДДКР, культури. Формується єдиний науково-інформаційний простір.

Суб'єктами світового господарства є:

- держави з їх народногосподарськими комплексами;
- транснаціональні корпорації;
- міжнародні організації та інститути.

Усе сказане дозволяє дати таке визначення світового господарства:

«Світове господарство є система національних господарств окремих країн, об'єднаних міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими і науково-технічними зв'язками» [214, 510].

У комплексі факторів, що спонукають країни до економічної взаємодії, найважливіше місце належить завданням індустріалізації країн, впровадження результатів науково-технічного прогресу. Саме вони багато в чому визначають характер і форми міжнародної взаємодії, специфіку участі в ній кожної окремої країни, характер торговельно-економічних, фінансових та інших взаємозв'язків між різними країнами. Це передбачає наявність величезної різноманітності країн з точки зору їх місця в структурі світового господарства, типів соціально-економічної організації виробництва і розподілу. Але в цій структурі досить виразно позначаються центр і периферія щодо якісно нової моделі розвитку. Її характеризує не тільки нова технологічна база виробництва, широке впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій, але і принципово важливі зрушення в структурі, змісті процесів виробництва і споживання, орієнтація економічного розвитку на екологічні та гуманітарні критерії, формування нової якості життя, а також нових соціальних стандартів і мотивацій, зростання ролі соціокультурних факторів у процесі поглиблення міжнародної взаємозалежності.

Ця ідеальна модель нових світових взаємовідносин є досить далекою від свого втілення, оскільки серйозною перешкодою її поширенню на все міжнародне співтовариство стає зростаючий розрив у рівнях економічного розвитку країн центру і периферії, можливість перетворення на глобальні міждержавних і соціальних конфліктів у світі, що розвивається, включаючи країни Східної Європи і колишнього Радянського Союзу.

Якщо розвинуті країни, досягнувши стабільно високого рівня добробуту, формують якісно нову структуру споживання, де найважливіше місце посідають сфера послуг та індустрія дозвілля, то для ряду країн, що розвиваються, ще не вирішено проблему забезпечення населення продовольством. При цьому розрив у рівнях життя центру і периферії світового господарства дедалі поглиблюється. Однак це аж ніяк не означає жорсткого закріплення країн за певним місцем в ієрархічній структурі світового господарства. Процес взаємопроникнення центру і периферії є дуже динамічним, і така, наприклад, раніше далека від центру країна, як Південна Корея, стоїть на порозі переходу до групи промислово розвинутих держав.

Зростання взаємозалежності різних груп країн при всій нерівномірності цього процесу дозволяє повніше використати національні ресурси для вирішення

внутрішньогосподарських і загальносвітових завдань.

Швидке зростання і стійкість економічних зв'язків між країнами з різним рівнем розвитку продуктивних сил, різними соціально-економічними системами веде до формування світового ринку як розвинутої сфери товарного (в тому числі й послуг) обміну, що ґрунтується на міжнародному поділі праці.

Саме перехід до великого машинного виробництва зумовив переростання національного ринку в світовий, коли зовнішня торгівля з фактора, який доповнює внутрішній розвиток тієї чи іншої країни, перетворилася на необхідну умову нормального функціонування її господарства. При цьому на початкових етапах його становлення у світовому товарному обігу найбільша питома вага припадала на сировину і продовольство, що експортувалися з аграрних країн, і готову продукцію (переважно споживчого призначення) – з індустріальних. У зв'язку з вивезенням капіталу до аграрно-сировинних країн поступово збільшилася частка торгівлі устаткуванням, яке після Другої світової війни посідає найважливіше місце у світовому товарообороті. Це сталося, головним чином, за рахунок поглиблення у післявоєнний період поділу праці між розвинутими країнами. Докорінне перетворення продуктивних сил за умов науково-технічної революції дало додатковий імпульс поглибленню інтернаціоналізації господарського життя.

Необхідно розрізняти національні ринки окремих країн і світовий ринок. Останній має ряд відмітних особливостей. Якщо на національному ринку рух товарів зумовлений економічними факторами (виробничі зв'язки, транспорт, місцеположення сировини, трудових ресурсів тощо), то на світовий ринок товарів істотний вплив справляє зовнішньоекономічна політика окремих держав.

Відмітною рисою світового ринку є існування особливої системи цін – світових цін. Відносини тут будуються на основі закону вартості. В обміні беруть участь товари, вироблені в країнах з різним рівнем розвитку продуктивних сил, різними формами суспільної організації, і закон вартості є байдужим до цих обставин. Обмін за вартістю в міжнародній торгівлі означає, що товаровиробники повинні орієнтуватися на суспільно необхідні затрати праці в міжнародному масштабі. Це стимулює країни, що беруть участь в інтернаціональному обміні, до зниження затрат праці. Коли товари реалізуються на світовому ринку, то національна праця окремих країн здобуває суспільне визнання як частка сукупної праці у світовому господарстві. В результаті національний суспільно необхідний час виступає по відношенню до середньосвітового так само, як індивідуальний робочий час виступає по відношенню до суспільно необхідного робочого часу однієї країни.

Природно, що ці рівні не можуть бути однаковими. Використання відносної відмінності затрат і результатів праці в тих чи інших країнах створює економічну вигоду для країн, що вступають у міжнародний поділ праці й міжнародний товарообмін. Обмінюючи товар, національна вартість якого є меншою від інтернаціональної, країна отримує ще й додатковий прибуток на ввезені товари. Ринкова вартість і світовий стандарт якості товару, що формується на її базі, визначають його ринкову ціну.

Об'єкт міжнародного обміну – це не вся продукція окремих країн, а, як правило, найбільш конкурентоспроможна, що має низькі витрати виробництва і кращі споживчі властивості.

Для виробництва експортної продукції застосовуються передові технологічні процеси, використовуються особливі природні чи географічні умови тощо. Експортні товари відрізняються високою якістю, тобто вони є результатом досягнень НТП або кращих природно-географічних умов.

На світовому ринку, порівняно з внутрішнім, ведеться запекла конкуренція, спрямована на розширення зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно враховувати, що реалізація товарів на світовому ринку навіть за цінами, нижчими від інтернаціональних (світових), не обов'язково означає зниження прибутку експортера, тобто він нерідко дістає фінансову підтримку держави й може на виручену валюту закупити імпортну техніку, якщо ціни на неї є нижчими за відповідні національні ціни.

І, нарешті, відмінності в національних нормах прибутку, відносно високі бар'єри для перепливу капіталів, робочої сили, товарів зумовлюють встановлення світових цін шляхом усереднення не національних затрат праці, а лише затрат виробників – учасників світової торгівлі. Таким чином, на світовому ринку не діє принцип отримання рівного прибутку на рівний капітал, що є одним з найважливіших принципів формування цін у національних рамках.

Хоча світовий ринок відрізняється від внутрішніх ринків окремих країн і не може розглядатися як їх сукупність, між світовим і внутрішніми ринками окремих країн, як і між цінами на них, існує тісний взаємозв'язок, здійснюваний через канали зовнішньої торгівлі та міграцію робочої сили.

### **5.1.3. Міжнародна торгівля**

Міжнародна торгівля виникла задовго до появи яких-небудь теорій. Але на певній стадії її розвитку стало неможливим не враховувати у зовнішньоекономічній політиці теорій торгівлі, яких дотримувалися в усьому світі, бо вони

дають теоретичне обґрунтування переваг міжнародної торгівлі, відповідають на запитання, як і чому їй надається таке важливе значення, чи всі країни можуть брати участь у міжнародній торгівлі або тільки ті, які мають досить високий технологічний рівень. Розвиток і ускладнення міжнародної торгівлі відобразилися в еволюції теорій, що пояснюють рушійні сили цього процесу.

Теорії торгівлі дозволяють виробити на науковій основі торговельну стратегію, яка відповідає індивідуальним (часом унікальним) умовам і цілям конкретної країни і справляє значний вплив на міжнародний бізнес; розвивають інтуїтивну здатність виявлення сприятливих ринків, а також конкурентоспроможність продукції, допомагають розібратися в типах державної торговельної політики, які використовуються на практиці і впливають на конкурентоспроможність.

Аналіз теорій міжнародної торгівлі досить повно і чітко поданий у праці Ю.Пахомова [222].

Теорія торгівлі як основа економічної думки з XV до XVIII ст. виступала як теорія меркантилізму, відповідно до якої багатство країни вимірювалося володінням цінностями, звичайно у вигляді золота (експорт перевищував імпорт). Додержуючись меркантилістської політики, багато країн довгі роки намагалися стати економічно самостійними (наскільки це було можливим), організуючи виробництво товарів всередині країни і обмежуючи проникнення до країни іноземних купців. Нині по відношенню до країн, які явно намагаються мати активний торговельний баланс, вживається термін «неомеркантилізм».

Звертає на себе увагу теорія факторів виробництва. Країни по-різному наділені факторами виробництва – працею, землею і капіталом. Якщо країна в надлишку забезпечена будь-яким одним фактором, наприклад, працею з відносно більш низькою заробітною платою, то трудомісткі товари, вироблені в даній країні, коштуватимуть дешевше. У країнах з надлишковим капіталом дешевшими будуть капіталомісткі товари. Відповідно, країнам з надлишковою робочою силою вигідно виробляти і експортувати трудомісткі товари. Там же, де є вільні капітали, але немає надлишку робочої сили, доцільно спеціалізуватися на виготовленні та вивезенні капіталомістких товарів, імпортуючи, у свою чергу, трудомісткі.

Основоположниками цієї теорії є два шведських економісти – Е.Хекшер і Б.Олін, які розробили основи сучасних уявлень про те, чим визначаються напрям і структура міжнародних товарних потоків. П.Самуельсон виявив математичні умови, за яких твердження Хекшера – Оліна стають дійсними для господарської практики. На знак визнання його заслуг на Заході модель часто називають моделлю Хекшера – Оліна – Самуельсона.

Суть теорії факторонаділеності, на думку Ю.Пахомова, зводиться до

чотирьох теорем:

- теорема Хекшера – Оліна (кожна країна має порівняльні переваги у випуску товару, виробництво якого потребує значних затрат відносно надлишкового фактора);
- теорема П.Самуельсона про вирівнювання цін факторів (вільна торгівля, урівнюючи факторні винагороди між країнами, слугує заміною зовнішньої мобільності факторів виробництва);
- теорема Столпера – Самуельсона (зростання відносних цін товарів приводить до винагороди того фактора, який ефективно використовується у виробництві товару і скорочує реальні винагороди іншого фактора);
- теорема Рибчинського (розширення забезпеченості одним фактором виробництва збільшує випуск товарів, який використовує цей фактор, і скорочує випуск іншого товару) [222, 33].

На думку Б.Оліна, значення теорії полягає в тому, що товари, які вимагають для виробництва значних затрат надлишкових факторів виробництва і невеликих затрат дефіцитних факторів, експортуються в обмін на товари, вироблені з використанням факторів у зворотній пропорції.

1954 р. американський економіст В.Леонт'єв зробив спробу перевірити теорію Хекшера – Оліна на основі розрахунку повних затрат праці і капіталу на експорт та імпорт США, які тоді вважалися капіталонадлишковою країною. Передбачалося, що США експортують капіталомісткі товари, а імпортують трудомісткі. Результат виявився зворотним і дістав назву «парадокс Леонт'єва». Виявилося, що відносний надлишок капіталу в США не позначається на американській зовнішній торгівлі. США експортували більш трудомістку і менш капіталомістку продукцію, ніж імпортували. В.Леонт'єв припустив, що в будь-якій комбінації з даною кількістю капіталу один людино-рік американської праці еквівалентний трьом людино-рокам іноземної праці, тобто висока продуктивність американської праці пов'язана з більш високою кваліфікацією американських робітників. Це стало основою для виникнення моделі «кваліфікації робочої сили».

Відповідно до цієї моделі у виробництві беруть участь не три фактори, а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал і земля. Відносний достаток професіонального персоналу і висококваліфікованої робочої сили веде до експорту товарів, що вимагають великої кількості кваліфікованої праці, достаток же некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких високої кваліфікації не потрібно.

Спроби пояснити «парадокс Леонт'єва» привели також до появи теорій, що ґрунтуються на широкому розумінні категорії «капітал». Були виділені



людський капітал, фізичний капітал, а також капітал знань. П.Ліндерт пропонує порівняти відносну забезпеченість країн факторами виробництва і структуру їх зовнішньої торгівлі. Якщо висновки теорії Хекшера – Оліна є справедливими, то нерівномірний розподіл факторів виробництва повинен відповідним чином позначитися на структурі зовнішньої торгівлі.

Проведений аналіз, що охоплює 80-ті рр., дає певне підтвердження розглядуваної теорії. Так, Японія істотно залежить від імпорту, інтенсивного щодо природних ресурсів «первинної сировини» – продукції сільського господарства, рибальства, лісової та обробної промисловості, оскільки не може самостійно виробляти цю продукцію в обсягах, необхідних для підтримки високого рівня життя. Оплатити цей імпорт Японії допомагає перевага в експорті наукомісткої, високотехнологічної продукції. За теорією Хекшера – Оліна остання обставина пов'язана з надлишковістю в країні висококваліфікованого наукового персоналу. США мають у своєму розпорядженні порівняльні переваги, що ґрунтуються на забезпеченості кваліфікованою робочою силою і рядом природних ресурсів. Це проявляється в переважанні експорту над імпортом технічно передової продукції, ряду послуг. Крім того, США помітно випереджають інші країни в експорті земельного капіталу та інших фінансових послуг, послуг у сфері маркетингу, в торгівлі патентами і ліцензіями.

В інших промислово розвинутих країнах порівняльні переваги не проявляються з тією самою очевидністю: західноєвропейські країни, хоча і мають схожі з Японією порівняльні переваги, показують більш збалансоване співвідношення експорту та імпорту, а Канада експортує переважно сировинні товари в обмін на послуги і наукомістку продукцію. Остання обставина, на думку П.Ліндерта, цілком укладається в концепцію Хекшера – Оліна і пояснюється надлишком природних ресурсів на душу населення.

Водночас сучасна економічна наука вказує і на обмеженість розглядуваної теорії. Основою для цього служать економічна практика, реальні процеси формування структури світової торгівлі, її зміни. Зокрема, теорія Хекшера – Оліна не здатна пояснити погіршення в 70-ті рр. позицій ФРН і Великобританії в торгівлі технічно складною продукцією (за високих темпів зростання кваліфікованого персоналу) або досить помітне в той самий період зростання експорту наукомісткої продукції Франції (при уповільненому зростанні кількості зайнятих у НДДКР). Одночасно у розглядувану теорію не вписуються такі процеси, як: 1) зближення структурних зрушень у промисловості та торгівлі високорозвинутих і раніше слаборозвинутих країн; 2) значна і постійно зростаюча питома вага торгівлі між країнами з однаково високим рівнем доходу; 3) висока і дедалі зростаюча питома

вага зустрічних поставок поцінних промислових товарів у світовій торгівлі.

Названі обставини поставили перед економічною наукою завдання пошуку шляхів розширення або оновлення основних положень теорії Хекшера – Оліна. Це привело, з одного боку, до розширення теорії, нового визначення факторів виробництва, а з іншого – до її повного заперечення і виникнення цілком нових підходів до проблеми ефективності зовнішньої торгівлі.

На сучасному рівні технологічного розвитку робляться спроби пояснити зростання торгівлі на основі так званого «технологічного відриву». Провідне місце серед неокласичних теорій міжнародної торгівлі посідає модель альтернативних витрат американського економіста Г.Хаберлера. Для кожної країни він пропонує криві виробничих можливостей, що показують, в якому співвідношенні кожна країна може виробляти два види товарів при використанні всіх ресурсів і найкращої технології. Згідно з цими поглядами, країни експортують продукцію тих галузей, в яких вони володіють найвищою порівняно з іншими країнами технологією. Надалі передова технологія неминуче поширюється по світу, відрив зникає, експорт падає, породжуючи подальшу зміну структури світової торгівлі.

Однак теорія технологічних переваг не відповідає на запитання про причини виникнення відмінностей в ефективності виробництва або переваг у технології. Тому стали виникати підходи, які припускають, що успіх країни у світовій торгівлі залежить від внутрішнього ринку. Якнайкраще цю позицію розроблено в теорії життєвого циклу товару (ЖЦТ) Реймонда Вернона. Згідно з цією теорією, деякі види продукції проходять цикл, що складається з чотирьох етапів (впровадження, зростання, зрілість, занепад), а їх виробництво переміщується в міжнародному плані залежно від етапу циклу. Р.Вернон намагався пояснити, чому США лідирують у виробництві значної кількості нових і перспективних товарів. Він стверджував, що попит на ці товари, який виникає на національному ринку раніше, ніж за кордоном, приводить до технологічних переваг США. Американські фірми на стадії розвитку виробництва експортують ці новини, а в міру зростання попиту на них організують виробництво в інших країнах. З поширенням нової технології іноземні фірми також освоюють виробництво нових товарів, починаючи ввозити їх до США.

Поняття «цикл товару» стало основою теорії, що пояснює взаємозв'язок національного і зовнішнього ринків. Показуючи деякі тенденції в розвитку світової торгівлі, вона, проте, не розкриває ряд складних проблем. Залишаються відкритими такі питання, як: 1) причини виникнення попиту на нові товари одночасно в кількох країнах; 2) світове лідерство по окремих товарах країн, що

розвиваються відносно повільно і не мають місткого внутрішнього ринку; 3) тривале збереження за деякими країнами технологічних переваг; 4) лідерство у технології фірм окремих країн, їх стійкі конкурентні позиції в якій-небудь галузі.

Спроби зрозуміти ці причини деякі дослідники пов'язують з діяльністю транснаціональних корпорацій, коли фірми діють одночасно в кількох країнах. У діяльності цих корпорацій торгівля хоч і залишається найважливішою, але є далеко не єдиною сферою міжнародної конкуренції. ТНК виробляють і продають товари у різних країнах, при цьому чимала частка світової торгівлі припадає на торгівлю між філіями, а значна частина імпорту розвинутих країн – це імпорт продукції власних філій ТНК.

У більшості розглянутих теорій торгівлі особливо виділялися відмінності між країнами щодо клімату, факторів виробництва, інноваційних можливостей. З урахуванням цих теорій, виходило, що, чим більшими є відмінності між країнами, тим більше є потенціальних можливостей для торгівлі. Проте реально існуючі моделі зовнішньої торгівлі свідчать, що більша частина торгівлі відбувається сьогодні між країнами з явно схожими характеристиками: промислово розвинутими, такими, що мають населення з високим рівнем освіти і розташованими у помірному кліматичному поясі.

Модель «наукомісткої спеціалізації», на думку Ю.Пахомова, обґрунтовує спеціалізацію розвинутих країн на виробництві та експорті наукомістких і технологічно складних товарів, а країнам, що розвиваються, пропонується спеціалізація на виробництві та експорті ресурсомістких товарів.

Згідно з моделлю «економії на масштабах виробництва», у країнах з містким внутрішнім ринком повинні розміщуватися виробництва, які дають економічний ефект при збільшенні масштабів виробництва. Робиться висновок, що тільки великі країни мають відповідні порівняльні переваги, а малі країни повинні або спеціалізуватися на товарах, собівартість яких змінюється при збільшенні обсягів виробництва, або мати гарантований попит в інших країнах (щоб скористатись «ефектом масштабу»).

Таким чином, теорії міжнародної торгівлі дають структуровану систему міжнародних економічних відносин. Принципово важливим є вихід за межі національних економік не лише результатів і факторів виробництва, а й безпосередньо самого виробничого процесу. Цей феномен якісно динамізує фактори міжнародної економічної діяльності [89; 94], ставить у центр дослідницького інтересу поряд з макро- також і мікрорівень аналізу взаємодії національних економік.

### 5.1.4. Інтернаціоналізація світового господарства

На початку XXI ст. чітко простежується поляризація інтересів провідних економік світу.

Перший фактор на користь економічної поляризації і конфлікту – зростання боротьби за світові ринки. Через обмеженість внутрішнього економічного зростання і ресурсної бази уряди стикаються з проблемами підтримки співвідношення рівнів зарплати та інфляції, експорту та імпорту, а компанії – з пошуками додаткових джерел отримання прибутку. Тиск цих сил на ринок посилюється тим, що США хотіли б добитися зменшення від'ємного торговельного сальдо і скорочення зовнішньої заборгованості при збереженні стабільності економіки країни.

Другим фактором стали швидкі темпи технологічного прогресу, зокрема – Японії, що примушують інші країни вживати протекціоністських заходів через високі затрати в гонитві за лідером.

Третій фактор, що зумовив конфлікт економічних інтересів, – це швидкі темпи зростання нових індустріальних держав в Азії і відкриття ринку Китаю, що примушує уряди вести переговори з питань патентного права, регулювання інвестицій, прав інтелектуальної власності, торгівлі послугами і тощо.

Джерелом посилення економічного змагання у світовому господарстві є також зростання ролі держави в сучасних міжнародних економічних відносинах. До нових проявів протекціонізму у світовому господарстві належать розмивання основ багатосторонньої лібералізації, закладених у Бреттон-Вудсі; регіоналізація світової економіки («закриття» Європи, консолідація Північної Америки, розвиток АТР); збільшення галузевого протекціонізму; введення стратегічної торговельної політики.

Експерти відзначають інтернаціоналізацію міжнародних ринків товарів, послуг, капіталів, меншою мірою – технологій і робочої сили, зростання операцій ТНК і обсягу прямих інвестицій, стандартизацію правил і процедур взаємодії в міжнародних економічних організаціях (СОТ, МВФ, Світовий банк).

У результаті сучасне світове господарство характеризує поєднання двох протилежних тенденцій:

- перша тенденція дістає втілення в глобалізації економічної діяльності на базі принципу вільної торгівлі, лібералізації правової бази, уніфікації стандартів і транснаціоналізації економічних суб'єктів;
- друга тенденція виражається в економічному протекціонізмі через введення торговельних обмежень для захисту ринку і національних

виробників, у «торгових війнах» і тиску на партнерів з економічної взаємодії з метою одержати економічні переваги і можливість впливати на регулювання цін, курсів валют, умов для інвестицій [115, 46–53].

Згідно з традиційним підходом, джерелом міжнародної торгівлі й економічної взаємодії служать екзогенні відмінності факторів в умовах досконалої конкуренції та постійного доходу. Нові дослідження підкреслюють роль ендогенних факторів, таких, як науково-технічний прогрес, зростання доходів і масштаб економіки. І той, і інший підходи до аналізу переваг тієї чи іншої країни обмежуються вимірюванням економічних факторів у статистиці.

Динамічна модель враховує можливість створення країною додаткових переваг шляхом цілеспрямованого інвестування в галузі, які найбільше піддаються швидким технологічним змінам. Так, Японія добилася успіхів, вдало поєднуючи кілька економічних тактик: постійне спостереження за галузями, в яких вона могла добитися технологічного лідерства, надання субсидій та інших форм підтримки цим галузям, мінімізація конкуренції із зарубіжними фірмами на внутрішньому ринку.

Традиційний підхід до аналізу найефективніших форм міжнародної економічної взаємодії розглядає порівняльні переваги конкурентних ринків, де затрати на виробництво варіюються внаслідок відмінностей у кліматі, ресурсах, технологіях. Завдяки взаємній торгівлі країни отримують прибутки від експорту своїх товарів, вартість виробництва яких є відносно невеликою, і оплачують імпорт товарів, по яких переваги мають інші країни. Це стало аргументом на користь вільної торгівлі. Аналіз ускладнюється, якщо при скасуванні торговельних бар'єрів і відкритті ринків співвідношення попиту і пропозиції змінюються світові ціни, що може звести нанівець указані переваги, як відбувається у разі нерівноважності торговельних партнерів або коли їх товари не вважаються рівноцінними.

Отже, оцінка результатів економічного обміну повинна враховувати вплив масштабів економіки. Розміри національної економіки впливають на величину накладних і постійних витрат, яку можна скоротити за рахунок збільшення обсягів продукції та спеціалізації виробництва. Крім порівняльних переваг, торгівля між країнами з різним масштабом національних господарств дає можливість для збуту продукції, ринок якої всередині країни обмежений. На практиці, однак, недосконала конкуренція і зростання концентрації в умовах ринку служать стримуючими факторами у здобутті переваг від вільної торгівлі.

Якщо статична модель переваг від міжнародної торгівлі виходить з наявних ресурсів і зростання затрат, то динамічна підкреслює мобільність факторів і

потенціальне зниження затрат. Перша діє в інтересах сильної економіки з високою продуктивністю на базі наявних ресурсів; друга виходить з того, що переваги можна створити і мобілізувати для досягнення економічного зростання країни шляхом захисту внутрішнього ринку в початковий період високих затрат, надання довгострокових кредитів під низькі проценти і забезпечення мобільності праці та капіталу в галузях з найкращими економічними показниками.

Спочатку обидва підходи об'єднувало уявлення про те, що економічна взаємодія є вигідною всім торгуючим партнерам, а це було безумовним доказом переваги реалізації принципів вільної торгівлі. Додатковий аналіз причин торговельного обміну спричинив перегляд обґрунтувань торговельної стратегії на користь державного регулювання.

Проти концепції вільної торгівлі було висунуто два аргументи: по-перше, урядова політика може ефективно регулювати умови конкуренції з тим, щоб надлишкові доходи діставалися вітчизняним, а не зарубіжним фірмам; по-друге, ця політика повинна підтримувати галузі, що поступаються іноземним, зокрема такі, де потрібні значні затрати на НДДКР.

У відповідь прихильники вільної торгівлі вказали на недоліки й обмеження, пов'язані з урядовим втручанням в економіку. В умовах, коли недосконаліми є не тільки ринок, а й політика, реалізація принципу вільної торгівлі може виявитися більш простим і продуктивним механізмом, тоді як загальний виграш від урядової інтервенції обмежується як нестачею інформації для визначення пріоритетів і вироблення доцільної торговельної політики, так і посиленням законодавчого тиску суперечливих приватних інтересів на осіб, які приймають рішення. Це ж в умовах взаємозалежної економіки призводить до того, що фінансування однієї галузі залишає без необхідних ресурсів інші.

Однак на практиці ряд держав, у першу чергу – Японія і нові індустріальні країни Азії, активно використовують регулюючу функцію держави. Дані міністерства торгівлі США говорять про те, що від 20 до 30% світової торгівлі проходить у формі бартеру або його похідних і в найближчі 15 років ця цифра може досягти 50%. Торгівля та інвестиції дедалі більше стають інструментами активної державної політики у галузі економіки і дедалі менше – приватною справою продавців і покупців. Замість економічної абстракції «невидимої руки» ринкових сил у сучасних міжнародних економічних відносинах діє «видима рука» державного регулювання.

Цілями державного регулювання міжнародної торгівлі є зміна структури національної економіки, встановлення контролю за доступом іноземних товарів та інвестицій на внутрішній ринок, стратегічна зміна економічного становища

країни або галузі в міжнародному поділі праці й капіталу.

Показником економічної ролі держави може слугувати частка державних витрат у ВВП. Для розвинутих індустріальних країн вона має тенденцію до зростання протягом ХХ ст., а це свідчить про те, що держава є потужним фактором не тільки економічного зростання, а й стабільності та усталеності всього суспільного розвитку. Водночас «відкрита» торговельна система, що базується на пануванні світового лідера, виявляється нестабільною, оскільки повністю залежить від його здатності, бажання і волі нести велику частку витрат для підтримання системи.

У результаті сучасна економічна взаємодія між індустріальними країнами визначається моделлю недосконалої конкуренції, і на практиці це виражається в «стратегічній торговельній політиці» і регіоналізації. До стратегій слаборозвинутих країн належать: автономний розвиток з опорою на власні ресурси; економічний регіоналізм; формування торговельних картелів; вимога справедливого економічного порядку.

Для реалізації економічного зростання за цих умов потрібен комплекс заходів, при якому сильний уряд і економічна бюрократія спільно з керівниками підприємств здатні розробити і провести необхідні реформи, спрямовані на те, щоб умови торгівлі, інвестицій і ведення бізнесу відповідали національним інтересам і національне господарство активно взаємодіяло з світовою економікою в рамках деполітизованої промислової політики для інвестування коштів в освіту і науку, для скорочення субсидій на продовольство в рамках сільськогосподарської реформи. У такий спосіб розвивалося багато азіатських країн, включаючи Японію. Однак для застосування цієї моделі економічного зростання в країнах з перехідною економікою відсутні необхідні передумови у вигляді інвестицій та ідеологічної концепції поєднання вільної торгівлі і протекціонізму.

Національні економіки взаємодіють через міжнародні економічні відносини (МЕВ), які являють собою, з одного боку, головну, найбільш масштабну та динамічну складову частину міжнародних відносин, а з іншого – систему економічних зв'язків щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання, які вийшли за межі національних господарств [222, 29]. Іншими словами, світова економіка – це не просто сукупність національних економік. Насамперед вона являє собою певну структуризацію національних економік. Останні входять до світової економіки своїми певними частинами, які «спалахують своїм особистим життям» на фоні світової цілісності.

В основі світової цілісності лежить міжнародний поділ праці (МПП), що являє собою обмін між країнами факторами і результатами виробництва у

певних кількісних і якісних співвідношеннях. Кожна країна має у своєму розпорядженні певну кількість природних багатств, історично нагромаджений інтелект людей (знання, навички, досвід). Першим аргументом на користь обміну результатами господарської діяльності між двома такими країнами буде відмінність в умовах виробництва: в одній країні є те, чого немає в іншій, але без чого не може розвиватися сучасна промисловість. Це стосується і предметів особистого споживання. Другим аргументом на користь обміну виступають витрати виробництва. Затрати на виробництво тієї чи іншої продукції в різних країнах є неоднаковими.

Значення теорії порівняльних витрат полягає в тому, що вона дає базу для розуміння суті міжнародного поділу праці та міжнародного обміну. Принцип порівняльних затрат справедливий не тільки стосовно будь-яких двох країн, але і будь-якої кількості товарів і країн.

Теорія порівняльних витрат виходила з національних відмінностей у вартості, зумовлених затратами праці. Перехід наприкінці XIX на початку XX ст. до монополістичного капіталізму ознаменувався виникненням всесвітньої системи господарства, для якої характерний ряд нових ознак: розвинулася акціонерна форма господарювання; великому капіталу стало тісно в рамках внутрішнього ринку, і в гонитві за новими прибутками він був направлений в інші країни; вивезення капіталу і обмін, що розширився, супроводжувалися інтернаціоналізацією господарських відносин; виникли міжнародні монополії, і на їх основі зрештою стався поділ світового економічного простору.

За нових умов розвиток зовнішніх зв'язків будується вже не тільки на відмінностях у вартості продукції, а й на основі порівняння факторів виробництва, співвідношення попиту і пропозиції на інші фактори виробництва. Теорія порівняльних витрат розвинулася в теорію порівняльних переваг. Головна суть теорії порівняльних переваг зводиться до того, що країна експортує товари, у виробництві яких найбільш ефективно використані надлишкові фактори виробництва, й імпортує товари з дефіцитом факторів виробництва.

Друга половина XX ст. дала приклад різкого розширення зовнішніх зв'язків між розвинутими державами, що привело до розвитку інтернаціональних процесів між ними.

На формування міжнародного поділу праці і ступінь залучення до нього окремих країн (груп країн), зазначає Ю. Пахомов, впливають такі фактори:

- природно-географічні (відмінності у кліматичних умовах, території, чисельності населення, економіко-географічному положенні, наділеності природними ресурсами);



- соціально-економічні (робоча сила, науково-технічний потенціал, виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва; темпи створення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури; особливості історичного розвитку, виробничих і зовнішньоекономічних традицій; соціально-економічний тип національного виробництва і зовнішньоекономічних зв'язків);
- науково-технологічний прогрес (розширення фронту і подрібнення НДДКР, прискорення темпів морального зношення, збільшення мінімальних і оптимальних розмірів підприємств, технологічна диверсифікація).

Певний, а іноді й вирішальний вплив на МПП справляють також політичні фактори, серед яких виділяють: ступінь розвитку державного суверенітету, міжнародні економічні позиції в ООН та на світовій арені в цілому, співвідношення політичних сил в країні, характер і міру впливу державних інститутів на економічні процеси тощо.

Комбінація цих факторів, як справедливо зазначає Ю.Пахомов, не тільки формує мікро- та макромотивацію участі у МПП окремих країн (груп країн), але й визначає її ефективність. Проблема пошуку об'єктивної основи міжнародного поділу праці для забезпечення постійного багатства суспільства була і залишається центральною в економічній теорії.

Велике значення має феномен масштабної та динамічної інтернаціоналізації сучасного господарського життя.

На мікрорівні інтернаціоналізація являє собою процес залучення фірми до міжнародних операцій, якому притаманний переважно стадійний характер. Х.Перлмутер вказує на три основні етапи: 1) початковий; 2) локальної ринкової експансії; 3) транснаціональний.

Як показав В.Білошапка, згідно з оцінками ООН, понад 35 тис. фірм різних країн світу, що контролюють 170 тис. зарубіжних філій, перебувають на транснаціональній стадії розвитку. Зауважимо, що до останнього часу не існувало загальноприйнятого визначення транснаціональної корпорації (ТНК). Вирізняють три головні критерії належності до ТНК: структурний критерій, критерій результативності та поведінки [90, 5].

Використовуючи структурний критерій, ТНК можна визначити на основі двох підходів. Згідно з першим, транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. З 60-х років ХХ ст. ТНК традиційно тлумачилась як фірма, що має власні філії у двох і більше країнах. Зазначимо, що деякі дослідники міжнародного бізнесу вважають за необхідне для ТНК наявність

виробничих потужностей щонайменше у шести країнах. Другий підхід передбачає, що транснаціональний статус визначається належністю власників фірми або її вищого управлінського персоналу до різних країн. При цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, розташованою в одній країні.

За допомогою критерію результативності ТНК визначаються на основі абсолютних або відносних показників: ринкової вартості капіталу, обсягу продажу, прибутку, активів. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Загальні зарубіжні активи американських промислових ТНК становлять понад 1500 млрд. дол., валова балансова вартість фондів їх філій за кордоном – понад 500 млрд. дол. [222, 39].

Згідно з критерієм поведінки, фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Відомо, що понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту більш як 1 млрд. дол., а 70 найбільших ТНК – від 10 млрд. до 125 млрд. дол. Підраховано, що на 600 провідних ТНК припадає понад 1/4 світового виробництва товарів. Вони є головними експортерами капіталу, контролюючи 90% прямих іноземних інвестицій [222, 39–41].

На макрорівні, як показує Ю.Пахомов, інтернаціоналізація проявляється в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. Кількісно це характеризується, зокрема, зростанням експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот (на рівні національних економік), а в цілому – випереджальними темпами зростання міжнародної торгівлі порівняно із збільшенням загальносвітового ВВП.

Отже, інтернаціоналізація – це, по суті, структурований процес [222, 42]. Це означає, що створення світового господарства здійснюється шляхом формування певних структур, які не лише упорядковують національні економіки за критерієм ступеня розвитку, а й надають цим економікам якісно нового потенціалу. Скажімо, країни, що потрапляють у зону інтересів «сімки», отримують значні інвестиції, які спроможні докорінно змінити їх внутрішній виробничий потенціал, але у напрямі, запрограмованому інтересами тієї самої «сімки».

## 5.2. Глобалізація світового розвитку

Аналіз світового розвитку стає невід'ємною частиною розв'язання будь-яких суспільних проблем. Тільки у поєднанні загальносвітових тенденцій і закономірностей з національною специфікою може бути визначена стратегія руху до більш високих щаблів цивілізації.

Світова система нараховує сьогодні понад 200 країн. Зрозуміло, що ці країни досить розрізняються за своїми ресурсним, трудовим і виробничим потенціалами. Однак усіх їх еднають планета Земля і прагнення до досягнення вищих рівнів розвитку.

Слід погодитися з думкою професора університету Париж-VIII Олів'є Долльфюса: «Становлення Світової системи починається з епохи промислових революцій і поширення капіталізму за межі Європи. Тільки після того, як усі землі виявились поділеними, закріпленими за Державою, що визнається співтовариством інших держав, Світ починає існувати як система» [136, 77].

Сьогодні цілісність світу, яка «міцно увійшла в суспільну свідомість» [293, 55], значною мірою формується під впливом необхідності розв'язання глобальних і трансформаційних проблем.

Існує багато підходів до аналізу процесу глобалізації і робиться безліч спроб теоретичного осмислення феномена глобалізації. Розглянемо деякі з них.

### 5.2.1. Вживання людства як глобальна проблема

Антагонізм між земною цивілізацією і біосередовищем, що назріває, поставив проблему вживання людства у практичну площину. Вже наприкінці 70-х рр. почали з'являтися перші глобальні дослідження, світові моделі і прогнози, які оцінювали здатність планети щодо підтримки життя з перспективою на XXI ст.

Відомими є латиноамериканська, азіатська світові моделі, модель світу ООН. 1972 р., як ми вже зазначали, була підготовлена доповідь Римського клубу «Межі зростання», що стала основою інтегрованої моделі світу, яка з'явилася трохи пізніше. У травні 1977 р. президент США у своєму посланні Конгресу дав вказівку підготувати проект розвитку до 2000 р. Доповідь «Глобальні дослідження – 2000 р.», що з'явилася 1980 р. в результаті комплексного аналізу, була першою спробою уряду США розглянути проблеми зростання народонаселення, забезпеченості природними ресурсами і стану навколишнього

середовища в глобальному масштабі [125, 7].

Такі дослідження продовжуються і в США, і в інших країнах. Головне запитання – як можна найкраще використати глобальні ресурси для задоволення потреб усіх людей? Є вже і головний висновок: у недалекому майбутньому глобальні проблеми, пов'язані з народонаселенням і забезпеченням природними ресурсами, можуть зрости до загрозливих розмірів. Створилася ситуація, в якій виживання людства диктує необхідність об'єднання всіх національних ресурсних потенціалів в один глобальний.

У цьому зв'язку з'явилася проблема встановлення «нового економічного порядку», першочерговим завданням якого мало стати створення такого механізму міжнародних відносин, який забезпечував би задоволення основних потреб усіх жителів планети.

Такого висновку дійшла міжнародна комісія, що працювала у липні 1975 р. в США за програмою Аспенівського інституту гуманістичних досліджень. У заключній доповіді Комісії містилися пропозиції про укладання Планетарної угоди, яка б стала основою нового Міжнародного економічного правопорядку, спрямованого на задоволення загальнолюдських потреб [124, 63].

Такий підхід підтримувався національними урядами багатьох країн, а також відповідними спеціалізованими установами системи ООН. При цьому ключове місце у проектах нового міжнародного порядку посідає проблема визначення механізму управління ним.

До 1991 р., тобто до розпаду СРСР, усі проекти світових порядків і глобальні прогнози виходили з біполярної системи глобального управління, що у кінцевому підсумку визначав долю природних потенціалів національних держав і регіонів.

Відомий німецький дослідник Х.Пуссет у доповіді Римському клубу (1986 р.) рекомендував визнати біполярність у глобальному управлінні економічними ресурсами планети, відзначаючи при цьому, що «боротьба між системами може бути тільки ідеологічною, військові ж дії між ними більше неможливі. Виключається також світове панування однієї з сторін, оскільки таке панування створило б колосальні проблеми» [232, 6].

Подібна точка зору переважала на Заході і визначала всю лінію його практичних дій у розвитку глобальної геополітики. Більше того, як свідчать документи і наукові прогнози міжнародних організацій і дослідних центрів, політична й економічна стратегія Заходу базувалася на біполярній настанові і в розробці геополітичної стратегії на XXI ст.

У цьому зв'язку можна говорити про те, що історично рекордно швидкий

розпад СРСР і всієї міжнародної воєнно-політичної та економічної інфраструктури реального соціалізму став несподіванкою для Заходу, який у першій половині 90-х рр. демонстрував розгубленість і «певну» невідповідність планетарної влади до прийняття «керма».

Друга половина 90-х рр. характеризувалася припиненням початих раніше реформаторських зусиль зі створення колективістської моделі глобального управління, що базується на механізмі ООН, і затвердженням цивілізаційно монополістичної Системи глобального управління – Global Management System (G.M.S.), очолюваної США і «атлантичним концерном» [251].

У реаліях початку XXI ст. «новий економічний порядок» та ідеї про об'єднання національних природних ресурсів «в ім'я задоволення загальнолюдських потреб усіх жителів планети» набувають нового звучання і вимагають створення принципово інших міжнародних механізмів для їх реалізації. У тіні монополізму «атлантистів», що затверджується в управлінні планетою, сформувався Глобальний капітал – загальнопланетарна сила, фінальна форма історичного процесу концентрації та усупільнення національних виробництв і капіталу. За цих умов можна говорити про практичне значення глобалізації – нове явище у світовому суспільному розвитку, що має принципову відмінність від міжнародної інтеграції – об'єднання життєзабезпечуючих потенціалів різних просторів планети на благо усіх і реалізованого через процес інтернаціоналізації життя співтовариства, тобто створення необхідної міжнародної інфраструктури [250]. На порядку денному створення «конституції нової глобальної економіки», яка породжує нову глобальну мораль – певний мінімальний звід законів, що забороняє суверенним державам на своїй території порушувати встановлені світові стандарти, передусім – щодо навколишнього середовища, землекористування, охорони здоров'я і праці, і створювати вітчизняним інвесторам сприятливіші, ніж іноземцям, умови діяльності. Більше того, ті країни, які не реалізують ці настанови на практиці, можуть бути звинувачені в незаконних діях і притягнуті до відповідальності в судовому порядку.

Ці ідеї вже дістали реальне втілення в розробленій 1998 р. за участю Світової організації торгівлі (СОТ) так званій Багатосторонній угоді про інвестиції, яка обслуговує інтереси транснаціональних корпорацій – Глобального капіталу.

Таким чином, рух по всьому світу гігантських потоків капіталу, товарів, людей і, що дуже важливо, безпрецедентно інтенсивний обмін інформацією визначають обличчя і динаміку століття, що почалося. Для збірного позначення всіх цих процесів застосовується поняття глобалізації.

### *Глобальні проблеми*

Глобальними проблемами називають ті, які мають загальнолюдський характер, зачіпають інтереси людства в цілому і кожної окремої людини практично в будь-якій точці планети. Наприклад, загроза термоядерної катастрофи, деградації природного середовища й екологічного самогубства людства, продовольча проблема, проблеми боротьби з небезпечними для людства захворюваннями тощо.

Усі ці проблеми породжені роз'єднаністю людства, нерівномірністю його розвитку. Свідома засада ще не стала найважливішою передумовою розвитку людства як єдиного цілого. Негативні результати і наслідки неузгоджених, непродуманих дій країн, народів, окремих людей, нагромаджуючись у глобальних масштабах, стали могутнім об'єктивним фактором світового економічного і соціального розвитку. Вони справляють дедалі істотніший вплив на розвиток окремих країн і регіонів. Їх вирішення передбачає об'єднання зусиль великої кількості держав і організацій на міжнародному рівні.

Всі глобальні проблеми сучасності можна звести до трьох основних груп.

По-перше, проблеми економічної та політичної взаємодії держав: а) проблема запобігання світовій термоядерній катастрофі і створення сприятливих умов для соціального прогресу всіх країн і народів; б) проблема подолання технологічної та економічної відсталості країн, що розвиваються, і встановлення нового міжнародного порядку.

По-друге, проблеми взаємодії суспільства і природи: а) запобігання катастрофічному забрудненню навколишнього середовища; б) забезпечення людства необхідними природними ресурсами (сировиною, енергією, продовольством); в) освоєння Світового океану і космічного простору.

По-третє, проблеми взаємовідносин людей і суспільства: а) проблема зростання народонаселення; б) проблема охорони і зміцнення здоров'я людей; в) проблеми освіти і культурного зростання.

Проблема демілітаризації людства – ключова глобальна проблема. Мілітаризм став «раковою пухлиною» людства. Воєнно-промисловий комплекс відтягує від творчих цілей величезні трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Ядерні держави нагромадили таку кількість розщеплюваних матеріалів, що їх вистачить для багаторазового знищення усього живого на планеті. І нарешті, воєнні витрати – головна перешкода на шляху позитивного вирішення всіх глобальних проблем.

Справа не в тому, що в окремих регіонах виникають більш-менш

масштабні воєнні конфлікти. Сьогодні майже всі країни світу є достатньо мілітаризованими, а деякі з них володіють ядерною зброєю або активно прагнуть заволодіти нею. І саме остання може дістати застосування, хай навіть через фатальний збіг обставин, і тоді у третій світовій війні катастрофа усього людства буде неминучою.

Та й самі регіональні конфлікти (Югославія, Чечня, Дагестан, Ольстер, Афганістан тощо) є досить вибуховими за своїми наслідками і можуть, за певних обставин, призвести до поширення конфліктів на великі регіони. Світове співтовариство має тримати виключно всі регіональні конфлікти під своїм найсуворішим контролем. Внутрішніми справами національних держав вони повинні бути лише доти, доки вирішення проблеми йтиме мирним і політичним шляхом. Та тільки-но виникне воєнний конфлікт, втручання світового співтовариства має бути обов'язковим з тим, щоб цей конфлікт було локалізовано і погашено. Людство не таке багате, щоб кидати у полум'я війни свої і без того обмежені ресурси.

За умов «потепління» міжнародного клімату, скорочення гонки озброєнь створюються політичні й економічні передумови зняття проблеми термоядерної катастрофи. Однак тішити себе успіхами в демілітаризації людства не слід. По-перше, зберігаються протистояння окремих держав і небезпека локальних конфліктів і малих воєн. По-друге, в умовах швидкого розвитку атомної енергетики зростає небезпека термоядерного катаклізму через безконтрольне розповсюдження атомної зброї та її потрапляння до рук політичних маніяків і гангстерів.

Проблема повної демілітаризації людства може бути вирішена тільки на основі усунення пригноблення і експлуатації одного народу іншим, подолання економічної відсталості країн, що розвиваються, і встановлення справедливого міжнародного економічного порядку. Ця проблема є ключовою в справі переходу до нового історичного типу природокористування, до коеволюційних механізмів розвитку людства у гармонії з природою і самим собою.

Надзвичайно гострою є екологічна проблема, проблема збереження навколишнього середовища. За сучасний рівень цивілізації людство заплатило високою індустріалізацією виробництва, яка у своєму зворотному впливі виявилася дуже агресивною до навколишнього середовища.

Поверхня Землі неймовірно засмічена виробничими відходами, у повітряному і водному басейнах знаходяться всі елементи таблиці Менделєєва. Зважаючи на те, що індустріальним способом виробництва оволоділо лише півсотні країн, можна уявити, що буде, коли інші країни досягнуть навіть сучасного індустріального рівня. Адже поки що метал виробляється за дуже

енерго- і матеріаломісткою технологією, яка чи не найбільш негативно впливає на навколишнє середовище. Таким самим є виробництво цементу, хімічних матеріалів, важке машинобудування тощо.

Мало- і безвідхідні технології, що забезпечують більш-менш збалансований розвиток виробництва і навколишнього середовища, ще тільки освоюються, насамперед високорозвинутими країнами. Країнам, що розвиваються, у цьому питанні потрібна істотна допомога, до якої міжнародні організації та установи ще недостатньо готові.

Суть екологічної проблеми полягає в небезпечному для існування людства порушенні рівноваги біосферних процесів. Відомо, що життя на Землі існує у формі біотичних круговоротів органічної речовини, що ґрунтуються на взаємодії процесів синтезу і деструкції. Кожний вид організмів – ланка біотичного круговороту, процесу відтворення органічної речовини. Функцію синтезу в цьому процесі виконують зелені рослини, функцію деструкції – мікроорганізми. Людина на перших етапах своєї історії була природною ланкою біосфери і біотичного круговороту. Зміни, що вносилися нею в природу, не справляли вирішального впливу на біосферу. Сьогодні людина стала найбільшою планетарною силою. Досить сказати, що з надр Землі щороку видобувається близько 10 млрд. т корисних копалин, витрачається 3–4 млрд. т рослинної маси, викидається в атмосферу близько 10 млрд. т промислової вуглекислоти. У Світовий океан і річки скидається понад 5 млн. т нафти і нафтопродуктів. З кожним днем загострюється проблема питної води. Повітряна атмосфера сучасного промислового міста являє собою суміш диму, отруйного випаровування і пилу. Зникає багато видів тварин і рослин. Велику рівновагу природи порушено до такої міри, що з'явився похмурий прогноз про «екологічне самогубство людства». Дедалі гучніше лунають голоси про необхідність відмовитися від будь-якого промислового втручання в природну рівновагу, зупинити технічний прогрес. Однак вирішити екологічну проблему шляхом відкидання людства до середньовічного стану – утопія. І не тільки тому, що люди не відмовляться від досягнень технічного прогресу. Справа в тому, що зміни у біосфері, в тому числі й катастрофічні, відбувалися і відбуватимуться незалежно від людини. Отже, повинно йтися не про повну слухняність природі, а про гармонізацію природних і соціальних процесів на основі гуманізації НТП і докорінного перевлаштування всієї системи суспільних відносин. Без цього неможливе розв'язання глобальних проблем, що входять до третьої групи. Перша з них – це проблема народонаселення.

На межі XX і XXI ст. чисельність населення планети перевищувала 6000



млн. чол. Загальна тенденція є такою, що населення планети неухильно зростає. Фахівці прогнозують, що у 2025 р. воно зросте до 8500 млн. чол.

Справа не тільки у тому, що в окремих регіонах планети густота населення сягає критичної межі. Не менш важливим є і те, що зростання добробуту населення не встигає за зростанням чисельності. І хоча тут немає математичної пропорції, яку доводив Мальтус, але проблема є. І досить серйозна.

Спроби окремих країн (Китай, Таїланд, Японія, Індонезія, Шрі-Ланка) вдатися до планування сім'ї в цілому виправдали себе. Але більшість країн, що розвиваються, поставилися до цих заходів негативно, чим загострили актуальність проблеми народонаселення планети.

Експерти ООН, а також деякі дослідники вважають, що через 200 років населення планети стабілізується [155, 106]. Але процес забезпечення його нормальної життєдіяльності запізнюватиметься не менш як на 100 років. І важко передбачити ситуацію, як поведуть себе регіони, де густота населення перейде критичну межу. Отже, світове співтовариство має вже сьогодні об'єднатися навколо розв'язання цієї проблеми.

Проблему народонаселення не можна зводити тільки до відтворення населення і його статеві-вікового складу. В першу чергу тут йдеться про співвідношення процесів відтворення населення і суспільних способів виробництва матеріальних благ. Діалектико-матеріалістична соціальна філософія відкидає мальтузіанську концепцію зростання народонаселення, біологізаторський підхід до пояснення його відтворення. Однак і в мальтузіанстві є, хоч і негативно виражена, здорова думка про необхідність для прогресу суспільства випереджального зростання виробництва благ по відношенню до зростання населення. Якщо виробництво матеріальних благ відстає від зростання населення, то матеріальне становище людей погіршуватиметься. І навпаки, якщо приріст населення скорочується, то це врешті-решт призводить до старіння населення і скорочення виробництва матеріальних благ.

Наявне наприкінці ХХ ст. швидке зростання населення в країнах Азії, Африки і Латинської Америки пов'язане передусім із звільненням цих країн від колоніального ярма та їх вступом у новий етап економічного розвитку. Новий «демографічний вибух» загострив проблеми, породжені стихійністю, нерівномірністю і антагоністичним характером розвитку людства. Все це виразилося в різкому погіршенні харчування, здоров'я і рівня освіти населення. На сором цивілізованого людства, більш як 500 млн. чол. (кожний десятий) день у день хронічно недоїдають, ведуть напівголодне існування, і це – переважно в країнах з найсприятливішими умовами для розвитку сільськогосподарського

виробництва. Як показує аналіз, проведений експертами ЮНЕСКО, причини голоду в цих країнах треба шукати в засиллі монокультур (бавовни, кави, какао, бананів тощо) і низькому рівні агротехніки. Абсолютна більшість сімей, зайнятих на всіх континентах планети сільським господарством, досі обробляють землю за допомогою мотики і сохи.

Друга глобальна проблема – продовольство. Вже нині 1/5 населення планети хронічно недоспоживає. Ще 2/3 населення світу одержує продовольства, нижче за біологічну норму. Це, звичайно, є парадоксом для сучасного цивілізаційного розвитку людства. Розвиток продуктивних сил дає можливість оволодівати космічним простором, проникати в таємниці мікросвіту, але він поки що не створив досить надійної продовольчої бази людям планети.

Сільське виробництво, яке має розв'язувати цю проблему, значною мірою вже вичерпало свої екстенсивні фактори (розорано всі родючі землі). Надія на інтенсивні фактори (зрошування, хімізацію, селекцію і генну інженерію). Однак і вони, з одного боку, є не безмежними, а з іншого – не такими вже невинними, як здається на перший погляд. Йдеться про те, що зрошування порушує водний баланс регіонів, викликає ерозію ґрунту; хімізація залишає в ньому значну кількість речовин, досить шкідливих для людини; генна інженерія інколи призводить до зовсім небажаних наслідків. Інакше кажучи, проблема продовольства навіть з боку розвитку продуктивних сил викликає сьогодні чимало запитань, відповіді на які людству ще слід шукати.

У цієї проблеми є ще один бік, так би мовити, соціальний. Голод не завжди пов'язаний з відсутністю продовольства. Деякі диктаторські режими вдавалися до геноциду свого народу, штучно викликали голод. Так було в Україні в 1932–1933 рр., коли штучний голодомор забрав життя мільйонів селян. Такого жахливого явища людська історія ще не знала. Світове співтовариство просто зобов'язане ніде і ніколи таке не допустити.

Третя глобальна проблема – охорона здоров'я людини. Середня тривалість життя у світі – 65 років. Але існує чимало країн, де вона є меншою 50 років: Сьєрра-Леоне, Гамбія, Екваторіальна Гвінея, Чад, Сомалі тощо.

Звичайно, що на тривалість життя впливає і попередня проблема. Проте багато залежить і від медицини, яка ще не здатна ефективно протистояти багатьом хворобам. Особливо небезпечними є інфекційні хвороби (чума, холера, віспа, дифтерія, грип, СНІД тощо). Скажімо, синдром набутого імунodefіциту (СНІД) – смертельна хвороба, яка уражає дорослу людину в середньому протягом 8–10 років, почала стрімко прогресувати в Україні. За 1995–2000 рр. кількість ВІП-інфікованих зросла в нашій країні у 3,9 раза, а хворих на СНІД у

16,3(!) раза [259]. Саме тому людство має винайти досить ефективні заходи проти поширення цієї хвороби і боротьби з нею медикаментозними методами. У цьому напрямі вже є певні успіхи, але вони були б ще значнішими, якби була тіснішою координація дій медиків світу.

Слід взяти до уваги, що виробництво ліків – дуже витратна справа, яка потребує найсучасніших техніки і технології, особливо стирильних умов, високоякісної сировини тощо. На фундаментальну наукову медицину у людства бракує коштів і ресурсів. Тому, як це не прикро, світ перебуває лише на початку свого шляху до ефективного співробітництва у галузі розвитку медицини та її практичного застосування. Досить яскраві успіхи медицини в окремих країнах і на окремих напрямках все ж дають надію, що співробітництво набуде нових і дійових форм.

Гострою глобальною проблемою залишається проблема освіти, в тому числі і початкової. Кількість безграмотних на планеті не скорочується. Розв'язання цієї проблеми, як й інших, упирається в бідних країнах у нестачу матеріальних коштів для розвитку системи освіти, і це тоді, коли, як ми вже зазначали, у розвинутих країнах величезні ресурси поглинає воєнно-промисловий комплекс. Для вивільнення і використання цих ресурсів на благо людства необхідні новий світовий порядок, нове мислення, нова людина.

Характеризуючи проблему освіти, слід враховувати три найважливіших обставини. По-перше, НТР за допомогою автоматизації виробництва, інтелектуалізації техніки докорінно змінює місце і роль людини у технологічному процесі. По-друге, НТР передбачає такого працівника, який за рівнем свого інтелектуального розвитку і різнобічності здатний сформувати гідне людині штучне середовище її життєдіяльності (ноосферу). Потреба в людині універсальній, гармонійно розвиненій, творчо активній і соціально відповідальній – не вигадка філософів. Становлення людини нової формації виступає як технологічна, екологічна й економічна необхідність. Без такої людини, яка б усі свої рішення і справи порівнювала з інтересами і справами всього людства, суспільний прогрес неможливий. Отже, по-третє, люди повинні оволодіти новим мисленням, перейти до нового типу раціональності. Раціоналізація суспільства, однобічно орієнтована на зростання виробництва речей або одержання прибутку, обертається ірраціональними катастрофічними наслідками для людства в цілому і для кожного індивіда окремо. Така раціональність повинна бути замінена раціональністю гармонійного розвитку. Тільки гармонізація ставлення людини до природи і до іншої людини, здійснена у планетарному масштабі, – запорука порятунку людства. Не сама по собі краса

врятує світ, а краса, що стала ставленням людини до людини, внутрішнім джерелом повноцінного творчого життя кожного.

### *Глобалізація і екологія*

Глобалізація з її глибокими економічними, технологічними і соціальними перетвореннями безсумнівно вплине і на світову екосистему. А це – типова проблема загальнолюдської безпеки. Досі провину за загальну шкоду навколишньому середовищу покладають на розвинуті країни, хоча основної шкоди вони завдають все ж собі.

Можна назвати кілька джерел майбутніх конфліктів, які можуть виникнути у зв'язку з використанням екосистеми. Боротьба за водні ресурси, ймовірно, набиратиме форми гострих регіональних конфліктів. Майбутнє тропічних лісів і наслідки їх вирублення вже стали предметом глибоких чвар між державами через розбіжності в інтересах і політичних цілях. У цілому світ уже не може собі дозволити бездумно витрачати ресурси, завдаючи непоправної шкоди середовищу проживання.

Крім того, країни, що розвиваються, не мають у своєму розпорядженні прийнятних рішень щодо використання, наприклад, енергоресурсів, можливостей розробок альтернативних технологій на транспорті, в промисловості та сільському господарстві, які дозволили б уникнути ерозії ґрунтів, аридизації, марнотратного використання водних ресурсів тощо. Ці проблеми є важливими і для промислово розвинутих країн, які у цьому зв'язку мають свої інтереси. Ув'язка взаємних інтересів при використанні природних ресурсів і збереження екологічного балансу – завдання, вирішення якого стане перевіркою здатності країн до співробітництва. Взаємний інтерес повинен взяти гору над міркуваннями конкурентної боротьби через такі глобальні наслідки, як потепління клімату, радіація, забруднення водного басейну тощо. Можливо, саме тут виникнуть гострі конфлікти.

Можна було б розкрити й інші проблеми, які мають глобальний характер і потребують втручання світового співтовариства. Так, у глобальну проблему переростає питання про захоронення ядерних відходів і токсичних речовин або проблема вторгнення людини у космічний простір. Але тут важливо усвідомити, що світове співтовариство як цілісність має брати «під свою опіку» певні сфери і напрями діяльності суверенних держав та їх об'єднань. Глобальність означає лише те, що певні проблеми людство має вирішувати у своїй органічній єдності.

### 5.2.2. Глобалізація – вища стадія інтернаціоналізації

Наприкінці ХХ ст. термін «глобалізація» став дуже популярним. Він використовується в дебатах з проблем управління у сфері багатостороннього співробітництва. Глобалізація розглядається, з одного боку, як важливе джерело нових можливостей, з іншого – як причина багатьох бід і навіть конфліктів всередині окремих держав, а також між країнами (регіонами).

Коротко глобалізацію, вважає М.Шимаї, можна визначити як вищу стадію інтернаціоналізації. У більш широкому уявленні під нею потрібно розуміти сукупність таких процесів і явищ, як транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технології, інформації та міждержавне переміщення людей, переважання орієнтації на світовий ринок у торгівлі, інвестуванні та інших трансакціях (на рівні фірм), територіальна та інституціональна інтеграція ринків. Характерною особливістю тут є міжнародні потоки, які в умовах лібералізації майже або зовсім не контролюються національними законодавствами. В основному, це потоки капіталу та інформації [297].

Історичне коріння глобалізації сягає у процес інтернаціоналізації, який з позиції окремих країн розвивається у двох напрямках – всередину і назовні. Розвиток усередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, послуг, технології, інформації у сфері внутрішнього споживання певної країни. Розвиток назовні характеризується переважанням орієнтації країн на світовий ринок і глобальною експансією фірм у торгівлі, інвестиціях та інших операціях. Головним наслідком цього процесу, поряд із зростанням взаємозалежності держав, є просторова та інституціональна інтеграція ринків.

Важливим компонентом інтернаціоналізаційного процесу й одним з основних джерел глобалізації є феномен транснаціоналізації, в рамках якої певна частка виробництва, споживання, експорту, імпорту і доходу країни залежить від рішень міжнародних центрів за межами конкретної держави. Як провідні сили тут виступають транснаціональні компанії (ТНК), які самі є одночасно і результатом, і головними діючими особами інтернаціоналізації.

Процес глобалізації економіки прискорився в останні десятиріччя, коли різні ринки, зокрема – капіталу, технології і товарів, а певною мірою і праці, ставали дедалі більш взаємопов'язаними та інтегрованими в багатопланову мережу ТНК. Ці досить впливові і добре організовані утворення постійно прагнуть до формування нових зв'язків у виробництві, продуктових розробках, дизайні, товарній універсалізації та маркетингу. Вони постійно націлені на

експансію, рвуться до нових ринків, виступають за єдині ліберальні правила господарської гри, а також служать важливим інструментом глобалізації ринків шляхом розширення інформаційної інфраструктури, яка прискорює укладання і знижує витрати господарських операцій. Хоча певна кількість ТНК оперує в традиційному торговельному секторі, в цілому міжнародні фірми виступають за промислову реструктуризацію багатьох країн, що розвиваються, шляхом створення нових галузей, зокрема – автомобільної, нафтохімічної, машинобудівної, електронної та ін., і модернізації традиційних, включаючи текстильну і харчову.

Універсалізація характеризується, з одного боку, зростаючою ідентичністю або схожістю національних систем економічного регулювання та інститутів, а також конвергенцією національних політик. Це відбувається завдяки схваленим у багатосторонньому порядку моделям поведінки, способу діяння і системам цінностей, включаючи єдність постулатів нової технології, гомогенізацію і стандартизацію виробництва і споживання. З іншого – конвергенцією підходів до прав людини, а також культур під впливом засобів масової інформації.

У рамках інтернаціоналізаційного процесу склався комплекс відносин між його учасниками. Деякі з цих відносин мають інтеграційну спрямованість, інші можуть вести до дезінтеграції та розколу. Суперечливість самого процесу інтернаціоналізації і збереження спроможними державних структур залишаються важливими джерелами конфліктів у сучасній світовій системі, незважаючи на численні зусилля з їх гармонізації. Форми прояву і наслідки конфліктів, а також засоби і можливості їх розв'язання є різними в окремих групах країн. Відмінності визначаються характером взаємозв'язків у даній системі і рівнем розвитку відповідних країн, а також специфікою їх соціальних, ідеологічних і культурних структур.

Основною сферою глобалізації є міжнародна економічна система (світова економіка), тобто глобальні виробництво, обмін і споживання, здійснювані підприємствами в національних економіках і на всесвітньому ринку. Наприкінці ХХ ст. міжнародна економічна система перетворилася на складну структуру, що нараховує близько 200 політичних одиниць, у тому числі 186 держав. Усі вони тією чи іншою мірою беруть участь у виробництві сукупного продукту і намагаються будувати і регулювати свої національні ринки.

Це породжує надзвичайно складну ситуацію з точки зору інтернаціоналізаційного процесу (і не тільки у зв'язку із зростанням кількості нових політичних і економічних центрів, що беруть участь у прийнятті рішення). Дійсно, нові галузі на базі сучасних технологій вимагають конструювання

відповідних міжнародних структур. НТП, що лежить в основі технологічних змін, по суті, є інтернаціональним процесом.

Виробництво і споживання в багатьох країнах цілком залежать від того, чи зможуть вони забезпечити імпорт сировини й енергоносіїв. Ряд країн для підтримки економічного зростання гостро потребує імпорту капіталу і споживчих товарів, а іноді й кваліфікованої робочої сили. Подібні міжнародні взаємозв'язки вимагають активізації фінансових потоків і послуг, мережі міжнародних вантажних перевезень і комунікацій.

Приблизно 1/5 доходу промислово розвинутих країн і 1/3 – країн, що розвиваються, прямо залежать від експорту. За оцінками, у світі 40–45% зайнятих в обробній промисловості і приблизно 10–12% у сфері послуг прямо або непрямо пов'язані із зовнішньою торгівлею, яка залишається основним засобом перерозподілу світового доходу [297].

Основні сили глобалізаційного процесу – міжнародні компанії, транснаціональні корпорації та фінансові інститути – для своєї експансії потребують «глобального простору». Типова ТНК має або контролює ряд іноземних філій, пов'язана діловими союзами (завдяки прямим інвестиціям) на всіх континентах, вдається до стратегічних методів управління своєю діяльністю за кордоном. Така корпорація не пропустить нагоди скористатися діловими ідеями, виробами, кадрами, капіталом, джерелами сировини в будь-якому місці, де це є вигідним. Аналогічно будується її політика у галузі збуту. Подібна активність дозволяє цим корпораціям формувати нові зв'язки далеко за межами своїх національних кордонів.

Результатом поглиблення інтернаціоналізаційного процесу є взаємозалежності і взаємодії національних економік. Це можна сприймати й інтерпретувати як інтеграцію держав у структуру, близьку до єдиної інтернаціональної економічної системи. Хоча основна частина глобального продукту споживається в країнах-виробниках, національний розвиток дедалі більше ув'язується з глобальними структурами і стає багатостороннішим і різноплановішим, ніж це було у минулому.

Процес глобалізації проходить в умовах сильно поляризованої в плані економічної потужності та можливостей світової системи. Таке становище є потенціальним джерелом ризиків, проблем і конфліктів. Кілька провідних країн контролюють значну частину виробництва і споживання, навіть не вдаючись до політичного або економічного тиску. Їх внутрішні пріоритети і ціннісні орієнтири накладають відбиток на всі найбільші сфери інтернаціоналізації.

Фінансовий блок – це найскладніший і найбільш розвинутий у плані

інтернаціоналізації процес, що є результатом поглиблення фінансових зв'язків країн, лібералізації цін та інвестиційних потоків, створення глобальних транснаціональних фінансових груп. За темпами приросту обсяг позик на міжнародному ринку капіталу в попередні 10–15 років перевищив на 60% обсяг зовнішньої торгівлі і на 130% валовий світовий продукт [297]. Збільшується кількість міжнародних організацій-інвесторів. У глобалізації фінансів часто вбачають причину зростання спекуляцій, відтягнення з спекулятивними цілями капіталу від виробництва і створення нових робочих місць.

Процес фінансової глобалізації сконцентрований передусім у трьох основних центрах світової економіки – США, Західній Європі та Японії; фінансова ж спекуляція виходить далеко за межі цієї тріади. Глобальний оборот на ринку валют щодобово сягає 0,9–1,1 трлн. дол. Приплив спекулятивного капіталу може не тільки перевищити потреби тієї чи іншої країни, а й дестабілізувати її становище.

У дійсності ж є лише кілька прикладів по-справжньому глобальних фінансових операцій, що не піддавалися контролю зацікавлених країн. У світі налічується тільки 15–20 фінансових ринків, які реально є глобальними в тому значенні, що на них здійснюються великі операції з облігаціями, акціями і валютою в міжнародному масштабі на товарних і фондових біржах, а також надається широка гама універсальних послуг. Лондон, наприклад, завоював міцну провідну позицію у світі передусім завдяки фінансовій могутності та міжнародним зв'язкам своїх інститутів, а також у результаті концентрації контролю над товарними, валютними, фондовими і страховими ринками.

Кількість глобальних фінансових груп є ще невеликою, але вона швидко збільшується внаслідок злиття банків, страхових компаній, іпотечних кредитних установ, зростання інвестиційної активності пенсійних фондів і фондів взаємної підтримки. Ці інститути є основним засобом глобалізації на фінансовому ринку. Розподіл активів йде, головним чином, по лінії інституціональних інвесторів, кількість яких постійно збільшується. У зв'язку із зростанням їх фондів і ослабленням обмежень на інвестиції виникла нова дисципліна – управління глобальним портфелем. Її завдання полягає в пошуку можливості вигідних капіталовкладень, підвищенні їх віддачі, оптимальному розподілі ризиків.

Лише небагато з приблизно 40 тис. ТНК оперують на глобальному ринку акціонерного капіталу. Включення до списку зарубіжних фондових бірж для більшості компаній слугує часто для підтримки престижу на біржах своєї країни.

Фондові ринки стають дедалі тісніше пов'язаними, незважаючи на відмінності часових поясів. Комунікаційні технології дозволяють здійснювати



маркетингові й розподільні операції без фізичного представництва фірм. Міжнародний зв'язок – не новина. Однак з'явилося багато нових факторів, які позначаються на конкуренції між світовими фінансовими центрами. У минулому ці центри були створені на базі кількох ринків, що спиралися на необхідну інфраструктуру, включаючи правову і звітну. З 80-х рр. додатковим фактором стала комунікаційна система. У результаті виникли нові фінансові ринки, рух яких миттєво впливає один на одного.

На міжнародному рівні робилися численні спроби стабілізувати світові фінанси, знизити ризики країн, фірм, окремих осіб. З середини 70-х рр. керівники міжнародних банків намагаються спільними зусиллями створити глобальну мережу безпеки. У рамках МВФ також здійснено кроки з розробки глобального механізму для вирішення непередбачених ситуацій на фінансовому ринку. Втім, швидка глобалізація фінансів, як і раніше, залишається найважливішою причиною уразливості світової економіки. Інтеграція фінансових ринків підвищує ризик системних збоїв.

За умов глобальної економіки більшість держав (на відміну від передових індустріально розвинутих країн) є безпорадними в боротьбі з внутрішніми наслідками коливань валютних курсів, спекулятивного руху капіталів та інших факторів нестабільності, пов'язаних з глобалізацією фінансів.

Нова технологічна революція є джерелом важливих структурних та інституціональних зрушень у співвідношенні між виробництвом і послугами, а також у відповідних секторах, що веде до принципових змін на світовій економічній карті.

В останні 15–20 років більшість індустріально розвинутих країн і невелика група країн, що розвиваються, змогли реалізувати процес технологічної трансформації. Найбільші зрушення сталися в технології, виробництві, організації, джерелах постачання, кваліфікації персоналу, зайнятості та моделях споживання, співвідношенні витрат і цін, ринкових позиціях, розміщенні виробничих потужностей.

На зміну колоніальному прийшла модель промислового поділу праці між країнами і всередині галузей. Відносні переваги володіння природними ресурсами змінилися перевагами тих, хто може їх придбати. Цей процес особливо сильно вплинув на країни, що розвиваються, які дістали можливість значно прискорити темпи свого промислового розвитку. Однак далеко не всі вони в повному обсягу скористалися цим; багато які з них, як і раніше, перебувають на периферії світової економіки.

Експортна орієнтація, дерегулювання, лібералізація, приватизація

утворюють дуже важливий фактор розвитку глобалізаційного процесу. Одночасно ці процеси є джерелом внутрішніх і міжнародних конфліктів, оскільки прямо пов'язані із зовнішньою конкурентоспроможністю. Проблема гармонізації зусиль з досягнення конкурентних переваг з соціальними цілями стала ключовою і для промислово розвинутих країн. У наш час фактори і сили, що породжують нову нерівність (а також зберігають або відтворюють її старі види), є ще складнішими, ніж у минулому.

За умов лібералізації та глобалізації ринкової системи ресурси і можливості розподіляються відповідно до рівня прибутковості й економічної могутності. Якщо на глобальному ринку розподіл доходу і надалі базуватиметься на рівні прибутковості, то самі економічні фактори стануть відтворювати і навіть збільшувати нерівність у міжнародному розрізі. Питання про міру рівності в умовах глобальної ринкової економіки є дуже актуальними. Однак поки що, відповідно до програм лібералізації та структурної адаптації, соціальні параметри розвитку помітно підпорядковуються зовнішнім економічним силам і процесам, причому відбувається це практично всюди, особливо – в країнах, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою.

Зменшення офіційної і зростання неофіційної зайнятості, поглиблення нерівності в розподілі доходів, скорочення питомих витрат на освіту й охорону здоров'я, зниження відвідуваності шкіл, а в колишніх соціалістичних країнах і підвищення рівня смертності є сигналами глобальної соціальної кризи, що насувається.

У цьому зв'язку порушується питання про вплив глобалізації на зайнятість. За відсутності адекватних заходів проблема безробіття може стати потенціальним джерелом глобальної нестабільності. Розбазарювання людських ресурсів у вигляді безробіття або часткової зайнятості – головна втрата світового співтовариства в цілому й особливо – деяких країн, які витрачали великі кошти на освіту. Високий рівень безробіття в середині 90-х рр. сигналізує про наявність великих структурних проблем і політичних помилок у рамках світової економіки.

Ці фактори свідчать про необхідність ефективного управління змінами на всіх рівнях, особливо – у сферах, які безпосередньо впливають на умови життя людей. Зокрема, суперечливим є питання про те, чи може міжнародна міграція сприяти розв'язанню проблем зайнятості та бідності. Сьогодні ринки праці інтернаціоналізовані значно меншою мірою, ніж ринки товарів або капіталу.

За оцінкою ООН, кількість людей, що проживають у країнах, де вони не народилися, коливається в межах 50–80 млн. чол. Це відносно небагато. Але в майбутні десятиріччя міжнародна міграція може стати важливим питанням для

регіональних і глобальних організацій. Цілком ймовірно, що замість «залізної завіси», яка розділяла раніше Схід і Захід, на світовій сцені з'явиться «золота завіса» між Північчю і Півднем. Розвинуті країни, очевидно, повинні будуть захищати власні ринки праці. Будуть потрібні суворі заходи регулювання у вигляді квот, різних обмежень в одержанні громадянства, здобутті освіти, придбанні власності тощо. [297].

Важливим джерелом напруженості і конфліктів може стати також масова урбанізація, пов'язана з глобальними демографічними, технологічними і структурними змінами. Міста вже стали ключовими елементами суспільства у масштабі країн і світу в цілому, а також основними каналами поширення впливу глобалізації з ряду причин. По-перше, постачання містам продовольства і енергії залежить у багатьох країнах не від місцевих джерел, а від імпортних ресурсів. По-друге, міста є основними центрами глобальної стандартизації споживання, культури; саме там транснаціональні компанії діють найбільш активно. Урбанізація посилює процес глобалізації, а кооперація між великими містами в політичному та інституціональному плані стає новою сферою міжнародних відносин.

Витрати і вигоди процесу глобалізації розподіляються між учасниками надто нерівномірно. Підвищення продуктивності, скорочення затрат, зростання доходів і добробуту на одному полюсі досягаються ціною збільшення невизначеності, ризиків, нерівності, бідності на іншому. Оскільки витрати і вигоди, єдність і суперечливість інтересів одночасно проявляються не тільки в окремих країнах, але й далеко за їх межами, то і проблеми не можуть вирішуватися лише за допомогою міждержавного співробітництва. Необхідні нові функціональні форми і механізми для гармонізації національних економічних інтересів, національних політик і дій, для розв'язання конфліктів, захисту більш слабких партнерів і вжиття санкцій проти тих, хто порушує загальноприйняті правила гри.

Окремі країни не можуть дозволити собі виключатися з системи всесвітнього ринку, не заплативши за це високої ціни. Водночас глобалізація неминує спричиняє посилення ролі національних урядів у внутрішньоекономічній сфері і у взаємодії із зовнішнім світом. Це дає можливість знизити уразливість, мінімізувати соціальні витрати, пов'язані з глобалізацією, легше добитися домовленості з міжнародним капіталом у плані досягнення більш справедливого розподілу вигоди від торгівлі, іноземних інвестицій та інших операцій.

У міжнародному контексті держави мають виступати за пом'якшення несприятливих наслідків нерівності, асиметрії у взаємозалежностях. Для цього

необхідне прийняття більш справедливих і демократичних правил гри в міжнародних відносинах. Роль окремих країн повинна розглядатися з урахуванням перспективи зовнішніх можливостей і проблем, що виникають при появі нових сфер взаємозв'язків завдяки глобально інтегрованому виробництву, ТНК, різним видам руху капіталу, більш тісної залежності в торгівлі товарами і послугами, міжнаціональним інформаційним потокам.

Глобалізація вимагає відповідного мислення, підходу до світу як до єдиного цілого, що є вкрай необхідним для управління загальними проблемами і постійного політичного діалогу з життєво важливих сфер загальної безпеки і співробітництва. Відсутність бажання до співпраці, зростання глобальної загрози, розвиток внутрішньої та зовнішньої напруженості і конфліктних ситуацій можуть підірвати і навіть повернути назад весь глобалізаційний процес.

### **5.2.3. Нелінійність процесів глобалізації**

Глобалізація стала важливим реальним аспектом сучасної світової системи, однією з найвпливовіших сил, що визначають подальший хід розвитку нашої планети. Вона зачіпає всі сфери суспільного життя, включаючи економіку, політику, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку та ін.

Суспільствознавці по-різному ставляться до процесів глобалізації: одні вбачають серйозну загрозу світовій економічній системі, інші – засіб подальшого прогресу світової економіки.

На думку професора економіки і політології Каліфорнійського університету (США) Майкла Д.Інтрилігейтора, глобалізація містить як позитивні, так і негативні аспекти. Її позитивний вплив пов'язаний з ефектом конкуренції, до якої вона неминуче веде, а негативний – з потенціальними конфліктами, які вона може викликати, хоча їх можна уникнути шляхом розвитку глобального співробітництва на основі політичних угод або створення нових міжнародних інститутів [152].

Під глобалізацією тут розуміється величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах дедалі відкритішої, інтегрованішої світової економіки, яка не визнає кордонів. Йдеться, таким чином, не тільки про традиційну зовнішню торгівлю товарами і послугами, а й про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, інформацією та ідеями, переміщення людей. Мірою масштабу глобалізації може служити обсяг міжнародних фінансових операцій, який, за словами Майкла Д.Інтрилігейтора, тільки на валютних ринках Нью-Йорка щодня становить 1,3 трлн. дол., а на

міжнародному ринку цінних паперів навіть перевищує цю суму.

Протягом останніх десятиріч проявився ряд джерел глобалізації. Перше – це технологічний прогрес, що привів до різкого скорочення транспортних і комунікаційних витрат, значного зниження затрат на опрацювання, зберігання і використання інформації. Інформаційне обслуговування безпосередньо пов'язане з успіхами в електроніці – створенням електронної пошти, Інтернет.

Друге джерело глобалізації – лібералізація торгівлі та інші форми економічної лібералізації, що викликали обмеження політики протекціонізму і зробили світову торгівлю більш вільною. У результаті було істотно знижено тарифи, усунуто багато інших бар'єрів у торгівлі товарами і послугами. Інші лібералізаційні заходи спричинили посилення руху капіталу та інших факторів виробництва.

Третім джерелом глобалізації, на думку Майкла Д.Інтрилігейтора, можна вважати значне розширення сфери діяльності організацій, що стало можливим у результаті як технологічного прогресу, так і більш широких горизонтів управління на основі нових засобів комунікації. Так, багато компаній, що орієнтувалися раніше тільки на місцеві ринки, розширили свої виробничі та збутові можливості, вийшовши на національний, багатонаціональний, міжнародний і навіть глобальний рівні.

Подібні структурні зміни зміцнюють позиції таких компаній, збільшують їх прибуток, підвищують продуктивність, що дозволяє їм вибирати джерела сировини, відкривати виробництво й освоювати ринки в інших країнах, швидко пристосовуючись до мінливих умов. Практично всі великі підприємства мають у своєму розпорядженні мережу філій або стратегічні союзи, які забезпечують їм необхідний вплив і гнучкість на ринку. В рамках подібних багатонаціональних корпорацій, підкреслює М.Інтрилігейтор, нині здійснюється майже третина світової торгівлі.

Слід звернути увагу на такий момент: з появою глобальних підприємств міжнародні конфлікти значною мірою перемістилися з державного на фірмовий рівень, і боротьба зав'язується не між країнами за територіальні володіння, а між фірмами за частку на світовому ринку. Деякі політики і дослідники не без підстав убачають у таких компаніях загрозу інституту державності. В усякому разі ясно, що багатонаціональні підприємства та інші організації – як приватні, так і державні – перетворилися на основні дійові особи глобальної економіки.

Як четверту причину глобалізації Майкл Д.Інтрилігейтор називає досягнення глобальної одностайності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі. Початок цьому був покладений оголошеною 1978 р. реформою в

Китаї, за якою відбулися політичні та економічні перетворення в державах Центральної та Східної Європи і розпад СРСР. Цей процес привів, як він вважає, до ідеологічної конвергенції, тобто на зміну недавніх суперечностей між ринковою економікою Заходу і соціалістичною економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему господарства. Основним результатом такої конвергенції стало рішення колишніх соціалістичних країн про перехід до ринкової економіки.

Як справедливо зазначив Майкл Д.Інтрилігейтор, уряди цих країн і сили в міжнародних організаціях і країнах з розвинутою ринковою економікою, що їх підтримали, сконцентрували свою увагу на трьох умовах переходу до ринку: стабілізації макроекономіки, лібералізації цін і приватизації державних підприємств. При цьому, на жаль, недооцінювалася важливість формування ринкових інститутів, необхідність створення умов для розвитку конкуренції, ігнорувалася особлива роль уряду в сучасній змішаній економіці.

П'ята причина криється в особливостях культурного розвитку. Йдеться про тенденції формування глобалізованих «однорідних» засобів масової інформації, мистецтва, попкультури, повсюдного використання англійської мови як засобу загального спілкування.

Частково через це деякі країни, особливо Франція і ряд інших європейських держав, розглядають глобалізацію як спробу США добитися культурної, економічної та політичної гегемонії. Вони вважають глобалізацію по суті новою формою імперіалізму або новою стадією капіталізму в епоху електроніки. Інші бачать у глобалізації нову форму колоніалізму, при якій роль нової метрополії відіграють США, а її колоній – більшість інших країн, що постачають туди не тільки сировину, як це було раніше, а й обладнання, робочу силу, капітал та інші необхідні для виробничого процесу компоненти, будучи одночасно частиною глобального ринку збуту.

Як би не ставилися до глобалізації її противники і прихильники, треба визнати, що вона вже явно змінила світову систему, породжуючи нові проблеми, але і відкриваючи нові можливості. Очевидно, що зазначені тенденції технологічного, політичного, інституціонального, ідеологічного і культурного розвитку активізують глобалізаційний процес, який у майбутньому, мабуть, прискориться.

Важливим аспектом цього процесу стане зростання міжнародної торгівлі послугами. Її обсяг уже значно зріс, а в майбутньому ще збільшиться, особливо – у галузі телекомунікаційних і фінансових послуг. Світ стане відкритішим, інтегрованішим, взаємозалежнішим.

Глобалізація справляє на економіку всіх країн великий вплив, який має

багатоаспектний характер. Вона зачіпає виробництво товарів і послуг, використання робочої сили, інвестиції у «фізичний» і людський капітал, технології та їх поширення з одних країн на інші. Все це, зрештою, відбивається на ефективності виробництва, продуктивності праці та конкурентоспроможності.

Деякі аспекти впливу глобалізації на національну економіку, вважає Майкл Д.Інтрилігейтор, заслуговують на особливу згадку. Передусім він підкреслює надзвичайно високі темпи зростання прямих іноземних інвестицій, які набагато перевищують темпи зростання світової торгівлі. Ці капіталовкладення відіграють ключову роль у трансферті технологій, промисловій реструктуризації, утворенні глобальних підприємств, що безпосередньо впливає на національну економіку.

Другий аспект стосується впливу на технологічні інновації. Нові технології, як уже зазначалося, є однією з рушійних сил глобалізації, яка, у свою чергу, посилюючи конкуренцію, стимулює їх подальший розвиток і поширення серед країн.

Нарешті, в результаті глобалізації відбувається зростання торгівлі послугами, включаючи фінансові, юридичні, управлінські, інформаційні й усі види «невидимих» послуг, які перетворюються на основний фактор міжнародних торговельних відносин. Якщо 1970 р. з експортом послуг було пов'язано менш як 1/3 прямих іноземних інвестицій, то нині ця частка зросла до 50%, причому інтелектуальний капітал став найважливішим товаром на світовому ринку [152].

Подібна тенденція дає декому підставу назвати наш час «сторіччям компетентності», що підкреслює важливість безперервної освіти і необхідність інвестицій у людський капітал для будь-якої країни.

Глобалізація викликала загострення міжнародної конкуренції. Конкуренція і розширення ринку ведуть до поглиблення спеціалізації та міжнародного поділу праці, які у свою чергу стимулюють зростання виробництва не тільки на національному, а й на світовому рівні. І це – перша перевага глобалізації.

Наступна перевага глобалізації – економія на масштабах виробництва, що потенційно може привести до скорочення витрат і зниження цін, отже, до сталого економічного зростання.

Переваги глобалізації пов'язані також з вирашем від торгівлі на взаємовигідній основі, що задовольняє всі сторони, у ролі яких можуть виступати окремі особи, фірми та інші організації, країни, торговельні союзи і навіть цілі континенти.

Глобалізація може привести до підвищення продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні і поширення передової технології, а також конкурентного тиску на користь безперервного

запровадження інновацій у світовому масштабі.

В цілому переваги глобалізації дозволяють поліпшити своє становище всім партнерам, які дістають можливість, збільшивши виробництво, підвищити рівень заробітної плати і життєві стандарти. Кінцевим результатом глобалізації має стати загальне підвищення добробуту в світі.

Глобалізація несе з собою не тільки переваги, вона здатна викликати негативні наслідки або потенційні проблеми, в яких деякі її критики вбачають велику небезпеку.

Одну з основних проблем пов'язано з питанням, хто виявляється у вигравші від глобалізації. Фактично основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях.

Деякі опоненти говорять про можливості глобальної конвергенції доходів, аргументуючи це тим, що економіка бідних держав розвивається вищими темпами, ніж багатих. Насправді ж швидке зростання характерне лише для невеликої групи країн Південно-Східної Азії («азіатських тигрів»), тоді як найменш розвинуті в економічному відношенні країни вирізняються набагато більш низькими темпами зростання. Їх вигоди від глобалізації є мінімальними.

У результаті відбувається не конвергенція, або вирівнювання доходів, а, швидше за все, їх поляризація, в процесі якої країни, що швидко розвиваються, входять до кола багатих держав, а бідні країни дедалі більше відстають від них. Зростаючий розрив у доходах викликає невдоволення з боку останніх, здатний викликати міжнародні конфлікти, оскільки держави прагнуть приєднатися до клубу багатих країн і готові боротися з ними за свою частку у світовому виробництві.

Це ще раз підтверджує правильність зробленого нами висновку про блокіратори ринкової економіки, які проявляють свою «агресивність» навіть в умовах формування світової цілісності.

Друга група витрат пов'язана з потенційною регіональною чи глобальною нестабільністю через взаємозалежність національних економік на світовому рівні. Локальні економічні коливання або кризи в одній країні можуть спричинити регіональні чи навіть глобальні наслідки. Така можливість має не тільки теоретичний характер, а є цілком реальною, що підтверджує фінансова криза в Азії, яка розпочалася влітку 1997 р. в Таїланді, а потім перекинулася на інші країни Південно-Східної Азії, дійшовши і до Південної Кореї. Подібні явища свідчать про велику вразливість взаємопов'язаних економік.

Світовий спад або депресія здатні спричинити заклики розірвати взаємні



зв'язки і залежності, створені в ході глобалізації, як це сталося у часи Великої депресії 30-х рр. у США. Результатом може стати економічний конфлікт із загрозою його перетворення на економічну війну або навіть військове зіткнення.

Третє коло породжуваних глобалізацією проблем викликane побоюванням, що контроль над економікою окремих країн може перейти від суверенних урядів в інші руки, в тому числі до найсильніших держав, багатонаціональних або глобальних корпорацій і міжнародних організацій. Внаслідок цього деякі країни бачать у глобалізації спробу підризу національного суверенітету. З цієї причини глобалізація може викликати у національних лідерів почуття безпорадності перед її силами, а в електорату – антипатію до неї. Такі настрої можуть легко перейти в крайній націоналізм і ксенофобію із закликами до протекціонізму, спричинити зростання екстремістських політичних рухів, що потенційно багате на серйозні конфлікти.

Кінець XX ст. – початок XXI ст. ознаменований цілим рядом агресивних масових виступів так званих «антиглобалістів» у різних країнах світу.

Іноді до розряду витрат глобалізації відносять безробіття в економічно розвинутих країнах з високим рівнем заробітної плати. Але це твердження спростовується низькою нормою безробіття у багатьох з них та його високим рівнем у державах з низькою заробітною платою. Національна політика і технологічний прогрес є більш важливими детермінантами зайнятості, ніж фактори глобалізації.

З глобалізацією пов'язують і міф про те, що вона загрожує соціальному добробуту деяких країн, однак значно більший вплив на цю сферу справляють інші фактори – податкова політика і демографічні тенденції.

В обох випадках глобалізація звичайно використовується для виправдання провалів у національній політиці тих чи інших держав.

Важливо зазначити, що економічні аспекти є лише одним компонентом результатів глобалізації, яка має наслідки і неекономічного характеру, пов'язані з величезними ризиками, потенціальними витратами і навіть можливістю катастрофи. Однією з таких галузей є сфера безпеки, де глобалізаційні процеси можуть призвести до виникнення конфліктів. Інша галузь – це політичні кризи, здатні перерости з локальних у великомасштабні події, а якщо їх вчасно не усунути, то і призвести до катастрофи. Як третю сферу можна назвати екологію і охорону здоров'я. Глобальні взаємозв'язки породжують й глобальні екологічними лиха, пов'язані, наприклад, із загальним потеплінням і зміною клімату, широкомасштабними епідеміями.

Майкл Д.Інтрилігейтор ставить цікаве запитання: яким може бути

«чистий» результат глобалізації, якщо враховувати всі її плюси і мінуси? Відповідь на це запитання, на його думку, вирішальною мірою залежить від характеру світової системи. Якщо світ охоплений конфліктами, то глобалізація матиме, очевидно, абсолютно негативні наслідки. І навпаки, якщо світ прагне до співробітництва, то глобалізація принесе лише позитивний результат.

Завдання полягає в тому, щоб після закінчення «холодної війни» і за умов посилення глобалізаційних процесів створити таку світову систему, яка дозволила б одержати від глобалізації максимальний позитивний ефект, знизивши до мінімуму її витрати. Основою такої системи можуть стати співробітництво між країнами і динамічні інновації в цій сфері, включаючи формування нових міжнародних інститутів.

Таким чином, зі сказаного вище випливає три важливих висновки:

- процес глобалізації відкриває нові можливості, але він багатий на негативні наслідки;
- «чистий» результат глобалізації визначається характером світової системи;
- проблеми глобалізації можуть бути вирішені на основі широкого міжнародного співробітництва, посилення діючих і створення нових міжнародних інститутів.

#### **5.2.4. Національні економіки в умовах глобалізації**

У різні часи багато економістів вважали, що країни зможуть забезпечити своїм громадянам краще життя, ізолювавши національні господарства і підтримуючи лише мінімальні економічні контакти з іншими державами, особливо, якщо вони дотримувалися інших соціальних і політичних цінностей.

Після Другої світової війни країни поступово ставали на шлях дедалі більшої відкритості у сфері економічних відносин, яка у даний час досягла високого рівня для всіх національних економік. Розв'язання завдань глобального розвитку примушує держави об'єднувати свої зусилля в загальний процес, у межах якого тісна взаємодія стає абсолютно необхідною.

Хорошою аналогією є статус американських штатів. Усі штати мають певні можливості впливати на ділову атмосферу в межах власних кордонів; і всі штати є економічно унікальними, залежать від різних галузей економіки (сільського господарства, важкого машинобудування, індустрії розваг тощо). Але жоден штат не може ізолювати себе від більшої економічної системи – США. Не

може, оскільки є мобільність товарів, грошей і робочої сили.

Можливо, що в аналогічну ситуацію потрапить нині і світова економіка. Більше того, не виключено, що саме це є істинною причиною нинішньої світової економічної кризи. Мінливі глобальні фінансові ринки зіткнулися з глибоко укоріненою національною практикою (слабкорозвинутим банківським кредитуванням, корупцією, «приятельським капіталізмом»), і в результаті з'явилися вкрай нестабільні потоки капіталів, які рухаються як у країни, що розвиваються, так і з них. Ця криза триває, оскільки жодна окремо взята країна не має достатніх можливостей для її подолання. Не існує ніякої політичної, інтелектуальної або інституціональної структури, яка була б здатна реалізувати по-справжньому глобальне рішення.

Сьогодні людство зіткнулося з гігантською суперечністю. З одного боку, країнам, як і раніше, хочеться добитися вищого рівня життя, який вони пов'язують з глобальною торгівлею та інвестиціями. З іншого, підкоряючись вимогам міжнародних організацій (наприклад, МВФ) і стратегічним інвесторам, країни хочуть захистити свої культурні, комерційні та політичні цінності, зберегти контроль над власною економічною долею. Залучення до світової економіки загрожує їх автономії і можливостям контролювати події. Світове співтовариство, у свою чергу, не хоче ризикувати капіталами. Міжнаціональні компанії та глобальні інвестори, як і раніше, шукають нові ринки і високий прибуток. Але їм дедалі більше загрожує неповернення боргів. Стає ясно, що майбутнє світової економіки залежить від того, наскільки вдасться розв'язати цю суперечність.

Оскільки багато країн, підкреслює лауреат Нобелівської премії з економіки Л.Клайн, перебувають на різних стадіях економічного розвитку, мають відмінні за характером інститути, пріоритети тощо, вони не можуть і не повинні здійснювати політику «відкритих дверей» всі відразу і рівною мірою. Разом з тим не можна нескінченно чинити опір силам глобалізації, необхідно поступово навчитися управляти цим процесом, спрямовуючи економіку в його русло [161].

Технічними аспектами переходу до глобалізації є комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, телекомунікаційна інфраструктура, інформаційні потоки, збільшена швидкість пересування (наприклад, за допомогою реактивних літаків), поширення знань у результаті наукового чи інших видів інтелектуального взаємообміну.

Нині передача інформації здійснюється практично невідкладно. Повідомлення про економічні можливості й операції швидко передаються по всьому світу. Для товарів і деяких видів послуг поки ще потрібно кілька днів і

навіть тижнів, щоб потрапити з одного місця в інше, інформація ж подається негайно. Якщо в якому-небудь куточку світу відбувається істотна зміна на ринку, то про неї стає відомо практично миттєво в усіх інших його частинах. Це є особливо характерним для подій на фондових біржах, валютних і товарних ринках, а також для наукових відкриттів та їх використання.

Які ж фактори сприяють просуванню національних економік у бік глобалізації? Це сьогодні перш за все:

- рух товарів між країнами і секторами економіки;
- рух послуг між країнами і секторами економіки;
- рух фінансового капіталу між країнами;
- пересування людей між країнами, викликане потребами здійснення економічних функцій;
- валютні операції на міжнародних валютних ринках;
- рух інтелектуальної продукції та ідей між дослідними і навчальними центрами.

Слід погодитися з Л.Клайном, що відкриті таким чином економіки довели свою перевагу перед державами, що здійснюють протекціоністську політику. Багато країн, що розвиваються, намагалися проводити політику заміни імпорту місцевою продукцією, але швидко переконалися, що це призводить до безнадійного відставання від країн з відкритою економікою.

Ефективність зовнішньої торгівлі багато в чому залежить від валютних курсів. Ситуація з ними є настільки різною, що на одному полюсі мають місце жорстко фіксовані курси, на іншому – такі, які вільно коливаються (гнучкі або плаваючі).

Відомо, що до початку Першої світової війни, коли широко використовувався золотий стандарт, основою формування валютних курсів служив золотий паритет, тобто співвідношення грошових одиниць різних країн за їх офіційним золотим вмістом. Потім ця система втратила свою ефективність.

У період між двома світовими війнами робилися спроби відновити фінансовий порядок золотого стандарту, але гору взяв «економічний націоналізм», і країни стали захищатися, споруджуючи тарифні бар'єри. Світова економіка перебувала переважно у стані депресії.

Після Другої світової війни були встановлені тверді валютні паритети для країн – членів МВФ у результаті рішень, прийнятих Бреттонвудською конференцією ООН. За 25-річний період діяння цієї системи світова економіка оправилася від воєнної розрухи. І золотий стандарт, і стабільні валютні паритети

перестали працювати ефективно, оскільки були перекриті канали адаптації до економічних потрясінь за допомогою зміни валютних курсів.

Запроваджена потім система плаваючих валютних курсів обслуговувала світову економіку в період, коли вона зазнавала потрясінь щодо пропозиції внаслідок нафтового ембарго і впливу ОПЕК на ціни на енергоносії. Деякі економісти вважають, що ця система допомогла світові подолати нафтову кризу, однак фактично вона призвела до кризи заборгованості у 80-х рр., коли країни – експортери нафти спробували «пропустити» додаткові нафтодолари через міжнародну банківську систему.

Результат, як справедливо зазначає Л.Клайн, виявився катастрофічним для багатьох країн, що розвиваються: у це «втрачене десятиріччя» банки намагалися залучити до активного обороту невикористовувані депозити у формі кредитів країнам «третього світу», але вони виявилися непосильним тягарем, оскільки процентні ставки в основних державах-кредиторах несподівано підскочили внаслідок боротьби з їх власною інфляцією за допомогою традиційних монетаристських методів – жорстких умов кредиту і підвищення процентних ставок.

Пройшовши через періоди золотого стандарту, протекціонізму, фіксованих валютних курсів, кризи заборгованості, світ рухається тепер у напрямі глобалізації. Країни Західної Європи намагаються позбутися невизначеності у сфері валютних курсів шляхом створення єдиної валюти – євро – і Європейського центрального банку, але при цьому їм доведеться пожертвувати певною часткою свободи, пов'язаною з можливістю проведення власної кредитно-грошової політики.

Вибір альтернатив – звичайне явище в економіці. Але європейський варіант дозволить ліквідувати фактор невизначеності валютних курсів тільки для тих країн, які приєднуються до Європейського валютного союзу. Коливання валютних курсів між європейською та іншими валютами збережуться. Ці коливання, подібні тим, які виникають нині в умовах глобалізації в Азії, Північній та Латинській Америці, Африці, очевидно, існуватимуть протягом певного часу.

У процесі глобалізації концепція вільної торгівлі істотно розширюватиметься. Наступною галуззю лібералізації стає сфера послуг, включаючи фінансове обслуговування й інтелектуальну продукцію. Остання створить ряд складних проблем, оскільки багато її видів мають суб'єктивний характер і не піддаються визначенню на основі точних специфікацій, до того ж вони прямо пов'язані з самим технічним прогресом, який сприяє глобалізації (наприклад, комп'ютерні послуги і засоби телекомунікації). У фінансовому секторі економіки більшість операцій включають у себе послуги з переказу коштів, здійснення інвестицій, хеджування ризику. Багато з цих операцій ще не до кінця досліджено, що

ускладнює спроби стабілізувати їх економічний ефект, не кажучи про те, що вони здійснюються з величезною швидкістю і в найширших масштабах.

Ще один крок на шляху до глобалізації – вільний рух капіталів і фінансових інструментів, який обслуговується фінансовою сферою.

У період кризи заборгованості 80-х рр. потоки капіталу, що супроводжувалися тягарем боргових зобов'язань, виявилися пасткою для багатьох країн, що розвиваються, і завдали великої шкоди значній частині світової економіки. Зараз такі самі некеровані потоки фінансового капіталу направляються в Мексику, Південно-Східну Азію, Південну Корею, багато країн Латинської Америки. Не всі вони мають форму позик і кредитів, але, і будучи короткостроковими трансфертами капіталу у формі акцій, викликають схожі проблеми для країн, що розвиваються. Ці проблеми проявляються в неефективності інвестицій, швидких припливах і відпливах капіталів в умовах порівняно невеликих відкритих економік, не готових ще використати сучасні фінансові інструменти у власних інтересах.

Потоки капіталу в країни, що розвиваються, були б корисними з точки зору покриття дефіцитів їх платіжних балансів, але для цього вони мають бути пов'язані з певними умовами, передбачуваними і довгостроковими. Що особливо важливо, країни-одержувачі повинні мати у своєму розпорядженні інституціональні структури, необхідні для ефективного використання припливу капіталів.

Серед цих інститутів – відлагоджені ринки фінансових інструментів, особливо державних зобов'язань; законодавство про банкрутство; процедури управління компаніями-банкрутами; господарське право в цілому; захист прав власності в патентній системі; правила господарського обліку; органи державного регулювання для захисту інтересів суспільства.

Наявність таких інститутів – неодмінна умова ефективного господарювання. Необхідні створення і використання в господарській практиці відповідних ринків, ділових підприємств, які б здійснювали оцінку капіталів, торгівлю цінними паперами, перетворення фінансових потоків у конкретні форми реальних виробничих активів. У протилежному випадку зростає ризик економічних помилок, поглиблення соціальної нерівності, вибухонебезпечних ситуацій, що загрожують кризою і загальним хаосом.

Кожний крок у цьому напрямі може вимагати кількох років. Ідея поступової реалізації подібних кроків та їх перевірки на ефективність, на нашу думку, є цілком виправданою. Багато криз, включаючи кризу заборгованості 80-х рр. у країнах, що розвиваються, фінансову кризу в Мексиці 1994 р., азіатську фінансову кризу, виникли через недоліки державного регулювання, надання

необґрунтованих кредитів, що спричинили банкрутства, різкі коливання валютних курсів і фондових ринків. У ряді країн все це вилилося в захоплення власності кримінальними елементами або проведення ними нелегальних операцій. Якби необхідні економічні інститути існували і діяли, а ринки були відкриті для процесів глобалізації лише обмежено, то цілком імовірно, що деяких з цих порушень вдалося б уникнути.

Подібні проблеми, пов'язані з глобалізацією ринків, зачіпають не тільки країни, що розвиваються і прагнуть підвищити свій економічний статус. В Японії, наприклад, можна спостерігати фінансові скандали, кримінальну активність, надання необґрунтованих кредитів з боку великих фінансових компаній, що призвели до банкрутства ряду провідних підприємств.

Поряд з вільним рухом фінансових послуг і капіталів, важливе значення має безперешкодне переміщення людей. Жителі відносно бідних країн «третього світу» дістають застосування як некваліфікована або малокваліфікована робоча сила в розвинутих країнах. Це можуть бути сільськогосподарські робітники, шахтарі, члени будівельних бригад, робітники сфери обслуговування. Незважаючи на нерідко важкі умови праці, для багатьох життя і робота у цих країнах уявляються привабливішими, ніж на батьківщині, деякі плекають надію залишитися там на постійне проживання, інші хочуть підвищити свою кваліфікацію.

«Приймаючі» країни, що звичайно використовують іноземних «гостей» для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних з низькокваліфікованою і малооплачуваною роботою, намагаються утримувати імміграцію у належних межах. Разом з тим у рамках деяких регіональних економічних угруповань, наприклад Європейського союзу, дозволяється вільне переміщення людей, однак держави, які бажають приєднатися до цього союзу, зустрічають опір з боку його членів, які не хочуть надати їм право на вільну імміграцію.

За сучасних умов глобалізації телекомунікаційні технології відкривають нові можливості у цій галузі. Створення комп'ютерних програм та їх застосування, наприклад, для опрацювання даних можливі практично скрізь. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці чи Японії може з легкістю доручити комп'ютерні роботи виконавцю, який знаходиться в іншій країні, і негайно отримати готову роботу у своєму офісі.

У ряді районів світу підприємства, що працюють на експорт, вже протягом кількох десятиріч виконували повністю або частково замовлення виробничого чи науково-дослідного характеру для іноземних компаній. Після завершення роботи продукція (готовий виріб або його частина) упаковується і прямує в потрібне місце. Хоча така практика аж ніяк не є новою, її масштаби тепер розширюються,

охоплюючи всі нові продукти і географічні райони. Виробництво стало мобільним, не вимагаючи при цьому мобільності робочої сили для виконання своїх завдань.

Цей процес, що називається «аутсорсингом» (outsourcing – передання окремих функцій виробництва або управління зовнішнім виконавцем), поєднується з іншим процесом – скороченням (downsizing). Типовий хід подій у рамках подібного процесу починається з того, що компанія робить висновок про надмірно високі витрати виробництва і необхідність їх зниження. Потім вона звільняє частину своїх робітників у країні базування, які, таким чином, потрапляють під «скорочення», оскільки їх висока заробітна плата становить значну частину витрат. Незавершене виробництво або напівфабрикати транспортуються на інше підприємство, швидше за все, до тієї чи іншої країни, що розвивається і має низьку вартість робочої сили. Після виконання конкретного виробничого завдання продукція знову транспортується для подальшої обробки або відвантаження у готовому вигляді на ринок чи на головну базу.

Якою ж є доля робітників, що були скорочені у себе вдома? Вони повинні шукати роботу в іншому місці – в іншій компанії, іншій сфері діяльності або іншій країні. Цікаво зазначити, що у США в умовах розширення практики скорочень і аутсорсингу економіка виявилася здатною підтримувати стабільну тенденцію до зниження рівня безробіття, який нині становить близько 5% [161].

Таким чином, відбувається перенесення виробництва, тоді як робітники залишаються на місці, якщо вони не підпали під скорочення і не вимушені шукати альтернативної зайнятості.

Повністю лібералізована глобальна економіка надає свободу руху товарів, послуг, капіталів і людей. При цьому переміщення людей можна значною мірою (хоча далеко не повністю) уникнути. Більшість економістів, що дотримуються принципів вільної торгівлі, погодяться з лібералізацією подібного типу. Однак питання про вільний рух фінансових інструментів і капіталів вимагає особливого розгляду. Тут не обійдеться без обмежень.

Фінансові ринки зазнали глибоких технологічних змін у результаті використання електронного трансферту фінансових інструментів, розробки похідних інструментів і методів фінансового інжинірингу. Фінансовий інжиніринг і економічна теорія, на яку він спирається, привели до появи нових методів управління ризиком, які поки що детально не вивчені. Крім того, інституціональну інфраструктуру ще не створено в повному обсягу. Це стосується не тільки згаданих вище інститутів (законодавства, правил, процедур банкрутства), але й інститутів, пов'язаних з обігом похідних фінансових інструментів. Особливо це стосується країн, що розвиваються, позбавлених



багатьох необхідних інститутів подібного роду.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Роберт Мертон визнав необхідність державного регулювання і створення інститутів, що діють з метою підвищення ефективності використання нових методів фінансового інжинірингу[37]. Він зазначив, що хоча від часу світової кризи заборгованості 80-х рр. і наступної кризи кредитних і ощадних установ у США поки що не було таких самих великих фінансових потрясінь, дисбаланс між фінансовими інструментами і розвитком інфраструктури може призвести до розладу функціонування світової фінансової системи.

Мексиканська валютна криза 1994 р. і азіатська фінансова криза 1997/1998 рр. мали серйозний характер, однак їх вдалося утримати під контролем. Обвал на Нью-Йоркській фондовій біржі 1987 р. не призвів до краху американської економіки і не торкнувся інших країн, але це аж ніяк не зменшує його небезпеки. Згадані кризи повинні примусити учасників фінансового ринку, які ще не розуміють значення нової фінансової технології, замислитися над тим, як вони можуть нею скористатися, щоб уникнути аналогічних потрясінь у майбутньому. Врешті-решт люди зможуть користуватися такою технологією розумно, але для цього слід пройти етап навчання. Не треба, однак, забувати, що банки та інші фінансові установи оперують чужими грошима, тому «ціна» такого навчання є досить високою.

Вигоди від глобалізації фінансів і торгівлі можуть виявитися досить значними, отже, проблема в тому, щоб знайти динамічний і безболісний шлях освоєння нового підходу. Необхідно відмовитися від спроб нав'язати нову модель глобалізації методами, які б нагадували шокową терапію при переході від планової економіки до ринкової, або шляхом тотального дерегулювання фінансових ринків. Надзвичайно важливо зберегти економічну стабільність і стримати спекулятивну активність за рахунок поступового запровадження кожного істотного нововведення і його апробування до того, як воно набере сили, і до переходу до наступного етапу. Повинні бути створені необхідні інститути, розповсюджені відповідні інструкції.

Для того, щоб глобалізація працювала ефективно, а нові технології належно освоювалися, національним економікам слід додержуватися певних норм міжнародної поведінки. По-перше, потрібні відкритість і прозорість інформації, її регулярне і повне надання. По-друге, необхідно ліквідувати незаконну торгівлю і заступництво за допомогою прихованих зв'язків («блатний капіталізм»), усунути легітимним шляхом усі інші форми корупції.

Офіційним особам, цілком резонно радить Л.Клайн, слід вчасно вносити корективи у свої рішення і вчитися на власних помилках. Встановлення

незмінного курсу національних валют по відношенню до долара США без урахування обставин, що змінилися, здатне викликати небезпечні наслідки, як це було в Таїланді та інших країнах Південно-Східної Азії під час останньої фінансової кризи. Треба зупинити бездумне руйнування навколишнього середовища, скоротити надмірні воєнні витрати.

Ні глобалізація, ні інші форми міжнародного співробітництва та інтеграції не працюватимуть, якщо не виправити усі ці очевидні відхилення від належних норм міжнародної поведінки, яких надалі всім країнам треба чітко дотримуватися. Треба зробити позитивні кроки щодо створення необхідних міжнародних інститутів, стимулювати ретельне збирання відповідної інформації.

### **5.2.5. Перешкоди на шляху «наздоганяючого розвитку»**

Зростання інтенсивності господарського та інформаційного обміну між окремими регіонами планети є безперечним. Тим часом, як вважає В.Іноземцев, та взаємозалежність, яка звичайно і наповнює собою поняття глобалізації, аж ніяк не є очевидною. Справа в тому, що спостерігається не стільки наростання взаємозалежності елементів світової економіки, скільки безпрецедентне зростання її односторонньої залежності від основних центрів постіндустріального світу. На його погляд, саме ця теза підтверджується ходом розвитку тієї руйнівної економічної кризи, яка розпочалася влітку 1997 р. і можливі наслідки якої ще недостатньо оцінені [149].

Тут слід указати на кілька моментів. По-перше, на відміну від економічних катаклізмів 1929–1932, 1973–1975, 1979–1981 рр. і біржової паніки 1987 р., остання не була ініційована катастрофою на фінансових ринках однієї чи кількох провідних капіталістичних країн, за якою відбулися б спад виробництва у західному світі та загальне погіршення кон'юнктури. Навпаки, осередки кризи розташовані на периферії постіндустріального світу і навіть за його межами.

По-друге, вперше світова за своїми масштабами господарська криза виявилася досить чітко регіоналізованою. Відомо, що основного удару зазнали нові індустріальні держави і країни перехідного типу. Незважаючи на те, що аналітики неодноразово – спочатку в жовтні 1997 р., після азіатської катастрофи, потім – у вересні 1998 р., після російського дефолту, і, нарешті, в січні 1999 р., після потрясінь у Латинській Америці, – передбачали перенесення кризи на постіндустріальний світ, цього не тільки не відбулося, а й навпаки, вплив кожної нової події на фондові ринки США і країн ЄС ставав дедалі слабшим. Темпи зростання в ряді розвинутих країн аж ніяк не сповільнилися.

По-третє, три вже зазначені нами хвилі кризи уразили всі три центри, які, згідно з розрахунками аналітиків, могли стати основними «полюсами зростання» світової економіки, розташованими за межами постіндустріального світу. В результаті, якщо ідеологію «доганяючого» розвитку і не поховано, то констатація її передчасної кончини є, на думку В.Іноземцева, лише справою часу.

По-четверте, криза розпочалася в умовах, які в цілому сприяли індустріальному розвитку. Протягом 90-х рр. неухильно знижувалися ціни на сировинні товари, розширювалися горизонти застосування інформаційних технологій, тоді як ціни на більшість видів промислової продукції залишалися відносно високими. Розвинуті держави направляли в нові індустріальні країни значні інвестиції. За даними Дж.Сороса, у середині 90-х рр. були періоди, коли понад половину всіх коштів, інвестованих в американські взаємні фонди, направляли у структури, орієнтовані на роботу на ринках, що розвиваються [60, XII].

По-п'яте, хід кризи продемонстрував обмежені можливості міжнародних фінансових інститутів, що традиційно вважалися важливим інструментом глобалізації світової економіки, у протистоянні негативним тенденціям. Прогнози, що пропонувалися МВФ у середині 90-х рр. (зокрема, що 1997 р. стане першим роком синхронізованого економічного зростання з часів Першої світової війни), виявилися помилковими. Масштабні стабілізаційні заходи, вжиті розвинутими країнами і міжнародними фінансовими інститутами останнім часом, дали набагато локальніші та скромніші результати, ніж ті, що були застосовані для розв'язання боргової кризи країн, що розвиваються, на початку 80-х рр.

Зі сказаного видно, що, з одного боку, сучасна криза має принципово відмінну від попередніх природу, а з іншого – традиційні антикризові заходи, що здебільшого давали позитивні результати, сьогодні вже не можуть їх забезпечити.

Як справедливо підкреслює В.Іноземцев, нинішній катаклізм являє собою кризу індустріального господарства у постіндустріальну епоху. Виникає ситуація, коли посилюється замикання постіндустріального світу всередині самого себе на фоні різкого зростання залежності решти, в тому числі індустріальних держав від провідних західних країн. Криза, що розпочалася 1997 р., з усією визначеністю показує, що розвинуті країни набагато легше можуть обійтися без «третього світу», ніж він без них. Можна, нехай дуже спрощено, говорити про те, що спостерігається певний реванш постіндустріального світу за атаку експортерів енергоносіїв і сировини у 70-ті рр.. Тим часом ця відповідь має комплексний характер і приведе, на нашу думку, до фундаментальної зміни балансу сил і нової господарської та політичної конфігурації світу, що входить у XXI ст.

Таким чином, у центрі уваги опиняються два процеси: з одного боку, «замикання» постіндустріального світу, з іншого – наростаюча неспроможність інших країн перетворити свої господарські системи відповідно до вимог часу.

Суттєва економічна проблема сучасності пов'язана з формуванням у рамках провідних західних країн замкнутої (автономної) господарської системи. Цей процес, як справедливо вважає В.Іноземцев, може бути простежений за чотирма напрямками: 1) концентрація в постіндустріальному світі більшої частини інтелектуального і технологічного потенціалу людства; 2) зосередження основних торговельних оборотів у межах співтовариства розвинутих держав; 3) замикання інвестиційних потоків; 4) різке обмеження міграційних процесів з «третього світу» до розвинутих регіонів планети.

Перший з цих напрямів, на нашу думку, є найбільш очевидним. До 1990 р. члени «клубу семи» володіли 80,4% світової комп'ютерної техніки і забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. На США і Канаду припадало 42,8% усіх здійснюваних у світі затрат на дослідницькі розробки, тоді як Латинська Америка і Африка разом узяті забезпечували менш як 1% таких. До 1993 р. провідні держави Заходу контролювали 87% усіх зареєстрованих у світі патентів, а за таким показником, як вкладання у розвиток наукомістких технологій, США у 36 разів переважали Росію. Протягом 90-х рр. країни – члени ОЕСР витрачали на наукові дослідження і розробки в середньому близько 400 млрд. дол. (у цінах 1995 р.), з яких на частку США припадало 44% [149].

Ці тенденції виражені, передусім, у зростанні власне технологічної могутності постіндустріальних країн. Вони проявляються також в їх зростаючій інвестиційній привабливості, що забезпечує приплив іноземних капіталовкладень. Звідси і висока оцінка американських і європейських компаній інвесторами (наприклад, ринкова капіталізація компанії Microsoft, що досягла в березні 1998 р. майже 300 млрд. дол., фактично дорівнює ВВП Індії і лише трохи поступається ВВП Австралії та Нідерландів). Підвищується ефективність усіх секторів економіки «сімки», що знижує залежність від зовнішнього світу (досить пригадати, що експорт сільськогосподарських товарів з США з 1969 по 1994 рр. виріс у 7,5 раза, а середня врожайність зернових у Нідерландах становить 88 ц/га, тоді як у Ботсвані – 3,5 ц/га).

Другий напрям. Дослідники процесів глобалізації зазначають, що протягом ХХ ст. міжнародна торгівля за темпами зростання упевнено випереджала ВВП більшості індустріально розвинутих країн. Так, з 1870 по 1913 рр. обсяги експорту європейських держав підвищилися на 43% більше, ніж їх ВВП, а в 50–60-ті рр. ХХ ст. – вже на 89%. Сумарний ВВП усіх держав світу з 1950 по

1992 рр. підвищився з 3,8 трлн. до 18,9 трлн. дол., а обсяг торговельних оборотів – з 0,3 трлн. до 3,5 трлн. дол. [149].

Проте за цими цифрами з поля зору нерідко випадає той факт, що коли в 1953 р. індустріально розвинуті країни направляли до країн того самого рівня розвитку 38% загального обсягу свого експорту, то в 1963 р. – вже 49, 1973 р. – 54, у 1987 р. (після 15 кризових рр.) – 54,6, а у 1990 р. – 76%. У результаті на другу половину 90-х рр. склалася ситуація, коли тільки 5% торговельних потоків, що починаються або закінчуються на території однієї з 29 держав – членів ОЕСР, виходять за межі цього угруповання. Більше того, розвинуті постіндустріальні держави, за даними В.Іноземцева, імпортують з індустріальних держав, що розвиваються, товарів і послуг на суму, не більшу від 1,2% свого сумарного ВВП.

Незважаючи на те, що США залишаються світовим лідером за обсягом торговельних оборотів, їх економіка є однією з найменш залежних від експортно-імпортних операцій, а відношення експорту до ВВП перебуває сьогодні на рівні 5%. В Європі ми спостерігаємо схожу картину з тією тільки різницею, що товарні потоки між країнами ЄС відносяться до міжнародної торгівлі, але це дуже умовно, якщо врахувати міру їх економічної інтеграції. Так, якщо 1958 р. лише 36% всього обсягу їх торгівлі обмежувалося рамками союзу, то 1992 р. ця цифра зросла до 60, а з урахуванням експорту-імпорту з іншими розвинутими європейськими державами (Норвегією, Швецією, Швейцарією) частка таких «внутрішньоєвропейських» поставок становила близько 74%. Водночас питома вага європейських товарів і послуг, що направляються за межі ЄС, фактично збігається з відповідними показниками США і Японії. Таким чином, тенденції в міжнародній торгівлі, як справедливо підкреслює В.Іноземцев, однозначно свідчать про зростаючу замкнутість постіндустріального світу.

Третій напрям пов'язаний з новою якістю інвестиційної активності в розвинутих країнах. Зростання інвестиційних потоків та їх зосередження в межах постіндустріального світу сьогодні є помітними як ніколи. Прикладом тому може служити розподіл інвестицій США і в США по окремих секторах і джерелах. Якщо 1970 р. до Європи направлялося близько 1/3 всіх американських інвестицій, то нині – вже 50%, тоді як на частку Японії та нових індустріальних держав Азії припадає не більш як 8, а Мексики – менш як 3%. Інвестиції у США з 1970 по 1990 рр. зросли більш як у 30 разів. Причому вони досить характерно розподіляються по країнах-донорах. Так, 1996 р. корпорації Великобританії, Японії, Канади, Франції, Німеччини, Швейцарії і Нідерландів забезпечили 85% усіх інвестицій в американську економіку.

Характерно, що компанії, які представляють розвинуті економіки (США і

Європи), інвестують до 80% усіх коштів у галузі високотехнологічного виробництва, а також у банківський або страховий бізнес. Японські й азіатські інвестори, навпаки, поводяться інакше: вони здійснюють не більш як 18% загальних капіталовкладень у промислове виробництво США, направляючи 41% у торгівлю і близько 30% на придбання компаній, що спеціалізуються у сфері фінансів і нерухомості. В Європі частка японських інвестицій у промисловість не перевищує 16%. Як бачимо, підприємці азіатських країн, не забезпечивши технологічного розвитку національних економік, який би самопідтримувався, повторюють ці помилки і за своїми межами, в результаті чого концентрація інвестицій у високотехнологічних секторах постіндустріального світу стає ще більш відчутною [149].

Четвертий напрям простежується особливо очевидно з кінця 70-х рр., коли формування постіндустріального світу різко знизило активність викликаної економічними факторами міграції всередині співтовариства розвинутих держав (так, сьогодні в країнах ЄС за фактичної відсутності обмежень на пересування і роботу лише 2% громадян дістають собі застосування поза національними кордонами) і водночас підвищило темпи припливу легальних і нелегальних іммігрантів з «третього світу». Якщо в 50-ті рр. в США 68% легальних іммігрантів прибувало з Європи чи Канади і належали вони в основному до середнього класу, то у 80-ті понад 83% їх кількості були азіатського або латиноамериканського походження і, як правило, не мали достатньої освіти. Наприкінці 80-х рр. країнами, що забезпечували найбільший потік переселенців до США, були Мексика, Філіппіни, Корея, Куба, Індія, Китай, Домініканська Республіка, В'єтнам, Ямайка і Гаїті. Аналогічні тенденції простежуються і в Європі. У середині 90-х рр. значна кількість громадян країн ЄС проживала поза національними кордонами лише в Німеччині (1,7 млн. чол.) і Франції (1,3 млн.). При цьому загальна кількість іноземних робітників, прибулих з-за меж Співтовариства, перевищила 10 млн. чол. [149].

Ці процеси призводять до тяжких наслідків для ринку праці США і Європи. Так, у США з 1980 по 1995 рр. приплив низькокваліфікованих іммігрантів на 20% зменшив пропозицію на ринку праці для осіб, що не мають закінченої шкільної освіти, і знизив середню оплату їх праці більше ніж на 15%. У ЄС кількість іноземних робітників фактично збігається з кількістю безробітних (там протягом останніх 20 років середні заробітки легальних іммігрантів були на 30–45% нижчими, ніж у корінного населення на аналогічних видах робіт). Природно, напруження, викликане міграційними процесами, посилюється. Згідно з опитуваннями громадської думки, негативне ставлення до іммігрантів

поділяють 27,3% молодих французів, 39,6 німців і 41% бельгійців.

Негативні наслідки такої міграційної експансії примушують органи влади розвинутих держав вживати відповідних заходів. Швидше за все, найближчі десятиріччя, вважає В.Іноземцев, стануть для США і ЄС періодом жорстких обмежень використання іноземної робочої сили.

Основна небезпека, що загрожує стабільному розвитку світової економіки, полягає в посиленні несаможитності молодих індустріальних країн. Вона проявляється, по-перше, в екстенсивному характері розвитку і тенденціях до запозичення технологічних новин на Заході; по-друге, у винятково високій ролі зовнішніх інвестицій як стимулу розвитку і, по-третє, в крайній залежності від експорту готової продукції до держав постіндустріального світу.

Перший з цих проявів спостерігається з 60-х рр.. У зв'язку з тим, що у нових індустріальних країнах, у першу чергу – в Південно-Східній Азії (ПСА), «епоха індустріалізації» розпочалася на фоні вкрай низького рівня життя, акцент робився на використанні дешевої робочої сили та імпорту технологій. Дійсно, ВВП на душу населення складав у Малайзії на початку 50-х рр. не більш як 300 дол., у зруйнованій війною Південній Кореї – близько 100 дол., у Китаї, що рухався шляхом перетворень, 1978 р. – 280 дол., а у В'єтнамі показник 220 дол. на 1 чол. був досягнутий лише до середини 80-х рр.. Внутрішнє споживання в державах цього регіону обмежувалося заради збільшення норми заощадження, що досягла, за підсумками 1996 р., 48% у Сінгапурі, 40,5% – в Китаї, 38,7% – в Індонезії і 35,1% – у Південній Кореї (тоді як у США відповідний показник у 90-ті рр. не був вищим за 17%, у Великобританії – 19%, а у Франції та Німеччині – 21%). Як наслідок, тут спостерігалися високі темпи щорічного економічного зростання. Так, у Сінгапурі цей показник у 1966–1990 рр. дорівнював 8,5% і був забезпечений збільшенням інвестицій у ВВП з 11 до 40%, підвищенням частки зайнятих у загальній чисельності населення з 27 до 51% і подовженням робочого дня майже в 1,5 раза. Однак і в Південній Кореї, і в Китаї, і на Тайвані, і в інших нових індустріальних країнах темпи зростання стали знижуватися в міру того, як вичерпувалися можливості використання нових працівників, що були рекрутовані з середовища селян [149].

За цих умов держави ПСА стали складальними цехами при виробництві масових промислових товарів. У 80-ті рр. обсяги продажу комп'ютерів, зібраних у Південній Кореї, зросли майже у 20 разів. Але при цьому виготовлені тут комплектуючі складали не більш як 15% вартості комп'ютерів, майже 95% усіх моделей випускалося за ліцензіями, а програмне забезпечення залишалося іноземним на 100%.

Як справедливо зазначає В.Іноземцев, таке становище не може бути виправлене найближчим часом у зв'язку з явною недостатністю рівня освіти в нових індустріальних державах. Сьогодні лише в Японії та Південній Кореї майже вся молодь відвідує школу; тим часом у Китаї та Індонезії – тільки 45–50%, а в Таїланді – лише 40% молоді мають таку можливість. Якщо у Франції 44% випускників шкіл вступають до вищих навчальних закладів, а в США цей показник сягає 65%, то в Малайзії він не піднімається вище від 12%. Сьогодні більш як чверть південнокорейських, третина тайванських і 95% (!) китайських студентів, що вчаться за кордоном, вважають за краще не повертатися на батьківщину, посилюючи залежність країн, що розвиваються, від Заходу.

Другий фактор, на наш погляд, є найбільш важливим. Незважаючи на високі норми нагромадження, досягнуті в країнах ПСА, їх господарські успіхи значною, якщо не переважною, мірою зумовлені іноземними інвестиціями. До 1992 р. прямі іноземні інвестиції в регіон становили 130 млрд. дол., причому протягом попередніх 10 років вони мали тенденцію до зростання приблизно на 10% на рік, що навіть у той період перевищувало темпи зростання виробництва в цих країнах [149].

Пізніше ситуація стала ще більш драматичною: незважаючи на зниження темпів економічного зростання в регіоні ПСА, приплив капіталів ставав активнішим, і прямі вкладення іноземних компаній у ці країни тільки 1996 р. становили 93 млрд. дол., збільшившись за п'ять попередніх років більш як у 3 рази. У результаті в середині 90-х рр. на кожного жителя Малайзії припадало понад 100 дол. прямих іноземних інвестицій (в Україні цей показник є набагато нижчим); відповідні цифри для Південної Кореї та Тайваню, не кажучи вже про Гонконг і Сінгапур, є ще вищими. Якщо ВВП Китаю з 1979 по 1995 рр. зріс приблизно в 5 разів, то однією з найважливіших обставин, що сприяли цьому, стало підвищення іноземних капіталовкладень у 4 тис. разів (!) – з 51 млн. до 200 млрд. дол. Однак потреби в інвестиціях у регіоні сьогодні є великими як ніколи: згідно з прогнозами Світового банку, азіатським країнам тільки для вдосконалення транспорту, енергетичних систем і виробничої інфраструктури з 1995 по 2004 рр. будуть необхідні 1,5 трлн. дол. [149].

Третій прояв несамостійності нових індустріальних країн пов'язаний з першими двома і закріплює їх залежне становище. Прагнення до виробництва товарів масового попиту за рахунок забезпечення високої норми нагромадження і низької ціни робочої сили вимагало орієнтації на зовнішні ринки. Перші конкурентоспроможні виробництва в країнах Азії виникли у так званих «зонах обробки» продукції на експорт, кількість яких зросла з двох, що існували ще до початку кризи 1973 р., до 116 наприкінці 80-х рр. Найбільш серйозні з них



розташовані в Сінгапурі, Гонконгу, Південній Кореї, Малайзії і на Тайвані; китайська економічна реформа також починалася з розвитку подібних зон.

Як наслідок, значення експорту для нових індустріальних держав є винятково великим. Досить пригадати, що на початку 70-х рр., коли у Південній Кореї було всього 165 тис. легкових автомобілів, закінчилося будівництво заводу потужністю в 300 тис. машин на рік. Таких прикладів багато. На відміну від розвинутих країн, в яких співвідношення експортної та внутрішньої продукції становить у цілому не більш як 7–8%, в азіатських державах воно сягає 21,2% – у Китаї, 21,9% – в Індонезії, 24,4% – на Філіппінах, 26,8% – в Південній Кореї, 30,2% – в Таїланді, 42,5% – на Тайвані, 78,85% – в Малайзії і фантастичного рівня в 117,3% і 132,9% – в Гонконгу і Сінгапурі. Зведений в абсолют принцип експортної орієнтованості економік, що розвиваються, привів до того, що в 80-ті рр. економічне зростання Південної Кореї і Тайваню, відповідно, на 42% і 74% було зумовлене закупівлями промислової продукції цих країн з боку США. Американські закупівлі забезпечували для Бразилії понад 50%, а для Мексики – майже 85% додатного сальдо торговельного балансу. При цьому вартісні оцінки такого експорту залишаються досить скромними. Так, сьогодні Китай постачає на світовий ринок меншу за вартістю товарну масу, ніж Бельгія [149].

Тим часом прагнення «доганяючих» країн до активізації експорту, основною умовою успіху якого є підтримка низьких цін на робочу силу, перешкоджає розвитку внутрішнього ринку, неможливого без формування широкого середнього класу. Як показав В.Іноземцев, якщо взяти як критерій стандартів споживання суму річного доходу в 25 тис. дол. на сім'ю (що приблизно відповідає рівню в постіндустріальних країнах), то можна констатувати, що з 181 млн. таких сучасних сімей 79% припадає на розвинуті держави: 36% – на Північну Америку, 32% – на Західну Європу і 11% – на Японію; тоді як у Китаї, Південній Кореї, Таїланді, Індонезії і на Тайвані 1990 р. проживало не більш як 12 млн. сімей з таким рівнем добробуту. Перенесення акценту з максимізації матеріального споживання на більш широке засвоєння інформації та придбання послуг, що спостерігається в постіндустріальному світі, безсумнівно матиме вкрай негативний вплив на економіки, що розвиваються.

Таким чином, з сказаного вище можна зробити такі висновки. По-перше, нині постіндустріальні держави стають дедалі більш автономними від індустріальної частини планети, скорочуючи свої потреби не тільки у сировині та матеріалах, але і в масових виробках індустріального виробництва і зосереджуючи у себе виготовлення наукомісткої продукції та інформаційних ресурсів. По-друге, нові індустріальні країни формують сьогодні не новий центр господарського

зростання, а повною мірою залежний «другий ешелон» світової економіки. Криза у Південно-Східній Азії наочно показала, наскільки ілюзорними є можливості входження цих держав до меж постіндустріального світу.

### **5.3. Трансформаційність як функціональна визначеність світового економічного розвитку**

Поняття трансформаційності також належить до тих явищ, через які світ усвідомлюється як органічна цілісність. Та якщо глобальність характеризує цілісність з боку її структури (набору проблем або «елементної бази»), то трансформаційність розкриває функціональний бік цілісності і визначає рух від менш глибинної сутності до більшої.

#### **5.3.1. Стратегія трансформаційного процесу**

При визначенні вихідних принципів прогностичного аналізу можна виділити, на думку Л.Абалкіна, три головні моменти.

Перший пов'язаний з тим, що аналіз такої широкої теми може бути успішно здійснений тільки на основі так званої «теорії соціальних альтернатив». Суть її полягає в тому, що суспільний розвиток у принципі є багатоваріантним. Це відповідає загальним принципам еволюції розвитку, відповідно до яких немає заданої цільової настанови, а завжди існує «віяло» можливих варіантів. З численних прикладів історії видно, що вона могла б піти інакше за наявності тих чи інших умов, об'єктивних і суб'єктивних обставин.

Більше того, треба враховувати і ту обставину, що в цілому суспільний розвиток йде не шляхом уніфікації, спрощення, одноманітності, а шляхом наростання різноманіття, багатолікості як у соціально-економічній, так і в інших сферах суспільного життя, шляхом ускладнення самих структур [76].

Минуле є безваріантним, його вже пізно і неможливо змінювати, воно вже відбулося. Але його можна і треба переосмислювати, маючи на увазі, що це тільки реалізація одного з можливих варіантів розвитку. Отже, решта альтернативних варіантів, вважає Л.Абалкін, залишилася як нереалізовані потенції, як нереалізовані фактори. Це висуває надзвичайно складну, унікальну проблему вибору суспільного і економічного шляхів розвитку.

Друге міркування з визначення перспектив розвитку полягає в тому, що аналіз проблем такого класу вимагає абсолютно нового рівня мислення, здатності мислити масштабами поколінь, а не поточними подіями. Причому

оцінки і висновки, що отримуються при розширенні горизонтів мислення, принципово відрізняються від оцінок, які ви робите, обмежуючи горизонт, скажімо, проблемами року.

Це аж ніяк не відхід від наболілих питань, а здатність до узагальнення і осмислення факторів, процесів і тенденцій, вимірюваних абсолютно іншими масштабами і часом [76].

Третя вимога при прогностичному аналізі – це необхідність урахування процесів глобалізації всього соціально-економічного життя. Зрозуміти проблеми тієї чи іншої країни, підкреслює Л.Абалкін, можна тільки в рамках глобальних тенденцій загальносвітового розвитку на зламі століть і тисячоліть, з урахуванням як можливого впливу глобальних факторів на процеси, що відбуваються в країні, так і зворотного впливу внутрішніх факторів на загальносвітові тенденції.

Вибір моделі соціально-економічної стратегії – це завжди свідомий вольовий акт. І він не може бути іншим. Саме в цьому значенні науковий вибір принципово відрізняється від моделей «самопливу», від покладання надії на певні сили, які самі собою можуть привести до того чи іншого результату.

Питання вибору, що впливає з теорії соціальних альтернатив, вибору з можливих варіантів, справедливо підкреслює Л.Абалкін, принципово відрізняється від концепції покладання надії на самоплив. Причому коли говориться про вибір, то йдеться про траєкторії руху з яким і чітким уявленням його кінцевих цілей у системі пріоритетів, етапів розвитку, механізмів, що забезпечують цей розвиток.

Коли йдеться про вибір одного з альтернативних варіантів розвитку, то цей вибір аж ніяк не довільний. Є певні обмеження, часто досить потужні, які завжди треба реалістично оцінювати. Л.Абалкін виділяє три групи таких обмежень.

Перша пов'язана з тим, що, розглядаючи розвиток національної економіки в рамках світового співтовариства і в умовах глобалізації процесів, треба чітко відстежувати глобальні тенденції соціально-економічного розвитку людської цивілізації на зламі століть. Важливо вписатися в ці перетворення, у дійсно якісні зрушення, що відбуваються в розвитку людської цивілізації.

Друга група обмежень стосується всієї сукупності відтворюваних умов господарського зростання і соціально-економічного розвитку. Йдеться про ресурсний потенціал, про потенціал нагромадженого капіталу (виробничі потужності країни), про трудовий потенціал тощо.

Якщо враховувати стан спрацювання основних виробничих фондів, будівель, споруд, верстатів і машин, трубопроводів, то в Україні нам доведеться

в найближчі 15–20 років все це замінювати. І кількість металу, яка потрібна для того, щоб замінити всі трубо- і газопроводи, – це питання підрахунку, її можна обчислити вже сьогодні. А результати відкладання на кілька років цих програм можна прорахувати через обсяги техногенних катастроф, які на нас чекатимуть. І ми пов'язані цими обсягами відтворення і повинні з цього виходити у своїх розрахунках.

Що стосується стану розвіданих запасів, то ми вже запрограмовані обсягами потенціальних ресурсів також, принаймні, на найближчі два десятиріччя. Отже, за цими траєкторіями ми вже діятимемо в XXI ст. Тому при виборі стратегії й альтернатив все це доводиться враховувати.

І, нарешті, третя обставина, яка, природно, обмежує і ставить певні рамки для вибору стратегії довгочасних програм – це урахування історичних традицій країни, особливостей її населення, його культури, духовного складу, системи цінностей, які склалися в суспільстві.

Треба звільнитися від ілюзій, що ці фактори можна змінити за два-три роки. Не тільки наш, але і світовий досвід підтверджує, що стереотипи мислення, психологічний склад, система духовних цінностей і багато іншого складаються багатьма поколіннями, часто століттями. Це не змінюється за вольовими указами протягом короткого періоду часу. Тому треба бачити всі плюси і мінуси нашої людської культури, спиратися на її сильні сторони, добиватися її вдосконалення.

При виборі орієнтирів і пріоритетів економічної стратегії важливо визначити відправні цільові настанови, зрозуміти, що нині відбувається в економічному, суспільному житті з урахуванням світових тенденцій. Глобальні зміни полягають у тому, що сьогодні, на зламі століть, головним фактором суспільного розвитку стає не науково-технічний прогрес, а якості людини. Це вже багатьма визнано. В усякому разі, якщо вишикувати в ряд країни за рівнем економічного розвитку, досягненнями і результатами, рівнем життя тощо, то вони, вважає Л.Абалкін, перебуватимуть у прямій залежності, майже з 100-процентною кореляцією, від якості людського капіталу.

Для його вимірювання застосовуються різні показники (в тому числі – у програмах ООН), наприклад: рівень освіти населення, середня тривалість майбутнього життя, ВВП на душу населення. При цьому вони складно комбінуються між собою. За недавно опублікованими даними, які оцінюють рівень розвитку країн у 80-ті рр., Радянський Союз знаходився на 20–25-му місці, тобто ми мали ще більш-менш пристойний вигляд. Ми поступалися не стільки через низький обсяг ВВП на душу населення, скільки через показники тривалості життя. А США опинилися на 10-му місці при своєму високому ВВП саме за рахунок відставання за рівнем освіти від розвинутих країн Європи (через

винятково низький рівень освіти чорношкірих американців і представників інших етнічних та національних меншин). Таким чином, цей комплекс показників являє собою дуже тонкий інструмент.

За сучасних умов пріоритети розвитку людини, якісних вкладень у людський потенціал є відправним фактором суспільного прогресу, як він бачиться в XXI ст. А все інше – культура виробництва, рівень продуктивності праці тощо – є немовби вторинним по відношенню до першорядного фактора якості людини. Слід ясно розуміти, що вкладення в освіту, науку, культуру тощо – це не вирахування з суспільного блага, а первинні вкладення в людський ресурс. Вкладення у цю сферу є найефективнішими, якщо мислити масштабами поколінь.

Зі стратегією розвитку людини пов'язана обставина більш широкого масштабу – позиції населення країни, маси людей щодо здійснюваних владою заходів. Йдеться про найважливішу проблему суспільної, соціальної підтримки народом політики, що здійснюється владою.

Відомо, що 70% банківського капіталу Японії складають грошові заощадження, особисті заощадження громадян. Передання особистих заощаджень цій наймогутнішій фінансовій імперії означає існування між ними міцної довіри. Тут не потрібні ні клятви, ні навіть закони, тому що правові норми можна змінити. Важливою є обстановка надійності і дієвості законів, порядку і довіри до них.

Отже, джерелом і гарантією довіри і підтримки стане такий стратегічний процес перетворень, суспільного розвитку, який проникає в душу, в інтереси більшості людей, робить своїми прихильниками велику частину населення країни. Тоді процес економічного, суспільного розвитку, робить висновок Л.Абалкін, стане дійсно безповоротним.

Як показують дослідження Л.Абалкіна, зміни у світі сьогодні і в першій половині XXI ст. йтимуть шляхом формування багатополюсного світу. Успіх матиме тільки той, хто впишеться в них. Принаймні, п'ять таких моделей проглядаються дуже чітко сьогодні: 1) північноамериканське угруповання, що включає США і Канаду, 2) Європейське співтовариство з виділенням лідируючої ролі Німеччини; 3) Японія з регіоном Південно-Східної Азії; 4) зона Китаю, причому широкого поняття – етнічного Китаю, оскільки він об'єднує всіх громадян, близьких в етнічному відношенні, в ціннісних орієнтирах конфуціанства; 5) нарешті, держави Східної Європи, серед яких найбільш вагомий потенціал належить Росії.

Якщо брати логіку глобального мислення, то, визначаючи можливості стати центром тяжіння, треба розрізнати рівень і потенціал країни. Це різні речі. Рівень – це щось фіксоване на цю хвилину, а потенціал – це щось динамічне,

закладене всередині, здатне реалізуватися або залишитися нереалізованим.

Ще одна обставина, пов'язана з цивілізаційними зрушеннями. Багато високорозвинутих країн, орієнтуючись на створення суспільства добробуту, зіткнулися з дуже гострими проблемами. Криза суспільства добробуту – це реальність наших днів. Йдеться про дефіцит духовності, роз'єднаність людей, відсутність між ними нормального контакту, можливості самореалізації через ті чи інші сфери спілкування.

### **5.3.2. Інноваційна реструктуризація – головний напрям мікроекономічних трансформацій**

На думку Лео Водачека, під реструктуризацією слід розуміти комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому [116]. Щоб підкреслити специфічний характер і обов'язковість цих комплексних змін, вживається термін «стратегічна реструктуризація».

Реструктуризація передбачає зміну виробничої програми (складу виробів) і пов'язані з цим нововведення в таких структурах:

- виробничій (складові виробничо-технічної бази);
- функціональній (при реалізації функції суспільного поділу праці);
- інформаційній (використовувані інформаційні системи);
- організаційній (економіко-правові форми і прийнятий на підприємстві розподіл прав і обов'язків);
- кадровій (професійний і кваліфікаційний склад працівників);
- фінансовій (активи і пасиви).

Основою для проектування змін є вибрана компанією підприємницька стратегія. Намічвану структурну перебудову доцільно відображати у спеціальному програмному документі – концепції реструктуризації. Ув'язавши концепцію реструктуризації з підприємницькою стратегією, керівництво компанії дістає можливість забезпечити послідовну адаптацію і гармонійний розвиток окремих структур у мінливих умовах.

Концепція реструктуризації повинна базуватися на продуманій інноваційній політиці компанії і служити передумовою для цілеспрямованих і результативних нововведень. За умов гострої конкуренції мистецтво ефективної інновації є головною передумовою досягнення позитивного результату у виробничій сфері.

Успіх реструктуризації залежить від того, як перетворюється вся діяльність компанії. Передусім необхідно виявити потенціальні сфери підприємництва і

попередньо втілювати в життя рішення, спрямовані на успішну реалізацію поставлених цілей у ринкових умовах, що змінюються під впливом жорсткої конкуренції. Потрібно сформувати перспективний портфель замовлень. При цьому треба знову оцінити можливість використання ресурсів підприємства і виконання необхідних робіт.

Слід звернути увагу на проблему неефективних виробництв. Може йтися про їх ліквідацію або економічно обґрунтоване виділення в самостійні організації із збереженням коопераційних зв'язків з ними основного підприємства. Доводиться вирішувати також соціальні питання, в тому числі пов'язані з надлишком робочої сили. Важливо, щоб відповідне рішення мало концептуальний характер і враховувало інтереси людей (наприклад, перенавчання працівників).

Реструктуризація включає стратегічний вибір ефективних підприємницьких програм та їх реалізацію. Необхідна інновація підготовки виробництва, самого виробництва і післявиробничої діяльності, а також управлінських і адміністративних робіт. При цьому важливо здійснити інновацію високого рівня. Мається на увазі оновлення асортименту, а також пов'язані за часом нововведення в процеси, що забезпечують виробництво, в тому числі технологічні, організаційні, трудові тощо. Йдеться, таким чином, про досягнення збалансованої інноваційної структури.

Головним завданням інноваційної політики в період структурної перебудови є інноваційне переосмислення і проектування наново діяльності підприємства, налагодження нових робіт і забезпечення ефективного використання наявних ресурсів. Підприємствам треба буде здійснити процесуальну інтеграцію, передусім – реінжиніринг. Ці нововведення повинні поєднуватися із застосуванням інформаційних систем, заснованих на використанні сучасних інформаційних технологій.

Головні показники якості концепції реструктуризації ґрунтуються на оцінці результатів підприємницької діяльності в довгостроковій перспективі (звичайно через 3–5 років залежності типу виробництва та інноваційного циклу). Маються на увазі освоєння виробництва виробів і надання послуг, здатних за своїми рівнем, якістю, затратами, цінами, строками поставки та іншими специфічними параметрами успішно витримати суперництво з конкурентами за завоювання замовника.

Формування і реалізація концепції реструктуризації – комплексна і багатоаспектна проблема. Для її вирішення доцільно використати бригадний метод із залученням фахівців різного профілю (в галузі маркетингу,

менеджменту, фінансів, підготовки виробництва тощо).

Уже сьогодні система капіталу зазнає протверезного удару і самовдосконалюється. Економічний розвиток заради прибутку подекуди почав замінюватись досконалішою цільовою функцією – розвитком заради підвищення життєвого стандарту широких мас населення. Стало цілком очевидно, що сита і спокійна людина працює продуктивніше, ніж голодна і зла. Не випадково дивовижних успіхів досягли саме ті країни, які забезпечили реальне піднесення добробуту народу. Разом з тим ті країни, які лише декларували свою вірність цій настанові, скажімо, колишній СРСР, почали саморуйнуватись і сходити з історичної арени.

Сьогодні в ході другої промислової революції створюються матеріальні умови для якісно нової суспільно-економічної системи. Техніка і технологія досягають таких щаблів, коли автоматизація і роботизація охоплюють практично всі виробничі процеси. Інститут найманої праці трансформується в тому напрямі, що частка фізичної праці падає до найнижчої величини і на арену виробництва виходить працівник високого професіонального рівня. Його надбанням стає рівень знань, які він вже не продає в класичному розумінні, а вкладає в капітал на правах співвласника.

Інститут капіталу теж трансформується. З одного боку, він дедалі більше стає матеріалізацією науки, з іншого – зміщується в бік малих і середніх форм. Якщо класичні галузі виробництва (гірничодобувна промисловість, чорна і кольорова металургія, хімічна промисловість і важке машинобудування) органічно вимагали великого капіталу (звідси таке прагнення до концентрації та централізації в індустріальному виробництві), то наукомісткі галузі, які стрімко захоплюють провідні позиції у суспільному виробництві, більш влаштовує середній і малий капітал. Останній стає адекватним суті нової промислової революції.

Звичайно, устої ринкової економіки є ще досить міцними. Формула «гроші – товар – гроші з приростом» ще довго визначатиме характер взаємовідносин людей у матеріальному і духовному виробництві. Але перехідний етап, до якого втягується сучасний світ, рано чи пізно трансформує не лише сферу буття, а й свідомість. Сферою «обміну» стане знання, незалежно в уречевленій чи теоретичній формі. Якщо раніше національні економіки нав'язали світові модель ринкового господарювання, то тепер він нав'язує їм свою власну модель – модель постіндустріального розвитку.

Трансформаційний процес має ту особливість, що він зазнає постійних змін у своєму русі. Ці зміни особливо наочно виступають на рівні головних суб'єктів економічної діяльності, якими є підприємства будь-якої форми



власності і будь-якого типу організації.

Процес змін на рівні підприємств глибоко дослідив доктор політології, директор Інституту організації і персоналу Бернського університету (Швейцарія) Норберт Том.

В одній зі своїх праць він показав, що підприємства для виживання на ринку мають постійно вносити зміни у свою господарську діяльність. Більше того, потреба в змінах стала виникати так часто, що їх вплив на життєвий цикл підприємства уже не розглядається як виняткове явище. У практиці та наукових дослідженнях дедалі більше уваги приділяється аналізу методів і організаційним можливостям управління змінами [212].

Принципово важливе питання полягає в такому: як підприємство може протистояти змінам зовнішнього середовища (які виникають часто, але нерегулярно і практично непередбачувано), а також за допомогою попередніх заходів або реакції у відповідь зберігати свою життєздатність і досягати намічених цілей. Підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами навколишньої системи і робити висновки стосовно своїх потреб у змінах. Звичайно серед цих компонентів виділяють економічні (наприклад, глобалізація ринку або його регіональна диференціація), технологічні (швидке поширення нових технологій), політико-правові (зміни у законодавстві), соціально-культурні (демографічні зрушення, зміни у системі цінностей) і фізико-екологічні (кліматичні умови, навантаження на екосистему).

Як правило, поштовхом до змін є кризові ситуації. З економічної точки зору кризи слід розрізняти за тим, в яких сферах вони становлять небезпеку для досягнення фірмових цілей. Так, криза ліквідності означає реальну втрату платоспроможності, тому потрібні термінові заходи, інакше підприємство буде вимушене піти з ринку (наприклад, у результаті його продажу з торгів або інших ліквідаційних процедур).

Криза успіху характеризується явним негативним відхиленням фактичного стану від запланованого (наприклад, за показниками продажів, грошових надходжень, прибутку, рентабельності, затрат і тощо). Причинами виникнення такої кризи можуть бути помилки в дослідженні ринку, виробництві, капіталовкладеннях, кадровій політиці.

Менш помітною і не такою безпосередньою є стратегічна криза. Хоча становище фірми в цей момент (ситуація успіху) може здаватися цілком задовільним, її настання необхідно діагностувати, якщо відбуваються збої в розвитку підприємства, знижується потенціал успіху, слабшають захисні можливості в конкурентній боротьбі. Розрив між імовірними і бажаними

результатами, що намічається, може бути ліквідований лише шляхом зміни колишньої або прийняття нової орієнтації (наприклад, вихід на нові ринки, продуктові або технологічні інновації). Як правило, такі зміни розраховані на багато років.

### *Два крайніх підходи до управління змінами*

Зміни у стратегії, виробничих процесах, структурі та культурі можуть здійснюватися поступово, у вигляді дрібних кроків, або ж радикально, у вигляді великих стрибків. У цьому зв'язку говорять відповідно про еволюційну і революційну моделі змін. У дусі подібної «екстремальної» класифікації доцільно представити і концепції змін соціотехнічних систем.

1) Революційна модель зміни (реінжиніринг).

1993 р. американські фахівці з менеджменту М.Хаммер і Дж.Чампі в основних рисах сформулювали концепцію реінжинірингу бізнесу. На їх думку, господарський реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства та його найважливіших процесів. Результатом є різке (на порядок) поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників витрат якості, обслуговування і строків. Згідно з цією концепцією повинно йтися про глибинну реорганізацію підприємства по всьому ланцюжку створення вартості. Радикальній реорганізації також підлягає процес задоволення потреб клієнта.

Важливою передумовою досягнення таких амбіційних цілей є орієнтація на виробничий процес і клієнта, а також творче використання найновішої інформаційної технології на робочому місці компетентних співробітників. Нові рішення повинні свідомо проводитися в життя недемократичним шляхом. Керівництво зосереджується в руках небагатьох осіб, які наділяються всією необхідною легітимною владою, щоб енергійно і за короткий термін провести намічені зміни.

У центрі будь-якого перегляду господарського процесу стоїть задоволення запитів внутрішніх і зовнішніх клієнтів. Від стратегії підприємства залежить, що треба прийняти як ключові процеси. Але основну увагу слід приділяти лише небагатьом з них (наприклад, розробкам нової продукції, інтеграції логістики тощо).

Допоміжні процеси повинні оптимізуватися не самі собою, а виключно з урахуванням потреб ключових процесів. По-новому необхідно підходити і до проблематики так званих «точок перетину інтересів».

Особлива увага приділяється інформаційній технології. Мета її впровадження полягає в повному переопрацюванні інформації про клієнтів і виробництво. При цьому йдеться про абсолютно нові сфери застосування, а не просто про автоматизацію процесів. Завдяки цілеспрямованому використанню

банків даних, експертних систем, телекомунікаційних мереж можна істотно розширити сферу завдань співробітників.

Більш досконала інформаційна база не принесе бажаного результату, якщо не змінити компетенцію персоналу, маючи на увазі не тільки організаційні (обов'язки, повноваження), але й чисто кваліфікаційні (можливості, здібності, навички) параметри. Автори концепції господарського реінжинірингу в цьому зв'язку говорять про «уповноважених» співробітників, які повинні стати «професіоналами процесу».

Докорінно має бути поліпшено співробітництво персоналу (наприклад, у робочих групах). У міру потреби співробітник повинен мати засоби комунікації з будь-яким колегою. Необхідні й інші зміни в галузі кадрового менеджменту. Так, особливо важливою є нова база компенсацій (оплати праці). Систему стимулювання слід орієнтувати передусім на фактичні здібності співробітників, а не на їх колишні заслуги.

## 2) Еволюційна модель змін (організаційний розвиток).

Під організаційним розвитком розуміється концепція планування, ініціювання і здійснення процесів зміни соціальних систем із залученням широкого кола учасників. Прихильники еволюційної концепції виходять з того, що в першу чергу повинні змінюватися погляди, ціннісні уявлення і моделі поведінки членів соціотехнічної системи, а потім і сама система («організація» в інституціональному розумінні).

Організаційний розвиток визначається як довгостроковий, ретельний, всеосяжний процес зміни і розвитку організації і людей, що в ній працюють. Він базується на навчанні всіх співробітників шляхом прямої взаємодії і передання практичного досвіду. Мета змін полягає в одночасному підвищенні продуктивності організації та якості праці.

Таке визначення вже окреслює основні нормативні положення організаційного розвитку. Зміни повинні здійснюватися членами організації. Внутрішньо-фірмові та зовнішні консультанти (так звані «агенти змін») можуть виступати як допоміжна сила, але не як основні виконавці змін. Це виражається в постулатах «опора на власні сили» (без залежності від експертів), а також «люди, яких стосуються зміни, стають їх учасниками». Тим самим організаційний розвиток може сприяти демократизації праці. Зайві ієрархічні шаблі мають бути скасовані, а владні відносини зводяться до рівня партнерства з наголосом на взаємній довірі.

Розширена концепція організаційного розвитку включає як структурний, так і кадровий аспекти. У рамках структурного підходу робиться спроба за допомогою змін в організаційному регулюванні (наприклад, організаційних

планів, описів окремих ролевих функцій) створити сприятливі рамкові умови для досягнення цілей організаційного розвитку. Кадровий підхід полягає в проведенні заходів для підвищення кваліфікації співробітників (розвитку персоналу) і стимулювання їх готовності до прийняття і здійснення змін. Безсумнівно, ціленастанова організаційного розвитку (економічна і соціальна ефективність) повинна спиратися на комбінацію обох підходів.

Організаційний розвиток здійснюється в кілька етапів. Спочатку відбувається «розморожування» соціальної системи. Ставляться під сумнів погляди, цінності і моделі поведінки членів системи і проводиться експертиза їх придатності для досягнення системних цілей (продуктивність, інноваційна активність, гуманізація праці). На другому етапі починається рух до змін. Нові моделі поведінки і організаційного регулювання випробовуються і в ході навчання персоналу закріплюються.

Процеси змін вимагають логічного завершення, оскільки відомо, що вони можуть тривати нескінченно довго. Тому необхідні стабілізація і консолідація нових, офіційно узаконених моделей поведінки і організаційних правил. Це відбувається на етапі так званого «заморожування» процесу змін.

У рамках концепції організаційного розвитку важливо встановити, в якому місці організаційної ієрархії знаходиться вихідний пункт для процесу змін, що надалі стане всеосяжним для соціальної системи.

Розглядувана концепція в цьому відношенні сильно відрізняється від концепції господарського реінжинірингу. Якщо для останнього характерний рух «зверху донизу», то концепція організаційного розвитку є значно багатшою варіантами. Вона допускає не тільки зворотний хід процесу («знизу вгору»), але і його ініціювання в нижній і верхній частинах ієрархії одночасно (так звана «біполярна стратегія»).

Між крайніми формами змін – господарським реінжинірингом і організаційним розвитком – лежить ряд проміжних варіантів. Вони можуть відрізнитися мірою участі членів організації і свободи діяння вищого менеджменту в здійсненні змін. Залежно від цього робиться акцент на економічній і/або соціальній ефективності. Вид кризи визначає терміновість змін і тим самим – міру їх радикальності.

Таким чином, трансформаційні процеси, як правило, пов'язані з глибинними змінами в економічній системі, що, передусім, дістає прояв у реструктуризації. При цьому трансформації зазнає не тільки зміст економічної діяльності, а й сама форма. Останнє найбільш наочно проявляється в транснаціональних корпораціях (ТНК).

### 5.3.3. Транснаціональність корпорацій як суттєва ознака світової цілісності

Роль ТНК у світовій економіці стала предметом досліджень багатьох учених, зокрема Михайла Шимаї (Угорщина). Йому належить макроекономічний аналіз діяльності ТНК на порозі XXI ст. у рамках усього світового господарства та їх взаємозв'язок з процесом глобалізації [298].

Він показав, що після Другої світової війни стала проявлятися тенденція до постійного розширення економічної взаємодії і взаємозалежності держав, хоч інтенсивність цього процесу є нерівномірною. Величезну роль тут відіграли і продовжують відігравати міжнародні компанії, в рамках яких здійснюється переплив значної частини ресурсів. Їх влада і вплив зумовлюються концентрацією контролю над стратегічно важливими сферами – фінансами, робочою силою, технологією, поставками сировини і компонентів, послугами і збутом.

Внаслідок своєї транснаціональної структури вони можуть одержувати вигоду з міжнародних відмінностей в діловому циклі, економічній політиці, рівні податків і митних зборів, темпах інфляції, ставках заробітної плати, продуктивності, технічних стандартах, номенклатурі попиту тощо. Більше того, вони здатні певною мірою згладжувати або посилювати ці відмінності. Використовуючи сучасні системи планування та інформаційні комунікації, багато з них змогли розробити і поширити на ряд країн, регіонів і навіть на весь світ досить ефективні конкурентні стратегії. Завдяки зазначеним і багатьом іншим обставинам міжнародні компанії набули зростаючого впливу на міждержавні відносини [298].

Як відомо, широкомасштабний наступ ТНК розпочався в 50–60-ті рр. з американських структур, потім охопив японські і німецькі. Англійські, голландські і французькі корпорації проявляли себе у той період як більш традиційні міжнародні суб'єкти економічного процесу. Промислово-фінансові утворення деяких менш розвинутих держав також були залучені до процесу глобалізації і зміцнили свої міжнародні позиції. У 80-ті рр. за ними пішли компанії Південної Кореї і деяких країн, що розвиваються.

У 90-ті рр., як справедливо зазначив М.Шимаї, експансія ТНК посилилася.

По-перше, вони зуміли відкрити для себе деякі нові регіони: з розпадом Радянського Союзу і зміною орієнтації в колишніх соціалістичних країнах система світового ринку поширилася на значні території.

По-друге, прискорилися глобалізація фінансового сектора та інтеграція фінансових ринків. Виникли величезні транснаціональні фінансові конгло-

мерати. Глобальні фінансові потоки стали значущим фактором міжнародних економічних відносин.

По-третє, процеси приватизації і комерціалізації відкрили нові ринки і галузі, які раніше були недоступними або ж доступними з істотними обмеженнями.

По-четверте, з ряду причин конкуренція пожорсткішала. Особливо значущими факторами стали поширення технологічної революції; конвергенція технологічних можливостей у багатьох галузях виробництва, що полегшує швидку імітацію і появу різних видів товарів з кращими якостями; злиття корпорацій у світовому масштабі. Формування нових рамок корпоративного співробітництва і стратегічних союзів посилило інтенсивність і сприяло територіальному поширенню конкуренції. На ринку з'явилися нові конкуренти, зокрема з азіатських країн.

По-п'яте, збільшилася значущість регіональних інтеграційних процесів і зон співробітництва, що стало справляти багатоплановий вплив на прямі капіталовкладення. Один з найбільш показових прикладів – поглиблення європейської інтеграції і створення в даному регіоні єдиного ринку.

По-шосте, в усьому світі набули поширення сучасні технічні досягнення і технології їх застосування, які зумовили структурні зрушення і породили нові можливості для підприємництва (особливо, інформаційна революція).

По-сьоме, окремі ринки і національні економіки стали більш взаємозалежними. Але при цьому збільшуються технологічний розрив, розрив у рівні доходів і нерівність між регіонами, країнами і всередині країн.

Звідси, робить висновок М.Шимаї, стає ясным, що інтеграція світового господарства в майбутні роки, поки світ не переживає великомасштабних економічних чи політичних вибухів, явно продовжуватиметься. Однак процес, очевидно, залишиться жорстким щодо конкуренції, асиметричним з точки зору кричущої нерівності переможців і переможених. І він, як і раніше, багато в чому залежатиме від ТНК.

За даними ООН, у середині 90-х рр. існувало 44 508 транснаціональних корпорацій, які контролювали більш як 276 тис. афільованих компаній [70, 6-7]. При цьому на території промислово розвинутих держав розміщувалося понад 80% материнських компаній і близько 1/3 афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно, 19,5% і майже 50%, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5% і 17%.

За даними, за першу половину 90-х рр., майже 90% світового обсягу інвестицій перебувало в руках материнських компаній промислово розвинутих

держав, причому у представників США, Франції, Великобританії, Німеччини і Японії – 60%. Однак реально контрольована ними сфера є значно ширшою, оскільки треба враховувати контракти з управління та інші форми участі. Наприкінці 90-х рр. контроль має на увазі залучення афільованої компанії або венчурного підприємства до системи стратегічного планування материнської структури, підпорядкування її фінансовій та інвестиційній програмам.

У 1996 р. 71% світового обсягу інвестицій направлено у промислово розвинуті держави (32 % – в країни ЄС і близько 20% – в США), приблизно 27% – в ті, що розвиваються, і 2% – в колишні соціалістичні держави [69].

Більш як половина прямих капіталовкладень за кордоном припадала на 100 найбільших корпорацій. 1996 р. вартість їх активів становила приблизно 4,1 трлн. дол., з яких 1,7 трлн. (тобто близько 40%) інвестовані за кордоном. Звичайно, список 100 найбільших ТНК не постійний, особливо він змінювався у 90-ті рр., зокрема, завдяки просуванню уперед європейських і японських компаній на шкоду американським. У цілому в цьому списку домінує кілька країн. І це зрозуміло, адже 88% сумарних іноземних активів і 87% серед внесених до списку компаній припадають на США, держави ЄС і Японію [69, 34].

Останнім часом спостерігається постійне зростання масштабів транснаціоналізації – підвищення частки міжнародного руху капіталу, праці та інших ресурсів. Транснаціоналізація перетворилася на багатоканальний процес.

Обсяг продажів, здійснених ТНК 1993 р., становив 5,2 трлн. дол., а 1997 р. – близько 7 трлн., що є еквівалентним 114% світового експорту і 22% валового світового продукту. Причому, починаючи з 80-х рр., за темпами зростання обсяг їх продажів приблизно на 40% є вищим від світового виробництва і на 30% – світового експорту [298].

Що стосується 100 найбільших корпорацій, то частка їх зарубіжних продажів у загальному обсягу реалізації складає більш як 40%. Розміри зарубіжного виробництва американських ТНК у 4 рази перевищують експорт країни, англійських – більше ніж у 2 рази.

Міру інтернаціоналізації компаній, як і країн, можна розрахувати через співвідношення зовнішньої та внутрішньої господарської діяльності (інвестиції, зайнятість, виробництво, продажі, НДДКР). Так, аналіз динаміки співвідношення між інвестиціями (зовнішні активи) і ВВП показує, що в цілому в усіх промислово розвинутих держав воно зросло з 6% в 1980 р. до 11,5% в 1995 р., у країн ЄС – відповідно, з 6,35 до 14,6% (найбільший показник був у Великобританії – 27,4% у 1995 р.), у США – з 8,1% до 9,8%, а у Японії – з 1,8% до 6%. Ще більшими є ці показники по окремих корпораціях. Так, майже 2/3

капіталовкладень бельгійських, голландських і швейцарських ТНК направлялося за кордон. Для компаній Royal Dutch Shell і Philips іноземні інвестиції становили 70% внутрішніх, американського концерну Еххон – 80%, ІВМ – 50%.

Відповідно до оцінок ООН, на початку 90-х рр. ТНК прямо або непрямо забезпечили роботою (створили робочі місця) 150 млн. чол., причому безпосередньо – 73 млн., що є еквівалентним 10% загальної кількості зайнятих у сучасному несільськогосподарському виробництві. З них майже 60% є співробітниками материнських компаній, 40% – їх різних зарубіжних утворень. Більш як половина працівників ТНК, зайнятих за кордоном, працювали у промислово розвинутих країнах і 47% – в країнах, що розвиваються.

За розрахунками М.Шимаї, на початку 90-х рр. 1 млн. дол. у вигляді вкладень забезпечував приблизно 30 тис. робочих місць у країнах, що розвиваються, і близько 11 тис. – у промислово розвинутих країнах. У транснаціональних корпораціях, якщо не брати до уваги США, кількість працюючих за кордоном зростала швидше, ніж на батьківщині материнської компанії. У країнах, що розвиваються, 1/3 зайнятих у ТНК працювала в зонах вільної торгівлі, що виробляють експортну продукцію. Понад 2/3 іноземних співробітників афільованих компаній було задіяно в промисловому виробництві, близько 30% – у сфері послуг, інші – в добувних галузях.

В історичному розвитку міжнародного бізнесу важливу роль відіграли компанії, що займалися освоєнням природних ресурсів. У більшості випадків вони починали з імпорту сільськогосподарських продуктів і мінеральної сировини, потім перейшли до організації їх іноземного виробництва і збуту, що спричинило встановлення контролю над гірничодобувною і нафтовою промисловістю, а також над сільським господарством і було тісно пов'язано з системою колоніалізму.

Сировинна і добувна галузі завжди є капіталомісткими. Нині вони вимагають ще більших і триваліших інвестицій, внаслідок чого піти з них важче, ніж з промислового виробництва. Ця обставина примушує інвесторів особливо гостро реагувати на політичні зміни, несприятливі переміщення в податковій і правовій сферах, а останнім часом – на заходи щодо охорони навколишнього середовища.

Наслідком розпаду колоніальних імперій стали зусилля урядів нових держав з встановлення контролю над національними природними ресурсами шляхом експропріації і націоналізації власності. Деякі з них прагнули збільшити доходи за рахунок організації у себе окремих стадій первинної переробки сировини. Це змінило умови функціонування ТНК. У ряді випадків останні втратили прямий контроль над видобуванням, але їх панівне становище у сфері



міжнародних продажів, в основному, зміцнилося, оскільки транспортування, більша частина технологічних переділів переробки і продажів, як і раніше, контролювалися ними. Вони також мали значну вагу на товарних біржах і в створенні матеріальних запасів.

Істотною є роль ТНК у використанні людських ресурсів. Прагнення одержати дешеву і кваліфіковану робочу силу завжди служило важливим стимулом для іноземних інвестицій як потенційне джерело значного прибутку. Як уже зазначалося, на країни, що розвиваються, припадає приблизно половина робочої сили, використовуваної ТНК за кордоном.

Низький рівень заробітної плати притягає дуже багато іноземних інвесторів. Одна з причин полягає в тому, що у розвинутих країнах у багатьох галузях значущість заробітної плати як фактора витрат постійно зростає. Він особливо важливий у виробництві традиційних товарів споживання. Розвиток інформаційних послуг і освіти дозволив діючим в цьому секторі ТНК поєднувати високоефективні технології, які розробляються у власних країнах, з дешевою і відносно кваліфікованою робочою силою інших країн, що сприяє зниженню виробничих затрат і значно підвищує продуктивність і прибуток.

Компанії, які віддають перевагу країнам з низьким рівнем заробітної плати, як правило, легко адаптуються і тому можуть робити вибір з великої кількості альтернатив. Вони відіграють важливу роль в інтеграції менш розвинутих країн у світову економіку. Такі ТНК звичайно обслуговують «материнський ринок» або ж ринки інших промислово розвинутих країн. Місцевий ринок (на якому вони здійснюють виробництво) здебільшого для них не становить інтересу.

ТНК, що використовують дешеву робочу силу, в більшості випадків прагнуть підтримувати низький рівень заробітної плати. Однак попит і традиції материнської компанії вимагають дотримання стандартів якості. Інвестиції на це, як правило, тісно інтегровані в систему материнської компанії.

Разом з тим відомо, що технологія є ключовим, найбільш значущим фактором міжнародного поділу праці. На передньому плані тут знаходяться провідні промислово розвинуті країни та їх ТНК – основне джерело нових технологій. Технологічність і пристосованість до впровадження інновацій виступають головними напрямками конкурентної боротьби, вони активно впливають на стратегію компаній. Однак наслідки науково-технічного розвитку для міжнародного поділу праці, особливо – стосовно ТНК, істотно відрізняються від тих, які викликаються іншими факторами.

Транснаціональні корпорації – найважливіша складова частина міжнародної ієрархії в НДДКР, тому що для них доступ до фінансових ресурсів є простішим.

Вони мають здатність охопити міжнародний ринок науково-технічних кадрів, організувати НДДКР і застосувати технологічні знання у глобальному масштабі [68, 149]. Як наслідок, 400 найбільших транснаціональних компаній витратили на НДДКР у 1992–1993 рр. 173 млрд. дол. (23% світового рівня).

Стратегія завоювання технічного лідерства в міжнародному масштабі, як правило, вимагає високих затрат на НДДКР, концентрації ресурсів та інтеграції суміжних видів послуг, а іноді – і поглинання конкурентів. ТНК у більшості випадків вважають за краще утримувати в рамках материнських структур не тільки найістотніші виробничі потужності з виготовлення інноваційної продукції, обладнання, що визначають технологічний процес, але і випуск нової продукції і якомога триваліший збут своїх інновацій. Однак в умовах конкурентного світу, при конвергенції потужностей НДДКР та існуванні небезпеки підробки або крадіжки інтелектуальної власності ця політика виявляється недостатньою. Для утримання лідерства необхідно постійно нарощувати і вдосконалювати інноваційні можливості. Чим вищою є наукомісткість продукції і технологічних процесів, тим більше зусиль потрібно для цього.

Таким чином, поняття «глобальність» і «трансформаційність» виступають суттєвими ознаками світової цілісності. Остання не лише набуває дедалі чіткіших форм і адекватного змісту, а й поступово підпорядковує національні економіки в їх стратегічному розвитку більш високому рівню цивілізації.

### **5.3.4. Відкритість національних економік**

Важливим фактором трансформаційних зрушень є відкритість національних економік, тобто їх прагнення до органічного єднання із світовим господарським комплексом. Людство вже давно дійшло думки про велику роль і значущість міжнародної торгівлі. Однак досить повного теоретичного обґрунтування цієї проблеми немає й досі.

У свій час А.Сміт відстоював ту точку зору, що зовнішня торгівля сприяє збуту «надлишкового продукту» в країні і що «ніколи не слід намагатися зробити вдома те, що можна дешевше купити». Д.Рікардо теж обґрунтовував тезу про високу значущість для нації міжнародної спеціалізації. Це дало можливість сучасним економістам заявити: «Кожна країна має виробляти ті товари, витрати на виробництво яких є нижчими відносно витрат в інших країнах, і обмінювати товари, на яких вона спеціалізується, на продукти, витрати на виробництво яких в країні є вищими відносно інших країн. Якщо кожна країна діятиме в такий спосіб, світ може повною мірою використовувати переваги географічної та людської

спеціалізації, тобто світ – і кожна країна, що вільно торгує, – можуть отримати більший реальний дохід від використання того обсягу ресурсів, яким вони володіють. Протекціонізм – перешкоди на шляху вільної торгівлі – зменшує або зводить нанівець вигоду від спеціалізації» [186, 327].

На перший погляд, усе вірно: природні, трудові та економічні ресурси нерівномірно розподілені між країнами світу, отже, й ефективність виробництва тих чи інших товарів є різною в кожній з них, а тому конче потрібна міжнародна торгівля. Більше того, ті чи інші країни прагнуть використати своє монопольне становище як у розподілі ресурсів, так і у рівні та ефективності виробництва.

Але з точки зору світового розвитку такий меркантильний підхід характеризує лише найнижчий щабель взаємовідносин націй. Подібно до того, як сьогодні у матеріальному виробництві дедалі поширенішою є думка про те, що в недалекому майбутньому вирішального значення набудуть темпи і обсяги матеріалізації знань, а не нагромадження товарів, так і в розвитку світового господарства дедалі важливіше значення матиме не те, що можна привласнити на світовому ринку, а те, в якому структурно-функціональному статусі національна економіка інтегруватиметься у світове господарство як цілісний організм.

Більш глибокий аналіз стану і тенденцій розвитку сучасної світової торгівлі показує, що кожна спроба тієї чи іншої країни знайти для себе на світовому ринку якісь переваги за рахунок обмеження інтересів інших країн рано чи пізно обертається непередбаченими збитками чи то в економічному, чи то в політичному плані. Це особливо характерно для японо-американських відносин, що склалися в промисловій політиці. Японія в силу певних причин спромоглася за 15–20 післявоєнних років досягти значних успіхів у розвитку традиційних галузей (легкій промисловості, металургії, автомобілебудуванні і пов'язаних з ним суміжних галузях).

Продукція вказаних галузей почала заповнювати ринки США. Останнім довелось вдаватися до протекціоністських заходів, але на специфічний манер. США не встановлювали власні обмеження, а примушували своїх партнерів «добровільно» обмежувати експорт в США. Так, 1956 р. було укладено першу японо-американську угоду про обмеження експорту японських текстильних виробів. 1968 р. було підписано угоду про добровільне обмеження японського експорту сталі. 1977 р. відповідну угоду було укладено щодо експорту кольорових телевізорів, тобто до конкурентної боротьби включилися високотехнологічні галузі. Захищаючись від японського експорту, США взяли курс на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Водночас в орбіту протистояння двох національних економік почали втягуватися держави «третього світу», тобто

конкуренція на світовому ринку забарвилась політичними доктринами.

Глибинною закономірністю розвитку світового господарства є відкритість національних економік, що передбачає вільний переплив товарів, капіталів, людських ресурсів та знань між країнами і регіонами світу з метою посилення технологічної досконалості виробництва, зростання його обсягів та ефективності.

Відкритість економік – це не просто скасування будь-яких обмежень щодо експортно-імпоротної діяльності, а насамперед цілеспрямована державна політика, компонентами якої є сприяння внутрішній конкуренції, вироблення реалістичного курсу валютного регулювання, введення досконалої системи інформування щодо змін у технологічному та виробничому процесах у різних країнах світу, створення центральної системи метрології, норм і стандартів, тестування, контролю якості, забезпечення найсучаснішого правового захисту інтелектуальної власності тощо.

Як свідчить практика, експортної досконалості саме внаслідок внутрішньої конкуренції досягли такі галузі, як машинобудування в Японії, хімічна промисловість у Німеччині, автотранспортна промисловість у Швеції, фармацевтика у Швейцарії. Є і протилежні приклади: скажімо, в Індії у галузі виробництва мінеральних добрив конкуренція була замінена державним регулюванням, що призвело до різкого погіршення стану виробництва і перенесення економічного тягаря на плечі споживачів.

Завишений курс національної валюти викривляє експортно-імпорتنу діяльність і призводить до використання більш капіталомісткої моделі розвитку. Якщо вартість капіталу є дуже високою (як в Індії, де тарифи на імпорт капітальних товарів є високими) або занадто низькою (як у Гані, на Філіппінах або у Танзанії впродовж 50-х рр.), тоді швидкість передання технології та вигоди від її ввезення за наявних на внутрішньому ринку обставин зменшуватимуться.

Слід зазначити, що політика відкритості національних економік зароджувалась у досить жорсткій боротьбі з протекціонізмом. Доходило навіть до курйозів: у XVII ст. британські виробники, аби захистити власну ткацьку промисловість, спромоглися провести закон, який забороняв імпорт і навіть носіння одягу з шовку і ситцю з Індії, Китаю та Персії. Однак історія дуже швидко довела абсурдність подібних обмежень. Здавалося б, що сьогодні, коли протекціонізм як напрям зовнішньої торгівлі виявив свою безперспективність, запровадження вільної торгівлі не знатиме перешкод. Та історія повторюється, хоча й за нових обставин.

Ряд країн, в тому числі й високорозвинуті, почали вдаватися до інших протекціоністських заходів – таких, як квоти, субсидії, добровільні скорочення експорту, компенсаційні та антидемпінгові заходи. У період між 1966 та 1986 рр. частка імпорту, охоплена всіма нетарифними заходами, зросла більш як на 20% у

США, майже на 40% – в Японії та на 160% – в країнах Європейського Співтовариства. «Починаючи від середини 70-х рр. розвинуті країни майже нічого не зробили для згорання надмірного протекціонізму. Дедалі більша кількість таких заходів у розвинутих країнах упродовж останніх 30 років створює небезпечний прецедент для відповідних заходів і для запровадження подібних заходів у країнах, що розвиваються» [142, 104–105].

«Вибух» протекціонізму хоча й набув масштабних розмірів, однак не здатний затьмарити прояв глибинних закономірностей, пов'язаних з розвитком світового господарства як цілості. Природа теж «експериментувала», коли створювала живу матерію. Кілька мільйонів років еволюції пішло на те, щоб утворити живий організм як систему, що саморозвивається, в якій кожен структурний елемент чітко відповідає за певний функціональний зміст. Особливості національних економік завжди матимуть місце у світовому розвитку, але настане час, коли вони вже не визначатимуть головні тенденції епохи. Лише десяток років тому світовий розвиток формувався значною мірою під впливом протистояння двох супердержав – США і СРСР. Сьогодні лідерство у світовому розвитку захопили США. Та можна не сумніватися в тому, що через певний час світова арена зазнає істотних змін з виходом на неї нових держав і блоків. І так буде доти, доки не стане усвідомленою дуже проста річ: світове господарство під впливом нової промислової революції виходить на новий виток свого розвитку, який потребує принципово нових уявлень щодо соціальної форми функціонування більш прогресивного технологічного способу виробництва. Протекціонізм як форма протистояння національного і національному має віджити своє, поступившись місцем відкритості національних економік, коли національне органічно входить в інтернаціональне. Саме в цілісній системі окреме може набути найбільшої ваги і значущості й виступати у діалектичному зв'язку з цілим.

## ГЛАВА 6

# ЗАГАЛЬНИЙ СЦЕНАРІЙ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

### **6.1. Структурна політика – складова частина стратегічного курсу розвитку держави**

Структурна перебудова не здійснюється заради себе самої. Вона розпочинається там і тоді, де і коли на порядок денний виноситься питання про зміну стратегічного курсу в розвитку держави.

Як відзначає Л.Абалкін, «коли йдеться про коригування курсу, то воно не повинно мати характер політичного вибору або бути підсумком гри політичних сил, інтересів і конфронтації різних груп. Вибір курсу – це врахування соціальних пріоритетів і моральних цінностей країни» [75, 5]. Світовий досвід показує, що ефективність економічних трансформацій цілком визначається тим, наскільки глибоко вони відображають інтереси широких верств населення і дістають їх підтримку.

Формування нової стратегії завжди починається із з'ясування суті сучасного історичного етапу. Думок щодо цього може бути багато. Але дуже важливо за всією різноманітністю побачити головну тенденцію, яка і визначатиме національну стратегію.

#### **6.1.1. Забезпечення національної безпеки та національних інтересів в умовах глобалізації**

Найголовнішим питанням для кожної держави є забезпечення національної безпеки. Кожна країна по-своєму розуміє і вирішує це питання. Але виробилися деякі загальні уявлення, покладені в основу концепції національної безпеки.

Концепція національної безпеки – політична доктрина, що відображає сукупність офіційно прийнятих поглядів на цілі та державну стратегію в галузі забезпечення безпеки особистості, суспільства та держави від зовнішніх і внутрішніх загроз політичного, економічного, соціального, військового,

техногенного, екологічного, інформаційного та іншого характеру з урахуванням наявних ресурсів і можливостей.

Нині становище на міжнародній арені характеризується, передусім, посиленням тенденцій до формування багатопольярного світу. Те, що після завершення «холодної війни», у світі виявилася одна наддержава – США і світ, по суті, став однопольярним, у багатьох викликає занепокоєння. Нинішній світ звик до єдності й боротьби протилежностей як внутрішнього джерела розвитку. Тому багатопольярність світу розглядається як гарант стабільності й стійкості. І цей рух до багатопольярності проявляється в зміцненні економічних і політичних позицій значної кількості держав та їх інтеграційних об'єднань, у вдосконаленні механізмів багатостороннього управління міжнародними політичними, економічними, фінансовими та інформаційними процесами. При збереженні значення військово-силових факторів у міжнародних відносинах дедалі більшу роль відіграють економічні, політичні, науково-технічні, екологічні та інформаційні фактори. Одночасно загострюється міжнародна конкуренція з метою володіння природними, технологічними, інформаційними ресурсами, ринками збуту.

Становлення багатопольярного світу, вважають фахівці, буде тривалим. На його нинішньому етапі ще сильними є рецидиви спроб формування структури міжнародних відносин, яка базується на односторонніх, у тому числі військово-силових, рішеннях ключових проблем світової політики. На темпах і напрямках формування нової структури міжнародних відносин істотно позначається зростаючий розрив між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Проте є перспективи більш широкої інтеграції держав у світову економіку, в тому числі в міжнародні кредитно-фінансові інститути – Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку.

Розширюється спільність поглядів розвинутих держав на такі проблеми міжнародної безпеки, як протидія поширенню зброї масового знищення, врегулювання і попередження регіональних конфліктів, протидія міжнародному тероризму і наркобізнесу, розв'язання гострих екологічних проблем глобального характеру, включаючи ядерну і радіаційну безпеку. Це значно збільшує можливість забезпечення національної безпеки кожної країни невійськовими засобами – за рахунок договірно-правових, політичних, економічних та інших заходів.

У кожній з розвинутих країн практично досягнуто суспільну злагоду, в цілому завершено процес формування об'єднуючої національної ідеї, яка визначає не тільки світоглядну основу, а й довгострокові цілі розвитку

суспільства, основні шляхи і способи їх досягнення.

Національні інтереси кожної країни базуються на національному надбанні й національних цінностях народів, забезпечуються можливостями економіки, політичної і військової організації держави, духовно-моральним та інтелектуальним потенціалами.

Система національних інтересів визначається сукупністю основних інтересів особистості, суспільства і держави. На сучасному етапі інтереси особистості полягають у реальному забезпеченні конституційних прав і свобод, особистої безпеки, в підвищенні якості та рівня життя, у фізичному, духовному та інтелектуальному розвитку.

Інтереси суспільства включають у себе зміцнення демократії, досягнення і підтримку суспільної злагоди, підвищення творчої активності населення і підтримку духовного потенціалу. Інтереси держави полягають у захисті конституційного ладу, суверенітету і територіальної цілісності держави, у встановленні політичної, економічної та соціальної стабільності, у безумовному виконанні законів і підтримці правопорядку, в розвитку міжнародного співробітництва на основі партнерства.

Сукупність основних інтересів особистості, суспільства і держави визначає національні інтереси держави в галузі економіки, у внутрішньополітичній, міжнародній, оборонній та інформаційній сферах, у соціальній сфері, духовному житті та культурі.

Національні інтереси у галузі економіки є ключовими. Комплексне вирішення проблем, пов'язаних з реалізацією національних інтересів, можливе тільки на основі стійкого функціонування багатогалузевого високотехнологічного виробництва, здатного забезпечити провідні галузі економіки якісними сировиною і устаткуванням, армію – озброєнням, населення і соціальну сферу – предметами споживання і послугами, а зовнішню торгівлю – конкурентоспроможними експортними товарами.

Надзвичайно важливим фактором є здатність економіки забезпечити всім громадянам гідні умови і якість життя, можливість реалізації ними своїх творчих сил, духовних запитів і матеріальних потреб. Бідність як соціальне явище практично виключена з життя розвинутих країн, а також забезпечено гідне життя ветеранам, інвалідам і людям похилого віку.

З точки зору національних інтересів у галузі економіки найбільш актуальним є забезпечення її функціонування в режимі розширеного відтворення, захисту інтересів вітчизняних виробників, підвищення інноваційної



та інвестиційної активності, постійного контролю за стратегічними ресурсами країни, підтримки наукового потенціалу, здатного утвердити незалежність держави на стратегічно важливих напрямках науково-технічного прогресу.

Найважливішою умовою реалізації національних інтересів у цій сфері є перехід економіки до моделі сталого розвитку з певним рівнем державного регулювання економічних процесів, що гарантує стабільне функціонування і розвиток багатокладної економіки і забезпечує збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження навколишнього середовища з метою задоволення потреб нинішнього і майбутнього поколінь.

Єдність економічного простору, наявність великого і різноманітного внутрішнього ринку є найважливішим національним надбанням країни. Його збереження і розвиток з урахуванням виробничої спеціалізації регіонів має консолідує значення для національної економіки.

У зовнішньоекономічній сфері національні інтереси країн полягають у встановленні для внутрішніх виробників таких економічних зв'язків, які б забезпечили реалізацію інтересів національних підприємств, сприяли підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції, ефективності виробництва і економічному зростанню.

У внутрішньополітичній сфері національні інтереси розвинутих країн полягають у забезпеченні громадянського миру, національної злагоди, територіальної цілісності, єдності правового простору, стабільності державної влади та її інститутів, правопорядку, а також у завершенні процесу становлення демократичного суспільства і в нейтралізації причин і умов, що сприяють виникненню соціальних і міжнаціональних конфліктів, національного і регіонального сепаратизму.

Боротьба з організованою злочинністю, корупцією, тероризмом і бандитизмом у цілому орієнтована на попередження і припинення протиправних дій, неминучість відповідальності за будь-який злочин і на захист права кожної людини на особисту безпеку незалежно від національності, громадянства, віросповідання, поглядів і переконань.

Духовний стан суспільства, його моральні цінності безпосередньо впливають на рівень розвитку економіки і всіх сфер життя. Тому уряди всіх розвинутих держав вважають надзвичайно важливим утвердження в суспільстві ідеалів високої моральності та гуманізму.

Національні інтереси розвинутих країн в інформаційній сфері зумовлюють необхідність зосередження зусиль суспільства і держави на вирішенні таких

завдань, як дотримання конституційних прав і свобод громадян щодо одержання інформації і обміну нею, захист національних духовних цінностей, пропаганда національної культурної спадщини, норм моралі й суспільної моральності, забезпечення права громадян на отримання достовірної інформації, розвиток сучасних телекомунікаційних технологій. Водночас суспільство в цілому вважає за недопустиме використання інформації для маніпулювання масовою свідомістю. Держава стоїть на захисті свого інформаційного ресурсу від впливу важливої політичної, економічної, науково-технічної і військової інформації.

Національні інтереси розвинутих країн мають довгостроковий характер і визначають основні цілі на їх історичному шляху, формують стратегічні й поточні завдання внутрішньої та зовнішньої політики держави, що реалізуються через систему державного управління.

Необхідною умовою реалізації національних інтересів є можливість самостійно вирішувати внутрішні політичні, економічні та соціальні завдання, незалежно від намірів і позицій іноземних держав та їх співтовариств, підтримувати такий рівень життя населення, який би забезпечував національну злагоду і суспільно-політичну стабільність країні.

Таким чином, безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Життєво важливі інтереси – сукупність потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування і можливості прогресивного розвитку особистості, суспільства і держави. До основних об'єктів безпеки відноситься: особистість – її права і свободи; суспільство – його матеріальні й духовні цінності; держава – її конституційний лад, суверенітет і територіальна цілісність. Основним суб'єктом забезпечення безпеки є держава, що здійснює функції у цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової влади.

Розв'язання проблеми безпеки становить суть структурної трансформації в усіх розвинутих державах. Важливо підкреслити, що проблема безпеки не належить до тих проблем, які можна вирішити раз і назавжди. Світ динамічний, і саме такий динамічний феномен державності. Під дією зовнішніх і внутрішніх чинників порушується стійкість генетичних структур суспільства, з якими пов'язані його стратегічні настанови. Починається процес, в одних випадках – адаптації, пристосування до нових умов, в інших – революційного руйнування існуючих структур з метою виходу на нові, більш високі горизонти суспільного прогресу. Кінцева мета скрізь одна – нейтралізувати реальні чи можливі загрози національній безпеці.

### *Економічна стратегія США в галузі зовнішньої торгівлі*

Як відомо, свобода торгівлі стала метою зовнішньої політики США у часи президентства Ф.Рузвельта, коли почали проводитися переговори щодо укладання угод про взаємну торгівлю. Прихильниками вільної торгівлі тоді були демократи, а протекціонізму – республіканці. Сьогодні ролі цих партій певною мірою помінялися, як зазначає професор Йельського університету, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки Дж.Тобін [268].

Протягом багатьох років успіх переговорів залежав від готовності сторін поширити будь-яке зниження тарифів, погоджене у двосторонньому порядку, на всі держави. У цьому випадку кожна країна отримувала б переваги, що надаються в рамках статусу «найбільшого сприяння».

Регіональні угоди про свободу торгівлі є, природно, порушенням принципу «найбільшого сприяння» в торгівлі між країнами, встановленого умовами Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а нині її наступником – Всесвітньою торговою організацією (ВТО). Це стосується, насамперед, Загального ринку, створеного в Західній Європі у 50-х рр., який підтримувався США з політичних мотивів. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) також є дискримінуючою організацією щодо країн, які не входять до цього регіону. США планують розширити асоціацію до рамок усієї Західної півкулі, перетворивши її в Американську асоціацію вільної торгівлі (АФТА). Зрадивши прихильності до світової свободи торгівлі, нова адміністрація США виступає тепер за регіоналізацію, а не за глобалізацію, що позначається на виробленні стратегічного економічного курсу.

### *Корекції фінансової стратегії*

Особливо відчутно впливає глобалізація на фінансову сферу, де наслідки електронної революції відчуваються сильніше, ніж у торгівлі. Обсяг міжнародних фінансових операцій величезний і становить, за даними Дж.Тобіна, 1,5 трлн. дол. на день. Потік нетто інвестицій за післявоєнний період збільшився, але істотно не перевищив зростання світової торгівлі й виробництва.

У США власники і особи, що контролюють портфелі активів, усе ще виявляють стриманість щодо інвестування за кордоном. Частка зарубіжних активів у загальному обсягу активів, що перебувають у власності американців, у 1950 р. становила 2%, а до 1990 р. збільшилася всього до 4%. Що ж до акціонерного капіталу, то аналогічний показник підвищився, відповідно, з 1% до 3%, а по прямих інвестиціях – з 4% до 7%. Частка ж іноземної власності в

американських активах трохи більша і темпи її зростання швидші. Такі невисокі показники міжнародного переплетення капіталів, справедливо зазначає Тобін, викликають подив, оскільки володіння зарубіжними активами дає можливість диверсифікації ризиків.

Слід зауважити, що на фоні не дуже обнадійливих перспектив світової економіки перед початком ХХІ сторіччя ситуація в США має вигляд сприятливої. У цьому чимала заслуга багаторічного голови Федеральної резервної системи (ФРС) Алана Грінспена. Успіх полягає у стійкому тривалому поєднанні низької інфляції з низьким безробіттям.

На відміну від центральних банків ряду інших розвинутих країн (шести держав великої сімки) ФРС, проводячи кредитно-грошову політику, розглядала безробіття і виробництво, з одного боку, ціни та інфляцію – з іншого. В Європі, Японії, а також у Канаді панує доктрина, згідно з якою кредитно-грошова політика пов'язується виключно з цінами та інфляцією. І в США лунають голоси, що закликають до такої практики, в тому числі серед економістів, членів Конгресу, керівників ФРС. Багато хто виступає за обов'язкову стабільність цін і нульову інфляцію.

Для А.Грінспена така точка зору була б нелогічною, оскільки він твердо переконаний, що статистичні індекси цін переоцінюють інфляцію щонайменше на один процентний пункт. Що ж до поточної кредитно-грошової політики, то тут важливо розуміти, що зниження інфляції на 2–3 процентних пункти до нульової відмітки здатне викликати такі втрати у зайнятості ц обсягу виробництва, які значно переважатимуть очікувані соціальні вигоди. У 80-ті роки тогочасний голова ФРС Пол Волкер по суті декларував п'ятипроцентну інфляцію як фактично нульову.

Макроекономічний успіх США, справедливо зазначає Тобін, не означає відсутності серйозних проблем у національному господарстві. Серед них – нерівність прибутків, що зросла, збереження бідності, недоліки в системі охорони здоров'я, проблеми фінансування пенсійного забезпечення і медичного обслуговування покоління, яке народилося у період демографічного вибуху.

Ми вже зазначали, що ринкова система має ряд блокіраторів, які негативно впливають на функціонування і розвиток суспільного організму. І це є характерним не тільки для слаборозвинутих ринкових економік, але й для передових. Нейтралізація діяння негативних зворотних зв'язків становить істотний момент стратегічного курсу розвинутих ринкових систем.

Більшість цих питань вирішувалася б легше, якби довгострокові, стійкі темпи

зростання були вищими. На противагу дуже поширеній помилковій думці, макроекономічний успіх поточного десятиріччя полягає не в тому, що стійкі темпи зростання виявилися високими, а в тому, що досягнуті рівні реального ВВП і зайнятості перевищили відмітки, які вважалися досяжними. Після спаду 1990–1991 рр. вдалося добитися піднесення, тривалішого й істотнішого, ніж очікувалося, протягом якого щорічні темпи зростання іноді ставали досить значними. Однак це не може продовжуватися нескінченно. Рано або пізно економіка має зазнати обмеження з боку робочої сили і виробничих потужностей. І тоді економічне зростання обмежується природним приростом чисельності робочої сили і збільшенням продуктивності праці, становлячи, згідно з поточними оцінками, в цілому 2,25–2,5% на рік.

Багато хто з аналітиків у США не схильні в ході аналізу приділяти увагу економічним блокіраторам ринку. Вони хочуть, щоб американська економіка нескінченно розвивалася швидкими темпами.

Тепер, як зазначає Тобін, багато говорять про нову еру – “ідилістичний рай” з швидким зростанням продуктивності праці і ще нижчим рівнем безробіття. Оптимісти “нової ери” вважають зростання в період піднесення 90-х років стійким. Тобін дотримується скромнішої оцінки і вважає, що безпечний з точки зору інфляції рівень безробіття реально знизився до 5% або ще нижче, можливо навіть до 4%, тобто до рівня, який проголошувався економістами президента Кеннеді 1961 р. Не виключено, що незалежно від політики уряду темпи технологічного прогресу прискорюватимуться, підпорядковуючись власним закономірностям, що зрештою принесе плоди у вигляді зростання ВВП на 3–4% за рік. Вражаючий прогрес у галузі електроніки ще не дістав свого вираження в стійких агрегатних показниках зростання продуктивності. Можливо, це справа майбутнього. Не виключено, що ці явища випадають з уваги через старі методи вимірювання.

### ***Економіка Японії: кінець ери державного дирижизму***

Процеси глобалізації не обминули Японію і спричинили перегляд доктрини державного дирижизму.

Відомо, що процент по депозитах становить в Японії 1%, а прибутковість довгострокових державних облігацій – 1,5–2%. Так низькі процентні ставки не дають підстав для оптимізму, будучи симптомом глибокої і тривалої економічної депресії. Ніхто не розраховує на прибуток, достатній для того, щоб бути стимулом для запозичення та інвестування навіть при цих ставках. Ситуація нагадує США в 30-ті рр., коли подібні ставки також були симптомом депресії.

За таких умов грошово-кредитна політика безсила, ставки не можуть опуститися нижче за нуль. Гірше того, ситуація породжує дефляцію, ведучи до того, що високі ставки процента перешкоджають інвестиціям. У кейнсіанській теорії цей феномен відомий як «пастка ліквідності», що була улюбленою темою університетських курсів з макроекономіки, але давно забута як старий курйоз. Але ось японці зробили її, як зазначає Тобін, знову актуальною.

Дж.М.Кейнс показав шляхи розв'язання проблеми: бюджетна політика, заснована на дефіцитному фінансуванні державних витрат, зниження податків, громадські роботи. А японська політика має протилежну спрямованість, як у минулому політика Гувера та й Рузвельта на початку його правління: йдеться про спроби збалансування бюджету, який сама депресія заганяє в дефіцит.

Банк Японії, очевидно, намагається підняти процентні ставки, щоб припинити падіння ієни. Низькі ставки процента змушують японців, що мають капітал і контролюють активи, переводити кошти в долари, що сприяє девальвації ієни і зростанню активного сальдо торговельного балансу Японії.

Несприятливі макроекономічні показники Японії багато в чому зумовили валютно-фінансову кризу в Південно-Східній Азії. Національні валюти держав регіону були прив'язані до долара, і валютні курси виявилися завищеними, коли ієна впала по відношенню до долара. Слабкість японської економіки стала, таким чином, причиною удару по експорту цих країн, позбавивши їх одночасно найбільшого ринку збуту.

### *Європа: править «невидима рука» – євро*

Найгострішою економічною проблемою в Західній Європі є високий рівень безробіття. Ця біда порівнюється з безробіттям у період Великої депресії, хоч і не несе людську трагедію таких самих масштабів, оскільки сьогодення Європа досить багата, щоб «відкуповуватися» від хронічних безробітних високими соціальними допомогами. Офіційним «виправданням» безробіття є покладання провини на державні соціальні програми та на інші інститути держави загального добробуту, що підвищують витрати і знижують маневреність роботодавців.

Прийнято вважати, що європейське безробіття має структурний, а не циклічний або «кейнсіанський» характер, тобто заперечуються його зв'язок з низьким рівнем попиту на вироблювані товари і послуги, вплив на нього грошово-кредитної і бюджетної політики, спрямованої на збільшення попиту. З ортодоксальної точки зору, будь-які спроби скоротити безробіття шляхом стимулювання попиту приречені на невдачу і замість цього дадуть поштовх

інфляції. Такий діагноз, зроблений у 1989 р. при рівні безробіття в 6–8%, залишився незмінним, коли цей рівень досяг 11–13%. Не було спроби застосувати кейнсіанські рецепти, принаймні на узгодженій загальноєвропейській основі. З факту, що високе безробіття не викликало галопуючого зниження заробітної плати, робиться висновок про непридатність цих рецептів.

Ті самі інститути держави загального добробуту, які сьогодні викликають роздратування, до середини 70-х років були предметом гордості країн континентальної Європи, коли показники безробіття та інфляції були нижчими, ніж по другий бік Атлантичного океану. Після двох спадів, слідом за нафтовими кризами 70-х років, США прийняли на озброєння грошово-кредитну і бюджетну політику, спрямовану на піднесення економіки, а європейці свідомо не зробили цього. Відтоді інститути держави загального добробуту в Західній Європі не тільки не зміцніли, але стали ще слабшими.

Якими б не були діагноз безробіття і бажаний баланс між подальшими структурними реформами і кейнсіанським стимулюванням попиту, реальні шляхи розв'язання проблеми, безумовно, існують. Однак уряди європейських країн у цілому приймають ситуацію, що склалася. Повчальним винятком є Великобританія. Не ввійшовши до Європейської валютної системи в 1992 р., вона врятувала свою грошово-кредитну політику, валютний курс і ставку процента від підкорення Бундесбанку і успішно розвивалася, скоротивши рівень безробіття до 6%. Реформи М.Тетчер, очевидно, нейтралізували ряд структурних проблем, що непокоять країни континентальної Європи.

Маастріхтський договір передбачив введення єдиної європейської валюти (євро) з січня 1999 р. (фактично євро введено з 1 січня 2002 року). Маастріхтські критерії для вступу в Європейський економічний і валютний союз відбивають економічну філософію урядів і центральних банків країн ЄС. Темп інфляції порівняно з країною, що має найкращий показник, може бути вищим не більш як на один процентний пункт. Державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП, а бюджетний дефіцит – 3%. Бюджетні обмеження зберуться за нової системи під загрозою штрафу в 0,5%, що сплачується Європейському валютному інституту, тобто центральному банку ЄС.

Великий вплив у Європі Бундесбанку викликав до життя екстремальну версію теорії А.Сміта, згідно з якою капіталістична ринкова економіка працює добре, якщо уряд залишається осторонь, балансує доходи й витрати держбюджету і націонале грошово-кредитну політику тільки на підтримання

стабільності цін. Ринкова система в цьому випадку генерує обсяги виробництва і зайнятості, що відповідають умовам ринку праці, які склалися, і соціальним програмам з урахуванням систем оподаткування і регулювання ділової активності. У рамках Європейської валютної системи валюти учасників прив'язані до німецької марки, темпи інфляції і процентні ставки в них, по суті, залежать від Німеччини. До таких реалій мають пристосуватися рівні виробництва і зайнятості в кожній з цих країн.

Маастріхтський договір ще більше закріплює цю систему, виключаючи, фактично без усякого відшкодування, можливість виходу з неї. Якщо євро займає місце франка, фунта стерлінгів або марки, це означає, що Франція, Великобританія і Німеччина не можуть більше підвищувати або знижувати курс своєї національної валюти по відношенню до валют інших країн. Таким чином, члени союзу позбавляються інструментів макроекономічної політики, в тому числі валютних курсів, процентних ставок, бюджетної політики. В результаті ЄС в цілому також не матиме у своєму розпорядженні макроекономічних інструментів.

Євросоюз не має нічого спільного з урядами країн, що мають федеративний устрій (таких як США, Канада або Німеччина), не має у своєму розпорядженні достатнього бюджету, щоб проводити антициклічну бюджетну політику, навіть якщо захотів би цього. Мабуть, Європейський валютний інститут як новий центральний банк Євросоюзу міг би здійснювати грошово-кредитну політику подібно до американської ФРС, але його мандат не надає такої можливості.

«Холодна війна», яка розглядається деякими аналітиками як третя світова, завершилася повною перемогою США та їх союзників по НАТО. Хоч вона була відносно «м'якою» і мала в основному безкровний, інформаційний характер, її наслідки для переможених були значно руйнівнішими, ніж наслідки першої і другої світових воєн: головний противник США – Радянський Союз – був повністю знищений як держава, а його уламки й населення – безповоротно роз'єднані і ослаблені.

Звідси можна зробити висновок: незважаючи на меншу жорстокість щодо окремих людей засобів ведення «холодної», тобто «інформаційної», війни, ці засоби довели свою якісно більшу ефективність, тобто жорстокість, щодо суспільств. Цього було досягнуто за рахунок перенесення центру ваги з фізичного знищення противника на зміну його свідомості, тобто на його ідейне і психологічне знищення.

Треба визнати, що сьогодні існує такий суспільний феномен як «комплекс



наддержави». Дійсно, наддержава, за визначенням, існує за рахунок надання своїм «молодшим партнерам» військово-політичного захисту в обмін на ослаблення економічної конкуренції з боку останніх. При цьому вона отримує подвійний вииграш: цієї ж хвилини – через ослаблення конкуренції, стратегічний – через зосередження на розробці воєнних проблем, що забезпечують, як показує загальна теорія технологій, найбільшу швидкість і ефективність технологічного прогресу.

Наслідком викладеного, повністю підтвердженим історією, є органічна потреба наддержави у наявності ворога, причому ідеальний ворог має бути, з одного боку, вразливим і таким, що не становить реальної загрози, а з іншого – досить авторитетним.

Рух у бік прогресу не може ґрунтуватися на відтворенні тільки негативних моментів розвитку, до яких можна зарахувати придушення будь-яких національних економік, в тому числі вибито з гуманітарно-політичних міркувань. Якщо уявити собі на хвилину, що людський організм розвивався б за рахунок систематичного відторгнення якихось своїх органів, то дуже скоро сам організм як цілісність підійшов би до межі самознищення. Тому навряд чи США не усвідомлюють, що «усунення» національних економік з конкурентного середовища зрештою може призвести до безвихідної ситуації.

Ринкова економіка – досить жорстка суспільна система, яка вимагає повної віддачі сил і енергії. Конкуренція національних економік супроводжується до всього іншого могутньою підтримкою своїх політичних сил (урядів). І було б наївним вважати, що хтось когось чекає на світовому ринку і згодний добровільно поступитися своєю нішею. Це не є характерним для ринкової економіки. Все треба забезпечувати тільки власною працею. Але це зовсім не означає, що слід ізолюватися від інших національних економік, замкнутися у своїй національній шкаралупі. Це – прямий шлях до регресу. Необхідно шукати свій шлях прогресивного розвитку, свою модель виходу в світ.

### **6.1.2. Політика «наздоганяючої модернізації» і механізми зміни секторальної структури економіки**

Розробка теорії економічного розвитку в ХХ ст. привела вчених до розуміння того, що суттю цього процесу є модернізація, тобто зміна старих способів розв'язання суспільством своїх завдань новими, ефективнішими.

Теорія модернізації ґрунтується на тому, що в певний історичний період раніше менш економічно розвинуті країни можуть почати інтенсивний розвиток

своєї економіки, форсуючи зміну технологічного устрою. Такий розвиток економіки не є чимось особливим, цей шлях зростання проходили післявоєнна Франція, Німеччина, Японія, проходять нині Південна Корея, Китай, країни Східної Європи.

Стратегія доганяючої модернізації полягає у концентрації наявних резервів виробництва на розвитку тих напрямів, що визначають вектор розвитку виробництва при активному впливі на ці процеси з боку суспільства і держави з метою прискорення природного процесу модернізації. Важливо зазначити, що в усіх випадках вдало проведеної доганяючої модернізації присутня інвестиційна і фінансова допомога інших, розвинутіших країн, які значною мірою допомагають у реалізації резервів, що є в країні – як фінансових, так і людських, соціокультурних, наукових тощо. В цьому і полягає, наприклад, значення плану Маршалла для післявоєнних Німеччини та Японії, великих іноземних інвестицій у промисловість Південної Кореї і Китаю.

Таким чином, світове співтовариство немовби включає ту чи іншу країну в своє товарне і фінансове виробництво. Таке включення є вигідним для обох сторін, оскільки звичайно має на увазі збільшення у менш розвинутих країнах виробництва в секторах, що належать до вищих технологічних укладів, на базі імпорту трудомістких і потокових технологій або сировини та комплектуючих.

Високі технології (що відбивають найпередовіший на даний момент рівень розвитку науки і техніки), як правило, країнам-реципієнтам не передаються. У міру форсованого розвитку попередніх укладів і утворення на цій базі вільного капіталу ці країни починають інвестувати свій, уже національний капітал у розвиток нових укладів.

Розробка основних наукомістких технологій, які значною мірою визначають напрям і темпи розвитку нового світового технологічного укладу, зосереджена звичайно в дуже невеликому колі країн. У період формування і переходу до п'ятого технологічного укладу такими країнами були США, Англія, Японія, Франція і Німеччина, що утворили ядро світового технологічного розвитку.

В інших розвинутих країнах, що утворюють немовби перше коло держав технологічного розвитку, здійснюється впровадження технологій, розроблених розвинутішими країнами з урахуванням кінцевого продукту і технологічних вимог країн ядра. У цих країнах (до їх числа можна нині віднести Італію, Швецію, Канаду, Голландію) виробляється як продукція для власного кінцевого споживання, так і комплектуючі для наукомістких галузей країн технологічного ядра.

До другого кола технологічного розвитку належать країни, що розвиваються, які в рамках міжнародного поділу праці розв'язують завдання поставок сировини і матеріалів, а також організують масове виробництво.

Таким чином, країни технологічного ядра, а також країни першого кола немовби «скидають» своє масове виробництво в країни другого кола, що розвиваються, передаючи технології такого виробництва (в міру їх старіння) в інші держави, де їх використання є прибутковішим і ефективнішим завдяки нижчій оплаті праці, меншим податкам і менш жорстким соціальним та екологічним нормам. Таке «скидання» сприяє підвищенню науково-технічного потенціалу менш розвинутих країн, перетворюючись в один з найактивніших елементів процесу міжнародного поділу праці.

Цей процес не можна розглядати лише з чисто технократичних позицій. Тому, говорячи про модернізацію як основний зміст процесу економічного розвитку, потрібно розглядати погоджено кілька процесів, які взаємно переплітаються:

1. Технологічну модернізацію, пов'язану із зміною того набору способів, за допомогою яких певна країна головним чином розв'язує проблему забезпечення себе необхідними благами і ресурсами.

2. Соціальну модернізацію, що передбачає зміни професійної, соціальної і освітньої структури суспільства у відповідь на вимоги, які пред'являються технологічною модернізацією.

3. Інституціональну модернізацію, пов'язану із зміною економічних та правових механізмів регулювання господарського життя суспільства, виходячи з вимог, що пред'являються технологічною і соціальною модернізаціями.

4. Політичну модернізацію, спрямовану на створення в країні сприятливих умов для здійснення інституціональної модернізації і підтримки суспільного консенсусу як умови безперервного і поступального розвитку.

5. Морально-етичну і культурну модернізацію, що забезпечує виховання суспільної свідомості і формування культурно-освітнього рівня населення, адекватного вимогам усіх інших різновидів модернізації.

Лише за гармонійного або, принаймні, односпрямованого розвитку всіх перерахованих типів модернізації економічний розвиток країни набуває лінійного характеру, а його темпи наближаються до оптимальних для країни. В іншому випадку розузгодження векторів окремих типів модернізацій може зводити нанівець досягнення будь-якої з них, при цьому загальний розвиток країни стає нестійким і, більше того, може набути зворотно-поступального характеру.

*Структурна перебудова економіки США в 50–80-ті рр.*

До другої світової війни внутрішня і зовнішня політика США визначалася доктриною «ізоляціонізму». Головною ідеологічною постаттю був «середній американець», для якого все, що відбувалося за океаном, не мало принципового значення. США вже на той час розв'язали для себе продовольчу проблему, стрімко нарощували випуск товарів тривалого користування, мали достатньо боєздатну армію, були чутливими до найменших поворотів у науково-технічному прогресі.

Однак доктрина «ізоляціонізму» втратила майже всіх своїх прихильників після того, як американська гавань Перл-Харбор зазнала нищівного удару від японських літаків у грудні 1941 року. «Середній американець» зрозумів, що відсидітись за океаном вже не вдасться і йому стала близькою ідеологія великого капіталу, який закликав до «розширення зовнішніх ринків збуту» [74, 235].

Але на цьому шляху постав СРСР, який, здолавши військову машину фашизму, сам отримав прекрасний шанс розширити зону свого впливу. Склалося так, що практично дві держави – США і СРСР, «поділивши» світ на протилежні політико-економічні системи, вступили між собою у протиборство. Та якщо американці із своїм прагматизмом відразу ж розпочали виробляти політику «економічної прив'язки», то СРСР вдався до формування «буферних зон» та «поясів безпеки». Це були принципово різні стратегічні курси, які потребували різних сценаріїв структурної перебудови.

Свою стратегію розвитку США пов'язали з такою структурною перебудовою, яка передбачала «десантування» класичних галузей економіки в країни Західної Європи, Японію і деякі країни Азії та Близького Сходу. Це було не просто вивезення капіталу, а демонтаж удосконаленого потоково-конвеєрного способу виробництва з метою, по-перше, нагромадити достатні фінансові ресурси для розбудови нового технологічного способу виробництва, по-друге, «прив'язати» Західну Європу і Японію до геополітичних цілей США.

Курс на новий технологічний спосіб виробництва був зумовлений не лише потребою у створенні якісно нової зброї, здатної утримати соціалістичний табір у кордонах, що склалися після другої світової війни, а й необхідністю створити міцний «плацдарм» для завоювання нових і зміцнення старих ринків збуту.

Щодо СРСР, то свою економічну стратегію він спрямував на створення потужного воєнно-промислового комплексу, насамперед у своїх національних кордонах. Втрати, яких зазнав Радянський Союз у перші роки другої світової війни, були такими великими, що у вищого керівництва країни виробився стійкий

і навіть панічний синдром щодо слабкої армії. Ніякі зміни на міжнародній арені не приймалися до уваги, крім тих, які зумовлювали посилення ВПК. Останній буквально «поглинав» цивільне виробництво, спотворював його структуру.

Час зробив своє. Економіка, яка була загнана в штучні лещата ВПК, була виснажена настільки, що вже не могла здійснювати навіть просте відтворення. Керівництву СРСР стало не під силу утримувати соціальні параметри країни в межах ортодоксальної комуністичної ідеології. Потрібна була широкомасштабна трансформація суспільства, що почалася під гаслами перебудови 1985 року і призвела до наслідків, яких не бажали навіть самі «виконроби» перебудови. Радянський Союз розпався.

Залишившись одноосібним лідером, США почали вироблення нового стратегічного курсу національного розвитку. Нова стратегія отримала назву «від стримування до розширення». Суть її у тому, що США, як вони вважають, несуть світові дві корінні цінності – демократію і ринкову економіку. У своїй сукупності і діалектичному взаємозв'язку вони забезпечують невпинний рух до прогресу, до нових вершин цивілізації. Це стало практично всім зрозумілим і потяг до загальнолюдських цінностей набрав об'єктивних обертів.

Як справедливо зазначає І. Лукінов, сучасна епоха світових зрушень характеризується, з одного боку, закономірним розвитком інтеграційних процесів за ініціативою високорозвинутих країн як локомотивів світової економіки, що охоплюють величезні території і навіть цілі континенти. Яскравим прикладом інтеграційних процесів є поступове формування замкнутого Європейського співтовариства (ЄС), угруповання окремих країн у регіональний ринок Американського континенту, а також формування ринку країн Тихоокеанського басейну. Разом з тим, з другого боку, проявилася і прямо протилежна тенденція – вибухова дезинтеграція країн колишнього СРСР, включаючи країни Центральної Азії, Кавказу і Прибалтійські республіки. Дезинтеграція охопила тут майже всю величезну Євроазійську територію колишньої «соціалістичної співдружності» [178, 87]. Водночас, підкреслює він, відособлені національні економіки окремих країн на сучасному етапі стали поступово втрачати внутрішні потенції свого саморозвитку. Тому не випадковим є їх тяжіння до інтеграційних процесів, пошуків приєднання до тих чи інших регіональних ринкових об'єднань.

Сучасний світ вступає у стадію докорінних змін, які охоплюють усі сторони життя і ведуть до формування нового суспільства. Останнє, за словами Р.Дракера, не буде ні капіталістичним, ні соціалістичним – це буде суспільство знань.

Саме знання відтискують на другий план традиційні економічні ресурси – капітал, землю, робочу силу. На зміну революції продуктивності приходить революція менеджменту. Однак ми не можемо погодитися з Р.Дракером, що з настанням революції менеджменту починається скорочення абсолютної чисельності робітників, які зайняті продуктивною працею. Останні дослідження західних учених свідчать про те, що сьогодні виробництво знову повертається до безпосереднього працівника (звичайно, до найкваліфікованішого), надає йому пріоритет в усіх «стикувальних вузлах», тобто стратегічних рішеннях. «Безлюдні виробництва» – це була рожева мрія капіталу. Справедливо зауважує Ю.Осипов, що цінною стає не та праця, яка виробляє найбільшу кількість споживчої вартості, і навіть не та, яка робить це з найменшими витратами, а та, яка зайнята створенням і підтриманням, за словами В.І.Вернадського, «окультуреної природи» [219, 7]. Розвиток наукомісткого виробництва зумовлює активізацію професіоналізму.

Кожна з розвинутих країн має свою специфіку в здійсненні процесів структурної перебудови. Але всі вони мають дещо спільне, зумовлене однотипністю процесів функціонування і розвитку технологічного способу виробництва. Органічна єдність класичних і наукомістких галузей визначає етапи структурних зрушень, умови структурної перебудови, механізм структурних нововведень.

Першим й найбільш дослідженим секторальним компонентом економічної системи є взаємозв'язок матеріального виробництва і сфери послуг.

Як показав професор Економічного університету м. Братіслави (Словацька Республіка) Мікулаш Седлак, при розгляді секторальної структури економіки вихідною базою є теорія трьох секторів, основи якої заклав Колін Кларк у книзі «Умови економічного прогресу» (1940 р.). Автори висунули гіпотезу, згідно з якою в ході історичного розвитку відбувається послідовний перехід від суспільства з переважанням в економіці первинного сектора, в основному сільського господарства, до індустріального (вторинний сектор) і потім до суспільства з домінуванням третинного сектора – послуг [245].

Довгострокова динаміка народногосподарських секторів у загальному плані характеризується такими тенденціями. У початковий період індустріалізації країни 80% населення зайнято в сільському господарстві, 10% – в обробних виробничих галузях (промисловості і будівництві) і 10% – у секторі послуг. У ході індустріалізації зростає частка зайнятих у вторинному секторі за рахунок зменшення частки первинного доти, доки не досягне певної межі (приблизно

50%) загальної чисельності зайнятого населення. У цей період також збільшується частка третинного сектора. На наступному етапі розвитку починає зменшуватися частка вторинного сектора і прогресує третинний сектор, внаслідок чого його частка підвищується. У секторі послуг на кінцевому етапі його розвитку має бути зайнято 80% усього економічно активного населення, тоді як на частку первинного і вторинного секторів має припадати по 10% зайнятих.

Теорія трьох секторів не ідеальна, однак досвід підтверджує її дієвість. Розвиток світової економіки супроводжується послідовними структурними змінами, що виявляються в збільшенні та зменшенні частки окремих секторів економіки. Економіці та її складовим так само, як живим істотам, є притаманними життєві цикли.

Кожний цикл починається з фази народження, коли новий ембріон розвивається як частина попередньої економіки. Виниклий сектор економіки (це торкається і галузей) вимагає підвищених інвестицій, хоч деякий час після виникнення його внесок у розвиток суспільства невеликий.

Після досить тривалого періоду початкового розвитку настає фаза зростання. Інвестиції починають окупатися, прискорюється досягнення кінцевих результатів, прибутки стають високими.

Економіка продовжує розвиватися і дозрівати – настає фаза зрілості. Сектор, головний у даній економіці, є основним її творцем і патріархом інших секторів.

В останній, четвертій фазі настає старіння, вичерпуються життєві сили та знижуються економічні результати. Це відбувається навіть тоді, коли в економіку вливаються великі кошти. Старі сектори в'януть. Вони ще виконують покладені на них функції, але вже мало сприяють економічному розвитку.

Життєвий цикл кожного сектора починається з навчання населення та інвестицій, а закінчується падінням результатів діяльності. Крива життєвого циклу звичайно не опускається до первісного рівня.

У міру розвитку економіки поступово скорочується життєвий цикл окремих її секторів.

Сільське господарство займало провідні позиції протягом віків. Поступово воно стало втрачати енергію і силу. На зміну прийшла нова епоха, що ознаменувалася початком індустріалізації. У минулому сторіччі відбулося швидке зростання промислового виробництва. В результаті центр господарської діяльності перемістився з сільського господарства на промисловість, частка якої в економіці зросла. Одночасно розвивався сектор послуг, але темпи його

розвитку були меншими, ніж у промисловості.

Ера промислової економіки тривала не так довго. А.Тюфлер вважає, що вона продовжувалася 300 років (з 1650 р.), а згідно з твердженням авторів книги «Vize 2020» – 190 років (почалася 1760 р. і закінчилася в 50-х рр. поточного століття). У США ця ера почалася в 60-х роках XIX ст. і тривала протягом 90-100 років.

Новий історичний переворот, що породив третю хвилю змін, почався у США в середині 50-х років, а в інших розвинутих країнах – в кінці 60-х років і в 70-х рр. XX ст. Для цього етапу суспільного розвитку є характерними деіндустріалізація і економічне зростання, пов'язане з розвитком сфери послуг. При цьому сфера послуг почала розвиватися швидше, ніж промисловість, яка у свою чергу розвивається інтенсивніше від сільського господарства. Вважається, що нова економіка послуг або інформатики перебуває приблизно в середині етапу свого розвитку і через кілька десятиріч ця ера закінчиться.

Деіндустріалізація виявилася в динаміці чисельності зайнятих в окремих секторах економіки. У країнах ОЕСР з 1970 р. сталося відносно зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, а також у промисловості й будівництві. Разом з тим значно зросла чисельність зайнятих у сфері послуг. В економічно розвинутих країнах частка працівників, зайнятих у промисловому виробництві, в загальній чисельності зайнятих у цей період зменшилася з 28% до 18%.

Нині у промисловості США працює менше одного з шести працівників, зайнятих в економіці країни, тоді як у сфері послуг – більше 70%. У країнах ЄС в промисловості працює кожний п'ятий із зайнятих в економіці [245].

Статистичні дані підтверджують висновок: чим багатша країна, тим менша частка працівників, зайнятих у промисловості. Виходячи з аналізу тренда динаміки секторальної структури економіки США можна припустити, що через 20 років у промисловості буде зайнятий тільки один з десяти, зайнятих в економіці країни.

Деіндустріалізація не справляє негативного впливу на обсяг виробництва промислової продукції. Він виріс порівняно з попереднім періодом. Однак поменшала частка промислової продукції у ВВП, що вимірюється в поточних цінах. Крім того, зменшилася частка сільського господарства. При цьому збільшилася частка сфери послуг.

Деіндустріалізацію не треба вважати виявом спаду. Навпаки, це природний результат прогресу в економіці. Тренд динаміки секторальної структури однозначний за своїм характером. Однак причини цього явища не такі однозначні.



Як свідчать результати вивчення динаміки економіки розвинутих країн, основні структурні зміни в секторах насамперед пов'язані з двома факторами – динамікою попиту і продуктивності праці. Динаміка попиту в секторах економіки і галузях не однакова. Вона тісно пов'язана із зміною душевого прибутку, але слід врахувати, що з його збільшенням по-різному змінюється попит на окремі товари. Це означає, що при зростанні прибутків в окремих секторах і галузях має місце різна еластичність попиту.

Попит на продукти харчування обмежений фізіологічною межею їх споживання. Завдяки прогресу в агротехніці продуктивність праці в сільському господарстві зростає швидше, ніж попит на сільськогосподарську продукцію. Наприклад, тепер у сільському господарстві Німеччини зайнято 3,5% економічно активного населення, але ці люди виробляють значно більше продуктів харчування, ніж 41% економічно активного населення виробляв 100 років тому.

У розвинутих країнах попит на промислові товари народного споживання падає в міру задоволення потреб у них населення. У цьому випадку обмежувачем також є природні межі насичення населення товарами. Технічний прогрес дає можливість значно підвищити продуктивність праці. Вона зростає швидше, ніж попит на продукцію промисловості. Тому чисельність зайнятих зменшується.

На певному етапі розвитку суспільства швидко збільшується попит на засоби виробництва (крива попиту зростає), що викликано переходом до досліджень, проектування і виробництва, які вимагають підвищених капітальних вкладень і швидкого оновлення основних фондів. Передбачається, що згодом і в цьому випадку зростання попиту сповільниться. Продуктивність праці підвищується, але це зростання є меншим, ніж при виробництві товарів народного споживання. У період прискореного збільшення попиту зростає чисельність зайнятих, але потім при падінні попиту вона починає зменшуватися.

У країнах, які досягли високого рівня задоволення потреб населення в продукції вторинного сектора, інтенсивно зростає попит на послуги. У зв'язку з характером послуг у третинному секторі технічний прогрес розвивається набагато повільніше, ніж у двох інших секторах економіки. У результаті в третинному секторі можливості зростання обмежені, і продуктивність праці в ньому збільшується повільними темпами. Тому третинний сектор має підвищену потребу в робочій силі і може зайняти працівників, вивільнених з інших секторів.

Головною причиною змін у секторальній структурі економіки є відмінність у зростанні продуктивності праці між секторами.

В результаті промислової революції істотно зросла продуктивність праці в

сільському господарстві. Теоретично можна вважати, що 3–5% населення землі здатне виробляти продукти харчування для всього світу, тоді як на початку століття для цього була потрібна участь 50% населення.

Сучасна інформаційна революція викликала аналогічний процес у промисловості. Продуктивність праці в промисловості підвищується так, як на попередньому етапі вона зростала в сільському господарстві. Збільшення продуктивності праці значною мірою пов'язане з творчою діяльністю конкретних людей.

У міру зменшення частки промислового виробництва, що продовжується в економіці, її загальний розвиток дедалі більше залежатиме від сфери послуг. Тому потрібно створювати передумови для зростання продуктивності праці насамперед у цій сфері.

Характерною ознакою структурної трансформації є те, що практично всі високорозвинуті країни в останній третині ХХ століття взяли курс на технічну реконструкцію і модернізацію своїх традиційних (класичних) галузей. До цього курсу їх підштовхнула насамперед монополістична поведінка країн-експортерів нафти (Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Іран, Ірак, Лівія, Нігерія, Оман, Конго, Венесуела). Саме вони перший раз на початку 70-х, другий – на початку 80-х років спровокували нафтову кризу через надмірне підвищення цін на нафту і нафтопродукти. Високорозвинуті країни, енергетика яких на три чверті залежала від поставок енергоносіїв, вирішили суттєво ослабити свою залежність від експортерів нафти шляхом зменшення енергомісткості національного виробництва. Майже всі країни розробили спеціальні державні програми подолання енергетичної кризи. Стрижнем цих програм була економія електроенергії.

Порівняно з 1950 р. нафтовий еквівалент на 1 млрд. дол. ВВП в США знизився на початку 90-х років на 28%, а порівняно з 1970 р. – на 38% [264, 38]. Особливо широкі масштаби модернізація технічного базису набула в металургійному комплексі, який є одним з найбільших споживачів енергоносіїв. Політика в галузі металургійної промисловості в США мала такі особливості. По-перше, підприємства, що були надто збитковими, рішуче закривалися. По-друге, підвищилося значення так званої «малої металургії», тобто міні-заводів. Звичайно, роль великих підприємств з повним металургійним циклом залишалася провідною, але крен у бік міні-заводів давав змогу оперативніше вирішувати проблему в найдефіцитнішому сортаменті металургійних виробів. По-третє, США спрямували свою металургійну промисловість у напрямі випуску

високосортних виробів із сталі та прокату. Щодо низкосортних виробів, виготовлення яких, як правило, дуже енергомістке і завдає великої шкоди навколишньому середовищу, то їх США імпортують з інших країн, у тому числі з України та Росії.

Аналогічні трансформаційні процеси проходили в іншій класичній галузі – автомобілебудуванні. Вона в багатьох високорозвинутих країнах займає особливе місце в економічному потенціалі. В певному значенні рівень автомобілебудування є критерієм розвитку національного виробництва. Престижні моделі автомобілів виступають немов би візитними картками країни: «Форди» США, «Мазди» Японії, «Мерседеси» Німеччини, «Пежо» Франції, «Фіати» Італії, «Вольво» Швеції тощо.

Наприкінці 80-х років «Велика трійка» США («Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер») виготовляла в середньому за рік 10–11 млн. легкових автомобілів, що становило приблизно 30% їх світового випуску. Половина з них вироблялася в самій Америці. В автомобілебудуванні було зайнято 4 млн. робітників (шоста частина всіх зайнятих у промисловості). Автомобілебудівники споживали 21% національного виробництва сталі, 60% синтетичного каучуку, 11% алюмінію, 25% скла, 34% нафти тощо.

Характерною ознакою американського автомобілебудування є те, що США однаково успішно експортують свою автотехнологію в західні країни, включаючи Японію, НІК, водночас сприяють ввезенню західного капіталу до американської автопромисловості. Така широка інтеграція дозволяє не лише підтримувати на досить високому рівні загальний розвиток автомобілебудування, а й вибирати найсприятливіші напрями у виробництві автомобільної продукції.

За таким самим сценарієм розгортається розвиток автомобілебудування в Японії. Спочатку японці заповнили ринок США найсучаснішими моделями автомобілів середнього і малого класу. Згодом, коли в конкуренцію з ними вступили нові індустріальні країни, японці зорієнтували свої експортні можливості на дорогі і престижні моделі.

За кожною новою моделлю автомобіля чи його модифікацією криється суттєвий розвиток суміжних галузей – металургійної, хімічної, електронної тощо. З кожної нової моделі починається нова структурна перебудова економіки в більш чи менш широких масштабах, але неодмінно в одному напрямі – зниження ресурсомісткості виробництва. За всіх умов комфортабельність, безпека і економічність автомобілів мають супроводжуватися пошуком ефективніших

технічних і технологічних рішень, які сприяють зниженню витрат виробництва.

Проблему зниження енерго- і матеріаломісткості національного виробництва японці розв'язали в дусі американської експансії. Подібно до того, як США в 50–60-х рр. заповнили європейський і японський ринки технікою і технологіями своїх класичних галузей, японці вдалися до цього заходу вже після першої своєї економічної кризи в 1974–1975 роках.

Справа в тому, що промисловість Японії у післявоєнні роки почала розвиватися за стратегією технічної і кваліфікаційної переваги. Не маючи своєї сировинної бази, Японія вирішила створити найсучаснішу металургію, автомобіле- і суднобудування, хімічну та нафтопереробну промисловість, будіндустрію, легку промисловість тощо. У перші післявоєнні роки можна було досить дешево закупити найрізноманітнішу сировину і матеріали. Була можливість заповучити і новітню на той час технологію. Цим і скористалися японські бізнесмени, заручившись міцною державною підтримкою. І вже через 5–6 років почалося «японське диво» – небачено високі і сталі темпи економічного розвитку.

Так було до початку 70-х років, коли експортери нафти шалено підвищили ціни. За зростанням цін на енергоносії почалось підвищення цін на сировину і матеріали. Це «торпедувало» японську економіку. Витрати на виробництво всіх промислових товарів почали зростати, і ціни на них перевищили світові, що відразу ж позначилося на конкурентоспроможності японських товарів. Так, японський алюміній, для виплавки якого використовувалася в основному енергія ТЕС, що працювали на привізній нафті, виявився у 1,5 рази дорожчим за американський і канадський. У стільки ж став дорожчим етилен, який теж вироблявся з привізної нафти. Виробництво аміаку подорожчало в 2,5 рази. Почалася «ланцюгова реакція» цін, яка могла повністю зруйнувати японську економіку.

Але Японія своєчасно виробила нову і досить ефективну стратегію: вона почала демонтувати свої енерго- і матеріаломісткі галузі і експортувати в країни, що розвиваються, насамперед в країни Східної Азії – Корею, Тайвань, Гонконг, Сінгапур. Вони, маючи більш сприятливу сировинну базу і дешевшу робочу силу, змогли досить швидко налагодити масовий випуск найрізноманітніших товарів виробничого і невиробничого призначення. Так з'явилися «нові азійські тигри».

До середини 80-х років Японія скоротила свої потужності в суднобудуванні на 1/3, в алюмінієвій промисловості – на 60%, у нафтохімії – на 1/3, виробництві хімічних добрив – на 50%, синтетичних волокон – на 20%. У чорній металургії було ліквідовано мартенівське виробництво, демонтовано 1/3 потужностей з випуску

електросталі, з 65 домен в експлуатації залишилося лише 39 [306, 116–117]. Процес скорочення традиційних галузей здійснюється і нині. «Причому поряд з винесенням за кордон екологічно небезпечних, енерго- і матеріаломістких виробництв (шляхом будівництва підприємств відповідного профілю у країнах, що розвиваються) здійснюється передислокація в цих країнах і деяких машинобудівних виробництв – тих, розвиток яких в Японії стає менш рентабельним» [306, 117].

Структурна перебудова економіки потребує певного механізму фінансування, за допомогою якого вона здійснюється у найкоротші строки і з найбільшим ефектом. У кожній країні існує своя специфіка формування інвестиційного блоку структурної трансформації, водночас є дещо загальне, яке слід розглянути насамперед.

Відбувається дискусія щодо того, на які кошти має спиратися структурна перебудова національної економіки. Це можуть бути власні кошти і залучені, тобто іноземні інвестиції. Джерелом власних коштів виступає певна частина отриманого прибутку і нагромадженого амортизаційного фонду; залученими коштами для держави є іноземні кредити, позики та інвестиції.

Світова практика показує, що власні кошти – далеко не обов'язковий елемент становлення і розвитку бізнесу взагалі і структурної перебудови зокрема. Створилася ціла індустрія нагромадження капіталу, яка за помірну плату надасть зацікавленій стороні достатні асигнування.

Найпоширенішою формою фінансування процесів перебудови виступають іноземні інвестиції. Вони сприяють у розвитку не лише країнам «третього світу», а й досить часто до них вдаються високорозвинуті держави.

Відрізняють «прямі» і «портфельні» інвестиції. Перші означають вивезення капіталу з метою отримання певних прав в управлінні бізнесом у закордонних підприємствах. При цьому, скажімо, американський бізнес прагне до стопроцентного контролю за іноземними підприємствами, японський – охоче йде до «змішаного» контролю. Та крім усього, для «прямих» інвестицій є характерною участь в управлінні. На відміну від них «портфельні» інвестиції не акцентують питання на управлінні. «Прямі» інвестиції складаються з інвестицій у компанії, підприємства й нерухоме майно. «Портфельні» інвестиції включають придбання державних цінних паперів та акцій і облігацій приватних компаній.

Масштаби імпорту капіталу різко розширилися і досягли рекордних показників у першій половині 90-х років: загальний обсяг іноземних інвестицій становив 1995 р. 1258 млрд. дол., що перевищував рівень 1990 р. в 3 рази [14; 26;

207, 35]. На найвищий рівень вийшли й «прямі» інвестиції – 325 млрд. дол. – перевищення рівня 80-х років становило 3,5 раза [15; 71; 208, 9].

Усі високорозвинуті країни здійснюють експорт і імпорт капіталу (див. табл. 6–1).

Табл. 6–1

**Обсяги прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах у 1994 р. (млрд. дол.)**

Країни	Імпорт	Експорт	Нагромаджено в країні	Нагромаджено за кордоном
Світ в цілому	227	222	2319	2378
Розвинуті країни	135	189	1715	2230
США	75	97	504	610
Японія	1	18	18	278
Німеччина	4	21	132	206
Великобританія	10	25	214	281
Франція	17	23	142	183

*Джерело: МЭ и МО.– 1996.– № 12.– С. 38.*

США були провідною світовою державою-кредитором до середини 1980-х рр., коли вони поступилися місцем Японії. У післявоєнні роки американський капітал досить успішно завойовував ринки Західної Європи. Декому це здавалося «економічною агресією», що нібито загрожувала національній безпеці європейських країн. США, дійсно, створили могутній «американський сектор» у європейській промисловості. Однак він допоміг зруйнованій європейській економіці стати на власні ноги. Звичайно, американці не були в накладі. Їм удалося вивезти технології, які почали морально застарівати у США, але були ще досить сучасні на європейському ринку. Нагромаджені кошти було спрямовано на розвиток принципово нових технологій. Сьогодні США закликають європейський капітал на свій внутрішній ринок, створивши йому сприятливіші умови, ніж власному.

Для іноземних інвестицій США надали насамперед сферу традиційних

галузей. Саме тут вони мали виявити свої потенціальні можливості. Що ж до високотехнологічних виробництв, то в них можливості іноземного капіталу досить обмежені. У найважливіших напрямках науки і техніки США прагнуть зберігати монополізм.

Японію, як це не дивно, такий підхід цілком влаштовує. Вона сама здатна бути на вістрі науково-технічного прогресу. Її цікавить економіка США як досить місткий ринок збуту. Саме тому свої прямі інвестиції японський бізнес спрямував насамперед в оптову торгівлю, в обробну промисловість, в банки і фінансову діяльність.

На початок 1990 р. загальний обсяг прямих інвестицій з Японії становив 253 млрд. дол., з них у США було направлено 130 млрд., тобто більше половини. Водночас в Японію на цей же час надійшло прямих інвестицій з інших країн на суму 15,7 млрд. дол. Якщо у високорозвинутих європейських країнах імпорту і експорту прямих інвестицій практично збігаються, то в Японії експорт значно перевищує імпорту [129, 271]. Це пояснюється тим, що внутрішній ринок Японії досить насичений усією потрібною номенклатурою товарів і послуг і, щоб пробитися на нього, необхідно мати вищу якість продукції.

Значна роль у структурній перебудові належить також внутрішнім капіталовкладенням. Валові внутрішні капіталовкладення (ВВК) займають досить значну частку в розподілі ВВП. Якщо у світі загалом частка ВВК в структурі ВВП 1995 р. становила 23% (зростання проти 1965 р. майже на 28%), то в країнах з низьким доходом – 30,5, з середнім – 25% і з високим – 21% [220, 274–275]. І це логічно: менш розвинуті країни більше нагромаджували з метою прискорити своє економічне зростання. Ця ж закономірність спостерігається і щодо темпів зростання фонду внутрішніх капіталовкладень: середньорічний рівень зростання ВВК протягом 1980–1990 рр. у світі в цілому становив 3,7%, у розвинутих країнах – 4,1%, а в країнах з низьким доходом – 6,2% [220, 270–271].

Існує тісна залежність між зростанням валового внутрішнього продукту і валовими внутрішніми капіталовкладеннями. Загальна тенденція така: чим більші темпи зростання валових капіталовкладень, тим стійкішими є темпи економічного розвитку держави.

Важливою закономірністю руху капіталовкладень є те, що дедалі більша їх частка направляється в активну частину виробничих фондів, насамперед у вигляді найновішої техніки – електронної, обчислювальної, оптичної тощо.

В Японії, як і в інших високорозвинутих країнах, основну питому вагу у внутрішніх інвестиціях становить приватний сектор. Такий могутній

інвестиційний бум, який спостерігався в Японії наприкінці 80-х років, викликав у деяких японських політиків і бізнесменів занепокоєння. Надто швидко йшло технічне переозброєння усіх галузей виробництва. Навіть підвищення ставки банківського процента з 2,5% у травні до 4,25% у грудні 1988 р. не стримало процес структурної перебудови. Економіка Японії досить впевнено завойовувала новий технологічний спосіб виробництва, який мав стати плацдармом структурної трансформації у наступному столітті.

Нагромадження капіталу в формі іноземних і внутрішніх інвестицій є неодмінною умовою здійснення визначеної структурної перебудови національної економіки. Держава, яка не може забезпечити стійкий процес нагромадження капіталу, починає втрачати темпи економічного розвитку і досягнутий рівень цивілізації.

Нагромадження капіталу і формування певної народногосподарської структури здійснюється за допомогою валютно-фінансової політики. Жодна національна економіка не може обійтися без реалізації кредитно-грошової, бюджетної і валютної політики. Але далеко не кожна країна займає у ній виважену позицію і стратегію. Це й призводить значною мірою до краху економічних реформ і затьмарює надії на підвищення життєвого рівня народу.

Головним інструментом валютно-фінансової політики є дисконтна політика, яка полягає в зміні дисконтної ставки центрального банку держави. Як відомо, офіційна дисконтна ставка використовується для регулювання усієї сукупності процентних ставок на грошовому ринку країни. «Підвищення процентних ставок при пасивному платіжному балансі сприяє припливу капіталів з країн, де дисконтні ставки нижчі, стримує відплив національних капіталів. Це підвищує курс валюти даної країни й поліпшує стан її платіжного балансу. Підвищення дисконтної ставки є також традиційним засобом, який застосовується центральним банком для збереження або поповнення офіційних валютних резервів. І, навпаки, зниження дисконтної ставки призводить до відпливу капіталів в інші країни, падіння курсу національної валюти, зменшення активного сальдо платіжного балансу» [203, 47].

Це – загальна схема дисконтної політики. Непрофесіональним політикам вона здається дуже простою і привабливою: підвищуй дисконтну ставку і нагромаджуй іноземну валюту. В тому-то й справа, що дисконтна ставка – дзеркало економіки. Вона синтезує в собі всі внутрішні економічні процеси і є їх адекватним відбиттям. Маніпуляція дисконтною ставкою можлива лише на певному рівні економічного розвитку країни і лише в незначних відхиленнях від



оптимального рівня.

Наприклад, США досить вдало вибрали час і масштаби маніпулювання дисконтною ставкою. «Кінець 70-х – 80-ті рр. стали періодом докорінної, у повному розумінні якісної, зміни валютно-фінансової ситуації у капіталістичному світі. Найхарактернішою особливістю цієї зміни став масований нетто-приплив капіталів до США, який за 1982–1987 рр. становив близько 550 млрд. дол. Такі суттєві зміни у характері руху капіталів – наслідок диспропорцій, що зросли, нерівномірності у розвитку світового капіталістичного господарства, що в зазначений період проявилось у відносному зміцненні загальноекономічних позицій США, яким вдалося успішно пристосуватися до вимог, що диктуються сучасним етапом НТР, зростаючою економічною взаємозалежністю» [108, 28]. Керівництво Федеральної резервної системи (ФРС) – центрального банку США, з огляду на розкид дисконтних ставок у найрозвинутіших країнах, вдалося до коригування своєї дисконтної ставки. Іноземний капітал, звичайно, пішов туди, де йому створили кращі умови. Цим самим США, за словами Є.Примакова, змусили іноземний капітал фінансувати структурну перебудову своєї економіки, зростаючі дефіцити федерального бюджету і платіжного балансу, колосальний державний борг, воєнні приготування [108, 28].

Традиційними методами валютної політики є девальвація (зниження) і ревальвація (підвищення) курсу національної валюти щодо іноземних валют або міжнародних валютних одиниць (ЄВРО). Курс валюти визначається не лише станом розрахунків за експортовані товари і послуги, а й масштабами та інтенсивністю руху «прямих» і «портфельних» інвестицій.

Таким чином, існує досить складний валютно-фінансовий механізм опосереднення процесів нагромадження капіталів і їх руху в напрямі структурної перебудови економіки. Ця наука має бути досягнута кожною країною, що стала на шлях демократії, економічного зростання і підвищення добробуту свого народу.

### **6.1.3. Пріоритетний розвиток наукомісткого сектора виробництва**

Друга половина ХХ ст. знаменна тим, що високорозвинуті країни почали змінювати поточно-конвеєрний спосіб виробництва, притаманний індустріальному етапу розвитку суспільства, на автоматизований поточно-конвеєрний, який закладає основи матеріально-технічної бази постіндустріалізму. Можна погодитися з М.Волковим, що процеси структурної трансформації за своїм змістом є не що інше, як зміна технологічних способів виробництва [117, 3]. Але

й всередині технологічних способів виробництва існують етапи, які пов'язані з великими структурними зрушеннями в економіці.

Індустріальний уклад проходить три послідовні технологічні способи: машинний, потоково-конвеєрний і автоматизований. Скажімо, у США машинний спосіб виробництва проіснував до 20-х років ХХ століття; потоково-конвеєрний був панівним у 50–70-х рр.; загальні контури автоматизованого способу виробництва почали виявлятися у 80-х рр.. Звичайно, становлення, функціонування і відмирання того чи іншого способу виробництва здійснюється на фоні реального історичного життя, яке охоплює внутрішні і зовнішні фактори розвитку країни. Це певною мірою приховує «чистоту» трансформаційного процесу, але не віднімає його об'єктивну логіку.

Остання полягає у тому, що кожен тип технологічного способу виробництва має виявити свій потенціал у повному обсягу, бо інакше продуктивні сили не отримують достатнього простору для свого розвитку, що у свою чергу обмежить реалізацію потенціалу виробничих відносин. У цьому дещо абстрактному формулюванні закладено той реальний факт, що місце тієї чи іншої країни в ієрархії світової цивілізації залежить від того, наскільки повно ця країна реалізувала потенціал своїх продуктивних сил і виробничих відносин.

Найзагальнішими характеристиками розвитку продуктивних сил виступають пропорції між матеріальним і нематеріальним виробництвом, між базовими галузями і наукомістким виробництвом. Для всіх високорозвинутих країн характерними є дві тенденції: 1) збільшення питомої ваги нематеріального виробництва; 2) вищі темпи розвитку наукомісткого виробництва. Щодо цього досить наочним прикладом є економіка США.

Вже на початок 80-х років питома вага нематеріального виробництва в США перевищувала матеріальне виробництво майже вдвічі. Саме це свідчило про те, що в структурі продуктивних сил відбулися якісні зміни: продуктивна модель економіки посилилася обслуговуючими функціями, які у вартісному вираженні перевищили обсяги безпосереднього виробництва. За цими структурними змінами стояв процес народження нового технологічного способу виробництва, що віддавав перевагу наукомісткому виробництву.

За класифікацією Національного наукового фонду США до наукомістких галузей належать ті, в яких витрати на НДДКР у загальному обсягу реалізованої продукції становлять не менше 3,5% і де у сфері НДДКР на кожну тисячу працюючих зайнято 25 і більше вчених і техніків. Наукомістке виробництво поділяється на чотири групи: 1) хімічні галузі і виробництва; 2) машини і

обладнання; 3) літальні апарати і відповідна продукція авіабудівної промисловості; 4) спеціальні й наукові прилади та інструменти [55, 20]. Крім «американської», існують й інші класифікації наукомісткої продукції – «західно-європейська», «об'єднана». Вони дещо відрізняються між собою, але суть залишається незмінною: наукомісткою є та продукція, яка найповнішою мірою уособлює в собі новітні досягнення науково-технічного прогресу і становить, за словами К.Маркса, «уречевлену силу знання».

Особливо динамічним є розвиток аерокосмічної промисловості, виробництва ЕОМ, мікроелектроніки, телезв'язку, лазерної техніки, волоконної оптики тощо.

На ринку наукомісткої продукції вже розпочалася жорстка конкурентна боротьба, насамперед між США і Японією. Слід зважити на те, що суперництво в галузях «високої технології» вже на ранніх стадіях перетворилося з ринкового процесу в об'єкт «високої» політики. Це досить ґрунтовно показав М.Шевченко [296]. Для України, яка ставить за мету знайти свою нішу на світовому ринку в сфері наукомісткого виробництва, дуже важливо знати тонкощі політики «технологічного протекціонізму» США і «стратегії комплексної безпеки» Японії.

До найважливіших видів національного багатства країни належать науково-технічний потенціал (НТПт). Зрозуміло, що в умовах ринку перемаже конкурент, який випускає сучасну, наукомістку продукцію.

Провідні країни світу, змінюючи пріоритети, намагаються зайняти позицію лідера в науково-технічній сфері, роблячи ставку на передову техніку і технологію. Адже на новий товар (або технології) потенціальний конкурент з'являється через певний час, протягом якого фірми завойовують і закріплюють свої ніші на ринку, піднімаючи престиж і отримуючи великі вигоди.

Освоєння нового неможливе без аналізу кон'юнктури ринку товару, обсягу наукового потенціалу. Воно вимагає великих капітальних вкладень з високим ступенем ризику. Розвинуті країни для оцінки ефективності досліджень і наукових досягнень, а також зменшення ризику створюють розгалужені мережі консультативно-експертної служби. Підтримання таких служб обходиться, наприклад Великобританії, приблизно в 1% «наукового» бюджету [78].

Методологічну основу оцінки НТПт становить модель структурної побудови його компонентів. На думку зазначених авторів, вона має включати: 1) показники наукової діяльності; 2) системний аналіз цих показників, що сприяє прийняттю рішень для управління фінансами; 3) можливість агрегації і дезагрегації блоків показників і співвіднесення їх між собою та іншими складовими; 4) динаміку

показників, можливості ідентифікації їх за часом і блоками.

Необхідна умова – забезпечення порівняності показників науково-технічної сфери і аналогічних по народному господарству в цілому, галузях, регіонах, а також іншої країни.

У світовій практиці дослідження в галузі методології ведуться у двох напрямках, що стосуються експертизи, оцінки результативності проектів, державних програм і оцінки науково-технічного потенціалу.

Якщо врахувати, що обидва напрями самостійні і незалежні один від одного, то якою б глобальною і перспективною не була програма, що навіть включає найпрогресивніші ідеї, вона буде нездійсненою без урахування можливостей НТПт і реакції на ринок. І.Абдираїмов разом з І.Бабенко розробили модель, яка забезпечує взаємозв'язок оцінки дослідницьких проектів, програм і можливостей НТПт.

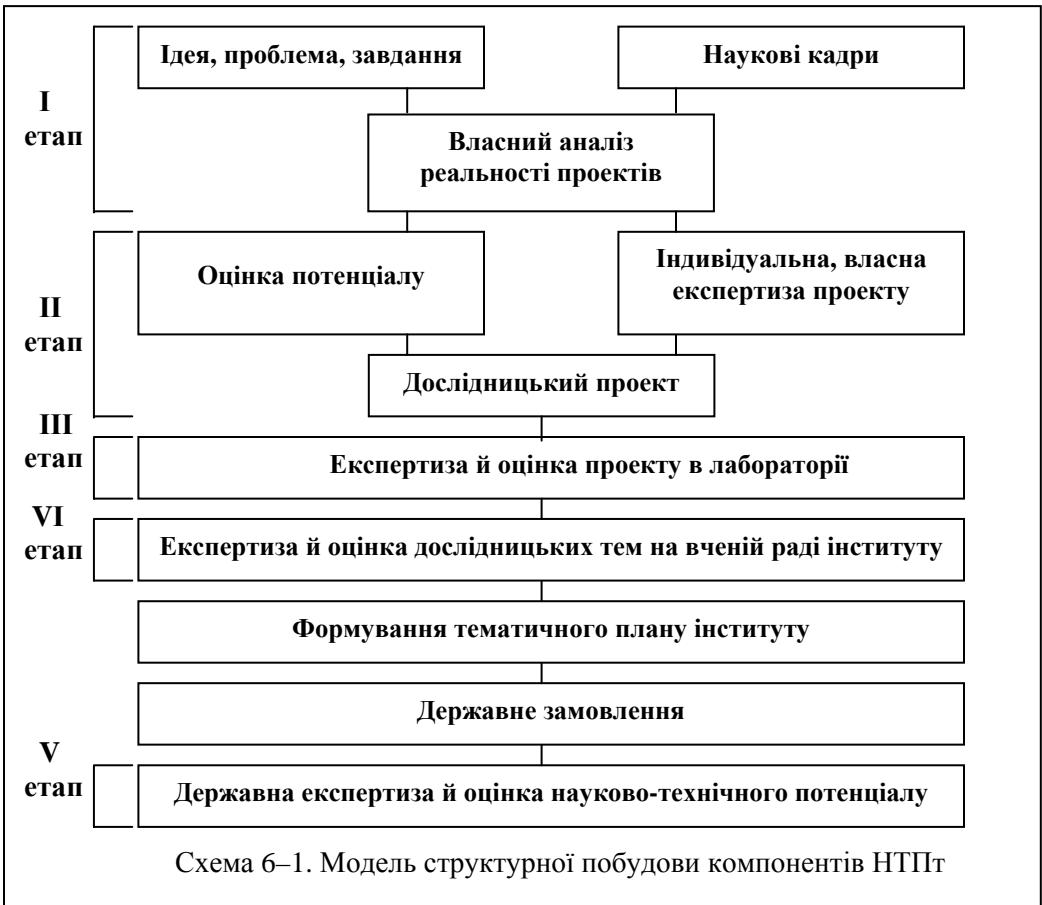
Початкові етапи необхідної для цього експертизи не підлягають формалізації, оскільки пов'язані з самооцінкою висунутих науковим співробітником ідей, завдань. Коли останні перетворюються у чітко виражені дослідницькі проекти, починається поетапна офіційна експертиза проектів на рівні лабораторії, відділу і, нарешті, дослідного інституту, але при цьому вона має супроводжуватися оцінкою наукового потенціалу, задіяного для виконання проекту, програми.

У США застосовується безліч способів оцінки державних програм. Найпоширенішими є методи подвійного контролю, одного ступеня (single review), поштовий (mail review), «відсутність аналізу» (no review). Однак вони, на думку зазначених авторів, грішать суб'єктивними підходами експертів, директорів програм.

На практиці форма експертизи, яка часто використовується на етапах відбору і формування програм – думка фахівців. У зв'язку з цим не виключена можливість необ'єктивного аналізу і якісні методи аналізу викликають сумнів через відсутність стандартного контролю. Вони є дорогими і потребують часу для збирання нерідко непорівняної інформації на місцях. На нашу думку, найприйнятнішою є оцінка результативності завершених програм кількісними методами.

Проблема оцінки державних програм виникла в 60-ті рр. у США, 70-ті – в Європі і у 80-ті в Японії, коли з'явилися відомчі й міжнародні наукові програми.

На думку американських фахівців, найдостовірнішою є оцінка на етапі моніторингу, оскільки вона може впливати на управління при реалізації, а не завершенні програми. Оцінка результативності цілісної програми набагато складніша і багатогранніша, ніж оцінка дослідних робіт, які входять до програми.



Трудність полягає у врахуванні взаємозв'язаних факторів, бо зацікавленість виконавців окремих етапів у тому, щоб показати результати в найкращому варіанті протиставляється інтересам ефективного завершення програми в цілому. Отже, існує пряма залежність ефективності державних наукових програм від повноти і достовірності інформації, що надається по кожному розділу.

Сфера досліджень і розробок (ДР) отримує значну за масштабами і різноманітну за формами державну підтримку, включаючи безпосередню участь державних структур розвинутих країн в організації і фінансуванні наукових досліджень.

Необхідність такого регулювання ДР пов'язана з особливостями наукового

«виробництва» і його продукції. У їх числі – непередбачуваність економічних результатів наукових досліджень, складність отримання прибутку навіть від комерційно ефективних проектів за існуючих систем захисту авторських прав. Але головне полягає в тому, що ринок не здатний забезпечити адекватне вкладення ресурсів у науку – так званий «провал ринку» (market failure).

Аргумент, що ринок у принципі не може гарантувати оптимальний або соціально прийнятний рівень наукових витрат, в останні 40 років є головним при обґрунтуванні необхідності державного регулювання сфери наукових ДР. Мета державної науково-технічної політики – розробка і реалізація заходів для компенсації «ринкового провалу», зменшення ризику, пов'язаного з проведенням ДР та іншими фактами інноваційного процесу [146].

На практиці реалізуються три основні схеми подолання зазначеної «слабості» ринкового механізму.

1) Пряма участь держави у виробництві знань шляхом організації великих лабораторій, що перебувають на бюджетному фінансуванні і безоплатно надають отримані результати широкому колу потенціальних користувачів. Звичайно такі лабораторії зайняті розв'язанням проблем оборони, енергетики, охорони здоров'я, сільського господарства. Різновидом такої форми участі можна вважати фінансування державою ДР у лабораторіях або наукових центрах приватного сектора у разі виконання ними державного замовлення (як правило, на виробництво систем озброєння або космічної техніки).

2) Надання безоплатних субсидій на проведення фундаментальних наукових досліджень ученим, які перебувають поза державними лабораторіями (в основному в університетах). Умовою отримання субсидій є повна звітність про хід досліджень, відкрита публікація отриманих результатів, тобто відмова від особливих прав на отримане знання.

3) Надання податкових пільг або субсидій приватному бізнесу, що вкладає кошти у ДР.

У перших двох випадках обсяг і структура витрат на ДР є безпосереднім результатом державної політики, в третьому – економічна відповідальність за розвиток ДР, їх масштаби і пріоритети повністю лежить на компаніях приватного сектора і держава прямо не претендує на ці результати.

### ***Бюджетне фінансування***

Використання коштів державного бюджету – головний фінансовий інструмент науково-технічної політики розвинутих країн. Держава бере на себе

від 1/5 до половини національних наукових витрат (див. табл. 6–2), при цьому для фундаментальних досліджень даний показник є значно вищим – від половини до 2/3. За рахунок держбюджету практично повністю фінансується фундаментальна наука в університетах, дослідження оборонного характеру в держлабораторіях і за контрактами у приватному секторі, а також створення найскладніших і дорогих експериментальних установок «великої науки» (прискорювачі, телескопи, космічні станції тощо).

Табл. 6–2

**Питома вага держави у фінансуванні й виконанні загальнонаціональних ДР ( % )**

<b>Країна</b>	<b>Фінансування</b>	<b>Виконання</b>
<b>США</b>	<b>47,1</b>	<b>10,0</b>
<b>Японія</b>	<b>19,6</b>	<b>10,0</b>
<b>Німеччина</b>	<b>37,1</b>	<b>15,2</b>
<b>Франція</b>	<b>45,7</b>	<b>20,2</b>
<b>Великобританія</b>	<b>52,1</b>	<b>13,8</b>
<b>Італія</b>	<b>49,9</b>	<b>21,5</b>
<b>Канада</b>	<b>42,6</b>	<b>18,1</b>

*Джерело: Science and Engineering Indicators – 1996. – Washington, D.C: National Science Board. – 1996. – P. 156–157.*

Частка витрат на науку в загальній сумі бюджетних видатків за останні 20 років досить стабільна: 6–7% у США, 4–5% у Франції, Німеччині, Великобританії, Італії, 3–3,5% в Японії.

Фінансування оборонних ДР поглинає більшу частину державних наукових бюджетів США (55,3% в 1994 р.), Великобританії (44,5%), Франції (33,5%). Фундаментальні дослідження не оборонного характеру стоять на першому місці в Японії (51,2%), Німеччині (51,4%), Канаді (35%) та Італії (46,4%) [146].

Основними отримувачами бюджетних коштів можуть бути не тільки

державні лабораторії або університети, що є характерним для Японії, Німеччини, Канади, але і компанії приватного сектора, як це має місце у США (див. табл. 6–3). Зниження частки приватного сектора в бюджетному фінансуванні ДР після 1985 р. (коли вона досягла 48,6%) пов'язано з деяким скороченням масштабів оборонного замовлення промисловості після згорання програми СОІ.

Табл. 6–3

**Структура бюджетного фінансування наукових досліджень у США\***

	1975 р.		1995 р.	
	Млрд. дол.	%	Млрд. дол.	%
<b>Федеральний науковий бюджет, усього</b>	<b>18,1</b>	<b>100,0</b>	<b>60,7</b>	<b>100,0</b>
<b>з нього надійшло в лабораторії:</b>				
Федерального уряду	5,4	29,9	16,7	27,5
Приватного сектору	8,6	47,5	22,1	36,4
Університетів	2,3	12,7	13,0	21,5
федерально-університетських центрів	1,0	5,5	5,3	8,7
інших безприбуткових організацій	0,8	4,4	3,6	5,9

\*Джерело: *Science & Engineering Indicators – 1996.* – Washington, DC: National Science Board. – 1996. – P. 104, 107.

У рівні державної підтримки приватного сектору США існують великі галузеві відмінності. У аерокосмічній промисловості 3/4 наукових витрат забезпечується федеральним бюджетом і лише 1/4 – за рахунок власних коштів компанії галузі. Водночас в інших галузях – автомобілебудуванні, хімічній і нафтопереробній, фармацевтичній, харчовій – це співвідношення має принципово інший характер, і частка самофінансування НДДКР становить 95–100%.

У Японії приватний сектор практично не отримує прямої державної підтримки. Частка бюджетного фінансування в загальному обсягу галузевих НДДКР становить тут усього 1,2% (в США – 34%, Франції – 22,4%, Великобританії – 16,5%). Головна причина – низька частка оборонного компонента в японській економіці в цілому і в ДР зокрема. Безпосередньо з бюджету фінансуються ДР в університетах і деяких державних компаніях.



Приватний сектор отримує підтримку переважно у вигляді податкових пільг.

### *Організаційні механізми*

Взаємодія приватного і державного секторів ДР, перелив коштів з бюджету в корпорації забезпечено рядом організаційних механізмів, у розробці й реалізації яких беруть участь законодавча і виконавча гілки влади, апарати міністерств, агентств і спеціальних відомств. Основний інструмент розміщення держзамовлення на науково-дослідні роботи, що є звичайно складовою частиною федеральних програм, – контракти і проекти. Обидва ці інструменти в США, наприклад, є частиною федеральної контрактної системи (ФКС), яка забезпечує розміщення будь-яких федеральних замовлень та управління ними.

Функціонування ФКС зачіпає всі рівні федерального уряду, починаючи від президента, Конгресу та федеральних міністерств і закінчуючи регіональними і штатними підрозділами цих органів влади, а також представниками держави на фірмах – виконавцях замовлень.

ФКС створює стійку систему економічних, фінансових і господарських взаємовідносин між державою в особі міністерств і відомств та приватнопідприємницьким сектором в особі десятків і сотень тисяч фірм, що працюють на державу. ФКС характеризується суворим правовим регулюванням, здійснюваним на основі Конституції, федеральних законів, виконавчих наказів президента, інструкцій і адміністративних розпоряджень відомств.

За деякими оцінками, державні закупівлі регламентуються приблизно 4 тис. різних положень, актів, інструкцій. Кожний контракт – найдокладніший правовий документ із зазначенням термінів, обсягів і методів фінансування, параметрів замовленого виробу або послуги, вимог до їх якості. Отримання компанією контракту є, як правило, результатом перемоги в конкурентній боротьбі, хід якої дає можливість відомству, яке контролює отримати і порівняти всю необхідну інформацію про потенціал фірм-конкурентів.

Основна форма надання бюджетних коштів університетам – система безоплатних субсидій, грантів під дослідницький проект. Гранти розглядаються як одна з найефективніших форм фінансування фундаментальної науки. Вони передбачають:

- наукову оцінку кожного проекту, що забезпечує суворий контроль за використанням державних коштів;
- конкуренцію вчених на національному рівні, вільну від обмежень місцевого характеру;

- однаковість критеріїв відбору і фінансування;
- національне визнання заслуг кожного вченого, важливе для наукового зростання.

Достатня простота отримання коштів для молодих учених забезпечує широкі можливості субсидування принципово нової тематики. Гнучкість грантової системи полягає і в тому, що низькопріоритетні або такі, що не дали віддачі напрями, порівняно легко і оперативно можуть бути закриті. Дотримання суворих інструкцій щодо витрати субсидій, розроблених відповідним державним відомством (у США – Головним контрольно-фінансовим управлінням), розвиває навички фінансової відповідальності керівників проєктів – професорів, викладачів, наукових співробітників.

Система державних контрактів та індивідуальних субсидій доповнюється адміністративно-відомчим механізмом розподілу коштів, які асигнуються адресно тим або іншим установам (переважно державним лабораторіям або центрам). У цьому випадку кошти надаються залежно від штатного розпису і потреб організації в обладнанні та сторонніх послугах (така форма фінансування переважала в СРСР). Ця форма бюджетного фінансування рідко зустрічається в чистому вигляді. Як правило, державні лабораторії, крім інституційної підтримки, отримують кошти для роботи за програмами або проєктами від відповідних міністерств, а також певну кількість індивідуальних грантів.

### ***Перерозподіл наукового бюджету на користь малих інноваційних компаній***

Підвищення ефективності використання бюджетних коштів йде у різних напрямках. Одним з них, популярним у багатьох розвинутих країнах, є перерозподіл наукового бюджету на користь малих інноваційних компаній. Концентрація бюджетних коштів в обмеженому колі великих корпорацій, що історично склалася, розглядається як фактор гальмування НТП.

Вважається доведеним, що найефективнішим у плані створення нових продуктів і технологій, винаходів і патентів з розрахунку на одиницю витрат на ДР є дрібний наукомісткий бізнес. Однак мале інноваційне підприємництво – дуже ризикована сфера з традиційно високим рівнем банкрутства і хронічною нестачею коштів. За цих умов допомога держави в багатьох випадках є єдиним джерелом виживання малих інноваційних компаній.

У США 1982 р. почала здійснюватися програма підтримки інноваційних досліджень малого бізнесу (Small Business Innovation Research – SBIR), відповідно до якої 11 федеральних відомств, що фінансують науку, повинні були

цільовим порядком фінансувати SBIR в обсягу 0,2% свого наукового бюджету. 1989 р. цей «податок» зріс до 1,25% і з 1992 р. щорічно збільшувався. З 1 жовтня 1996 р. його ставка піднялася з 2 до 2,5%. У результаті скромна 50-мільйонна програма 1983 р. виросла в бюджеті 1997 р. до 1 млрд. дол. Оскільки це сталося на фоні скорочення більшості інших статей наукового бюджету, програма SBIR привернула пильну увагу політиків, наукової громадськості та економістів-аналітиків [146].

Опубліковано результати порівняльного дослідження 513 компаній, що отримали гранти SBIR, 185 компаній, чії заявки були відхилені, і 79 компаній, що відповідали вимогам програми, але не подавали заявки. Розрахунки за 1990–1992 рр. показали, що чим більше грантів SBIR отримує компанія, тим менше зростають її власні затрати на наукові дослідження. У наявності, таким чином, класичний ефект витиснення приватних витрат державними. А мета програми була протилежною – підтримати невелику компанію з тим, щоб вона нарощувала власні витрати на НДДКР.

Суперечливі результати дав і аналіз грантів SBIR у Національних інститутах охорони здоров'я (НІОЗ). Деякі фахівці НІОЗ вважають, що гранти для цієї програми отримати значно легше, ніж по основній програмі присудження персональних грантів дослідникам університетів, госпіталів і клінік. Роздавання таких грантів, вважають вони, знижує традиційно високий рівень досліджень, які ведуться в системі НІОЗ, підриває їх престиж і репутацію.

Дебати з цієї наукової програми внесуть неминучі коригування в роботу цього державного механізму.

### *Податкове стимулювання*

Цей вид державної підтримки ДР використовується відносно недавно. Вперше 1966 р. податкові знижки було надано японським компаніям. У США їх ввели 1981 р. У 80-ті – на початку 90-х років податкові привілеї, що стимулюють організацію і фінансування власних науково-дослідних підрозділів, отримують компанії більшості розвинутих і нових індустріальних країн.

Податкове стимулювання ДР в ринковій економіці має ряд переваг порівняно з бюджетними субсидіями, оскільки воно:

- зберігає автономність приватного сектору і його економічну відповідальність за вибір напрямів ДР та їх реалізацію;
- не створює ринку знань і нововведень, далеко не завжди економічно доцільних, який штучно підтримується державою;

- вимагає меншої бюрократичної роботи на всіх рівнях державної влади, не прив'язане до щорічного бюджетного процесу з необхідністю затвердження асигнувань, погодження інтересів різних відомств і прийняття законодавчих рішень;

- заохочує компанії різних галузей на основі рівного принципу досягнутої ефективності, яка відповідає цілям і компанії, і економіки в цілому;

- має психологічні переваги як з точки зору отримання пільг самими компаніями в результаті їх власних зусиль, так і з політичної точки зору (звичайно податкові пільги загального характеру викликають менший суспільний опір, ніж субсидії вибраним компаніям).

Існують два основних види податкових знижок (tax credit) – об'ємний і прирісний. Об'ємний принцип дії знижки дає пільгу пропорційно розмірам витрат. У цьому випадку при встановленій законом знижці, наприклад, у 25%, компанія отримає можливість відняти із загальної суми оподаткованого прибутку 25 дол. з кожних 100 дол., затрачених на ДР. Найвищу ставку цієї знижки використовують Австралія (150%) і Сінгапур (200%). У Нідерландах об'ємну знижку застосовують не до всіх затрат на ДР, а тільки до трудового компонента, тобто до суми заробітної плати вчених та інженерів, зайнятих у цій сфері.

Прирісна знижка визначається виходячи з досягнутого компанією збільшення затрат на ДР порівняно з рівнем базового року або середнього за певний період. У цьому випадку при ставці знижки в розмірі 25% сума податкових платежів компанії буде зменшена на 25 дол. з кожних 100 дол. приросту затрат на ДР в даному році. Максимальна прирісна ставка – 50% – має місце у Франції. У Канаді, США, Японії і на Тайвані вона становить 20% [146].

Деякі країни використовують одночасно обидва принципи, але щодо різних видів витрат. Так, у США загальна прирісна знижка доповнена об'ємною в розмірі 20% для затрат приватного сектора на фінансування фундаментальних досліджень.

Існує і практика встановлення найвищого рівня розміру списання податків по знижках на ДР. У Японії і Південній Кореї він не повинен перевищувати 10% суми корпоративного податку (для малих і середніх японських компаній – 15%). У Канаді, Іспанії і на Тайвані цей рівень істотно вищий – відповідно, 75%, 35% і 50%. В Австралії, Франції, Італії та Нідерландах встановлено вартісну межу податкової знижки. У США використовується оригінальний підхід – компанія не може подвоювати витрати на ДР протягом року і середня наукомісткість (відношення витрат на ДР до вартості продажу) не може перевищувати 16%. Ці

обмеження мають принаймні дві взаємозв'язані причини: вони мають не допустити різких коливань у сумах податкових платежів приватного сектора і виключити можливість маніпуляції з корпоративною звітністю для отримання невинувато високих пільг [146].

Фахівці більшості країн, де було введено податкові пільги, сходяться на позитивній оцінці їх результатів, оскільки вони в основному забезпечують досягнення цілей, заради яких вводилися. Непряме підтвердження цьому – продовження дії пільг, що вводилися звичайно як тимчасово діючі заходи.

Порівняти масштаби і значення податкових пільг у розвитку сфери ДР різних країн досить складно через великі розбіжності в податкових системах і структурах фінансування. За наявними оцінками, коефіцієнт покриття витрат на ДР податковою пільгою в більшості країн дуже малий. У США, Японії, Італії і Данії він становить менше 1%, у Франції і Нідерландах – 4–6%, і лише в Австралії і Канаді досягає значно більшої величини (відповідно, 11% і 19% у 1991 р.) [146].

Якщо ж порівнювати цю пільгу з обсягом державного фінансування, вийде дещо інша картина. Так, у Японії сума пільг досягає 2/3 бюджетного фінансування, в Нідерландах і Канаді – майже дорівнює йому, а в Австралії – перевищує в 4 рази. Це свідчить про те, що високі і діючі тривалий час податкові пільги стають не просто стимулом до інноваційної діяльності приватного сектора, а важливою складовою наукової політики. У країнах з традиційно низьким рівнем бюджетного фінансування податкові пільги можуть забезпечувати фінансові потоки у сферу ДР, що перевищують бюджетні асигнування.

Таким чином, короткий порівняльний аналіз фінансових механізмів науково-технічної політики країн Заходу не дозволяє зробити однозначних висновків про те, практика якої з них є найефективнішою. Кожна держава, використовуючи набір інструментів, розв'язує свої, нерідко унікальні завдання, спектр яких дуже широкий – від зміцнення оборонної могутності країни до підвищення конкуренто-спроможності окремих галузей. Загальним же є пошук раціонального поєднання бюджетних субсидій і податкових пільг.

## 6.2. Трансформація ВПК і її вплив на структурну перебудову

### 6.2.1. Діалектика воєнного і цивільного секторів економіки

Коріння дуже багатьох економічних і соціальних суперечностей полягає в тому, що визначальною структурою сучасної економіки є її поділ на воєнний і цивільний сектори. Економіка, в якій воєнний сектор переважає над цивільним, називається мілітаризованою. Головна вада колишнього СРСР полягала в тому, що він зробив мілітаризацію наріжним каменем своєї зовнішньої та внутрішньої доктрини, що і визначило його історичну долю. Військова сила – далеко не всемогутня, але вона реально існує і її не можна недооцінювати при розробці стратегічного курсу держави.

Понад 50 років, що минули після закінчення Другої світової війни, людство жило за принципами, філософською і юридичною основою яких були Ялтинські і Потсдамські домовленості.

Післявоєнна міжнародна система, зрозуміло, не була ідеальною, їй були властиві недоліки, які скрупульозно «розписані» її критиками. При цьому, однак, будь-який об'єктивний аналітик не заперечуватиме наявності у Ялтинсько-Потсдамської системи «сильних сторін».

Аж ніяк не випадково, а якраз закономірно те, що однією з центральних ланок цієї системи була Організація Об'єднаних Націй - найдемократичніша організація в історії міжнародних відносин, що налічує не одне тисячоліття. Вона і до цього дня залишається унікальним, безцінним творінням політико-дипломатичного компромісу. У прийнятому в переможному 1945 р. Статуті ООН зафіксовані базові принципи цивілізованих відносин між державами, визначено, з яких позицій міжнародне співтовариство повинно підходити до оцінки тих чи інших ситуацій у світі, що викликають його неспокій, як на них реагувати, залишаючись у межах міжнародного правого поля. Не буде перебільшенням сказати, що Статут ООН, який визнаний усіма 185 державами – членами цієї організації і має в міжнародних справах найвищу юридичну силу, є своєрідним «становим хребтом» сучасних міжнародних відносин, по суті, їх конституцією.

Ялтинсько-Потсдамська система, побудована на балансі сил та інтересів у світі, що склався після Другої світової війни, пройшла найжорсткішу, всебічну перевірку на міцність у період «холодної війни» і повністю її витримала.

Перші тріщини в Ялтинсько-Потсдамському світоустрої з'явилися вже в середині 80-х років, коли під гаслом «нового мислення» почався кардинальний перегляд основ радянської зовнішньої політики. Поступово ці «тріщини» поглиблювалися, ставлячи під загрозу міцність всієї післявоєнної конструкції.

Зі скасуванням Організації Варшавського Договору (ОВД) Радянський Союз втратив систему союзницьких відносин з сусідніми східно- і центральноєвропейськими державами, що склалася після війни. Потім розпався і він сам як могутня держава. Сталося самознищення одного з двох світових «центрів сили», внаслідок чого «біполярна» модель у колишньому розумінні перестала існувати.

Як відомо, Північноатлантичний альянс був створений 1949 р. 1952 р. до НАТО вступили Туреччина і Греція, 1955 р. – ФРН, 1982 р. – Іспанія. 1999 р. НАТО поповнилася першими трьома «ластівками нової хвилі» (Угорщиною, Польщею і Чехією), і тепер «зона альянсу» безпосередньо межує з кордоном України.

Розширення НАТО на Схід тільки починається, і можна лише здогадуватися, якою буде конфігурація цього блоку, скажімо, років через десять-двадцять. Принаймні, можливість того, що чисельність НАТО у середньостроковій перспективі становитиме 25–30 країн, є цілком реальною.

Система міжнародних відносин, що складається на порозі XXI ст., починає, по суті, нагадувати щось подібне тому, що було у часи Римської імперії, з тією лише різницею, що місце «вічного міста» намагається зайняти Вашингтон. Знову дедалі виразніше чується гасло: «хто не з нами – той проти нас», яке, здавалося б, кануло в Лету. Зазначимо при цьому, що ніхто не заперечує права США йти своїм шляхом розвитку, товаришувати з тими, з ким вони хочуть. Те ж саме можуть робити й ті країни, які в усьому орієнтуються на Вашингтон. Але ніхто не може позбавляти решту країн права на пошук власного шляху розвитку. Головне, щоб усі грали за одними правилами, щоб у міжнародних відносинах не було «подвійних стандартів», коли одним можна все, а іншим – тільки те, що їм дозволять.

Воєнний сектор, з цілком зрозумілих причин, має надзвичайно бідну офіційну статистику. Це ускладнює аналіз однієї з визначальних пропорцій національної економіки, яка виражає співвідношення воєнного і цивільного секторів. Втім деякі основні тенденції чітко проглядаються.

Як відомо, в 90-ті рр. почався поворот від багаторічної нестримної гонки озброєнь і воєнно-економічного протиборства двох світових систем до поступового згортання і реформування військової могутності, конверсії воєнного

виробництва. Це аж ніяк не означає ліквідацію воєнного сектору господарства, оскільки жодна з великих держав не відмовляється від підтримки власної військової могутності як інструмента забезпечення національної безпеки.

У західних країнах при скороченні воєнного сектору використовуються такі методи, в результаті яких відбуваються його модернізація і посилення. Серед них: 1) встановлення пріоритетів у воєнно-економічній діяльності; 2) її перебудова і адаптація до нових геополітичних, воєнно-політичних, економічних і науково-технічних умов, серйозні заходи щодо підвищення ефективності; 3) радикально змінюється організаційна структура, посилюються взаємодія та інтеграція воєнного і цивільного секторів господарства.

В цілому у провідних західних країнах відбувається формування нової моделі економічного забезпечення воєнного будівництва.

Згорання воєнної економіки в пострадянських державах відбувалося набагато швидшими темпами, ніж у західних країнах. Це зумовлено передусім тим, що вони успадкували від Радянського Союзу величезний воєнний сектор господарства і вкрай мілітаризовану економіку. Однак непродумані методи демілітаризації економіки, різке скорочення державних оборонних замовлень, неефективні методи конверсії та ряд інших причин викликали розлад функціонування всього оборонно-промислового комплексу, породили масу надто складних виробничих і соціальних проблем. У результаті випуск продукції оборонної промисловості різко скоротився [279, 55]. Протягом ряду років потреби армії і в Україні, і в Росії забезпечуються значною мірою за рахунок використання запасів озброєння і матеріально-технічних засобів, нагромаджених ще у часи Союзу. Іншими словами, по суті відбувається проїдання створеної раніше воєнно-економічної могутності.

Найбільш повне уявлення про масштаби і динаміку воєнно-економічної діяльності держав дають їх воєнні бюджети. Після закінчення «холодної війни» спостерігається тенденція до їх зменшення в багатьох державах, передусім – у країнах НАТО і колишньої Організації Варшавського Договору. В результаті сукупні світові воєнні витрати з 1987 р., коли вони досягли найвищого рівня, скоротилися на 40% і 1996 р. становили 811 млрд. дол. [279].

У 90-ті рр. у воєнних секторах економіки розвинутих країн світу швидкими темпами відбувалися глибокі зміни, які значною мірою визначали роль і місце цих секторів у загальноекономічному розвитку. Змінюється характер взаємозв'язків між воєнним сектором і цивільною економікою (зближення воєнних і цивільних виробництв), між воєнним сектором і



збройними силами (реформування закупівельних систем і методів), набувають нової якості міждержавні воєнно-економічні відносини (глобалізація воєнно-економічної діяльності).

На ці різноманітні, але тісно пов'язані процеси впливають як особливості нинішнього загальноекономічного і науково-технічного розвитку, так і такі більш конкретні причини, як скорочення оборонних бюджетів, у тому числі – асигнувань на закупівлі військової продукції, що веде до звуження національних ринків, посилення конкуренції, триваючого зростання вартості нових озброєнь та інших тенденцій сучасного воєнно-економічного розвитку.

Перебудова воєнних секторів економіки у провідних країнах супроводжувалася згортанням воєнного виробництва, зменшенням кількості нових військово-технічних програм. За оцінками Лондонського міжнародного інституту стратегічних досліджень, чисельність безпосередньо зайнятих в оборонній промисловості всіх країн світу, яка 1987 р. досягла максимальної величини в 17,5 млн. чол., до 1995 р. скоротилася до 11,1 млн. чол.

За даними щотижневика «Діфенс ньюс», 1996 р. загальний обсяг воєнних продажів 100 найбільших у світі компаній – виробників військової продукції перевищив 150 млрд. дол., при цьому на частку перших 10 компаній припадало 70,6 млрд. дол., або майже 47% загального обсягу воєнних продажів [279].

**Сполучені Штати.** Реструктуризація оборонної промисловості, що відбувається, включає скорочення кількості воєнних постачальників, зниження чисельності зайнятих, закриття підприємств, зменшення розмірів заводів, удосконалення організаційних структур, перехід до більш ефективних технологічних процесів тощо. За оцінками американських експертів, з приблизно 120 тис. компаній, що виконували замовлення міністерства оборони в роки «холодної війни», до середини 90-х років залишилося близько чверті. Решта здебільшого середні та дрібні поставщики, або пішли з воєнного підприємництва, або повністю припинили існування.

Великі виробники військової продукції, як правило, не покидають воєнний бізнес. Однак за нинішніх умов вони змушені проводити радикальні структурні зміни й активно включатися у міжфірмову перебудову, яка полягає у встановленні різних видів партнерств – від тимчасових об'єднань для отримання окремих контрактів до створення спільних підприємств.

Головним напрямом міжфірмової перебудови в 90-ті рр. стали злиття і поглинання, які для багатьох воєнних корпорацій стали ледве чи не єдиним засобом виживання. За даними журналу «Форчун», тільки 1996 р. в США було

zareєстровано понад 10 тис. злиттів і поглинань з сумарною вартістю операцій у 660 млрд. дол. Це дозволяє військовим підприємствам придбати вже налагоджені виробництва разом з навченим персоналом і укладеними контрактами.

В результаті 1992–1997 рр. виникли три високоефективні гігантські військово-промислові компанії: «Локхид-Мартин» (з «Нортроп-Грумман») з обсягом військових продажів у 21 млрд. дол., «Боїнг» (з «Макдоннелл-Дуглас») – 16 млрд. і «Рейтеон» – 13 млрд. дол.

Зайнятість в аерокосмічній і оборонній промисловості США з 1991 по 1996 рр. скоротилася з 1 214 тис. чол. до 792 тис., але 1997 р. вона збільшилася до 869 тис.

У ході реструктуризації оборонної промисловості ліквідуються надмірні виробничі потужності. За оцінками, на сьогодні оборонні підприємства завантажені приблизно на 60% порівняно з 83% для промисловості в цілому. Однак в умовах різкого скорочення військових замовлень та інтенсивної перебудови оборонна промисловість США функціонує досить ефективно. Сумарні річні військові продажі 10 найбільших оборонних підприємств 1996 р. становили 59,4 млрд. дол., а їх чистий прибуток – 6,4 млрд. дол.

Перспективи для оборонної промисловості, особливо – для авіаційно-космічного сектору, є досить сприятливими. Міністерство оборони планує в найближчі 15 років закупити понад 3700 сучасних бойових літаків на загальну суму приблизно в 150 млрд. дол. На закупівлі озброєння і військової техніки для сухопутних військ (артилерійських систем, вертольотів і тощо) нині йде близько 10% коштів, що виділяються на 20 великих військово-технічних програм. У більш складному становищі перебуває кораблебудування, виробничі потужності якого вдвічі перевершують нинішні потреби [279, 59].

**Західна Європа.** Великі країни цього регіону (Франція, Великобританія, Німеччина, Італія) мають розвинуту оборонну промисловість, але через обмеженість своїх внутрішніх військових ринків вони не можуть самостійно реалізувати великі військово-технічні програми і вимушені вдаватися до різних форм об'єднань – від міждержавної підприємчої кооперації до створення спільних компаній і міжнародних консорціумів (наприклад, консорціум з розробки і виробництва винищувача «Спрофайтер-2000») і далі до спроб сформувати єдиний західноєвропейський ринок військової продукції. Однак прагнення кожної з держав зберегти власну військово-промислову базу створює серйозні перешкоди для консолідації в цій сфері.

У грудні 1997 р. лідери Великобританії, Франції і Німеччини (на ці країни

припадає близько 80% воєнного виробництва Західної Європи) виступили з спільною заявою, в якій закликали західноєвропейські компанії до докорінної перебудови авіаційної і оборонної галузі. Мета – створити досить великий ринок, здатний забезпечити нормальне функціонування реструктуризованої промисловості, яка зможе конкурувати з американськими виробниками. У квітні 1997 р. була створена Західноєвропейська організація з озброєння, яка об'єднала 13 держав, для розробки єдиних воєнних вимог і управління спільними науково-дослідними і технологічними програмами. Існує також організація з співробітництва у галузі озброєнь (ОККАР), до якої входять Німеччина, Франція, Італія і Великобританія. Надалі передбачається об'єднати обидві ці організації [279, 59].

**Японія.** Оборонна промисловість Японії – найбільш високотехнологічна в Азії, що зумовлено, передусім, високим рівнем загального промислового розвитку. На закупівлі озброєння і військової техніки Японія щороку витрачає близько 7 млрд. дол., причому майже 90% цієї суми йде вітчизняним постачальникам. Затрати на воєнні НДДКР з 1986 по 1996 рр. зросли вдвічі й досягли 1,3 млрд. дол. [279, 59].

Відмітна особливість Японії полягає в тому, що військову продукцію в країні виробляють не спеціалізовані воєнно-промислові фірми, а великі промислові конгломерати. У найбільшого не тільки в Японії, а й в Азії виробника військової продукції – «Міцубісі хеві індастріз» – частка військової продукції в загальному обсягу виробництва складає близько 10%.

Інша особливість, як правильно зазначають Р.Фарамазян і В.Борисов, – порівняльна ізолюваність японської оборонної промисловості від світових воєнних ринків. З 1967 р. в Японії діє заборона на експорт військової техніки. Це здорожчує вітчизняне виробництво, а також перешкоджає участі японських фірм у міжнародних військово-технічних програмах.

**Китай.** На початку 90-х років КНР здійснила чергову реорганізацію системи управління воєнно-економічною діяльністю. Центральне місце посів державний комітет у справах оборонної науки, техніки і промисловості, а майже всі галузеві міністерства військового профілю (за винятком міністерства електронної промисловості) перетворені на генеральні компанії. Генеральна компанія є господарською організацією, наділеною статусом юридичної особи. Вона здійснює НДДКР, виробництво і комерційну діяльність, обслуговує як оборонні, так і цивільні потреби. Генеральна компанія включає кілька груп, розкиданих по всій країні; до кожної групи входить ряд підприємств, які, у свою чергу, можуть мати кілька заводів, що випускають певну продукцію. Так,

наприклад, генеральній компанії авіаційної промисловості належить 15 виробничих підприємств з 560 тис. зайнятих і 40 науково-дослідних інститутів з персоналом понад 100 тис. чол. [279, 59].

За західними оцінками, в останні роки оборонна промисловість КНР налічує приблизно 1000 підприємств з кількістю зайнятих близько 3 млн. чол. Вона здатна випускати практично всі види зброї, в тому числі стратегічні ракети з ядерними боеголовками, що розділяються, і високоточні балістичні ракети.

У КНР здійснюється одночасно кілька процесів – поступове скорочення випуску застарілих видів озброєнь, конверсія оборонного виробництва, розробка і виробництво сучасних видів зброї, а також закупівля за кордоном новітніх озброєнь і технологій. Оборонна промисловість країни має величезний потенціал розвитку і в довгостроковій перспективі (20–30 років) цілком здатна вийти на одне з перших місць у світі.

**Росія.** Після розвалу СРСР Росії дісталось близько 80% його воєнно-економічного потенціалу. Від самого початку було ясно, що зберігати в колишньому вигляді гігантський оборонно-промисловий комплекс, що створювався протягом десятиріч, не тільки не треба у зв'язку з іншою воєнно-політичною ситуацією у світі, але й неможливо з економічних причин.

Було зруйновано колишню систему управління воєнною економікою, але нова, адекватна сучасним умовам система все ще перебуває у стадії становлення. Функції управління воєнною економікою послідовно виконували Роскомоборонпром, Держкомоборонпром, Міністерство оборонної промисловості, а з 1997 р. – Міністерство економіки. Спроби перебудови оборонно-промислового комплексу мали безсистемний характер і не могли бути успішними вже тому, що робилися за відсутності концепції воєнного будівництва.

За умов затяжної економічної кризи оборонна промисловість опинилася в особливо скрутному становищі, оскільки держава – її єдиний замовник – відмовилася фінансувати повною мірою як державне оборонне замовлення, так і конверсійні програми. За даними Міністерства економіки Росії, за 1992–1996 рр. воєнне виробництво в Росії скоротилося майже в 6 разів, а випуск цивільної продукції оборонними підприємствами – в 3 рази. За іншими оцінками, спад воєнного виробництва за цей період був набагато більшим (до 11 разів).

За оцінками експертів, в Росії практично припинений серійний випуск складних зразків озброєння і військової техніки і зберігається лише дороге виробництво одиничних виробів такого роду. Зруйновано багато коопераційних зв'язків, втрачено сотні важливих технологій, припинено випуск багатьох видів

військової продукції. На 1 листопада 1997 р., за даними Міністерства економіки, до складу оборонної промисловості (без підприємств Міністерства атомної промисловості) входило понад 1700 підприємств та організацій восьми воєнноорієнтованих галузей, із загальною кількістю зайнятих близько 2 млн. чол. [279, 60].

В цілому, в 90-ті рр. воєнна економіка провідних країн світу пристосовувалася до нової світової воєнно-політичної та воєнно-економічної ситуації. Зміни, що відбуваються, спрямовані на підвищення ефективності функціонування воєнної економіки, створення науково-технічного і виробничого потенціалу для випуску нових поколінь озброєнь і військової техніки, на зниження загального тягаря оборонних витрат. Ці тенденції, ймовірно, збережуться і в найближчі роки.

### **6.2.2. Вплив військових видатків на економічне зростання**

Сьогодні у світі значна частина економічного потенціалу спрямована на виготовлення озброєння і військової техніки (ОВТ), а також різної цивільної продукції, що поглинається воєнно-промисловим комплексом. Деякі експерти вважають, що ВПК контролює до 40% валового національного продукту. Отже, зміни, які відбуваються у ВПК, можуть безпосередньо впливати на стан і тенденції розвитку національних економік, на формування стратегічних напрямів структурної перебудови.

Закінчення періоду конфронтації між Сходом і Заходом мало величезне позитивне значення. Разом з тим з'явилися нові складні проблеми: по-перше, форми і методи конверсії; по-друге, механізм контролю за непоширенням ядерної зброї; по-третє, регулювання світового ринку щодо продажу звичайного озброєння; по-четверте, пошук нової системи безпеки людства. Інакше кажучи, світовий розвиток зіткнувся з такою ситуацією, коли певний потенціал національних економік, пов'язаний з ВПК, мав підлягати міжнародному контролю і регулюванню. Це почало вносити певні корективи і в національні концепції структурної перебудови.

Світові військові видатки були максимальними в 1986–1987 рр. коли вони досягали майже 1000 млрд. дол. Ліва частина цих витрат припадала на США і колишній СРСР, приблизно по 30% на кожного. Частина НАТО у світових видатках становила 45%. Остання розподілялася таким чином: 60% належало США, по 8% припадало на Англію, Францію і Німеччину, частина всіх інших натовських країн становила 15% [138, 199].

Як бачимо, чітко простежується тенденція: починаючи з 1987 р. військові видатки країн НАТО невинно скорочуються. Характерним є і те, що європейські країни, крім Франції, значно поступаються США в рівні милітаризації своєї економіки. Питома вага витрат на оборону в загальних витратах держави, за даними Світового банку, в 1995 р. становила: в США 18,1%, Австрії – 3,7%, Японії – 4,1%, Швеції – 5,6%, Російській Федерації – 16,4%, Індії – 14,5%, Китаї – 12,4%. Найвища питома вага витрат на оборону була у зазначеному році в Об'єднаних Арабських Еміратах – 37,1% [220, 276–277].

Зважаючи на те, що утримання армії і флоту у військових цілях потребує значних коштів, багато країн, які мають ВПК, дедалі більше вдаються до продажу озброєнь та військової техніки. Безперечно, що торгівля зброєю несумісна з ідеологією гуманізму. Але попит є попит, і коли він є, то має бути і пропозиція. Ринкова економіка не робить винятку для ВПК.

За даними Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем миру (SIPRI), за 1987–1991 рр. на світовому ринку було продано ОВТ на суму 176,993 млрд. дол., за 1992–1996 рр. – 119,273 млрд. дол. [56]. Якщо врахувати, що 1987 р. було продано ОВТ на 44,185 млрд. дол., а 1996 р. – на 22,980 млрд., тобто на 50% менше, то тенденція до зниження простежується досить чітко.

Світова торгівля зброєю концентрується в руках досить вузького кола експортерів. На сучасному етапі, як зазначає С.Барабанов [87, 99–112], лідером її є США. За період 1992–1996 рр. вони поставили 150 країнам основних видів звичайного озброєння на суму 61,686 млрд. дол., що становило 51,7% усіх світових поставок.

Світовий досвід щодо реалізації зброї показав, що намагання збути застарілу військову техніку обертається втратою довіри. Саме тому західні фірми прагнуть знайти покупців зброї ще на стадії розробки її дослідних зразків.

Міжнародні організації, в тому числі ООН, продовжують дискусії про те, як ліквідувати стихійність на світовому ринку озброєнь. Зафіксовано чимало випадків поставки зброї в райони воєнних конфліктів, що призводило лише до посилення міжнародної напруженості.

Не викликає сумніву те, що продаж ОВТ на світовому ринку має бути врегульований чіткими міжнародними нормами. Інтереси миру мають домінувати над національними інтересами. Для цього дуже важливо не лише обмежувати обсяги світової торгівлі військовою технікою, боєприпасами, а й спрямовувати національні ВПК в русло найефективніших моделей конверсії.

У зв'язку з цим виникає ряд запитань. Якими є можливі результати

роззброєння? Якщо вони позитивні, то які умови необхідні для найповнішого використання можливостей, що відкриваються як в окремих країнах, так і для міжнародного співтовариства в цілому? Відповіді на ці запитання залежать від теоретичних підходів до аналізу економічного зростання.

Звичайно досліджується співвідношення між військовими видатками й економічним зростанням, а не розвитком, хоч перше є лише необхідною умовою для другого. Крім того, військові видатки являють собою лише один з аспектів мілітаризації суспільства і є показником витрат, а не результатів. Для аналізу будь-яких емпіричних даних і їх практичного застосування при державному регулюванні потрібна теорія. Однак дослідження економічного ефекту військових видатків ускладнюються тим, що вони, як правило, не розглядаються як особливий вид господарської діяльності. Проте існують такі теоретичні підходи: неокласичний, кейнсіанський, інституціональний, марксистський.

У рамках неокласичного підходу держава розглядається як раціональна дійова особа, що балансує витрати і вигоди безпеки з метою максимального наближення до певної національної мети, що відбивається у функції соціального добробуту. Цей підхід можна критикувати за неісторичність, виправдання будь-яких дій, концентрацію уваги на факторі пропозиції тощо. Він, проте, відкриває можливість розробки змістовних моделей для аналізу, зокрема дає змогу враховувати військові видатки в ендогенних моделях зростання. Представники цього напряму розглядають військові видатки як важливий фактор, що впливає на виробництво і має реальний динамічний ефект.

Кейнсіанці вважають, що держава має активно використовувати військові видатки як інструмент господарського регулювання, що сприяє зростанню виробництва за рахунок ефекту мультиплікації в умовах неефективного сукупного попиту. Вони виходять з того, що нарощування військових видатків може привести до повнішого використання виробничих потужностей, збільшення прибутків, отже, і до збільшення інвестицій та економічного зростання. Критика цього підходу пов'язана з відсутністю врахування проблем на стороні пропозиції.

У рамках інституціонального напряму, який є радикально ліберальним, як правило, робиться наголос на таких результатах воєнних видатків, як зміна народногосподарської ефективності і формування впливових зацікавлених груп. Останні звичайно визначаються як воєнно-промисловий комплекс (ВПК) і включають як індивідів, так і фірми та організації, що отримують вигоди від військових видатків. ВПК за допомогою тиску на державний апарат сприяє

зростанню останніх навіть тоді, коли немає ніякої загрози, що реабілітує ці витрати.

Представники марксистського підходу вважають, що військові видатки відіграють важливу, але суперечливу роль. У його рамках є кілька напрямів, що відрізняються за трактуванням криз, ступеня іманентності військових видатків капіталістичному типу розвитку, а також ролі ВПК в класовій боротьбі. Один з них – концепція недоспоживання – вказує на те, що військові видатки ведуть до подолання кризи реалізації за рахунок поглинання додаткової продукції без підвищення заробітної плати, отже, і зберігаючи прибутковість. Жодна інша форма державних витрат не може відігравати такої ролі. В цілому цей підхід справив істотний вплив на дослідження економічного зростання, однак він обмежувався в основному розвинутими країнами.

При аналізі впливу військових видатків на господарське зростання слід розглядати: розміщення і мобілізацію ресурсів, організацію виробництва, соціополітичну структуру, зовнішні відносини. Крім того, дедалі більшого визнання отримує той факт, що економічна й екологічна безпека так само важливі, як і воєнна. Це також вимагає врахування відповідних факторів і розширення розуміння концепції «розвитку».

Всі фактори, їх значущість і напрям впливу (позитивний чи негативний) мають бути враховані при оцінці загального впливу військових видатків і їх скорочення на розвиток. За відсутності єдності теоретичних підходів така оцінка можлива лише на основі емпіричних досліджень, а теорія може означати лише загальну канву.

### ***Фактори військових видатків***

Природно, що найбільш важливі дослідження мають бути комплексними, охоплювати по можливості найширший спектр економічних, політичних та інших факторів, що впливають на військові видатки. Для аналізу даних найчастіше застосовуються кореляційний, факторний та економетричний методи. Так, економетричний аналіз дає змогу сформулювати і перевірити ряд гіпотез. Найуспішніше він застосовується в рамках неокласичного підходу, який використовує модель держави як раціональної діючої особи, що максимізує функцію соціального добробуту при певних ресурсних обмеженнях. Є також ряд досліджень конкретних ситуацій, які менш формалізовані, проте дають значний обсяг інформації, що доповнює економетричний аналіз.

Важливою умовою успіху досліджень є врахування специфіки країн, які розвиваються. У багатьох з них військові видатки в той або інший період в



основному не залежать від економічного становища і підпорядковуються швидше внутрішній політиці держави. Загальна економічна ситуація визначає параметри військових видатків протягом тривалого відрізка часу. При цьому необхідно також враховувати стратегічні фактори, безпеку і суб'єктивне сприйняття загрози (як зовнішньої, так і внутрішньої).

Як показник, що відбиває фактор прибутків, часто використовують ВВП на душу населення. Його більш високе значення звичайно відповідає високому рівню військових видатків, що не завжди відбивається у збільшенні їх частки у ВВП. Важливим показником є також структура державних витрат по відношенню до ВВП. Крім того, у різних країнах мали місце неодноразові спроби врахування політичних факторів. Так, на військові видатки нерідко впливав характер уряду (його партійний склад).

Безумовно, ситуація в країнах, що розвиваються, відрізняється від тієї, яка має місце в розвинутих державах, оскільки у перших, як правило, немає виробництва озброєння. Однак і тут так чи інакше присутній «воєнно-промисловий комплекс», зацікавлений у підтримці або збільшенні військових видатків. Звичайно він буває представлений державними службовцями, промисловцями, офіційними особами і робітниками, пов'язаними з імпортом озброєння.

І хоч у цілому результати емпіричних досліджень дають змішану картину, але дозволяють зробити висновок, що в країнах, які розвиваються, економічні умови не є головним фактором тягаря військових видатків.

### ***Врахування економічних наслідків військових видатків***

У літературі, присвяченій емпіричним дослідженням, розглядається вплив військових видатків на економічне зростання за такими основними каналами.

Робоча сила в міру зростання економіки країн, що розвиваються, має створювати адекватну щодо рівня кваліфікації та освіти робочу силу. Військові видатки можуть мати тут як позитивні, так і негативні наслідки.

Капітал. Військові видатки можуть справляти різноспрямований вплив як на заощадження, так і на інвестиції. Якщо зростання витрат фінансується за рахунок оподаткування, то їх скорочення сприяє зростанню заощаджень. Однак у країнах, що розвиваються, при складності збільшення державних прибутків за рахунок податків, військові видатки нерідко фінансуються за рахунок грошової емісії. А це може призвести до інфляції, отже, і до скорочення заощаджень. Прямим результатом часто стає скорочення витрат на освіту і охорону здоров'я.

Зовнішні відносини. Вплив військових видатків на платіжний баланс залежатиме від того, чи виробляє країна зброю і чи отримує вона пов'язану з своїм озброєнням зовнішню допомогу. Для більшості країн, що розвиваються, імпорт озброєння накладає величезний тягар на національну економіку і зовнішньоторговельний баланс. Крім того, всі дані вказують на наявність великої заборгованості цих країн, яка зумовлена закупівлею зброї, і на зростання фінансового тягара щодо її обслуговування. З іншого боку, збільшення військових видатків може сприяти забезпеченню безпеки іноземним інвестиціям, встановленню зв'язків з іноземними державами, сприятливих для розвитку торгівлі, розширення інвестицій та допомоги. Це, однак, слід порівняти з можливістю втягнення у конфлікти і збитком, що завдається економіці кабальними іноземними інвестиціями.

Попит. Зрозуміло, що військові видатки впливають на сукупний попит. При неповній зайнятості це за рахунок інвестицій веде до збільшення виробництва з ефектами мультиплікації доходів. Але з урахуванням обмеженості пропозиції за параметрами фізичного і людського капіталу ефект зростання витрат у країнах, що розвиваються, може бути відносно невеликим. Крім того, є суперечливим положення про те, що військові видатки – краща форма державних витрат з точки зору економічного зростання.

Соціополітичні фактори. Слід ще раз повторити, що військові видатки здатні створювати умови для розвитку. Збройні сили можуть справляти модернізуючий вплив, забезпечуючи контроль, дисципліну праці і стримуючи внутрішні конфлікти, готуючи кваліфіковані кадри для цивільного сектора. Однак технологія воєнного сектора капіталомістка і настільки далека від решти економіки, що її побічні ефекти («спин-офф») незначні. Вона, як правило, відтягує кваліфікованих працівників з цивільного сектора. До того ж воєнні режими здебільшого є консервативними, корумпованими і неефективними.

Підходи при аналізі економічних ефектів військових видатків можна поділити на три типи залежно від застосовуваного методу економетричних досліджень:

1) основані на одному рівнянні, в якому економічне зростання виступає як залежна, а військові видатки – як незалежна або одна з незалежних змінних. У цілому, при певних розбіжностях, ці дослідження виявили або позитивний вплив військових видатків на зростання, або відсутність впливу;

2) основані на системі рівнянь і такі, що підкреслюють важливість взаємозалежності між військовими видатками, економічним зростанням та

іншими змінними. Здебільшого ці дослідження підтверджують наявність негативного впливу військових видатків на економічний розвиток, однак деякі з них вказують на позитивний вплив у країнах, які розвиваються;

3) макроеконометричні та інші форми моделей світової економіки, що в цілому демонструють позитивний ефект роззброєння і скорочення військових видатків за рахунок ефекту реальної процентної ставки при скороченні бюджетного дефіциту. При цьому були піддані критиці підходи до вивчення економічних ефектів військових видатків на основі кейнсіанських або неокласичних моделей, що домінували.

Даючи оцінку прикладним дослідженням у цілому, слід зазначити, що єдина точка зору на економічні наслідки військових видатків відсутня. Однак переважає висновок, що їх тягар або не має істотного ефекту, або негативно впливає на економічне зростання. У деяких дослідженнях робиться висновок і про позитивний ефект.

Якщо ж розмежувати дослідження за принципом моделювання попиту і пропозиції, то можна знайти певну спільність висновків. Моделі, що аналізують проблему з боку попиту і, отже, припускають можливість витіснення інвестицій, вказують на негативні ефекти; моделі, які вивчають лише сторону пропозиції, – на позитивні або неістотні ефекти. Це означає, що для країн, які розвиваються, регульоване скорочення військових видатків бажане, бо в гіршому випадку воно не завдасть шкоди народногосподарським показникам, а в кращому – прискорить економічне зростання.

### *Роззброєння і розвиток*

Таким чином, зміни глобальної стратегічної обстановки відкривають для країн, що розвиваються, можливість скорочення військових видатків без збитку для економічного зростання у довгостроковому аспекті. Досягнення позитивних результатів роззброєння залежатиме від багатьох чинників. При цьому роззброєння, що розглядається як інвестиційний процес, вимагає обґрунтованого планування і пов'язане з певним ризиком.

Окремі країни, що розвиваються, також можуть зіткнутися з деякими проблемами, властивими тільки конкретній з них, що обмежують потенціальний результат скорочення військових видатків. Негативну роль у цьому плані, як правило, відіграють наявність військових режимів і мілітаризованих систем безпеки, цивільних або регіональних конфліктів, використання збройних сил для

внутрішніх репресій тощо. Міжнародне співтовариство повинно знайти шляхи розв'язання таких проблем. Це потребуватиме нових підходів до безпеки, забезпечення ефективного міжнародного посередництва, невійськових розв'язань конфліктів, підтримки процесів демократизації.

Певні інституціональні структури країн, що розвиваються, особливо воєнно-промисловий комплекс, чинитимуть опір скороченню витрат. Бюрократи-політики, представники армії, деякі імпортери та інші сили зацікавлені в закупівлях озброєнь і збереженні сильного військового впливу. Їх опір підтримується зацікавленими іноземними фірмами, йому сприяє також корупція, що супроводжує торгівлю зброєю. До того ж у короткостроковому аспекті результатом демобілізації можуть стати безробіття, занепад компаній, пов'язаних з виробництвом і торгівлею зброєю, можуть також постраждати місцеві співтовариства, пов'язані з військовим виробництвом і військовими базами. В цілому ж наслідки скорочення військових видатків залежатимуть від спрямованості політики.

Основними наслідками можуть бути:

- скорочення попиту в економіці, що найчастіше спричиняє падіння обсягів виробництва і зростання безробіття, хоч водночас вивільнятимуться ресурси для альтернативного використання;
- демобілізація армії, що також збільшує безробіття і викликає дестабілізацію;
- зменшення значення армії у невоєнному секторі, що вимагає змін у підготовці кадрів та інфраструктурі, в питаннях національної інтеграції;
- скорочення імпорту озброєнь, що вивільняє обмежені ресурси іноземної валюти, але водночас веде до зменшення зайнятості серед чиновників і робітників у сфері торгівлі.

Подолання цих наслідків вимагає заходів у відповідь в галузі пропозиції, а також пов'язаних з альтернативним використанням ресурсів, які вивільнюються. Причому, як показав досвід Великобританії, покладання надії у розв'язанні названих та інших проблем урегулювання тільки на ринкові сили може дорого обійтись.

Думаю також, що при наявності в країні галузей, які виробляють озброєння, проблеми, як правило, ускладнюються. Чим могутніший ВПК, тим більший опір роззброєнню, складніше провести структурну перебудову і конверсію, що особливо стосується країн з міцними зв'язками між фірмами, зайнятими військовим виробництвом, і рештою економіки. Крім того, якщо

військове використання обмежених технологічних і кадрових ресурсів мало місце при низькому рівні розвитку приватного сектора, роззброєння може викликати додаткові труднощі пристосування до альтернативного попиту. Навіть переплив кваліфікованої робочої сили може бути утруднений через відмінності у вимогах до неї. За умов зростання конкуренції на світових ринках політика стимулювання експорту також не виявляється ефективною.

Політика Всесвітнього банку і Міжнародного валютного фонду, які нав'язують програми «суворої економії», ускладнює при роззброєнні розв'язання проблем структурної перебудови. У минулому їх вимоги містили зменшення державних витрат, що нерідко вело до політичної напруженості й соціальної нестабільності, а звідси – до тиску на користь збільшення військових видатків. Причому в програмах економії, особливо пов'язаних з наданою допомогою, військові видатки часто підлягали скороченню в останню чергу.

Аналіз показує, що умовою успішного проведення роззброєння в країнах, які розвиваються, є допомога з боку міжнародного співтовариства. По-перше, це вимагатиме улагодження регіональних конфліктів, встановлення контролю за торгівлею зброєю, здійснення заходів для зміцнення демократії, по-друге, потребуватиме в тій або іншій формі допомоги для стимулювання розвитку і налагодження альтернативних цивільних виробництв, що має сприяти досягненню економічної (а не воєнної) безпеки.

Роль допомоги та іноземних інвестицій залишається суперечливою, але досягнення цілей роззброєння і розвитку вимагатиме міжнародної координації зусиль у безпрецедентних масштабах. У цьому полягає одне з головних завдань ООН, розв'язання якого може послужити рішучим доказом дієвості цієї міжнародної організації.

Таким чином, дослідження показують, що роззброєння в країнах, які розвиваються, відкриває реальні перспективи поліпшення економічних показників. Однак проблеми, пов'язані із зниженням військових видатків, вимагають політики конверсії на національному і міжнародному рівнях, включаючи допомогу з боку розвинутих країн. Зазначені проблеми мають переважно політичний та інституціональний характер. Потенціал «дивідендів світу» для країн, що розвиваються, може бути реалізований лише як частина міжнародної політики роззброєння і розвитку. Цей потенціал здатний стати безпрецедентним внеском у людське виживання і добробут, але залишається відкритим питання про те, чи існує насправді необхідна для цього політична воля.

Під конверсією (лат. *conversio* – зміна, перетворення), як правило,

розуміють трансформацію військового виробництва у цивільне. Але лише на перший погляд така трансформація є простою і необхідною. В реальному житті все значно складніше.

Постає питання: чи можна суто військове виробництво з мінімальними витратами переобладнати у цивільне? Світовий досвід показує, що інколи дешевше збудувати нове підприємство, ніж трансформувати військове у цивільне.

З урахуванням цього конверсія не може розглядатися як щось швидкоплинне. Тут не існує загальних рецептів, усе повинно мати індивідуальний підхід.

1992 р. при Міністерстві оборони США була створена Комісія з воєнної конверсії (Defense Conversion Commission), яка виробила стратегію конверсії американського військового виробництва. Вона полягає в тому, щоб здійснити інтеграцію воєнного і комерційного секторів. Для цього передбачалося: по-перше, надати більшу свободу компаніям, що займаються виробництвом ОВТ, у використанні їх власних НДДКР в напрямі розробки подвійних технологій; по-друге, надати можливість Міністерству оборони тісніше співпрацювати з цивільним сектором, використовувати воєнний потенціал у комерційних цілях, головним чином у реалізації подвійних технологій.

Найголовнішим є те, що в США чітко зрозуміли: слід перестати робити культ з воєнних технологій, тримати їх «за сімома замками». Занадта секретність сьогодні не виправдовує себе. Все цінне, що напрацювали військові, має не лишатися в сейфах, а надходити до цивільного виробництва і давати прибуток, за рахунок якого можна поступово і ґрунтовно здійснювати трансформацію військового виробництва.

Деяку іншу модель конверсії має Франція, потенціал якої дозволяє виробляти весь спектр ОВТ, включаючи і ядерну зброю. Французькі військові традиційно прагнули мати все своє, що, звичайно, лягало великим тягарем на цивільну економіку. Саме економічні фактори примусили їх до пошуку гнучкішої стратегії, яка, з одного боку, передбачає орієнтацію на найновіші досягнення воєнної науки, з другого – вдаватися до співробітництва із західноєвропейськими фірмами на правах визначального партнера.

Оскільки виробництво звичайних видів озброєння не припиняється, хіба що здійснюється заміна його більш ефективними бойовими моделями, які зумовлюють зменшення кількості цього виду озброєнь, то виникає потреба в новій індустріальній галузі щодо знищення бойової техніки. Дуже часто знищення її є дорожчим, ніж створення. Виходить подвійна втрата для економіки: перший раз, коли військовою техніку виробляють, другий – коли її знищують.

Але проблема звичайних озброєнь, можна сказати, ніщо порівняно з проблемою ядерних озброєнь. Слід віддати належне тому факту, що ядерні країни, яких спочатку було всього п'ять (нині до цього списку претендує Індія та Пакистан), швидко домовилися про непоширення ядерної зброї. Договір про це (ДНЯЗ) було підписано 1968 р., і він набрав чинності з 1970 року. Наріжним каменем ДНЯЗ є те, що всі ядерні матеріали підлягають контролю Міжнародного агентства з атомної енергії (МАГАТЕ) і що неядерні держави беруть зобов'язання утримуватися від спроб отримати атомну зброю чи її компоненти.

Однак зазначений Договір не встановлює юридичних обмежень щодо виробництва і зберігання матеріалів, які розщеплюються. І це сьогодні є чи не найважливішою проблемою у розвитку світового ВПК. Нині, зокрема, гостро стоїть проблема бойового плутонію. Отже, плутоній виробили, а тепер військові ламають собі голову над тим, що з ним робити. Навіть звичайне зберігання цього матеріалу обходиться державі дуже дорого.

Сьогодні людство починає усвідомлювати, що “випестувавши” зброю, воно перетворюється у її заручника. Національні ВПК самі по собі вже неспроможні конструктивно розв'язувати ті чи інші проблеми стримування гонки озброєнь і особливо проблеми розвитку атомної промисловості. Чорнобильська катастрофа ще раз довела, що тільки зусиллям світового співтовариства можна ефективно локалізувати ядерне вогнище, а в майбутньому атомна промисловість має перебувати виключно під міжнародним контролем і за рахунок загальносвітових нагромаджень. Людство не може допустити, щоб через необачний крок тієї чи іншої країни на карту була поставлена доля всієї цивілізації. Існує певна межа, коли вторгнення в природу стає справою не нації, а всього людства. І чим швидше це стане зрозумілим кожній країні, тим вищими будуть шанси на подальший розвиток світової цивілізації.

## **6.3. Корпоративні трансформації в структурній перебудові національних економік**

### **6.3.1. Міжнародний трансфер технологій**

Трансфер технологій являє собою найважливіший напрям розвитку наукомісткого сектора виробництва. Повчальним у цій справі є досвід американських корпорацій, який досить докладно проаналізований у статті

Б.Чумаченка і К.Лаврова [294].

Цілковито природно, що в основі стратегії американських корпорацій при комерційній реалізації технологій на зовнішніх ринках лежить прагнення забезпечити на можливо тривалий час отримання максимального прибутку на вкладений капітал. Залежно від конкретних ринкових умов ця мета може бути досягнута шляхом експорту готових виробів, що втілюють у собі нову технологію, надання ліцензій або іншими способами.

При оцінці можливостей отримання прибутку з результатів НДДКР компанії США стали планувати свої комерційні операції в рамках світового ринку раніше, ніж монополії інших розвинутих країн. Це було зумовлене трьома факторами.

По-перше, операції на внутрішньому ринку дозволили американським корпораціям набути досвіду великомасштабного маркетингу в національних рамках, який вони згодом успішно використали на світовому ринку.

По-друге, в перші післявоєнні роки фірми США набагато випереджали фірми інших країн щодо розвитку і рівня НДДКР.

По-третє, у цей період вони мали необхідні кошти для реалізації своєї передової технології усіма доступними шляхами, не зустрічаючи конкуренції з боку компаній інших держав.

При реалізації науково-технічних досягнень американські компанії програмують на корпоративному рівні свою діяльність, як правило, на 4–5-річний період. Якщо ж йдеться про розробку нової технології і наступне впровадження вироблених на її основі товарів на світовий ринок, термін продовжується до 10 років і більше.

### ***Основні компоненти стратегії виходу нових технологій на світовий ринок***

Програмування діяльності корпорації щодо створення і реалізації нового товару починається з того, що формуються цілі, які мають бути досягнуті на окремих ринках збуту по країнах і регіонах. Виходячи з них у зворотній послідовності, приймаються рішення про інвестиції, необхідні для здійснення поставлених завдань.

Вибір ринкових цілей вимагає передусім прогнозу потенціального попиту і конкуренції на кожному з ринків, де фірма має намір оперувати. У зв'язку з цим велике значення надається комплексному дослідженню світового ринку відповідного товару як важливому засобу формування виробничої програми і



збутової стратегії.

Комплексний аналіз тенденцій розвитку ринку є основою для прийняття рішень про форми реалізації нової технології: у вигляді товарної продукції, що втілює новітні досягнення науки і техніки, ліцензій на її використання, послуг типу інжиніринг, консультаційних послуг або у вигляді комбінації кількох з названих форм (наприклад, ліцензія плюс поставки основних технологічних вузлів).

Вивчення ринків здійснюється як дослідницькими службами, що є структурними підрозділами самих компаній, так і незалежними спеціалізованими фірмами. Дослідження, що проводяться кожною компанією, мають чітко індивідуальний характер, що залежить від товару, який випускається фірмою, і поставлених нею цілей.

Першим етапом вивчення ринку нового товару за кордоном є оцінка його перспективності з точки зору досягнення обсягів продажу, що гарантують окупність вкладень у НДДКР і налагодження та забезпечення серійного виробництва. Далі американські корпорації приділяють велику увагу вивченню форм і методів роботи фірм, які можуть виступити як конкуренти або є такими. Залежно від позицій конкурентів на ринку визначається стратегія боротьби за здійснення намічених на перспективу цілей.

Американські фахівці в галузі маркетингу виділяють два основних види конкурентної боротьби: оборонну, спрямовану на збереження фірмою своєї частки ринку, і наступальну, націлену на її збільшення або завоювання.

Якщо говорити про глобальну ринкову стратегію великої ТНК, то на ринках одних країн вона може внаслідок обставин (наприклад, сильних позицій місцевих монополій), що склалися протягом певного часу, мати чисто оборонний характер, а на ринках інших країн (наприклад, тих, що розвиваються), де немає могутніх національних корпорацій, бути наступальною і агресивною.

Вибрана ринкова стратегія визначає дії фірми щодо шляхів її реалізації у трьох напрямках: 1) зосередження основних зусиль на національному ринку, де компанія уже має у своєму розпорядженні певні переваги, пов'язані з досвідом роботи, сталою клієнтурою, знанням місцевих особливостей і специфічних вимог споживачів її продукції; 2) розгортання маркетингової діяльності на «нейтральних» територіях, де позиції конкурентів приблизно такі самі, як і у фірми, що має намір розширити свою ринкову частку; 3) вторгнення на ринок основного конкурента, де він має міцні комерційні позиції.

Велику роль у виборі американськими монополіями наступальної стратегії відіграє підтримка з боку держави як шляхом забезпечення усіма доступними

засобами їх проникнення на іноземні ринки, так і за допомогою протекціоністських заходів, спрямованих на стримування іноземних компаній, які намагаються посилити свою роль на внутрішньому ринку США.

Важливу роль корпорації відводять заходам, націленим на максимальне скорочення витрат, пов'язаних з просуванням товару до споживача і забезпеченням збуту.

Фірми планують свою маркетингову діяльність таким чином, щоб загальні витрати щодо стимулювання збуту на ринках різних країн давали найбільший економічний ефект з урахуванням стратегічних цілей на світовому ринку.

Велике значення корпорації надають оцінці можливих ризиків, пов'язаних з проведенням комерційних операцій за кордоном. Вивчення у цьому плані особливостей тієї або іншої країни завжди передує формулюванню стратегічних напрямів діяльності компаній. Як правило, оцінка можливих ризиків включає в себе прогнози політики відповідної держави в галузі контролю над переведенням прибутків за кордон, особливо іноземних компаній, а також валютної політики, зокрема щодо обмінних курсів валют.

Залежно від рівня витрат і ступеня залучення ресурсів, необхідних для комерційної реалізації вироблюваних товарів або відповідних технологій для їх виготовлення, фірма може вибрати такі основні форми виведення на іноземний ринок: ліцензування; прямий експорт; створення у зарубіжній країні товарного складу з комерційним персоналом для проведення прямого продажу місцевим споживачам; організацію за рубежем підприємства по комплектуванню і упаковці продукції або складального заводу; здійснення виробництва і збуту товарів у зарубіжній країні. Між цими основними видами реалізації комерційних можливостей фірми можуть мати місце проміжні та змішані форми.

Всі наведені варіанти укорінення на ринку іншої держави вимагають від керівництва фірми прийняття оптимального (з точки зору корпоративних, а не національних інтересів) рішення в конкретних економічних і політичних умовах з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішньофірмових факторів, які також певною мірою обмежують дії адміністрації.

Як зовнішні фактори американські автори зазначають політику зарубіжної держави щодо діяльності іноземного капіталу та існуючу систему контролю за нею, розміри і економічну привабливість іноземного ринку, умови конкуренції на ньому, місцеві джерела постачання.

До внутрішніх факторів належать техніко-економічні характеристики технології і товару, вільні виробничі потужності, мінімальні економічно

виправдані розміри виробництва, вільні капітали, довгострокові цілі фірми.

При прийнятті рішення про форму виходу на зарубіжний ринок компанія має бути впевнена у тому, що обраний спосіб не створить у майбутньому труднощів щодо реалізації її довгострокових планів і досягнення поставлених цілей.

У комплексі проблем, пов'язаних з участю корпорацій США в акціонерному капіталі іноземних компаній, центральне місце займає формування такої корпоративної політики, яка забезпечила б американській стороні контроль за фінансовою, технологічною, виробничою і збутовою діяльністю змішаного підприємства.

Від міри контролю материнської компанії над дочірньою фірмою багато в чому залежить можливість залучення її у виконання поставлених головною компанією стратегічних цілей на тривалий період. Звільнившись від надмірної опіки, дочірнє підприємство із змішаним капіталом може провадити власну політику в галузі НДДКР, виробництва, збуту і тощо, що суперечить глобальним корпоративним інтересам.

У ряді країн американські корпорації вважають за краще організовувати спільні компанії з участю місцевого капіталу (як приватного, так і державного) з урахуванням специфічних умов приймаючої країни. Спонукальними мотивами є такі обставини:

- наявність у місцевого партнера якихось з ресурсів, необхідних для реалізації наміченого проекту: науково-технічного потенціалу, кваліфікованого персоналу, досвіду маркетингу на національному ринку, збутової мережі і постійної клієнтури, що дає можливість американській корпорації зекономити час і кошти;

- значні фінансові можливості місцевої фірми, які дозволяють компанії США придбати частку участі в її акціонерному капіталі без істотних затрат коштів, використовуючи власний науково-технічний потенціал, патентні права, «ноу-хау» або свої всесвітньо відомі товарні знаки і фірмове найменування, а також налагодити в стислі строки спільне виробництво і збут виробів, виготовлених на базі американської технології;

- міркування політичного характеру, що мають іноді вирішальне значення, оскільки залучення місцевого компаньйона може надати американській корпорації видимість національного підприємства і відповідно забезпечити сприяння властей. У зв'язку з цим зменшуються ризики, пов'язані з можливою націоналізацією вкладеного капіталу. Якщо місцевий компаньйон користується політичною вагою у своїй країні, він може сприяти прихильному ставленню

урядових органів до діяльності спільного підприємства і погляду крізь пальці на порушення податкового і валютного законодавства.

Досвід міжнародної діяльності великих корпорацій США, як зазначається в американській літературі, показує, що схильність до створення спільних підприємств з участю капіталу країни перебування багато в чому визначається стратегією компаній щодо виробництва і збуту своїх товарів. Йдеться про перевагу диверсифікації або концентрації.

Американські компанії, в основі діяльності яких лежать принципи диверсифікації виробничих, збутових або інших зусиль, зацікавлені в максимальному розширенні номенклатури товарів, що випускаються, і послуг, які надаються. Тому вони, як правило, прагнуть мати широко розгалужену мережу дочірніх фірм за кордоном. Така політика зумовлює постійну потребу в нових капіталах, виробничих потужностях, збутових організаціях, необхідність пристосовуватися до економічних і політичних особливостей окремих країн. За цих умов фірми США охоче йдуть на створення спільних підприємств з іноземною участю.

У диверсифікованих компаніях управлінські рішення з багатьох питань виробничої програми і маркетингу приймаються на рівні дочірніх фірм, що також створює сприятливі умови для залучення іноземних партнерів, оскільки знижується імовірність виникнення конфліктів між штаб-квартирою американської ТНК і зарубіжним партнером дочірньої фірми. Іноземному компаньйону в ряді випадків легше забезпечити збут продукції, яка спільно виробляється, в результаті знання специфіки місцевого і сусідніх зовнішніх ринків.

Ті ТНК, чия комерційна діяльність пов'язана головним чином з виробництвом і збутом обмеженого числа товарів, менш охоче йдуть на створення змішаних фірм із залученням місцевого капіталу. В цих корпораціях виробничі й маркетингові рішення приймаються, як правило, в централізованому порядку вищими адміністративними інстанціями материнської компанії або вищим керівництвом на регіональному рівні, в підпорядкуванні якому перебувають дочірні підприємства, розташовані в кількох країнах. Адміністрація таких ТНК прагне в міру можливості уніфікувати маркетингові підходи і рішення щодо всіх країн, у яких функціонують дочірні компанії.

Принциповим моментом в управлінській діяльності американських ТНК є періодичний перегляд стереотипів використання міжнародної ринкової стратегії, які склалися. Основна мета такого перегляду – перевірка керівництвом фірми відповідності виробничо-технічної і маркетингової політики умовам, що

змінюються, і пошук нових шляхів скорочення витрат виробництва і збутової діяльності.

### *Обмежувальна ділова практика*

Корпорації США приділяють велику увагу ретельній розробці договірних умов продажу технологій іноземним компаніям. Більша їх частина реалізується по внутрішньофірмових каналах. Умови передання технологій у рамках міжнародної виробничої і збутової системи ТНК визначаються, виходячи із загальнокорпоративних інтересів, тому в кожному окремому випадку вони формулюються таким чином, щоб у кінцевому підсумку забезпечити досягнення стратегічних цілей компанії в цілому. Це означає, що в одних випадках технологія буде надаватися дочірній фірмі за відносно низькими цінами і на пільгових умовах, в інших – ціни будуть навмисно завищені, виходячи, наприклад, з податкових або інших міркувань.

За певних ситуацій ТНК взагалі відмовляються від продажу технологій незалежним іноземним фірмам. А в тих випадках, коли з огляду на економічні, політичні або інші причини компанії не бачать інших шляхів реалізації (прямий експорт готової продукції не вигідний, створення дочірнього підприємства є неможливим тощо), вони йдуть на такий продаж. При цьому, однак, ТНК прагнуть передбачити в угоді умови передання технології, які забезпечили б їм максимальне збереження контролю над її використанням зарубіжним контрагентом.

Дії ТНК, спрямовані на ущемлення інтересів партнерів, нав'язування явно не вигідних умов придбання товарів і послуг, втручання в їх внутрішньофірмові справи відомі в міжнародній економічній діяльності як обмежувальна ділова практика.

Там, де це є можливим, американські корпорації постійно вдаються до неї для досягнення своїх стратегічних цілей, зокрема нерідко в галузі передання технології незалежним іноземним фірмам.

Найпоширенішими видами обмежувальної ділової практики при передаванні технології є такі.

Обмеження на використання технології після закінчення строку дії патенту. В результаті іноземні контрагенти потрапляють у тривалу залежність від постачальників технології із США, оскільки змушені витратити кошти на оплату морально застарілих науково-технічних знань, щоб уникнути зупинки налагодженого на їх базі виробництва, і тому не маючи можливості використати їх на проведення власних НДДКР.

Обмеження на використання «ноу-хау» після закінчення строку дії ліцензійного договору. З метою тривалого утримання свого контрагента в залежності від технології, що надається, американські фірми прагнуть включити в умови відповідних угод застереження, відповідно до якого після закінчення строку дії договору на передання «ноу-хау» ліцензіат позбавляється права на його подальше використання. Оскільки «ноу-хау» не має правового захисту, важко довести, що виробничий секрет перестав бути таким не внаслідок зловмисного розголошення, а тому, що відповідне технічне рішення стало загальновідомим.

Умови, які зобов'язують покупця технології передавати продавцю права на удосконалення предмета ліцензії. У міжнародній практиці продажу технології нерідкими є випадки, коли покупець настільки успішно опановує отриманими науково-технічними знаннями, що на певному етапі може стати для продавця небезпечним конкурентом. Тому американські корпорації намагаються тримати під контролем діяльність іноземних покупців технології і мати доступ до результатів НДДКР, які проводяться ними з метою отримати можливість безоплатно скористатися технічно найдовершенішими і найперспективнішими розробками.

Умови, що стосуються встановлення цін на продукцію, яка виготовляється на базі проданої технології. Нав'язуючи своєму партнеру ціни, за якими він має збувати товари, виготовлені за ліцензією, американські корпорації досягають відразу кількох цілей:

- незалежна компанія підпорядковується загальній ціновій політиці ТНК, що дає змогу підтримувати рівень цін, який забезпечує отримання максимальних прибутків у масштабі світового ринку відповідного товару;

- будучи змушеною договірним зобов'язанням підтримувати певний рівень цін на товар, що ліцензується, фірма-партнер не може скористатися техніко-економічними перевагами, які є у неї порівняно з продавцем ліцензії. Наприклад, якщо фірма-ліцензіат має змогу придбати сировину та інші вихідні матеріали за нижчими цінами, ніж ліцензіар, то в цьому випадку вона могла б успішно конкурувати з ним шляхом продажу виробу, який ліцензується, за вигіднішими для споживачів цінами, але договір не дозволяє це робити;

- штучно завищений рівень цін, зафіксований у договорі, не створює у ліцензіата стимулу до вдосконалення предмета ліцензії, стримує технічний прогрес на його підприємстві і тим самим не дає йому можливості стати конкурентом ліцензіара.

**«Зв'язуючі» умови.** Значна кількість корпорацій США надає незалежним

іноземним фірмам технологію за умови, що вони закуповуватимуть у них вихідну сировину, напівфабрикати, деталі, комплектуючі вузли і агрегати, обладнання тощо. В результаті ці фірми, будучи юридично самостійними, фактично потрапляють у велику залежність від американських партнерів, оскільки виробництво продукції, що ліцензується, орієнтоване на імпорتنі поставки, припинення яких відразу ж зупинить випуск виробів. У таких умовах самостійній іноземній фірмі важко, а іноді просто неможливо перейти на виробництво нового виду продукції без згоди американського постачальника.

Обмеження експорту вироблюваної за проданою технологією продукції. При укладанні ліцензійних угод з незалежними іноземними фірмами американські компанії надають великого значення питанням територіального обмеження сфери дії договору, зокрема точному визначенню того, в які країни ліцензіат має право експортувати вироби, виготовлені на основі купленої технології. Корпорації США широко використовують ліцензійні угоди для фактичного поділу ринків збуту продукції, що випускається, із своїми партнерами з інших промислово розвинутих країн.

Обмеження обсягів виробництва і галузей використання товару, що ліцензується. Монополії США при укладанні договорів про продаж технології часто вдаються до договірних умов, які передбачають встановлення певного обсягу виробництва ліцензованого товару. Ліцензіат не вироблятиме його в такій кількості, яка, будучи викинутою на ринки, викличе різке зниження цін і тим завдасть збитку інтересам ліцензіара, що реалізує аналогічний товар.

Крім того, американські фірми покладають на покупців технології договірне зобов'язання використати її тільки в певній галузі. Наприклад, надаючи ліцензії на право виготовлення і продажу універсального дизельного двигуна, ліцензіар дозволяє одному ліцензіату застосовувати його тільки на тракторах, іншому – тільки на вантажних автомашинах тощо. Обмежуючи сферу використання надаваної технології, ТНК отримують можливість розподілити галузі її застосування між своїми дочірніми підприємствами і незалежними фірмами таким чином, щоб вони становили немовби єдиний виробничий і збутовий комплекс, підпорядкований у своїй діяльності в стратегічному плані штаб-квартирі американської компанії.

### 6.3.2. Концентрація і централізація капіталу

Концентрація і централізація капіталу – одна з основоположних тенденцій розвитку ринкової господарської системи. Разом з тим у цьому процесі можна зафіксувати кілька періодів особливо високої інтенсивності.

Один з них припадає на кінець XIX і початок XX ст., коли вперше з'явилися компанії, що зайняли в ряді галузей монопольне або олігопольне становище. Можливість істотно впливати на ринкові ціни, маніпулюючи виробництвом і пропозицією, забезпечувало їм особливо високу прибутковість і змінювало саму суть ринкової економіки, що базувалася до цього переважно на принципах вільної конкуренції.

У наступні десятиріччя сфера діяльності таких компаній значно розширилася. З'явилися багатогалузеві промислові гіганти, що панували одночасно в кількох різних, не обов'язково технологічно пов'язаних між собою виробництвах. Пізніше почалася хвиля перетворення національних компаній у транснаціональні, коли фірми, які спочатку зросли в одній країні, створювали або скуповували підприємства в інших країнах.

Нинішня хвиля централізації капіталу характеризується злиттям або іншими формами об'єднання транснаціональних концернів, які вже склалися, тобто являє собою немовби надконцентрацію компаній, що за своїми розмірами вже досить великі. Характер структурної перебудови національної економіки багато в чому визначається темпами і масштабами зазначеного злиття. Серед галузей явно виділяються банки, фінанси, торгівля, а також зв'язок (телекомунікації). На обробну промисловість припадає тільки одне велике злиття всесвітньо відомих автомобільних гігантів «Даймлер-Бенц» і «Крайслер».

Що ж тепер штовхає найбільші концерни до об'єднання? Звернемося до конкретних фактів.

Великою подією 1998 р. було створення спільного підприємства в галузі телефонного зв'язку американської компанії «Ей-Ті-енд-Ті» і англійської «Брітїш телеком». Воно є типовим для галузі, що належала досі до сфери «природних монополій», де в кожній країні, як правило, панувала лише одна монопольна компанія, що найчастіше (але не обов'язково) належала державі. Нині ця традиція руйнується під впливом двох процесів – революційних змін у технології передачі на відстань великих мас інформації і створення внутрішніх комунікаційних систем транснаціональних корпорацій.

Донедавна національні телефонні компанії обслуговували клієнтів тільки на своїй території. Для встановлення зв'язку з іноземними клієнтами



використовувалися звичайні комерційні контакти з телефонними компаніями інших країн. З поширенням ТНК виникла необхідність у створенні оперативного телефонного зв'язку між підприємствами однієї і тієї самої корпорації, які знаходяться в різних країнах. Щоб скоротити витрати на такі цілі, було потрібним створення спеціальних ліній або «кілець» зв'язку, що перетинають національні кордони і дозволяють здійснювати зв'язок за низькими, найчастіше за місцевими, тарифами. Для цього національні телефонні компанії почали об'єднуватися, зливаючись або створюючи спільні підприємства.

Так, декілька років тому було створене об'єднання «Юнісорс», яким володіють голландська, швейцарська, шведська та деякі інші західноєвропейські телефонні компанії. Незабаром у ній стала брати участь найбільша в США компанія «Ей-Ті-енд-Ті». В результаті стало можливим створення внутрішнього телефонного зв'язку, наприклад, між американською штаб-квартирою ТНК і її філіалами по всій Європі або, навпаки, між європейською штаб-квартирою ТНК і її філіалами в США. Так, американська електротехнічна компанія «Уерлпул» через «Юнісорс» прямо зв'язала себе з 46 своїми відділеннями у 18 європейських країнах, а також останні – між собою. «Юнісорс» з'єднала найбільший в Голландії банк «АБН-АМРО» з його відділеннями по всьому світу.

Кількість такого роду транснаціональних об'єднань у сфері телекомунікацій в останні роки швидко зростає. Обороти внутрішнього міжнародного телефонного зв'язку ТНК 1998 р. досяг 40 млрд. дол., а до 2007 р. зросте приблизно до 200 млрд. дол., що означає середньорічний приріст у 17,5% (один з найшвидше зростаючих ринків). Природно, що в боротьбу за частку на такому прибутковому ринку вступили практично всі найбільші національні компанії в галузі зв'язку. Для цього, однак, їм необхідно об'єднуватися в транснаціональні союзи.

Згадане вище нове об'єднання «Ей-Ті-енд-Ті» і «Бритіш телеком» – один з таких потенційно найбільших союзів. Територія, де ці компанії з'єднують свої зусилля, охоплює Північну Америку, а також значну частину Південної Америки, Європи, Азії, Океанії (237 країн). Вважається, що річний оборот об'єднання спочатку становитиме 10 млрд. дол. і дасть 1 млрд. дол. чистого прибутку за рік (у 5 разів більше того, що тепер заробляє «Юнісорс»). Очікується, що ці показники будуть щорічно зростати на 15% і більше.

Чому матиме місце таке швидке збільшення? Це викликано тим, що зростаюча частка електронних сигналів, які передаються телефоном, припадає нині не на телефонні розмови, а на масиви цифрової, текстової і відеоінформації

як через Інтернет, тобто загальнодоступну всесвітню мережу електронної пошти, так і через внутрішні канали зв'язку ТНК. Для передачі таких обсягів інформації ні старі телефонні кабелі, ні АТС не придатні. На зміну їм прийшли кабелі із скловолокна і комп'ютери-сервери, через які до всесвітньої мережі («павутини») підключаються персональні та інші комп'ютери індивідуальних і ділових користувачів. Пропускна спроможність цих систем набагато більша, ніж старих. І хоч вони незмірно ефективніші, отже, і дешевші в експлуатації, на їх створення (і демонтаж старих систем комунікацій) будуть потрібні роки і величезні затрати. Для економії на капітальних затратах і відбувається об'єднання найбільших телефонних компаній світу.

Зрозуміло, ця активність розвивається на фоні конкуренції за ринки, що різко загострюється. Наприклад, компанія «Бритіш телеком» спочатку домовлялася про союз з американською «Ем-Сі-Ай» – головним суперником «Ей-Ті-енд-Ті», але остання зуміла все ж перемогти. Адже за такого об'єднання сторони автоматично придбають готову телефонну мережу партнера і його постійних клієнтів, тобто відразу істотно розширюють власні можливості, не роблячи великих додаткових витрат. Хтось при цьому неминуче втрачає. Так, передбачається, що «Ей-Ті-енд-Ті» розірве свій колишній союз з «Юнісорсом», оскільки той є сильним конкурентом «Бритіш телеком» у Європі. «Юнісорс», можливо, втратить деяких американських клієнтів. Інший конкурент – «Глобал уан» (об'єднання німецького і французького «Телекомів», а також американського «Спринту») – працює поки що збитково. Західноєвропейські компанії ніяк не можуть скласти одне надвелике об'єднання, яке б успішно протистояло американським гігантам.

Вдаліше виступив німецький автомобільний концерн «Даймлер-Бенц», що відіграє, безсумнівно, першу роль у злитті з американським концерном «Крайслер». Це придбання доповнює тісний зв'язок з японським концерном «Ніссан», з яким «Даймлер-Бенц» має спільне підприємство з виробництва легких вантажних автомобілів. Головне значення цих об'єднань на перших порах – не стільки економія на виробничих затратах, скільки придбання готової збутової мережі у сфері діяльності партнера і ліквідація подвійних зусиль там, де вона є.

Однак це виявляється не такою легкою справою, як здається на перший погляд. Голова концерну «Даймлер-Бенц» Юрген Шремп недавно заявив, що на притирання персоналу німецької і американської компаній потрібно буде не менше трьох років. Наприклад, працівникам «Даймлера», які звикли віддавати перевагу власним філіалам у США, доведеться тепер навчитися розглядати

відділення «Крайслера» не як конкурентів, а як членів своєї «сім'ї». Об'єднання власності акціонерів у цьому випадку тільки перший крок, за яким проходять місяці і роки інтеграції на рівні виробництва і збуту. Зв'язок з концерном «Ніссан», наприклад, «Даймлер» почав саме з складення виробничих зусиль, що передбачає стандартизацію до 80% компонентів. В іншому випадку неможливо реалізувати економію на масштабах виробництва, тобто досягти зниження поточних витрат на одиницю продукції.

При злитті компаній нерідко з'являються непередбачені проблеми іншого характеру. Наприклад, німецька компанія «БМВ» вела переговори про купівлю британської автомобільної фірми «Роллс-Ройс», яка випускає як машини цієї знаменитої марки, так і марки «Бентлі». Інший німецький концерн «Фольксваген» призначив вищу ціну і перекупив британську фірму. Однак, як з'ясувалося, за окремим контрактом за «БМВ» залишилося виняткове право на випуск автомобілів марки «Роллс-Ройс».

Виник конфлікт, що закінчився компромісом. «БМВ» дістала право на будівництво у Великобританії нового заводу для випуску «Роллс-Ройсів» і на їх продаж, починаючи з 2003 р. До того часу автомобілі цієї марки випускатиме «Фольксваген» на старому заводі за ліцензією від «БМВ», отримуючи від цього виручку і прибуток. Залишаючи за собою право на цю діяльність після 2002 р., «БМВ» вважає, що зберігає престиж марки «Роллс-Ройс», який впав би в очах споживачів, якби ці машини став випускати «Фольксваген», чия назва міцно пов'язана з відносно дешевими «народними автомобілями».

Інші проблеми постають перед європейською військовою промисловістю. В останні роки тут виникла «павутина» із взаємних зв'язків, союзів і спільних виробництв, яка згодом може привести до злиття їх в один могутній загальноєвропейський концерн. Уже тепер 70% продукції компанії «Даймлер-Бенц аероспейс» («Даса») – авіаракетного філіалу холдингу «Даймлер» припадає на спільні проекти з іншими країнами ЄС. «Даса» веде переговори про злиття з англійською компанією «Брітїш аероспейс». Вони хотіли б підключити до об'єднання і французьку компанію «Аероспасьяль», щоб створити, нарешті, пан'європейський військовий концерн. Справа гальмується тим, що «Аероспасьяль» належить державі, а німецькі і британські партнери вважали б за краще мати справу з приватною компанією. В порядку часткової приватизації «Аероспасьяль» має намір піти на злиття з приватною військовою французькою фірмою «Лагардер», якій належить військовий концерн «Матра». При цьому, однак, за бортом залишиться французька компанія «Дасо», що випускає всесвітньо

відомі штурмовики «Міраж» [200]. Чи погодяться німецькі і британські партнери з таким варіантом, поки що невідомо.

Інша проблема пов'язана з тим, що західноєвропейські компанії хотіли б мати контроль над американською воєнною фірмою «Нортроп-Грумман». Це поклало б початок трансатлантичному злиттю авіаракетних компаній, однак виникла непереборна поки що перешкода в особі Пентагона, який рішуче заперечує проти іноземного контролю над одним з провідних американських виробників озброєння [200].

Таким чином, концентрація і централізація капіталу, яка знайшла вираження у процесах злиття ТНК, вносить істотні корективи в структурну перебудову національної економіки багатьох розвинутих країн. Внутрішній сценарій перебудови доповнюється зовнішнім сценарієм, який у ряді випадків «нав'язується» національній економіці з боку впливовіших держав.

Величезну роль у нинішній хвилі злиття відіграє прогресуюча глобалізація світової економіки і прискорення технічного прогресу, особливо на окремих ділянках економічної діяльності. Глобалізація пояснює і колосальне злиття у банківській справі. Оскільки ці тенденції діятимуть і далі, в найближчі роки хвиля злиття навряд чи піде на спад, а тому зовнішній сценарій структурної трансформації стає невід'ємним елементом загальнонаціональної програми структурної перебудови.

### **6.3.3. Централізація і децентралізація виробничих структур**

Багато з економічних явищ і процесів мають власну логіку розвитку. Щоб ці явища і процеси «підключити» до структурної трансформації, необхідно глибоко і всебічно враховувати логіку їх розвитку. Це повною мірою стосується процесів централізації і децентралізації національної економіки.

Досвід розвинутих країн показує, що компанії на різних етапах розвитку постійно стикалися з труднощами в управлінні своїми підрозділами, що змушувало делегувати останнім деякі повноваження центрального управління. Так, ще на початку 20-х років, коли концерн «Дженерал Моторс» був розбитий на відділення, його керівництво, намагаючись розв'язати ініціативу низових ланок, передало їх керівникам досить широкі права (наприклад, затверджувати до виробництва моделі автомобілів і встановлювати на них ціни), залишивши за собою певні функції контролю. Таким же шляхом пішли багато інших компаній, зокрема найбільший електротехнічний концерн «Дженерал Електрик», що здійснив на початку 50-х рр. різку децентралізацію управління численними відділеннями.

Наприкінці 60-х – на початку 70-х років аналогічні процеси відбувалися на найбільшому сталеливарному концерні «Юнайтед Стейтс Стіл Корпорейшн». Керівники відділень почали нести відповідальність за виробництво, збут і прибуток, а самі госпрозрахункові відділення отримали назву «центрів прибутку» і набули певної самостійності у прийнятті рішень.

Таку самостійність отримала також 1 тис. «центрів прибутку», на які були розділені чотири оперативні фірми холдингової компанії «Есмарк», що займалися виробництвом широкого асортименту продукції. Оперативні компанії користувалися великою свободою. Центральне управління займалося в основному питаннями фінансового контролю і управління кадрами.

Подібний підхід сприяв кращому розумінню працівниками компаній процесів диверсифікації виробництва. З середини 70-х років концерни почали створювати більші підрозділи, багато в чому під впливом широкого застосування ЕОМ в управлінні, що сприяло посиленню процесу його централізації.

Таким шляхом пішов, наприклад, згадуваний уже концерн «Дженерал Електрик». Він здійснив реорганізацію своїх підрозділів, перебудувавши їх у «стратегічні ділові одиниці», керівники яких надіялися досить широкими повноваженнями в галузі довгострокового планування, збільшення своїх виробничих потужностей, розширення ринкових позицій.

Концерн «Вестінгауз» перегрупував 120 відділень у 37 основних одиниць, що сприяло значному скороченню звітності.

Все зазначене говорить про те, що керівництво концернів шукає раціональних варіантів поєднання централізації і децентралізації управління підрозділами.

Багато американських дослідників використовують терміни «децентралізація» і «дивізіоналізація» як синоніми (від англ. division – підрозділ). Однак є і такі, які справедливо це заперечують. На думку Д.Соломонса, істотною відмінністю дивізіоналізації від децентралізації є передання підрозділам організації відповідальності за отримуваний прибуток [58, 3]. Такої ж позиції дотримуються Р.Ентоні і Д.Дірдена, автори фундаментальних праць у галузі управління і бізнесу. Вони вважають, що коли кожне з підрозділів організації відповідає за виробництво і продаж продукції, то має місце дивізіоналізація [2].

На думку В.Крилова, відмітна особливість дивізіоналізації – розділення організації на незалежні (автономні) підрозділи і передання їм відповідальності за отримуваний прибуток [173].

### *Плюси і мінуси дивізіоналізації*

До переваг дивізіоналізації звичайно відносять: 1) підвищення швидкості прийняття рішень і поліпшення їх якості; 2) звільнення головного управління компанії від прийняття поточних рішень і переведення його на стратегічний рівень діяльності; 3) можливість хорошої школи навчання для керівників різного рівня і обґрунтованішої оцінки їх роботи; 4) краще використання при переході до диверсифікації людських ресурсів, зокрема здібностей працівників; 5) повніша поінформованість вищого управління компанії про прибутковність її підрозділів.

Разом з тим, на думку американських дослідників, дивізіоналізація привносить і ряд негативних моментів:

- представники вищого управління компанії значною мірою втрачають особистий контроль за реальною обстановкою і змушені покладатися на дані звітів про діяльність підрозділів;
- недостатня компетенція будь-кого з керівників підрозділів здатна викликати негативні наслідки при прийнятті рішень у масштабах усієї фірми;
- за певних умов зростання прибутку в одному підрозділі може бути досягнуте за рахунок його зниження в іншому;
- іноді увага керівників зосереджена на отриманні прибутку в короткостроковій перспективі, що може призвести до скорочення витрат на проведення наукових досліджень і навчання працівників;
- немає гарантій, що діяльність відділень, спрямована на зростання власних прибутків, сприятиме оптимізації прибутку компанії в цілому;
- в ряді випадків виникають труднощі у встановленні трансфертних (внутрішньофірмових) цін, розподілі витрат, доходів тощо, з'являються додаткові адміністративні й управлінські витрати.

Основні моменти дивізіоналізації – відповідальність за прибуток і пов'язана з цим незалежність дій керуючих підрозділами – на практиці нерідко обмежуються представниками вищого управління компаній.

Незважаючи на зазначені недоліки, масштаби дивізіоналізації в американських компаніях досить великі, можливо, у зв'язку з широкою диверсифікацією виробництва і зростанням труднощів в управлінні окремими підрозділами. Такого роду компанії звичайно умовно поділяють на три групи: 1) найбільш диверсифіковані (конгломерати); 2) переважно галузевої спрямованості, але разом з тим багатопродуктові; 3) такі, що виробляють в основному один продукт [173].

Вважається, що потреба в дивізіоналізації значніша у компаній першої і

другої груп, однак це, очевидно, не зовсім точно і залежить від розміру фірми, віддаленості її підрозділів чи філіалів і ряду інших причин. Крім того, навіть компанії, які традиційно виробляли однорідну продукцію, тепер освоюють випуск нових виробів.

***«Центри прибутку» і «центри капіталовкладень»: масштаби поширення***

Поряд з «центрами прибутку» – незалежними підрозділами, на керівників яких покладалася відповідальність за отримуваний прибуток, в американських компаніях формувалися і «центри капіталовкладень», тобто підрозділи, які несуть відповідальність не тільки за прибуток, але й за необхідні для його досягнення інвестиції.

У разі неможливості створення «центрів прибутку» або «центрів капіталовкладень» у компаніях можуть бути утворені «центри обслуговування» основних підрозділів. Проте вже з середини 70-х років визнається можливість формування «центрів прибутку» в компаніях роздрібної торгівлі, комерційних банках, інжинірингових і будівельних фірмах тощо.

Про масштаби поширення «центрів прибутку» і «центрів капіталовкладень» певне уявлення дають результати обстеження 1 тис. промислових компаній, проведеного в червні 1976 р. Дж.Рисом і В.Кулом [57, 78–79]. З 620 компаній, що відповіли на запитання анкети, 135 використовували «центри прибутку», 459 – «центри капіталовкладень». Великого поширення «центри капіталовкладень» набули в таких галузях, як хімічна і нафтова (85% обстежених фірм), шкіряна, гумотехнічна і виробництво пластмас (86%), металообробна (82%) і в ряді інших, а «центри прибутку» – в компаніях, пов'язаних з видавничою і друкарською діяльністю, в меблевій промисловості тощо.

«Центри капіталовкладень» користуються більшою популярністю у великих компаніях. У середині 70-х років їх створювали в основному фірми з оборотом понад 500 млн. дол. Так, якщо серед фірм з оборотом від 20 до 35 млн. дол. «центри капіталовкладень» були приблизно у 50%, то з оборотом від 120 млн. дол. і вище – у 75% [173].

Для «центрів прибутку» тенденція інша. Серед компаній з оборотом від 120 млн. дол. і більше частка фірм, що мали такі центри, вдвічі менша, ніж у групі з оборотом від 25 до 35 млн. дол.

Більшість компаній, що мають у своєму розпорядженні «центри капіталовкладень», використовують для оцінки ефективності їх діяльності показник прибутку на вкладений капітал (62% фірм – за даними обстеження 1976 р.), дуже

невелика частина (2%) – показник залишкового прибутку (чистого доходу за вирахуванням затрат на капітал), 28% компаній – обидва ці показники [173].

Таким чином, розвиток виробничих структур визначив чіткий курс на розмежування господарського процесу на «центри прибутку» і «центри капіталовкладень». Це робить дійовішим механізм реалізації процесу перебудови.

### **6.3.4. Гіперконкуренція і підвищення досконалості економічних структур**

В останні роки у різних сферах господарської діяльності сталися радикальні зміни в характері конкуренції. У наявності ознаки того, що в майбутньому десятиріччі, як справедливо зазначає доктор політології, професор Базельського університету (Швейцарія) Манфред Браун, вже не окремі господарські сектори, а системи управління підприємствами в цілому виявляться в абсолютно новій конкурентній обстановці, яка розвиватиметься за новими ринковими правилами гри. Поведінка учасників конкурентної боротьби зміниться докорінно [103].

В еволюції фірмового менеджменту можна виділити кілька етапів, на кожному з яких у центрі уваги стояло певне коло проблем. Так, у 50-ті рр. домінували проблеми виробництва, в 60-ті – збуту, в 70-ті – ринку, в 80-ті – конкурентних переваг, у 90-ті – навколишнього середовища (зростаючий вплив екологічних чинників, політичного розвитку, технологічних тенденцій, суспільних змін).

З середини 90-х років підприємства деяких галузей потрапили в нову конкурентну ситуацію, для якої є характерними багатоаспектність інтересів конкуруючих сторін, динамізм, агресивність. У цій обстановці, що часто називається гіперконкуренцією, перед фірмовим менеджментом постають нові завдання, які не можуть бути виконані з допомогою раніше декларованих класичних методів управління. Підприємства повинні зрозуміти природу рушійних сил гіперконкуренції, щоб виявити фактори успіху, визначити і використати нові управлінські методи.

#### ***Поняття і характерні особливості гіперконкуренції***

Термін «гіперконкуренція» став модним в економічній теорії і практиці останніх років. Під нею слід розуміти, вважає М.Браун, таку ситуацію, коли підприємства дедалі більшою мірою зазнають сукупного впливу раніше



ізолюваних один від одного конкурентних факторів, що веде до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції.

Для гіперконкуренції є характерним ряд відмітних ознак, серед яких найчастіше виявляються такі.

По-перше, гіперконкуренція одночасно охоплює кілька сфер, найважливішими з яких є витрати, якість, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. Ці сфери конкурентної боротьби і раніше були в центрі уваги фірмового керівництва. А в умовах гіперконкуренції менеджмент не може зосереджувати зусилля тільки на одному з конкурентних параметрів, всі вони мають враховуватися одночасно.

По-друге, підприємства мають брати до уваги багатоаспектний характер гіперконкуренції. З одного боку, вона може проходити на різних рівнях – на товарних ринках; в галузі ресурсів; між різними підприємницькими концепціями; в складі об'єднання підприємств, коли компанія бореться з суперниками не сама, а уклавши союз з іншими виробниками, постачальниками, партнерами по кооперації, торговими посередниками тощо. З іншого боку, багатоаспектність гіперконкуренції виявляється в тому, що підприємство на ситуацію на різних ринках реагує по-різному. При застосуванні концепції так званої багатоточкової конкуренції є цілком можливою діаметрально протилежна ринкова поведінка підприємства в різних ключових галузях (наступальна, оборонна і тощо).

Третьою ознакою гіперконкуренції слід назвати динамізм розвитку ринку. Позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з наростаючою швидкістю. Прикладом різкої зміни конкурентної ситуації є угода про кооперацію, укладена в середині 1997 р. між фірмами Microsoft і Apple. Динаміка ринку відбивається у безперервному проникненні нових і виході з ринку старих конкурентів, появі нових видів послуг (кредитні картки тощо), великій кількості злиттів і купівель підприємств тощо. Прогнозувати ситуації дедалі важче і проблематичніше, строки прогнозів стають коротшими.

Нарешті, четвертою ознакою гіперконкуренції є зростаюча агресивність учасників ринкового суперництва. Поведінка підприємств стає менш миролюбною. Ведуться прямі атаки для ослаблення конкурентів, причому з порушенням правових установок. Мета такої агресії полягає у порушенні рівноваги в розкладці сил конкурентів. Особливо часто для цього використовується агресивна політика цін.

### *Рушійні сили гіперконкуренції*

При аналізі будь-якої ринкової структури на перший план висувається ідентифікація особливостей, рушійних сил, які викликають до життя той або інший ринковий феномен, у цьому випадку гіперконкуренцію. Виявлено п'ять основних рушійних сил, які в сукупності справляють на неї безпосередній вплив.

З 80-х років на світовому ринку особливої динаміки набув процес глобалізації, розвиток якого тепер йде у двох зустрічних напрямках. З одного боку, глобалізація конкуренції у сфері пропозиції виражається в інтеграції планування і співробітництві підприємств на світовому ринку, щоб протистояти іншим глобальним конкурентам. Так, відмічається постійне зростання пропозиції з боку глобально оперуючих постачальників продукції на основі міжнародного поділу праці.

З іншого боку, глобалізація конкуренції йде шляхом гомогенізації попиту. Безперервно зростає кількість глобально діючих споживачів і збутових посередників. Прогресуючу гомогенізацію попиту можна продемонструвати на прикладі ринку продуктів харчування швидкого приготування, одягу, косметичних товарів. Зростаюча концентрація європейської торгівлі приводить до підвищення попиту на уніфіковану і стандартну продукцію.

Другою рушійною силою гіперконкуренції можна назвати поляризацію ринків. Вона виражається в тому, що споживачі дедалі більше віддають перевагу якісній і дорогій продукції або найдешевшій, ігноруючи продукцію середньої вартості. 1973 р. частка цих категорій продукції у світовому попиті становила, відповідно, 28%, 23% і 49%. 2010 р. ці показники прогнозуються в 40%, 50% і 10% [103].

Рушійною силою гіперконкуренції є і процес розмивання галузевих меж, який також йде у двох напрямках. По-перше, стираються межі між різними галузями, відбувається їх зрощення (наприклад, банківського і страхового секторів). По-друге, зникають внутрішньогалузеві межі, що особливо наочно спостерігається в автомобілебудуванні, де компанії прагнуть розширити види автомобілів, що випускаються.

Як четверта рушійна сила гіперконкуренції виступає зростання технізації у формі швидкого поширення інформаційної та комунікаційної технологій. Їх використання дозволяє створювати потужні інформаційно-комунікаційні системи, за допомогою яких усі процеси між підприємствами, торговцями, постачальниками і клієнтами можуть бути організовані і реалізовані швидше й ефективніше. Приклад глобальної комунікації – система Інтернет.

Нарешті, найголовнішою рушійною силою гіперконкуренції є дерегулювання ринків. З кінця 80-х – початку 90-х років заходи щодо

лібералізації привели до значних змін у різних галузях економіки і сферах суспільного життя. Так, в результаті лібералізації автомобільного вантажного транспорту відбулася корінна реструктуризація і склалася нова розстановка сил у сфері логістики. Дерегулювання ринків стимулюється також приватизацією державних установ (наприклад, пошти або залізниць), ліквідацією монополій (наприклад, в галузі телекомунікацій або електропостачання).

### *Фактори успіху в умовах гіперконкуренції*

Особливого значення набувають фактори, що дають підприємству можливість гнучко і адекватно реагувати на раптові зміни у розстановці сил. Це означає, що керівництво підприємства повинно кожного разу приймати нове рішення відповідно до ситуації, яка змінилася. При цьому не може бути заделегідь запланованих оптимальних рішень.

До числа основних факторів успіху можна віднести безперервне оновлення оцінок ринку. Якщо у 80-х рр. перегляд найважливіших ринків проводився, наприклад, у середньому один раз на 3–6 років, то в майбутньому буде потрібна безперервна оцінка розвитку ринку і становища підприємства серед конкурентів.

Причини цього криються у швидкій зміні ринкових і галузевих кордонів. Нові галузі виникають, розвиваються, досягають зрілого стану протягом коротших, ніж раніше, строків. Багатоаспектність і високий динамізм ринкових процесів дедалі частіше вимагають оцінок не тільки сьогоденних, але і майбутніх запитів клієнта. В ідеальному випадку треба бути готовим задовольняти їх до того, як зміни, що намітилися, стануть реальними.

Щоб відповідати на нові виклики, підприємства повинні також мати можливість створювати рамкові умови для об'єднання у загальну мережу всіх партнерів, які беруть участь у процесі виробництва благ. Цього можна досягти в результаті використання інформаційної і комунікаційної технологій, що забезпечують швидкий і простий обмін інформацією і новими ідеями навіть через кордони держав. Фактором успіху в умовах гіперконкуренції є, таким чином, комунікаційно-технологічна інфраструктура, чи буде то мережа Інтернет, чи звичайна база даних підприємства.

Ще одним ключовим фактором є правильна оцінка часового параметра конкуренції. Становище багатьох підприємств (особливо в комп'ютерній промисловості) визначається тепер тим, що нова продукція надходить на ринок не рівномірно, а через дедалі коротші проміжки часу. Готовність до такого

«інноваційного тиску» все частіше стає обов'язковою умовою успіху в конкурентній боротьбі.

У дискусіях з проблеми оновлення продуктів і технологій звичайно забувають про те, що прогресуюче скорочення їх життєвого циклу здатне в перспективі викликати відомі ризики. Дослідження показують, що скорочення життєвого циклу продукту щорічно на 5%, яке веде спочатку до зростання продажів, уже через кілька років змінюється їх зниженням. Це означає, що фактор успіху в умовах гіперконкуренції полягає не в динамізмі як такому, а у свого роду почутті часу, яке виражається не тільки в оцінці шансів від використання інновацій, але і в своєчасній оцінці небезпеки, що виникає внаслідок постійного скорочення життєвих циклів продуктів.

Конкуренція на дерегульованих ринках, а також запити споживачів, що швидко змінюються, змушують багато підприємств виходити за межі сфер впливу, що склалися. Одному підприємству часто не під силу робити необхідні для цього кроки. Тому наступний фактор успіху в умовах гіперконкуренції полягає у створенні стратегічних союзів, які дають змогу повніше мобілізувати власні сили і використати ефект спільних дій з партнерами.

Підприємства, що укладають стратегічні угоди, отримують можливість знижувати витрати, розвивати нові технології, легше долати ринкові бар'єри. Але перевагами співробітництва вони можуть скористатися лише тоді, коли вибір партнерів і оцінка користі від кооперації будуть зроблені на основі глибокого аналізу ситуації. Саме підприємство має бути готовим до активної участі в союзі, а також до відкритої комунікації та інтеграції з партнерами.

Неодмінною передумовою ефективного виробничо-організаційного менеджменту є здатність до гнучкої адаптації до ринкової ситуації, яка швидко змінюється. В умовах гіперконкуренції ряд концепцій, наприклад, в рамках внутрішньофірмового стратегічного планування, має бути підданий критичному перегляду.

Особливо важливою є своєчасна адаптація організаційної структури. Найбільші шанси вистояти у гіперконкурентній боротьбі мають підприємства, які спроможні навіть за наявності надскладних структур враховувати всілякі «дрібниці», створювати максимально наближені до ринку підрозділи, генерувати ресурси для загальнофірмового використання. Цього можна досягти, наприклад, за допомогою сітьових форм організації, орієнтованих на загальнофірмовий процес створення благ.

Весь інструментарій гіперконкурентної боротьби може ефективно

працювати, якщо одночасно змінюється поведінка співробітників підприємства. Їх готовність до постійної адаптації коріниться у фірмовій культурі, яка виявляється саме в ситуаціях, коли стратегія швидко змінюється, з'являються нові партнери, залучаються нові поставщики тощо. Досвід показує, що фірмова культура піддається змінам і цим процесом цілком можна управляти. Але процес адаптації фірмової культури проходить дуже повільно, і на його шляху стоїть безліч внутрішніх бар'єрів.

### ***Фірмове управління в умовах гіперконкуренції***

Підприємство має також розуміти специфіку управління в умовах гіперконкуренції. Вона пов'язана в основному з управлінням факторами успіху. Відповідний управлінський інструментарій загалом уже відомий. При його використанні мають враховуватися результати нової конкурентної динаміки для фірмового управління.

У зв'язку із загостренням конкуренції і переходом стратегічного менеджменту з класичної ринкової орієнтації на ресурсну багато які підприємства усвідомили значення ресурсу «знання» для досягнення конкурентних переваг. Частина глобально оперуючих корпорацій (Philip Morris, General Motors, Rank Xerox) уже включила управління знаннями до структури стратегічного менеджменту.

Впровадження менеджменту знань у практику підприємств у багатьох випадках виявляється невдалим через відсутність адекватних методів пов'язання і опрацювання знань, а також забезпечення доступу до знань відповідного персоналу. Завдання менеджменту полягає не стільки у набутті знань, скільки в їх зберіганні і розподілі або перетворенні у форму, зручну для внутрішньофірмового користування. Цього можна досягти за допомогою ретельно розробленої концепції ідентифікації, інституціоналізації і практичного використання нагромаджених знань. Як приклад цього можна назвати такі заходи:

- введення штатних одиниць експертів (так званих брокерів знання), які виступають у ролі координаторів між сферами пропозиції і споживання знань;
- графічне подання нагромадженого потенціалу знання у формі діаграм;
- формування міжфункціональних проектних груп у сфері управління знаннями;
- побудову комп'ютерних систем на базі знання.

Якщо за допомогою таких заходів підприємству вдасться поліпшити

використання вже нагромаджених знань і забезпечити надходження нових, то це можна розглядати як перший крок на шляху перетворення компанії в «організацію, яка навчається».

Особи, що приймають рішення у глобально діючих компаніях, перебувають у постійному напруженні, яке породжується плюралізмом інтересів. Це призводить до виникнення прямих або прихованих конфліктних ситуацій на рівні підрозділів, сфер господарської діяльності або всього підприємства. Крім того, активність виявляють громадські і політичні групи, які представляють і намагаються реалізувати дуже суперечливі інтереси. Оскільки такі конфліктні ситуації становлять загрозу для здійснення наміченої стратегії, то підприємство має вдаватися до цілеспрямованого управління конфліктами як інструменту вирівнювання інтересів. Слід зазначити, що самі конфліктні ситуації характеризуються великою нестабільністю.

Управління конфліктами спрямоване на зняття невизначеності шляхом активного впливу на конфліктну ситуацію. Для цього є необхідним диференційований аналіз конфлікту (пошук і оцінка відповідної інформації), після чого має здійснюватися планування стратегії його розв'язання.

Гіперконкуренції, як і всім відкритим системам, притаманна висока складність. Ступінь її істотно впливає на релевантні ознаки гіперконкуренції (багатоаспектність, одночасність, динамізм, агресивність), ускладнює організацію та управління конкурентною боротьбою. Моделі сприйняття і дій у відповідь, адаптовані до зрослої складності, мають відбивати ситуацію, що змінилася. Перший крок у цьому напрямі повинен полягати в тому, щоб відмовитися від принципової настанови на повне розв'язання проблеми складності, яка часто практикується, і перейти до планомірного управління складними ситуаціями. Корисною щодо цього могла б стати розробка простіших структур підприємства, які гарантували б високу автономність його підрозділам.

Необхідність управління суперечностями зумовлена тим, що вони притаманні поведінці не тільки споживачів, але і самого підприємства як у його внутрішньому житті, так і у відносинах із зовнішнім середовищем. Якщо розглянути поведінку компанії на ринку, то можна виявити суперечності відразу в кількох галузях:

- одночасна пропозиція товарів високої якості і за заниженими цінами в одному й тому самому секторі ринку;
- реалізація стратегії кооперації з конкурентами одночасно із стратегією боротьби з ними (наприклад, у різних функціональних галузях, секторах ринку,

різних країнах);

- здійснення стратегії кооперації одночасно з стратегією боротьби з торговельними посередниками (наприклад, у продуктових розробках, політиці використання торговельних марок, при прямому продажу товарів на ринку).

Гіперконкуренція породжує також суперечності поведінки на самому підприємстві, що однаковою мірою торкається сфер планування і прийняття рішень, кадрової політики:

- одночасне скорочення місць і прийняття на роботу нових співробітників у різних підрозділах компанії;

- одночасне застосування формальних і неформальних методів планування для різних ринкових ситуацій;

- одночасне використання централізованих і децентралізованих процесів прийняття рішень (наприклад, у холдинг-структурах).

При управлінні суперечностями особливого значення набуває здатність менеджменту до забезпечення внутрішньофірмової комунікації на різних рівнях, а також комунікації процесів при різноманітних змінах.

Спектр внутрішньофірмових суперечностей істотно збільшується, коли відбувається структурна перебудова організації або розширюється свобода дій її підрозділів. У цьому випадку підприємство, що потрапило в умови гіперконкуренції, має особливо чітко усвідомлювати неминучість виникнення суперечностей, щоб заздалегідь розробити методи або вжити контрзаходів для їх усунення.

Наявність суперечностей призводить до кадрових наслідків, у тому числі серед управлінського персоналу. Управлінці повинні як ніколи раніше вміти розпізнавати суперечності у власній поведінці й нейтралізувати їх. У цьому випадку йдеться про особливу поведінку управлінця, яку можна варіювати в широких межах залежно від поставленого завдання (від явно демократичного до авторитарного стилю). Про «гіперменеджера» говорити передчасно, хоч ясно, що надалі вимоги до фірмового управління не тільки зростатимуть, але й безперервно змінюватимуться.

В умовах гіперконкуренції ринкова структура, що змінилася, впливає і на поведінку інших діючих на ринку сторін. Зростаюча глобалізація господарства, поляризація ринків, ерозія меж між галузями, поширення нових інформаційних і комунікаційних технологій, а також дерегулювання ринків однаковою мірою впливають на поведінку клієнтів, конкурентів, торговельних посередників і постачальників.

Зміни в поведінці клієнтів виявляються передусім у їх двоякій позиції при

купівлі товарів. Вони дедалі частіше намагаються одночасно отримати вигоди як щодо ціни, так і якості. Клієнти стають критичнішими при виборі товару в результаті вищої поінформованості, наприклад, завдяки використанню системи Інтернет. Очікується зростання замовлень і закупівель споживчих товарів через засоби масової інформації.

Підприємствам буде все важче «прив'язувати» до себе клієнтів. За останні роки скорочується кількість споживачів, які зберігають прихильність до якоїсь однієї марки товару. Відносини між підприємствами і клієнтами стануть складнішими через залучення споживачів до господарських справ постачальників. Наприклад, деякі з них залучатимуться як «провідні споживачі» для розробки стратегії або участі у виробництві.

У конкурентів також можна констатувати наявність дуже помітних змін, які виявляються насамперед в подвійному характері їх поведінки. З одного боку, загострення конкуренції веде до зростання агресивності у поведінці підприємства щодо своїх конкурентів. Наприклад, компанія Volkswagen перебуває у стані постійної конкурентної війни з концерном Ford за частку на ринку автомобілів компактного класу. З другого – ці ж підприємства виступають у союзі в інших секторах ринку, наприклад, у розробках великолітражних автомобілів.

Гіперконкуренція справляє вплив і на поведінку торговельних посередників. При цьому слід провести розрізнення між їх ставленням до виробників продукції і до її споживачів. У першому випадку агресивність торгівлі зростає, наприклад, під час переговорів щодо технічних характеристик продукції. Товари без торговельної знижки або з невеликою знижкою звичайно виключаються із списків.

Крім того, через зростаючу поляризацію ринків посилюється поляризація форм виробництва. При цьому, з одного боку, поряд з розширенням ринку якісних і дорогих товарів спостерігається збільшення збуту і так званої продукції виживання. З другого – на збиток традиційним дрібним виробництвам набирають сили великомасштабні виробництва із значними знижками, які дозволяють здійснювати агресивну політику цін, що веде до формування «торгівлі постачання».

Надалі торговельні підприємства муситимуть гнучкіше і швидше реагувати на запити клієнтів, які різко змінюються. У зв'язку з цим розширюється, наприклад, торгівля через засоби масової інформації.

Нарешті, важливим наслідком гіперконкуренції є зміна поведінки постачальників. Гіперконкуренція, як правило, ставить вищі вимоги до



постачальників, оскільки, наприклад, під час тендерів оцінки виносять не тільки основне підприємство, але і його субпостачальники. З цієї причини товаровиробники і постачальники в майбутньому мають співробітничати тісніше.

Це стосується, зокрема, інтенсивнішого обміну інформацією і активної участі субпостачальків у інноваційному і виробничому процесах, що веде, однак, до посилення тиску на них щодо витрат виробництва і технічних характеристик продукції.

## Література

1. 1997 U.S.Industrial Outlook.
2. Antony R.N., Dearden J. Management control systems. – Homewood, Illinois, 1980.
3. Automation.– 1990.– № 4.
4. Bell D. The Social Framework of the Information Society. – Oxford, 1980.
5. Bell D. The Coming of Post-industrizl Society. A Venture in Social Forecasting. – N.Y.: Basic Books, Inc., 1973.
6. Bell R., Burnham I.M. Managing Produclivily and Change. – Cincinnati (Ohio), 1991.
7. Brzezinsky Z. Between Two Ages. America’s Role in the Technotronic Era. – N. Y.: The Viking Press, 1970.
8. Budget of the U.S. Government. F.Y.– 1996.
9. Cannon W. The Body as Guide to Politics. – L., 1942.
10. Domar E. Essays on the Theory of Economic Jrowth. – New York, 1957.
11. Economic Report of the President Transmitted to the Congress, February 1998. – Wash., 1998.
12. Economic Report of the President.– 1997.
13. Essay on the Theory of Optimal Economic Growth / Edited by K. Shell.– M.Y.T.: Press, 1971.
14. Financial Times.– 5.03.1996.
15. Financial Times.– 5.06.1996.
16. Fisher J. The Power of Money. – N.Y., 1911.
17. Fortune International.– 8.X.1990.
18. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance Lessons from Japan. – N.Y., 1987.
19. Friedman M. Theory of the Consumption Function. – N.J., 1957.
20. Friedman M. The Demand for Money. – [http://www.unil.ch/cwp/tpm\\_programme.htm](http://www.unil.ch/cwp/tpm_programme.htm).
21. Friedman M. Theory of Money. – L., 1989.
22. Friedman M. Quantity Theory of Money: The New Palgrave // Money / Ed. by J. Eatwell e.a. – L., 1989.
23. Friedman M. The Counter-Revolution in Monetary Theory // Monetarist Economics / Ed. I M.Friedman. – N.Y., 1991.
24. Fuluribles.– 1989.– № 131.
25. Goals for Mankind A Report to the Club of Rome on the New Horizons of Global Communiti. – N.Y., 1977.
26. International Capital Markets. IMF. – Washington, August 1995.
27. Jackson R. Regulationon Electric Utility Rate Level. – Financial Economics, August 1969.

28. Jantsch E. Selforganizing universe: science a human implications of the emerging paradigm of evolution. – Oxford, 1980.
29. Kahn H., Brown W., Martel L. The Next 200 Years. A Scenario for America and the World. – N. Y., 1976.
30. Kuznets S. Shfres of Income Groups in Income and Savings. – New York, 1953.
31. LaRouche L.Y., Jr. «So, you wish to learn all about economics?» New Benjamin Franklin House. – New York, 1984.
32. Laszlo E. Evolution: the General Theory. – Cresskill, N.Y.: Hampton Press, 1996.
33. Loye D., Eisler R. Chaos and transformation: Implications of nonequilibrium theory for social science and society // Behavioural science. – 1987.
34. Masuda Y. The Information Society as Postindustrial Society. – Wash.: World Future Soc., 1983.
35. Maturana H.R., Varela F.L. Der Baum der Erkenntnis. Wie wir die Welt durch unsere wahrnehmungen erschaffen – die biologischen Wurzeln des menschlichen Erkennens. – Bern., 1987.
36. Meadows D. et. al. Limits to Growth in a Finite World. – Cambridge: Mass., 1974.
37. Merton Robert C. Financial innovation and the management and regulation of financial institutions. – Presented at the Warton School, University of Pennsylvania. – March 1994.
38. Mesarovich M., Pestel E. Mankind at the Turning Point. – N.Y., 1974.
39. Monthly Labor Review.– 1987.– № 8.
40. Moore J.T. The Effectiveness of Regulation in the Electric Utility Prices. – Southern Economic Journal, April 1970.
41. Muller-Benedict V. Chaos und Selbstorganisation: Neue theuretische Ansätze in den Sozialwissenschaften // Historical Social Research.– 1996.– S1.
42. Mullins L.J. Management and organizational behaviour. – London, Marsh-field (Mass.): Pitman, 1985.
43. National Critical Technologies Report.– March 1995.
44. Net Public Social Expenditure, Occasional Papers.– Paris, 1996.– № 19.
45. Nora S., Minc A. The Computerisation of Society. A Report to the President of France. – Cambridge: L., 1980.
46. Northcott J. / ed. UK 2010. – L.: Pinter Publishers, 1990.
47. Ohmae K. The borderless world, power and strategy in the interlinked economy. – London, 1990.
48. Pattison D. Taxation of Social Security Benefits under the New Income Tax Provisions: Distributional Estimates for 1994. – Social Security Bulletin.– Vol. 57.– № 2.
49. Peter F. Drucker. Post – Capitalist Society. – N.Y.: Harper Business, 1993.
50. Phelps E.S. The Golden Rule of Accumulation.– A. E. R.– 1961.– V.51.

51. Poster M. The Mode of Information: Poststructuralism and Social Context. – Cambridge: Polity Press, 1990.
52. Rawls J. A Theory of Justice. – Harvard University Press. – Cambridge, Mass, 1972.
53. Robotic Development and Future. – Luxemburg, 1985.
54. Roth P., Ryckman T.A. Chaos, Clio, and Scientistic Illusions of Understanding / Reisch G. Scientism Without Tears: A Reply To Roth and Ryckman / Reisch G. Chaos, History, And Narrative ; Schermer M. Exorcising Laplace's Demon: Chaos And Antichaos, History And Metahistory // History and Theory.– 1995.– S1.
55. Science Indicators 1982. – Wash., 1983.
56. SIPRI Yearbook 1997: Armaments, Disarmaments and International Security. – Oxford: Oxrord University Press, 1997.
57. Sizer J. Case studies in management accounting. – Penguin Book, 1979.
58. Solomons D. Divisional performance. Measurement and control. – Homewood, Illinois, 1965.
59. Solow R.M.A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 1956.
60. Soros G. The Crisis of Global Capitalism. (Open Society Endangered). – L., 1998.
61. Statistical Abstract of the U.S.Wash.– 1997.
62. Statistical Abstracts of the United States.– 1970.
63. The Futurisi.– 1997.– № 4.
64. Fortune.– 14.XI.1994.
65. The New Palgrave. A Dictionary of Economics. – London, 1988.– Vol. IV.
66. The virtual corporation // Business week.– 1993.– Feb. 8.
67. Tinbergen J. Income Distribution Analysis and Politics. – Amsterdam-Oxford, 1975.
68. UNCTAD World Investment Report, 1995.
69. UNCTAD World Investment Report, 1997.
70. UNCTAD World Investment Report, 1997. – United Nations, Geneva, 1997.
71. UNCTAD. World Investment Report. U.N. – New York and Geneva, 1995.
72. Walras L. Ellements of Pure Economics. – 4th ed. – L., 1954.
73. Washington Quarterly.– 1994.– № 4.
74. Williams W. The Tragedy of American Diplomacy. – Cleveland, 1962.
75. Абалкин Л. Назревшие перемены // Вопросы экономики.– 1998.– № 6.
76. Абалкин Л. Проблема выбора стратегии на XXI век // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 2.
77. Абалкин Л. Экономическая теория на пути к новой парадигме // Вопросы экономики.– 1993.– № 1.

78. Абдираимов И., Бабенко И. Методология анализа научно-технического потенциала и государственных научных программ // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 3.
79. Аверьянов А.Н. Система: философская категория и реальность. – М., 1976.
80. Андреев А.Ю. К проблеме моделирования случайных систем в анализе динамического процесса // Круг идей: развитие исторической информатики. – М., 1995.
81. Андреев А.Ю., Левандовский М.И. Интерпретационная схема абстрактной истории // Математическое моделирование исторических процессов. – М., 1996.
82. Антипина О., Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья первая: Технологические и социопсихологические факторы преодоления стоимости // МЭ и МО.– 1998.
83. Анчишкин А.И. Наука – техника – экономика. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989.
84. Аристотель. Соч. – М., 1975.– Т.1.
85. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом (Опыт системного исследование). – 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1973.
86. Афанасьев В.Г. Проблема целостности в философии и биологии. – М., 1964.
87. Барабанов С. Мировая торговля вооружениями и военной техникой // МЭ и МО.– 1998.– № 4.
88. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (История и современность): Курс лекций. – М.: БЕК, 1996.
89. Белорусов А.С. Противоречия и тенденции интернационализации капиталистического производства. – М.: Международные отношения, 1989.
90. Белошапка В.А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе. – К.: КГЭУ, 1994.
91. Берг Л.С. Труды по теории эволюции. – Л.: Наука, 1987 и др.
92. Берг Р.Л. Генетика и эволюция: Избр.соч. / Отв. Ред. С.И.Малецкий, Л.Д.Колосова. – Новосибирск: Наука, 1993.
93. Бергсон А. Творческая революция. – М.: СПб., 1914.
94. Березной А., Панкин С., Славинский В. и др. Производственный процесс выходит за национальные границы. – М.: Наука, 1991.
95. Березовская М. Инновационный аспект экономического развития // Вопросы экономики.– 1997.– № 3.
96. Бернал Дж. Наука в истории общества. – М., 1956.
97. Бернар Ив., Колли Ж.-Кл. Толковый экономический и финансовый словарь: В 2 т.; Перев. с фр.– М.: Международные отношения, 1997.– Т.II.
98. Бернштейн Н.А. Очерки по физиологии движения и физиологии активности. – М., 1966.
99. Блауберг И., Юдин Б. Понятие целостности и его роль в научном познании. – М., 1972.

100. Бородкин Л.И. Компьютерное моделирование исторических процессов // Круг идей: развитие исторической информатики. – М.: Изд-во Моск. гор. об-ния арх., 1995.
101. Бородкин Л.И., Волков А.Д., Короткевич А.О., Плуготаренко С.А., Прокофьев А.О., Сенченко С.Л. Моделирование динамики взаимодействия в системе «народ-правительство»: модификация модели Вайдлиха // Математическое моделирование исторических процессов.– М.: Б.и., 1996.
102. Бранский В.П. Теоретические основания социальной синергетики.– СПб: Петербургская социология.– 1997.– № 1.
103. Браун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 3.
- 103 (II). Бро Г.В., Пожитной Н.М. Проблемы выживаний Земной цивилизации в третьем тысячелетии. - Иркутск, 2001. - 197 с.
104. Бурбаки П. Очерки по истории математики. – М., 1963.
105. Бэкон Ф. Сочинения в 2 т. – М., 1971.– Т.1.
106. Бюлетень Національного банку України.– 1999.– № 6.
107. Валентай С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики.– 1999.– № 2.
108. Валютная политика капиталистических стран. – М.: Наука, 1990.
109. Васильчук Ю. Постиндустриальная экономика и развитие человека. Статья первая // МЭ и МО.– 1997.– № 9.– 71–86 с.
110. Введение в рыночную экономику: Учеб. пособие для экон. спец. вузов / А.Я.Лившиц, И.Н.Никулина, О.А.Груздева и др. Под ред. А.Я.Лившица, И.Н.Никулиной. – М.: Высш. шк., 1994.
111. Вернадский В.И. Биосфера: Избр. соч. – М., 1960.– Т.5.
112. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление. – М.: Наука, 1991.
113. Вернадский В.И. Размышления натуралиста // Научная мысль как планетарное явление. – М., 1977.
114. Вильховченко Э. Место человека в новейшем производстве и проблема технологического трудывытеснения в развитых странах // МЭ и МО.– 1998.– № 5.
115. Власова М.Г. Тенденции развития мирового хозяйства и экономические взаимоотношения в СНГ // США: ЭПИ.– 1997.– № 10.
116. Водачек Л. Реструктуризация – вызов чешским предприятиям // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 1.
117. Волков Н.В. Структурные сдвиги в экономике США в 70–80-х годах. – М.: Наука, 1989.
118. Вольский А. Инновационный фактор обеспечения устойчивого экономического развития // Вопросы экономики.– 1999.– № 2.
119. Вопросы экономики.– 1997.– № 6.
120. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. – К., 1997. – 66 с.
121. Гегель Г.В.Ф. Наука логики: В 3 т. – М., 1972.– Т.2.

122. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук: В 3 т.– М., 1974.– Т.1.
123. Глазьев С.Ю. Технологические сдвиги в экономике России // Экономика и математические методы.– 1997.– № 2.
124. Глобальные социально-экономические проблемы и международное сотрудничество. Специализированная информация. – М., 1977.
125. Глобальный прогноз на 2000 год. Вступая в XXI век. Доклад президенту. – М., 1981.– Т.1.
126. Голанский М.М. Экономическое прогнозирование. – М.: Наука, 1983.
127. Голубев В.С. Модель эволюции геосфер. – М.: Наука, 1990.
128. Гончарук С.И. Законы развития и функционирование общества. – М., 1977.
129. Грейсон Дж.К. мл., О’Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века: Пер. с англ. / Авт. предисл. Б.З.Мильнер. – М.: Экономика, 1991.
130. Гут А.Г., Стейнхардт П.Дж. Раздувающаяся Вселенная // В мире науки.– 1984.– № 7.
131. Даниелов А.Р. Научно-промышленная стратегия развития экономики США // США: ЭПИ.– 1999.– № 2.
132. Динес В., Николаев А. Власть и знание: эволюция технократических концепций // ВЛАСТЬ.– 1998.– № 10–11.
133. Длинные волны: Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие. – Новосибирск, Наука, 1991.
134. Добронравова И.С. Синергетика: становление нелинейного мышления. – К.: Лыбидь, 1990.
135. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Э. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Печатный Двор, 1992.
136. Долльфюс О. Система Мир // МЭ и МО.– 1995.– № 6.
137. Дорогунцов С., Горская Е. Трансформация структуры экономики: теория и практика // Экономика Украины.– 1998.– № 1.
138. Ежегодник СИПРИ 1994. Международная безопасность и разоружение. – М.: Наука, 1994.
139. Економіка України та шляхи її подальшого реформування: Матеріали Всеукраїнської наради економістів, 14–15 вересня 1995 р. – К.: Генеза, 1995.
140. Жирмунский А.В., Кузьмин В.И. Критические уровни в развитии природных систем. – Л.: Наука, 1990.
141. Заворухин В.П., Федорович В.А. Администрация Клинтон: научно-техническая политика и глобальная конкуренция // США: ЭПИ.– 1997.– № 9.
142. Звіт про світовий розвиток: Важке завдання розвитку / Пер. з англ. – К.: Абри, 1994.

143. Зобов Р.А., Келасьев В.Н. Методологические аспекты самоорганизационного подхода к изучению общества. – [http://www.soc.pu.ru:8101/persons/golovin/r\\_kelasjev.html](http://www.soc.pu.ru:8101/persons/golovin/r_kelasjev.html).
144. Ибраев Л.И. Нецеситная теория цен и других экономических пропорций. – Йошкар-Ола: Периодика, 1989.
145. Иванов Д.В. Постиндустриализм и виртуальная экономика // Журнал социологии социальной антропологии.– 1998.– Т.1.– № 1.
146. Иванова Н. Финансовые механизмы научно-технической политики: опыт стран Запада // Проблемы теории и практики управления.– 1997.– № 5.
147. Избранные работы по органической химии. – М., 1951.
148. Илларионов А. Инфляция и экономический рост // Вопросы экономики.– 1997.– № 8.
149. Иноземцев В. «Глобализация» национальных хозяйств и современный экономический кризис // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 3.
150. Иноземцев В.Л. К теории постэкономической общественной формации. – М.: Таурис, 1995.
151. Иноземцев В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения // Вопросы философии.– 1997.– № 10.
152. Интрилигейтор Майкл Д. Глобализация как источник международных конфликтов и обострения конкуренции // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 6.
153. История экономических учений / Под ред. А.Г.Худокормова. – М., 1994.– Ч.П.
154. История экономических учений: (современный этап): Учебник / Под общей редакцией А.Г.Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998.
155. Кан Г., Браун У., Мартел Л. Следующие 200 лет. Сценарий для Америки и всего мира // США: экономика, политика, идеология.– 1995.– № 6.
156. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Наука, 1997.
157. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы: Пер. с англ.– М.: Мир, 1982.
158. Катаев С. Несходжені лабіринти трансформації // Віче.– 1999.– № 6.
159. Качалин В. Регулирование и дерегулирование – два направления антимонопольной стратегии США // МЭ и МО.– 1997.– № 6.
160. Кейнс Дж.М. Избранные произведения: Пер. з англ. / Предисл., коммент., сост.: А.Г.Худокормов. – М.: Экономика, 1993.
161. Клайн Л. Глобализация: вызов национальным экономикам // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 6.
162. Князева Е. Синергетический вызов культуре. – [http://sky.kuban.ru/socio\\_etno/iphrRAS/~mifs/knyaze~1.htm](http://sky.kuban.ru/socio_etno/iphrRAS/~mifs/knyaze~1.htm).



163. Концепции современного естествознания: Словарь терминов и определений / Г.А.Трофимов, Д.Ф.Счастливцев. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1997.
164. Концепции современного естествознания: Учебник для вузов / В.Н.Лавриненко, В.П.Ратников, В.Ф.Голубь и др. Под ред. проф. В.Н.Лавриненко, проф. В.П.Ратникова. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997.
165. Концепции современного естествознания: Учебники и учебные пособия. – Ростов на Дону: Феникс, 1997.
166. Концепция самоорганизации: становление нового образа мышления. Учебное пособие для студентов и аспирантов. / Белкин П.Г. и др. – М.: Наука, 1994.
167. Концепція економічної безпеки України / Інститут економічного прогнозування НАН України. – К., 1998.
168. Короновский А.А., Трубецков Д.И. Использование модифицированных уравнений Вайдлиха для моделирования социальных процессов // Прикладная нелинейная динамика.– 1996.– Т.4.
169. Котенко В.П. Эпохи и ареалы организации и самоорганизации науки // Выступление на конференции «Синергетика в философии, науке и технике». – Санкт-Петербург, 26–27 января 1999 г.
170. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. – М., 1992.
171. Краснощеков П.С., Петров А.А. Принципы построения моделей. – М.: Изд-во МГУ, 1983.
172. Кремень В., Ткаченко В. Україна: шлях до себе. Проблеми суспільної трансформації. – Видавничий центр «ДрУк», 1998.
- 172 (II). Кремень В.Г., Табачник Д.В., Ткаченко В.М. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду). – К.: “ARC-UKRAINE”, 1996.С.30, 33
173. Крылов В. Процессы децентрализации и дивизионализации управления в промышленных компаниях США // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 4.
174. Кудрявцев П.С. Курс истории физики: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Просвещение, 1982.
175. Курс экономической теории / Под ред.: проф. М.Н.Чепурина, проф. Е.А.Киселевой. – Киров: Изд-во «АСА», 1995.
176. Ласло Э. Пути, ведущие в грядущее тысячелетие: проблемы и перспективы. – <http://www.ihst.ru/viet/1997/Cont497.htm>.
177. Лебедева Л.Ф. Проблемы социального обеспечения: новые подходы и решения // США: ЭПИ.– 1999.– № 5.
- 177 (II). Ленін В.І. Твори, т.18. С.120
178. Лукінов І. Економічні трансформації: наприкінці ХХ сторіччя. – К.: Інститут економіки НАН України, 1997.
179. Лукінов І. Наукова модель економіки перехідного періоду // Економіка України та шляхи її подальшого реформування. Матеріали Всеукраїнської наради економістів, 14–15 вересня 1995 р. – К.: Генеза, 1995.
180. Лукінов І. Пріоритетна політика держави в технологічних перетвореннях // Економіка України.– 1997.– № 2.

181. Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления научно-техническим прогрессом // Экономика и мат. методы.– 1987.– Т.23.– Вып. 5.
182. Львов Д.С. Основы экономического проектирования машин. – М.: Экономика, 1966.
183. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием. – М.: Экономика, 1990.
184. Майнцер К. Сложность и самоорганизация // Вопросы философии.– 1997.– № 3.
185. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономікс: принципи, проблеми і політика: Пер. з англ. – К.: Хагар-демос, 1993. – 11 вид.
186. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономікс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992.– Т.2.
187. Мамзин А.С. Проблемы организации и самоорганизации в естествознании // Выступление на конференции «Синергетика в философии, науке и технике». – Санкт-Петербург, 26–27.01.1999.
188. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Т.2.
189. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Т.23.
190. Маркс К., Энгельс Ф. Твори. – Т.25.– Ч.П.
191. Маркс К., Энгельс Ф. Твори: Перев. з 2-го рос. вид. – Т.46. – Ч.І. – К.: Політвидання України, 1982.
192. Маркс К., Энгельс Ф. Твори: Перев. з 2-го рос. вид. – Т.46. – Ч.ІІ. – К.: Політвидання України, 1982.
193. Маркс К., Энгельс Ф. Твори.– Т.49.
194. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – Т.20. – М.: Прогрес, Б.г., 1985
195. Мартынов А.С., Артюхов В.В., Виноградов В.Г. Россия как система. – 1997.
196. Маршалл А. Принципы политической экономии. – М., 1994. – Т.3.
197. Материалистическая диалектика как общая теория развития. Философские основы теории развития. – М.: Наука, 1982.
198. Медоуз Д. и др. Пределы роста. – М.: Изд-во МГУ, 1991.
199. Меньшиков С. Взгляд на реформы и регулирование экономики // Вопросы экономики.– 1997.– № 6.
200. Меньшиков С. Что стоит за волной слияний? // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 6.
201. Микешина Л.А. Детерминация естественнонаучного знания. – Л., 1977.
202. Мировая энергетика: Прогноз развития до 2000 года / Под ред. Ю.Н.Старшинова. – М., 1980.
203. Міжнародні економічні відносини: Система регулювання міжнародних економічних відносин: Підручник / А.С.Філіпенко, І.В.Бураковський, В.С.Будкін та ін. – К.: Либідь, 1994.
204. Моделирование народнохозяйственных процессов: Учебное пособие для экон. вузов и фак. / Под ред. В.С.Дадаева. – М.: Экономика, 1973.

205. Моисеев Н.А., Попов М.В. Математика в политической экономии. – Ленинград: ЛГУ, 1982.
206. Муравлев Н.Я. Методологическое значение категории структуры в познании биологических процессов. // Симметрия, инвариантность, структура: Философские очерки. – М., 1967.
207. МЭ и МО.– 1996.– № 12.
208. МЭ и МО.– 1997.– № 3.
209. Нестеренко О. Природна монополія: теорія та практика функціонування // Економіка України.– 1997.– № 10.
210. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. Введение: Пер. с англ. В.Ф.Пастушенко. – М.: Мир, 1990.
211. Николис Г., Пригожин И. Самоорганизация в неравновесных системах. От диссипативных структур к упорядоченности: Пер. с англ. Под ред. Ю.А.Чизмадзе. – М.: Мир, 1979.
212. Норберт Т. Управление изменениями // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 1.
213. Носевич В.Л. На пути к организации общества как самоорганизующейся системы // Математическое моделирование исторических процессов. – М., 1996.
214. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. акад. В.И.Видяпина, акад. Г.П.Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995.
215. Овчинников Н.Ф. Принципы сохранения. – М., 1966.
216. Общество и экономика.– 1997.– № 6.
217. Ойзерман Т. Принципиальные основы самокритики марксизма // Свободная мысль.– 1994.– № 11.
218. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М., 1995.
219. Осипов Ю. Надвигающаяся технореволюция и экономический социум // Экономические науки.– 1988.– № 12.
220. Отчет о мировом развитии. 1997 // Государство в меняющемся мире. – Агентство экономической информации «Прайм – ТАСС», 1997.
221. Отчуждение труда: история и современность / Я.И.Кузьминов, Э.С.Набиуллина, В.В.Радаев, Т.П.Субботина; Рук. авт. кол. Я.И.Кузьминов. – М.: Экономика, 1989.
222. Пахомов Ю.М. та ін. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М.Пахомов, Д.Г.Лук'яненко, Б.В.Губський. – К.: Україна, 1997.
223. Пестель Э. За пределами роста. – М.: Прогресс, 1988.
224. Платонов С. После коммунизма: Книга, не предназначенная для печати. – 2-е изд.; Второе пришествие: Беседы. – М.: Молодая гвардия, 1991.
225. Плеханов Г.В. Избранные философские произведения: В 5 т. – М., 1956.

226. Покритан А. Ринкова трансформація і проблема пріоритетів в економіці України // Економіка України.– 1997.– № 12.
227. Понтрягин Л.С. Избранные научные труды: В 3 т. – Т.2: Дифференциальные уравнения. Теория операторов оптимальное управление. Дифференциальные игры. – М.: Наука, 1988.
228. Порус В.Н. «Оценка техники» в интерпретации западных философов и методологов // Философия и социология науки и техники: Ежегодник. – М.: Наука, 1987.
- 228 (II). А. Праушкин. Аналитическое программирование информационно-обменных процессов активных биологических форм. VIP-интерпретация пространственно-временных параметров некоторых объектов традиционной физической реальности. Internet: [http://www.aires.spb.ru/Dna/Objekt\\_ru.html](http://www.aires.spb.ru/Dna/Objekt_ru.html)
229. Пригожин И. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках. – М.: Наука, 1985.
230. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: Пер. с англ. Ю.А.Данилова. – М.: Прогресс, 1986.
231. Пугачев В.Ф., Пителин А.К. Инфляция в технологически отсталой монополизированной экономике // Экономика и математические методы. – 1995.– Т.31.– Вып. 1.
232. Пуссет Х. Глобальная экономическая стратегия в третьем тысячелетии. – М., 1986.
233. Разумовский О.С. Оптимология и теория устойчивого социального развития // Закономерности социального развития: ориентиры и критерии моделей будущего. – Новосибирск, 1994. – Ч.1.
234. Разумовский О.С. Три подводных камня концепции устойчивого развития человечества.–[http://www.philosophy.nsc.ru/life/journals/humscience/1\\_97/sod.htm](http://www.philosophy.nsc.ru/life/journals/humscience/1_97/sod.htm).
235. Ралли С. Давайте поговорим об электронной валюте // PC Magazine / Russian edition.– 1996.– № 8.
236. Робинсон Дж.В. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. / Вступ. ст. и общ. Ред. И.М.Осадчей. – М.: Прогресс, 1986.
237. Rogozin V.M. Философия техники и культурно-исторические реконструкции развития техники // Вопросы философии.– 1996.– № 3.
238. Рожин В.П. Законы марксистско-ленинской социологии. – М., 1969.
239. Садовский В.Н. Основы общей теории систем. – М.: Наука, 1974.
240. Самоорганизация в природе и обществе: Тезисы докладов и сообщений / Отв. ред. В.Д.Комаров, В.Н.Михайловский. – Ленинград: Наука, Ленинградское отделение, 1988.
241. Самоорганизация в технических системах: Сб. науч. тр. / Ин-т кибернетики им. В.М.Глушкова. Науч. совет АН УССР по пробл. «Кибернетика». Ред. кол.: В.В.Павлов (отв. ред.) и др. – К.: ИК, 1991.
242. Саморганізація: психо- і соціогенез / Под ред. В.Н.Келасьева.– СПб: Изд. СпбГУ, 1996.

243. Самуэльсон П.А. Экономика: Учеб. для начинающих: Перев. – М.: МГП «АЛГОН» и др., 1992.– Т.2.
244. Свидерский В.И. О диалектике элементов и структуры в объективном мире и в познании. – М., 1962.
245. Седлак М. Тенденции развития секторальной структуры экономики // Проблемы теории и практики управления.– 1998.– № 4.
246. Сетров М.И. Основы функциональной теории организации: Философский очерк. – Л., 1972.
247. Сисмонди С. Новые начала политической экономии. – М., 1936.– Т.1.
248. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
249. Современные проблемы материалистической диалектики. – М., 1971.
250. Соколенко В. Глобализация как новое явление в мировом общественном развитии // Обозреватель – Observer.– 1999.– № 5.
251. Соколенко В.Г. Становление системы глобального управления // Обозреватель – Observer.– 1999.– № 3, 4.
252. Соколов В. Современный мир и национальная экономическая политика // МЭ и МО.– 1997.– № 10.
253. Социальный облик современного западного общества / Отв. ред. И.Е.Гурьев, С.Н.Надель; Введ. И.Е.Гурьев. – М.: Наука, 1993.
254. Статистика: Підручник / С.С.Герасименко, А.В.Головач, А.М.Єрпі та ін. – К.: КНЕУ, 2000.
255. Статистичний бюлетень за I квартал 2001 року / Держкомстат України. – К., 2001.
256. Статистичний бюлетень за I півріччя 2000 року / Держкомстат України. – К., 2001.
257. Статистичний бюлетень за січень-квітень 2001 року / Держкомстат України. – К., 2001.
258. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України. – К., 2000.
259. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2001.
260. Статистичний щорічник України за 1995 рік / М-во статистика України. – К.: Техніка, 1996.
261. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2000.
262. Степин В.С. Научное познание ценности техногенной цивилизации // Вопросы философии.– 1989.– № 10.
263. Степин В.С., Кузнецова Л.Ф. Научная картина мира в культуре техногенной цивилизации. – М.: ИФРАН, 1994.
264. США: ЭПИ.– 1994.– № 8–9.

265. Тимофеев И.С. Методологическое значение категорий «качество» и «количество». – М., 1972.
266. Тимофеев-Ресовский Н.В., Воронцов Н.Н., Яблоков А.В. Краткий очерк теории эволюции. – М.: Наука, 1977.
267. Тинберген Я. Пересмотр международного порядка: Перев. с англ. – М.: Прогресс, 1980.
268. Тобин Дж. Глобальная экономика: кто у руля? // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1.
269. Тойнби А.Дж. Постижение истории: Сборник: Перев. с англ. Е.Д.Жарков. – М.: Прогрес, 1996.
270. Тоффлер О. Наука и изменение (предисловие) // Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой: Пер. з англ. Ю.А.Данилова. – М.: Прогресс, 1986.
271. Удедов А.К. Социологические законы. – М., 1975.
272. Україна у цифрах у 2000 році: Корот.стат.довід. / Держкомстат України. – К.: Техніка, 2001.
273. Урманцев Ю.А. Эволюционика, или Общая теория развития систем природы, общества и мышления. – Пущино: НИБИ АН СССР, 1988.
274. Урманцев Ю.А. Общая теория систем: состояние, приложения и перспективы развития // Система, симметрия, гармония. – М.: Мысль, 1988.
275. Урядовий кур'єр. – 1993. – № 68–69.
276. Урядовий кур'єр. – 1993. – № 72–73.
277. Урядовий кур'єр. – 1993. – № 75.
278. Ухтомский А.А. Собр. соч. – Л., 1950. – Т.1.
279. Фарамазян Р, Борисов В. Военная экономика в 90-е годы // МЭ и МО. – 1998. – № 8.
280. Физический энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М.Прохоров. – М.: Советская энциклопедия, 1983.
281. Фонотов А.Г. Россия: от мобилизационного общества к инновационному. – М.: Наука, 1993.
282. Форрестер Д. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978.
283. Фридман А.А. Мир как пространство и время. – М., 1965.
284. Фридмен М. Количественная теория денег: Перев. с англ. – М.: Альф-пресс, 1996.
285. Хайек Ф.А. Пагубная самоуверенность: Ошибки социализма: Перев. с англ. / Под ред. У.У.Бартли. – М.: Новости, 1992.
286. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. / Под ред. и с послесл. С.В.Валдайцева. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т.2. – Гл. II.
287. Хансен Э. Послевоенная экономика США. – М., 1966.
288. Хантингтон С. Столкновения цивилизаций? // Полис. – 1994. – № 1.
- 288 (II). Хокинг Стивен. “Краткая история времени. От большого взрыва до черных дыр”. Пер. с англ. – Н. Смородинской, СПб.: Амфора, 2000

289. Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие: Уроки для России. – М.: Наука, 1996.
290. Чайковский Ю.В. Элементы эволюционной диатропики / Отв. ред. И.А.Акчурина. – М.: Наука, 1990.
291. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости: Перев. с англ. Э.Г.Лейкина, Л.Я.Розовского / Под ред. и с вступ. ст. О.Я.Ольсович. – М.: Экономика, 1991.
292. Черепков А. Теория «длинных волн» Н.Д.Кондратьева. – [http://economictheory.narod.ru/a\\_growth.htm](http://economictheory.narod.ru/a_growth.htm).
293. Чешков М. Целостность мира через призму общенаучного знания // МЭ и МО.– 1995.– № 1.
294. Чумаченко Б., Лавров К. Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 2.
295. Шамзин А.С. О форме и содержании в живой природе. – Л., 1968.
296. Шевченко Н.Ю. Японо-американские экономические отношения на современном этапе. – М.: Наука, 1990.
297. Шимаи М. Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 4.
298. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления.– 1999.– № 3.
299. Шкловский И.С. Вселенная, жизнь, разум. – 6-е изд., доп. – М.: Наука, 1987.
300. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
301. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Предис. и общ. ред. В.С.Автономова. – М.: Экономика, 1995.
302. Эйнштейн А., Инфельд Л. Эволюция физики. – М., 1965.
303. Эшби У.Р. Введение в кибернетику. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.
304. Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и сквозное планирование создания, внедрения и распространения новых поколений техники // Совершенствование планирования разработки и внедрения новых поколений техники. Тез. докл. Всесоюзной научн.конф. 18–19 ноября 1986 г.– М., 1986.
305. Яковец Ю.В. История цивилизаций: Учеб. пособие для студентов вузов гуманитар. профиля. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 1997.
306. Япония: Справочник / Алпатов В.М. и др. – М.: Республика, 1992.

*Наукова монографія*

**Єрохін С. А.**  
Структурна трансформація  
національної економіки  
(теоретико - методологічний аспект).

Підписано до друку 10.04.2002 р. Зам. № 2-1265 . Формат 70x100 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>

Папір офсет. № 1. Друк офсетний. Гарнітура Times. Ум. друк. арк.32.73. Обл. вид. арк. 31,25.  
Наклад 1000 прим. Ціна договірна.

До друкарські роботи — Видавництво «Світ Знань». 01001, м. Київ, вул. Трьохсвятительська, 4,  
тел. (044) 229-04-18. Відповідальний за випуск Маслаков С. В.

Дизайн обкладинки та оригінал — макет книги — ТОВ РІА «Октант»

ЗАТ "ВІПОЛ", ДК № 15. 03151, м. Київ, вул. Волинська, 60