

Г Л А В А

2

МАКРО- ТА МІКРОСТРУКТУРНІ
ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ

Емпіричні дані підтверджують той факт, що ринкові перетворення в Україні спричинили низку структурних змін, які згодом вплинули на її економічний розвиток. Приклад України продемонстрував, що процес структурування економіки як на макро-, так і на мікрорівні, підпорядковується дії загального закону структурування – Закону золотого перетину, який є вищим проявом структурної та функціональної досконалості цілого та його частин. Тобто в умовах ринку економічні структури отримують більше можливостей для самоорганізації відповідно до цього закону, який закладає в систему динамічну симетрію, що надає їй здатності рухатися та розвиватися.

Дослідження розвитку малого та середнього підприємництва в Україні виявило, що в умовах відсутності адміністративних обмежень і сприяння розширенню дії ринку та розвитку інституційного середовища економічні системи структурно самоорганізуються відповідно до згаданого закону. Зокрема, проявом дії Закону золотого перетину є структурування ієрархії підприємств за розміром виробництва.

Водночас, на прикладі багатьох розвинених країн теж можна побачити прояв цього закону – у деяких макропропорціях ВВП, у принципі, згідно з яким відбувається концентрація доходів населення та у структуруванні світової економіки як системи. В цьому розділі розглянуто деякі структурні аспекти економіки, які є

характерними проявами зв'язку, що існує між ринковими перетвореннями та економічним розвитком.

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структуривання підприємств

Постсоціалістичні трансформаційні процеси зруйнували адміністративний диктат щодо утворення підприємств і призвели до сплеску підприємницької активності й, як наслідок цього, – до розширення діяльності малого та середнього підприємництва, що є одним з головних індикаторів ефективності ринкових перетворень і передумовою прогресивних структурних зрушень у перехідних економіках⁸². За результатами аналізу, що був проведений СБ спільно з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР)⁸³, новостворені підприємства демонструють кращі (у порівнянні зі "старими" підприємствами) показники з випуску продукції, зайнятості, обсягів залучених інвестицій, впровадження нових технологій виробництва та управління. У процесі трансформації в країнах ЦСЄ сектор малого та середнього підприємництва (МСП) значно розвинувся. Наприклад, у Польщі, Угорщині, Чехії на новостворених малих і середніх підприємствах працюють до 50 % зайнятих (що відповідає середньому показнику країн ЄС) і виробляється 55–65 % валової доданої вартості (ВДВ). В Україні, за даними цього аналізу, на сектор МСП припадає лише 20 % зайнятих і 20–30 % ВДВ⁸⁴. Але, за розрахунками, що були зроблені автором і наводяться нижче, ці дані не повністю відповідають дійсності – зайнятість у сфері МСП в Україні наближається до рівня інших трансформаційних економік.

Із метою поглибленого дослідження структурних змін у підприємницькому секторі в Україні, а також визначення чинників, що гальмують розвиток МСП, у цьому

⁸² Критеріями розвитку МСП є, перш за все, збільшення питомої ваги зайнятих чи обсягів ВДВ.

⁸³ Переходный период: Анализ и уроки первого десятилетия для стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза / Исследования Всемирного банка. – 2002; www.worldbank.org.

⁸⁴ Там само. – С. 14.

підрозділі аналізується структурування підприємств за чисельністю працівників, обсягами виробництва, видами економічної діяльності.

Аналіз розвитку МСП в Україні ускладнюється поширеною практикою приховування реальних (і доволі значних) обсягів виробництва в групі малого підприємництва, що занижує дані офіційної статистики по цьому сектору. Перебування в "тіні" обумовлюється не лише пристосуванням до надмірного податкового навантаження та високих нарахувань на заробітну плату, але й необхідністю виживання в умовах недосконалої конкуренції з виробниками, що користуються протекцією державних органів. За експертними оцінками, представники малого бізнесу в середньому офіційно фіксують лише біля 40 % від реального обсягу свого виробництва и ще менший відсоток доходів ⁸⁵.

Значна частка зайнятих у сфері підприємництва в Україні взагалі не фіксується офіційною статистикою. Так, із 21,3 млн осіб зайнятого населення менше половини є штатними працівниками госпрозрахункових підприємств. У штаті госпрозрахункових підприємств, що мають статус юридичної особи, в 2001 р. працювали 10,8 млн осіб; ще 2,4 млн були зайняті в бюджетній сфері та інших видах економічної діяльності; 5,6 млн осіб були віднесені до самозайнятих (з них 2,4 млн працювали у підсобному сільськогосподарському виробництві) ⁸⁶.

За умов існування планово-адміністративної економіки структурування підприємств повністю підпорядковувалося системі, яка внаслідок негнучкості була нездатною на оптимізацію підприємницької діяльності як за кількісними, так і за якісними характеристиками. В Україні на 1990 р. нараховувалося лише 7935 промислових підприємств ⁸⁷, в той час як на 2002 р. — понад

⁸⁵ Крючкова І. Закономірності диференціації підприємств України // Банківська справа. — 2002. — № 6 (48). — С. 21.

⁸⁶ Див. Статистичний збірник України / Державний комітет статистики України. — Київ : Техніка, 2002. — С. 378.

⁸⁷ Народне господарство Української РСР у 1990 р. — Київ : Техніка, 1991. — С. 324.

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структуривання підприємств

50 тис. ⁸⁸. Порушення свободи у структуриванні підприємницького сектору разом із своєрідною "неукомплектованістю" вітчизняної економіки представниками малого підприємництва, обумовили те, що вся існуюча система стала нестійкою, і тому, рано чи пізно, була приречена на перегрупування.

За 1998–2002 рр. (табл. 8) із найвищими темпами зростала кількість підприємств у таких видах економічної діяльності: транспорт (в 1,8 разу), операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам (у 2,2 разу), охорона здоров'я та соціальна допомога (в 1,7 разу).

Таблиця 8. Кількість підприємств-суб'єктів ⁸⁹ підприємницької діяльно-

	1998		1999	
	одиниць	%	одиниць	%
Всього по економіці	21108	100	23403	100
У тому числі:	2		2	
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	15793	7,5	16950	7,2
Промисловість	35668	16,9	39712	17,0
Будівництво	18438	8,7	19542	8,4
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	94537	44,8	10423	44,5
Готелі та ресторани	6572	3,1	7186	3,1
Транспорт	7409	3,5	8522	3,6
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	19406	9,2	23175	9,9
Освіта	1384	0,7	1667	0,7
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1788	0,8	2078	0,9

⁸⁸ Держкомстат України. Доповідь з окремих питань соціального і економічного становища України. Про розвиток підприємництва в Україні. – С. 172 (на електронному носії).

⁸⁹ Без фермерських господарств із кількістю працюючих до 50 осіб; фізичних осіб, що є суб'єктами підприємницької діяльності; від 2001 та 2003 рр. – крім зазначеного, без банків.

Колективні, громадські та особисті послуги	7341	3,5	8063	3,4
--	------	-----	------	-----

Дані, що наведено у табл. 8, дозволяють зробити висновок, що із появою свободи організації підприємницької діяльності почалося швидке зростання кількості суб'єктів господарювання й разом з цим відбулися суттєві зміни в їх структуруванні.

Оскільки проведений аналіз змін у диференціації підприємств України за розміром виробництва⁹⁰ виявив закономірності структурування підприємств, які зумовлені дією Закону золотого перетину⁹¹, це розкриває нові можливості для розширення методології моделювання та прогнозування економічного розвитку з ме-

сті за основними видами економічної діяльності у 1998–2002 рр.

2000		2001		2002	
одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%

⁹⁰ На базі даних знеособленої первинної інформації по формі 1-Підприємництво (річна), без фермерських господарств з кількістю працюючих до 50 осіб, фізичних осіб суб'єктів підприємницької діяльності; від 2001 р. та 2003 рр. – крім того, без банків.

⁹¹ Золотий перетин – гармонійна пропорція між цілим та його частинами. Властивості золотого перетину визначаються та характеризуються рівнянням $x^2 - x - 1 = 0$. Відрізок золотої пропорції стосовно цілого виражається ірраціональним числом 0,618..., тоді як друга частина відповідає числу 0,382..., що у співвідношенні до першого відрізка дає той же коефіцієнт 0,618 і т.д. Пропорції золотого перетину ми зустрічаємо скрізь: у живій (у пропорціях людського тіла, у спіралях мурель, у пропорціях рослин щодо напрямку росту тощо) та неживій природі (у співвідношеннях кількості зірок, згрупованих по розмірах і т.п.) Ті самі закономірності виявляються в мікро- і макрокосмосі, а також у генних структурах живих організмів. Так чи інакше, у частинах виявляється повторення будівлі цілого. Великі мислителі та художники за всіх часів розглядали пропорції якого-небудь об'єкта у співвіднесенні з навколишнім середовищем. Розподіл частин за золотою пропорцією не є асиметричним, бо, відповідно до сучасних уявлень – це динамічна симетрія, спрямована на ріст, рух. Якщо статична симетрія характеризує повний спокій, рівновагу, смерть, то в пропорціях золотого перетину втілюється активність, рух, розвиток, ритм – життя. Див. <http://www.n-t.org/tp/iz/zs.htm>.

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структурування підприємств

263066	100	279275	100	300334	100
20233	7,7	21434	7,7	21889	7,3
44385	16,9	47348	17,0	50302	16,8
21716	8,3	23124	8,3	24456	8,1
113744	43,2	114967	41,2	119050	39,6
8021	3,0	8389	3,0	9133	3,0
10422	4,0	11778	4,2	13277	4,4
28956	11,0	34757	12,4	42530	14,2
1902	0,7	2107	0,7	2378	0,8
2307	0,9	2647	0,9	3053	1,0
8255	3,1	9192	3,3	10295	3,4

тою обґрунтування перспектив підприємницького сектору економіки України.

Для аналітичних цілей ⁹² було вибудовано ієрархічну піраміду підприємств, починаючи з найбільших за обсягами виробництва і закінчуючи тими, що мають від'ємні значення по цьому показнику (такі результати діяльності спостерігаються, коли посеред-

⁹² На базі даних знеособленої первинної інформації по формі 1-Підприємництво (річна) 2000 та 2003 рр.

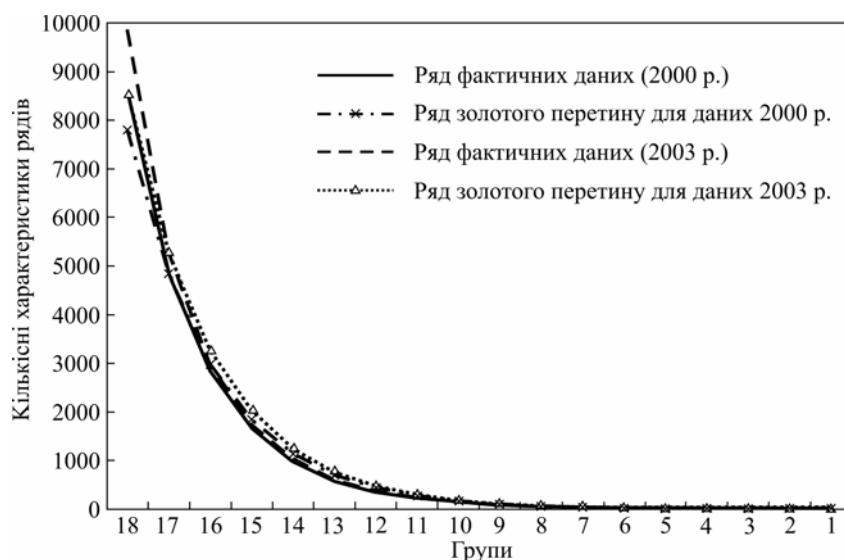


Рис. 4. Фактична диференціація підприємств України за обсягами виробництва в 2000 та 2003 рр. та ряд золотого перетину

ницька маржа є від'ємною). Далі підприємства було згруповано у двадцять груп, кожна з яких виробляла одну двадцяту частку, або 5 % від загального випуску.

Дослідження за такою методикою дозволило зробити висновок, що зміни у кількості підприємств при переході від однієї групи до іншої відбуваються за чіткою закономірністю, тобто має місце структурна самоорганізація суб'єктів господарювання. Але, як вже було вказано, вищим проявом структурної та функціональної досконалості є пропорція золотого перетину. Порівняння отриманого ряду диференціації підприємств із рядом, який відповідає золотій пропорції, виявило, що ряди фактичних показників диференціації підприємств України за обсягами виробництва з 1 по 18 із 20 груп майже повністю накладаються на ряд золотого перетину, практично повторюючи контур кривої, побудованої за золотою пропорцією (рис. 4).

По двох елементах ряду фактичної диференціації підприємств за обсягами виробництва, які відповідають 19-й та 20-й групам, де зосереджені підприємства малого бізнесу, виникає розбіжність кількісних характе-

ристик із рядом, що відповідає пропорції золотого перетину, яка має економічні пояснення. По-перше, в 20-й групі наведено кількісні характеристики малих підприємств, серед яких 38 % працювало з від'ємним або нульовим результатом, отже, позитивний результат показали лише 62 % підприємств, тому по цій групі середній річний обсяг виробництва на одне підприємство становить менше 67 тис. грн., а продуктивність праці – 7 тис. грн. (у 19-й групі ці показники відповідно становили: 816 та 13,5 тис. грн.). По-друге, розбіжність пов'язана з тим, що малі підприємства, які об'єднані в 18-й та 19-й групах, приховують вагому частку реальних обсягів виробництва, тому на ці групи припадає значно більша кількість підприємницьких одиниць, ніж ми мали б в разі повної легалізації обсягів виробництва. Звідси, якщо продовжити диференціацію фактичного ряду згідно з принципом золотого перетину, ми маємо отримати більш повну характеристику діяльності малого бізнесу.

Емпіричні дані демонструють те, що аналогічні закономірності мають прояв не тільки в структуруванні об'єктів мікрорівня, але й у структуруванні економічних систем⁹³. Отримані на базі цих даних результати дозволяють зробити розрахунки по тіньовій діяльності підприємств і підприємців фізичних осіб, адже Закон золотого перетину встановлює взаємозалежність між частиною і цілим у співвідношенні: 0,618 до 0,382. Це зумовлює новий напрям моделювання економічних процесів⁹⁴ – параметри цілого можна визначати за допомогою даних про його структурний фрагмент і навпаки за формулами:

$$k_i = \frac{K \cdot 0,618^i}{\gamma}; K = \frac{k_i \cdot \gamma}{0,618^i}; \gamma = \sum_i^n 0,618^i,$$

де **K** – обсяг виробництва усієї сукупності підприємств; **k_i** – обсяг виробництва в певній ієрархічній групі.

⁹³ Крючкова І. Економіка і принцип золотого перетину // Дзеркало тижня. – 2002. – № 8. – С. 8.

⁹⁴ Даний напрямок досліджень задля підвищення точності потребує статистичної інформації, максимально наближеної до мікрорівня.

Слід зауважити, що на цьому етапові економічного поступу України, коли, за нашими розрахунками, слабкою ланкою національної економічної системи є малі підприємства, які ще не демонструють ефективного розвитку, слід взяти до уваги, що розподіл частин за золотю пропорцією означає формування динамічної симетрії, спрямованої на рух та розвиток. Використання цього принципу задля розв'язання структурних проблем матиме вплив на визначення перспектив зростання української економіки в цілому.

Таблиця 9. Структурні показники груп підприємств України

Діапазон середньооблікової чисельності працівників, к-ть осіб	Питома вага у загальній кількості підприємств, %			
	2000	2001	2002*	2003*
від 0 до 5	53,6	54,8	53,5	55,0
від 6 до 50	33,7	34,1	36,3	35,7
До 50	87,3	88,9	89,8	90,8
від 51 до 250	9,8	8,6	7,7	6,8
МСП (до 250)	97,2	97,5	97,5	97,6
від 251	2,7	2,2	1,9	1,6
Нетипові підприємства	0,2	0,3	0,6	0,9
В с ь о г о	100,0	100,0	100,0	100,0

* До нетипових віднесено підприємства, на яких продуктивність праці перевищила

Для характеристики розвитку підприємництва в Україні на базі знеособленої первинної інформації статистичної звітності, що подається госпрозрахунковими підприємствами (юридичними особами) до Державного комітету статистики України⁹⁵, нами були розраховані основні показники по чотирьох групах підприємств: мікро- (до 5 осіб), малих (до 50 осіб), середніх (від 50 до 250 осіб) і великих (від 250 осіб і вище). До окремої групи було віднесено підприємства, в яких відзначаються аномально високі показники обсягів вироблених товарів і нада-

⁹⁵ Див. посилання 9.

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структуривання підприємств

них послуг за незначної середньооблікової чисельності працівників ⁹⁶.

Мікропідприємства (мікробізнес). Підприємства цієї групи (табл. 9) в 2001 р. становили 54,8 % загальної кількості підприємств, забезпечили роботою 2,3 % загального числа зайнятих та виробили лише 2,2 % загального обсягу товарів і послуг. У 2003 р. їхня частка у обсягах виробництва зменшилася до 1,5 %. На структурний зсув вплинула більш приваблива система оподаткування та спрощеність звітності для підприємців фізичних осіб, які не звітують за формою 1-Підприємництво. **по діапазонах чисельності працівників**

Питома вага в обсязі виробництва, %				Питома вага у загальній чисельності штатних працівників, %			
2000	2001	2002*	2003*	2000	2001	2002*	2003*
2,0	2,2	1,6	1,5	2,2	2,5	2,9	3,1
10,0	11,5	10,5	10,5	13,7	16,1	18,5	20,4
12,0	13,7	12,0	12,0	15,9	18,6	21,4	23,6
15,5	15,5	14,6	13,7	28,0	27,3	26,0	24,7
27,5	29,1	26,6	25,7	43,9	45,9	47,3	48,3
67,8	63,6	59,6	57,4	56,0	54,0	52,3	51,2
4,7	7,2	13,8	16,9	0,0	0,1	0,3	0,5
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

500 тис. грн., тобто була вищою від показників по типових підприємствах у 13 разів.

Наведені характеристики демонструють, на перший погляд, низьку ефективність мікробізнесу. Але, як свідчать результати по-дальшого аналізу, окремі показники статистичних звітів не відображають фактичних економічних процесів і є значно заниженими.

За нашими розрахунками на базі форми 1-Підприємництво, у 2003 р. в мікробізнесі України, де на підприємствах кількість постійно найманих праців-

⁹⁶ Показники за 2002 р. розраховані за даними Доповіді з окремих питань соціального і економічного становища України "Про розвиток підприємництва в Україні", по групі аномальних підприємств зроблено окрему вибірку за критерієм обсягу виробництва на 1 зайнятого – більше 1 млн грн.

ників не перевищує 5 осіб, більше двох третин сукупного обсягу виробництва були пов'язані з торгівлею та посередництвом: 45,1 % обсягу виробництва – оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами та послуги з ремонту; 20,0 % – операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам (табл. 10).

На цю групу підприємств загалом припадає дуже незначна частка в обсягах виробництва – 1,5 % в 2003 р.

Аналізуючи структуру зайнятості, можна відзначити, що мікропідприємства найбільш представлені в таких видах діяльності, як готельний і ресторанний бізнес та операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам (табл. 11). Але, якщо додавати до даної групи підприємців фізичних осіб, чисельність яких в Україні перевищує 1 млн ⁹⁷, виявляється, що кількість зайнятих

Таблиця 10. Структура підприємництва

Вид економічної діяльності	Питома вага виробленої продукції по діапазонах у % до загального обсягу по діапазонах					
	від 0 до 5		від 6 до 50		від 51 до 250	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3,6	3,3	5,2	5,1	21,9	18,1
Рибне господарство	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,3
Добувна промисловість	0,1	0,1	0,4	0,3	0,9	1,1
Обробна промисловість	13,2	12,6	25,7	24,5	35,3	36,8
Виробництво електроенергії, газу та води	0,1	0,2	0,8	0,7	1,7	1,6
Будівництво	7,9	8,7	12,3	13,2	8,1	8,8
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	45,6	45,1	27,4	28,6	13,6	14,1

⁹⁷ За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції у 2001 р. зареєстрована чисельність підприємців фізичних осіб становила 1055,6 тис. осіб; <http://www.me.gov.ua>.

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структурування підприємств

Готелі та ресторани	1,4	1,5	2,2	2,0	1,3	1,3
Транспорт	5,2	5,3	7,3	6,6	6,1	7,0
Фінансова діяльність	1,8	1,2	1,3	1,3	0,7	0,8
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	18,9	20,0	13,6	13,8	6,9	6,9
Державне управління	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1
Освіта	0,3	0,3	0,6	0,6	0,5	0,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,3	0,4	0,6	0,6	0,7	0,8
Колективні, громадські та особисті послуги	1,5	1,4	2,4	2,4	1,7	1,7

у мікробізнесі майже в 5 разів занижена. Ще більш заниженими виявляються показники економічної діяльності в цій групі. Отже, якщо з урахуванням підприємців фізичних осіб та відповідних обсягів виробництва, чисельність зайнятих у мікробізнесі підвищиться до позначки 10 %, то реальні показники обсягів виробництва перевищуватимуть 10 %.

Група малих підприємств. За обсягами виробництва та залучення трудових ресурсів ця група в 2003 р. проти 2001 р. не збільшила свою присутність на ринку (табл. 9). Частка малих підприємств, де кількість найманих працівників становить від 6 до 50 осіб, зростає: у випуску товарів і послуг зафіксовано збільшення до 10,5 %; а у середньообліковій чисельності штатних працівників – підвищення з 18,5 % до 20,4 %. У 2003 р., внаслідок зростання групи "аномальних" підприємств (більшість з яких мають

за видами економічної діяльності

середньооблікової чисельності штатних працівників, чисельності штатних працівників					
МСБ		від 251		Нетипові підприємства	
2002	2003	2002	2003	2002	2003
14,3	11,9	5,6	4,5	0,5	0,9
0,2	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0
0,7	0,7	10,6	9,7	0,8	0,8
30,3	30,3	48,8	52,9	31,2	39,6
1,3	1,2	12,4	11,1	0,2	0,9
9,7	10,6	2,6	3,0	1,8	1,8

20,9	21,9	1,8	2,1	40,8	27,3
1,7	1,6	0,3	0,3	0,0	0,0
6,5	6,7	14,9	13,4	13,3	11,9
1,0	1,0	0,2	0,2	2,2	3,6
10,3	10,5	1,9	1,9	6,6	10,8
0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
0,5	0,5	0,2	0,2	0,0	0,0
0,6	0,7	0,3	0,3	0,0	0,1
2,0	2,0	0,3	0,4	2,5	2,5

невелику чисельність зайнятих), на тлі підвищення рівня чисельності зайнятих на підприємствах з чисельністю зайнятих до 50 осіб, не відбулося адекватного зростання їхньої частки у виробництві, яка залишилася незмінною – 12 %. Це відображає не стільки неефективність малого підприємництва, скільки великий ступінь приховування виробництва.

На відміну від мікропідприємств, малі підприємства більш широко розгорнули свою діяльність в обробній промисловості, і значно менше – в торгівлі та посередництві (табл. 10). Аналізуючи представництво цього сектору підприємництва в окремих видах економічної діяльності, можна сказати, що за обсягами виробництва малі підприємства вагомі частки мають у готельному та ресторанному бізнесі, в торгівлі, будівництві, добувній промисловості тощо (табл. 11).

Таблиця 11. Представництво груп підприємств України за видами

Вид економічної діяльності	Питома вага виробленої продукції по діапазонах у % до загального обсягу виробництва					
	від 0 до 5		від 6 до 50		від 51 до 250	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,8	0,9	7,6	9,3	44,3	42,7
Рибне господарство	0,5	0,3	9,7	15,7	41,9	48,7

2.1. Взаємозв'язок ринкових змін і структуривання підприємств

Добувна промисловість	0,0	0,0	0,6	0,6	2,0	2,5
Обробна промисловість	0,5	0,4	6,5	5,7	12,4	11,2
Виробництво електроенергії, газу та води	0,0	0,0	1,0	1,1	3,2	3,3
Будівництво	2,8	2,8	29,3	29,0	26,7	25,3
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	5,8	6,0	23,4	26,3	16,2	16,9
Готелі та ресторани	3,5	3,9	38,4	37,8	30,9	31,4
Транспорт	0,7	0,7	6,1	6,1	7,2	8,4
Фінансова діяльність	4,1	1,8	20,2	14,5	14,9	10,8
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	6,2	5,4	29,8	26,0	21,2	16,9
Державне управління	0,7	0,7	12,2	17,0	40,9	34,6
Освіта	1,8	1,6	26,3	24,9	29,1	28,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1,5	1,7	19,8	18,7	29,2	32,4
Колективні, громадські та особисті послуги	2,2	1,8	23,8	22,0	24,2	21,0

Враховуючи те, що за період 2001–2003 рр. частка малих підприємств у обсягах виробництва товарів та послуг не змінилася, можна дійти висновку, що розвиток малого підприємництва стабілізувався і не був провідним фактором економічного зростання у 2003 р.

У **групі середніх підприємств** протягом 2001–2003 рр. питома вага за обсягами випуску продукції зменшилася з 14,6 % до 13,7 %, водночас скоротилася і частка цієї групи у середньообліковій чисельності штатних працівників – з 26,0 % до 24,7 %.

Найбільші обсяги випуску середніх підприємств припадають на обробну промисловість – зросли з 35,3 % у 2001 р. до 36,8 % у 2003 р. та сільське господарство – знизилася з 21,9 % до 18,1 %, як показано в табл. 10. При цьому середніми підприємствами **економічної діяльності в розрізі чисельності зайнятих**

середньооблікової чисельності штатних працівників за видами економічної діяльності					
МСБ		від 251		Нетипові підприємства	
2002	2003	2002	2003	2002	2003

52,6	52,8	46,4	44,7	0,9	2,5
52,1	64,8	47,6	35,0	0,3	0,2
2,7	3,1	95,7	94,7	1,6	2,3
19,4	17,4	70,2	67,7	10,4	14,9
4,3	4,4	95,3	93,2	0,4	2,3
58,8	57,1	35,4	36,6	5,8	6,3
45,4	49,1	8,6	10,6	46,0	40,3
72,9	73,1	27,1	26,4	0,0	0,5
14,0	15,2	71,3	67,2	14,7	17,6
39,2	27,1	16,1	11,3	44,7	61,6
57,2	48,2	23,7	19,3	19,1	32,5
53,8	52,3	46,2	47,7	0,0	0,0
57,2	54,6	42,5	44,9	0,3	0,5
50,5	52,8	49,1	43,7	0,4	3,5
50,2	44,8	16,8	18,9	33,0	36,4

у 2001 р. забезпечувалося 44,3 %, а у 2003 – 42,7 % загального обсягу сільськогосподарського виробництва. Втім, слід відзначити, що головний внесок у сільськогосподарське виробництво України роблять домогосподарства, які не звітують про свою підприємницьку діяльність.

Загальне представництво сектору МСП в Україні у 2003 р. знизилося у випуску продукції до 25,7 % і збільшилося у чисельності зайнятих до 48,3 %. Однак, якщо до загальних обсягів виробництва (в цілому та окремо по групі МСП) додати обсяги прихованого виробництва та врахувати діяльність підприємців фізичних осіб, то відповідні частки групи МСП суттєво підвищаться й перевищать 50 %.

В окремих видах економічної діяльності (за офіційними даними 2003 р.) частка зареєстрованих обсягів виробленої продукції та наданих послуг МСП вже перевищила 50 %, а саме: у сфері освіти – 54,6 %; у будівни-

цтві – 57,1 %; у сільському господарстві – 52,8 % тощо (табл. 11).

«Нетипові» підприємства характеризуються тим, що показники їхньої діяльності дисонують як між собою, так і з загальним трендом, який є характерним для показників діяльності МСП. Якщо сектор МСП певною мірою приховує свої обороти, то в групі «нетипових» підприємств усе виглядає дзеркально навпаки: тут фіксуються надзвичайно високі «офіційні» обсяги виробництва (переважно – послуг посередницького характеру), що ніяким чином не співвідносяться з іншими показниками, особливо – із чисельністю зайнятих працівників. На одного зайнятого припадає в обсягах виробництва від 500 тис. грн. до кількох сот млн грн.⁹⁸, в той час як для «типових» підприємств у 2003 р. середній показник становив 38 тис. грн., а у 2001 р. – 30 тис. грн. Якщо у 2001 р. основними видами економічної діяльності «нетипових» підприємств була оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту (40,8 %), то у 2003 р. відбулося розширення частки їхньої діяльності в обробній промисловості (з 31,2 % до 39,6 %).

У країнах ЄС виділяють в окрему групу так званих конвертерів (*converters*) – підприємницькі одиниці, що продають товари та послуги, виробництво яких здійснюється іншими суб'єктами господарювання, під своїм іменем⁹⁹. Але в Україні, на відміну від країн ЄС, ця діяльність не вважається окремим видом економічної діяльності. Можливо, що деякі з підприємств підпадають

⁹⁸ Це при тому, що за обсягами виробництва продукції (робіт, послуг) усі підприємства України в 2002 р. розподілилися таким чином: із річним обсягом до 1 млн грн. – 90,8 % від загальної кількості підприємств, від 1 до 5 млн грн – 6,9 %, від 5 до 20 млн грн. – 1,7 %, більше 20 млн грн. – 0,6 %.

⁹⁹ Ці одиниці вирізняються в міжнародному Класифікаторі видів економічної діяльності в секторі G (оптова та роздрібна торгівля), крім випадку, коли вони відіграють визначальну роль у проектуванні та просуванні виробу та їх діяльність підпадає під дію ризиків, пов'язаних із виробництвом (наприклад – вони є власниками матеріалів, з яких вироблено продукт). У цьому випадку вони класифікуються як виробники, що виробляють товари безпосередньо. European Commission Term Bank. – <http://www.europa.eu.int/eurodicautom/controller>.

під характеристики конвертерів, але, як показало наше дослідження, більшість з них є лише своєрідними "каналами" для переливу доходів від великих та середніх підприємств, або учасниками схем відтоку капіталу. Причому, якщо в 2001 р. "нетиповими" підприємствами із продуктивністю праці більше 500 тис. грн. було вироблено 13,8 % від загального обсягу виробництва з використанням 0,3 % від середньооблікової чисельності усіх зайнятих, то у 2003 р. ці показники відповідно становили 16,9 % та 0,5 % (табл. 9).

У 2002 р. – році виборчої кампанії – аномальні підприємства стали потужними каналами "скидання" грошей на проведення цієї кампанії. Особливо значне зростання квоти аномальної діяльності було зафіксовано в 2002 р. у сфері "послуг, наданих переважно юридичним особам". По цьому виду економічної діяльності на підприємствах з обсягом наданих послуг вище 200 тис. грн. на одного зайнятого прийшлося 3,3 млрд грн., або 39 % від загального обсягу цих послуг; вище 500 тис. грн., відповідно – 2,4 млрд грн., або 28,8 %; вище 1 млн грн. – 2,1 млрд грн., або 24,4 % (проти 15,2 % в 2001 р.).

Отже, спочатку за допомогою посередницьких операцій, а потім – й інших видів послуг, значні кошти відволікалися на політичні цілі, що призвело до зменшення рівня капіталізації ВВП.

Для економіки України, що лише виходить із тривалої кризи, розвиток таких тенденцій та посилення сегмента "аномальної" діяльності на ринку, за умов обмеженого платоспроможного попиту населення, є небезпечним явищем. Тим більше, що діяльність українських псевдо-конвертерів зосереджена переважно в оптовому посередництві.

Такий стан справ обумовлює необхідність більш ретельного вивчення на державному рівні "високопродуктивної" діяльності "нетипових" підприємств і відокремлення справжніх підприємств-конвертерів від конвертаторів чужих доходів. Поки що є всі підстави вважати, що українські підприємства цієї групи є лише агентами (своєрідними "тунелями") для здійснення переливу доходів за допомогою механізмів так званих цінових трансфертів (посередницької маржі) від великих під-

підприємств до певних осіб, для наступного використання цих ресурсів з метою особистого збагачення та в політичних цілях.

Яскравим підтвердженням цього є, зокрема, вже зазначена тенденція зростання частки "нетипового бізнесу" в період виборчої кампанії, коли потік трансфертів доходів із використанням механізмів ціноутворення набув великого розмаху. Індикатором цих процесів стало різке (на 75 %) зменшення показників фінансових результатів великих і середніх підприємств у січні-березні 2002 р. проти відповідного періоду 2001 р.¹⁰⁰

Як зазначалося раніше, у зарубіжній економічній практиці та законодавстві більшості розвинутих країн подібні ціннові та інші трансферти іменуються угодами зацікавлених сторін (УЗС) (*related party transactions*). Для запобігання впливам ресурсів та активів і з метою захисту прав акціонерів і кредиторів у розвинутих країнах впроваджені обов'язкові процедури не лише відповідного банківського контролю, але й виявлення УЗС незалежними експертами. В українському законодавстві такі заходи досі не врегульовані, що сприяє процвітанню подібного "підприємництва".

Щодо системи корпоративного управління, то на думку фахівців, в Україні спостерігається криза в цій сфері: за умови, коли в корпоративному секторі виробляється приблизно 75 % ВВП і зосереджено акції 14 млн дрібних акціонерів (із 17 млн індивідуальних акціонерів), кожне друге акціонерне товариство працює зі збитками, до того ж відбувається несанкціоноване акціонерами "вимивання" основних активів корпорацій завдяки продажу за демпінговими цінами; "розмивання" акціонерних часток внаслідок вторинних емісій без забезпечення переважного права акціонерів щодо участі в збільшенні статутного фонду¹⁰¹.

¹⁰⁰ Розраховано за даними статистичних бюлетенів "Економіка України за січень-квітень 2001 р." та "Економіка України за січень-квітень 2002 р."

¹⁰¹ Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015) "Шляхом європейської інтеграції" / Авт. кол.: Гальчинський А. С., Геєць В. М. та ін.; Нац.ін-т стратег.дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАН України, М-во еконо-

У результаті в Україні виникло та набуло розвитку масштабне економічне явище, яке негативно впливає на всі соціально-економічні процеси в країні та є політично небезпечним. Не занурючись у розгляд політичних наслідків концентрації та використання невеликою групою "підприємців" значних фінансових ресурсів, зупинимось лише на деяких негативних макроекономічних зрушеннях:

1. Посилення диференціації доходів населення з утворенням багатішої верхівки, з одного боку, та широких верст малозабезпечених – з іншого. Крім усієї палітри соціальних негараздів та конфліктів, що виникають на такому підґрунті, відбувається гальмування подальшого економічного розвитку. В результаті гіпердиференціації доходів населення формується скривлений (розірваний) попит, що звужує потенціал розвитку ринку товарів та послуг.

2. Виведення з обороту великих та середніх підприємств значних фінансових ресурсів, які не стають ані основним чи оборотним капіталом підприємств, ані дивідендами акціонерів. Тобто відбувається деінвестування виробництва на тих підприємствах, де створюється доход, завдяки чому порушуються відтворювальні процеси (як споживчі, так й інвестиційні), що уповільнює вихід країни з кризи.

3. Гальмування створення прозорого ринку та конкурентного середовища в країні, посилення корупції (адже певна ієрархічна структура підживлюється новоствореною фінансовою базою, приймаючи рішення в інтересах носіїв ресурсів); формування негативного іміджу України для потенційних іноземних інвесторів, внаслідок чого спостерігається затримка з очікуваним припливом в Україну ПІІ та насиченням інвестиційного попиту.

4. Значне зменшення податкових надходжень до державного бюджету. Адже "аномальні" підприємства у переважній більшості знаходять можливості ухилення від податків, що призводить до виникнення цілої низки бюджетних проблем, а також до збереження високого податкового тиску на сумлінних платників податків.

міки та з питань європ.інтегр.України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 107–109.

Розвиток МСП в Україні впродовж перехідного періоду стримували різні фактори. На початку трансформаційного періоду гальмуючими чинниками розвитку МСП були: відсутність необхідних фінансових заощаджень (внаслідок тривалого періоду гіперінфляції та повного знецінення заощаджень населення); макроекономічна нестабільність; зарегульованість процедур відкриття підприємств; жорсткий контроль з боку держави та складна звітність; відсутність у населення досвіду підприємницької діяльності в умовах становлення ринкових відносин.

Позитивні зміни у ставленні держави до малого підприємництва були ознаменовані ухваленням низки законодавчо-нормативних актів, найважливішими з яких є Закони "Про державну підтримку малого підприємництва", "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні"; "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" та ін. У результаті:

- було законодавчо врегульовано процедуру державної реєстрації малих і середніх підприємств; встановлено єдиний порядок ліцензування та єдиний перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню; законодавчо закріплено, що ліцензування не може використовуватися для обмеження конкуренції;

- впроваджено спрощену систему оподаткування малого підприємництва (після її введення в дію підприємець, замість 16 податків, має сплачувати 1);

- впорядковано систему контролю фінансово-господарської діяльності;

- запроваджено додаткові елементи державної регуляторної політики у сфері підприємництва, метою якої є зменшення адміністративного втручання, усунення правових та економічних перешкод на шляху розвитку підприємництва.

Однак багато підприємств й досі функціонують та розвиваються, продовжуючи приховування вагомої частки результатів своєї діяльності, фактично ігноруючи зазначені заходи. Таке становище зумовлюється невирішеністю низки питань, а саме:

- не усунуто адміністративний тиск на підприємця у достатній для ефективного функціонування сектору МСП мірі;

- залишається незадовільним рівень захищеності прав суб'єктів господарювання;

- недосконалою є дозвільна система;

- не ліквідовано "побори" – як прямі хабарі, так і "внески до добровільних фондів";

- не впроваджено дієвої фінансової та ресурсної підтримки малого підприємництва;

- не вирішено питання законодавчого забезпечення фінансування (в необхідних обсягах) заходів Національної програми розвитку малого підприємництва;

- законодавчо не врегульовано процедури надання в оренду та придбання підприємцями приміщень, що перебувають у державній і комунальній власності;

- відсутня система стимулювання інноваційної діяльності МСП;

- залишається вагомою частка підприємств, що отримують ті чи інші "преференції" з боку корумпованих чиновників.

Системним чинником тінізації діяльності малих підприємств є фрагментарність вітчизняного ринку, на якому порушується принцип рівності конкурентних умов та існують широкі, не контрольовані законом, можливості для зловживань шляхом створення "тунелів" для перетікання фінансових ресурсів та активів у вигляді УЗС. Без усунення подібних факторів жодні "силові" або заохочувальні заходи, що спрямовуються на розвиток МСП, не спрацюють, отже – потенціал цього сектору в економічному піднесенні та, відповідно, активізації прогресивних структурних зрушень, за таких умов не може бути використаний повною мірою.

Дисбаланс владних повноважень і відсутність ефективної взаємодії між гілками влади в Україні мали негативний вплив на процеси формування та реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва, що зумовило її негнучкість стосовно розвитку МСП, призвело до створення неоднакових умов підприємницької діяльності для різних суб'єктів господарювання, а це, в свою чергу, зумовило "строкатість" новоствореного ринку, по- яву "аномальних" підприємств, загострило проблему тінізації економічної діяльності, особливо – у сфері малого підприємництва.

Довгий час відсутність належної державної підтримки та ефективного стратегічного менеджменту гальмувала розвиття потенціалу підприємницької діяльності. На сьогодні в Україні не задіяні засоби державного впливу для перетворення МСП на рушійну силу економічних реформ. Суб'єкти цього сектору витрачають забагато сил і ресурсів на протистояння свавіллю державних чиновників, боротьбу з міцнішими (за рахунок державної протекції) конкурентами. Особливе занепокоєння викликає розвиток у цьому секторі підприємств, що є посередниками у здійсненні трансфертів від великих підприємств до осіб, які обіймають відповідальні державні посади або мають певний вплив у політичних колах.

Водночас лібералізація підприємницької діяльності усунула адміністративні обмеження щодо процесу структурування підприємств, що дозволило проявитися дії об'єктивного закону структурування – Закону золотого перетину.

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на економічну динаміку

Як уже зазначалося, в економічній теорії було розроблено багато концепцій, які пояснювали вплив на економічну динаміку макроекономічних пропорцій. Особливо показовими стали емпіричні дослідження Саймона Кузнеця, які наочно продемонстрували тісний зв'язок між динамічними та структурними процесами. Але досі ніхто із вчених не довів існування зв'язку між структурними процесами в економіці (будь-то світова економіка, чи економіка окремої країни) та законом, якому

підпорядковується структурування живої та неживої природи. Наш аналіз виявив, що не тільки в структуруванні підприємств, але й у макропропорціях проявляється дія зазначеного закону. Крім того, порушення закону, що зумовлює значне відхилення від "структурних норм", призводить до економічного занепаду і, навпаки – гармонізація макроструктур виводить економіку на траєкторію економічного зростання. Водночас незначні відхилення від усереднених за період структур є характерними для економічних циклів.

У період української трансформаційної кризи одним із найзначніших скривлень у макроструктурних пропорціях ВВП стали істотні зміни в розподілі первинних та наявних доходів між інституційними секторами економіки, що призвело до дисбалансу в пропорції, яка визначає стабільність розвитку – між споживчими витратами та капіталоутворенням. У результаті відбулося скорочення обсягів інвестицій у сферу розвитку секторів виробництва та людських ресурсів. Також мала місце значна втрата бюджетних коштів – внаслідок спрямування ресурсів на підтримку фактично збанкрутілих підприємств. Масштабність ресурсних втрат була вражаючою й стала однією з головних передумов пролонгації економічної кризи в країні.

У процесі обороту ВВП, починаючи від фази виробництва і завершуючи споживанням вироблених товарів та послуг, відбуваються важливі, з огляду на те, який вплив вони мають на стабільність розвитку, процеси структурування доходів між інституційними секторами економіки: сектором домогосподарств (ДГ), сектором загального державного управління (ЗДУ), сектором нефінансових корпорацій (НК), сектором фінансових корпорацій (ФК) та сектором некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства (НКОДГ) ¹⁰². Для про-

¹⁰² Відповідно до системи національних рахунків виділяються наступні інституційні сектори економіки: **Нефінансові корпорації – підприємства** (юридичні особи), діяльність яких орієнтована на виробництво товарів і нефінансових послуг з метою отримання прибутку на ринку; **некомерційні організації**, засновані різнманітними групами виробників (асоціації підприємців, торговельні палати тощо).

цесу відтворення виробництва фаза розподілу первинних доходів виявляється важливою, але найбільш вагомю є фаза формування наявних доходів у секторах економіки, тобто – фаза кінцевого розподілу доходів між учасниками ринку, оскільки секторна структура валового наявного доходу є фундаментальним чинником ефективності моделі відтворення. Як показав досвід, наявність скривлень зазначених пропорцій в Україні в період трансформаційного спаду, тобто, деформація структури первин-

Фінансові корпорації – комерційні інституційні одиниці, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності: кредитні установи (включаючи Національний банк) та страхові компанії.

Сектор загального державного управління – органи державного управління всіх рівнів; некомерційні організації, що виробляють і надають: безкоштовні або пільгові послуги індивідуального характеру у сферах освіти, охорони здоров'я, культури, спорту, відпочинку, соціального забезпечення тощо; послуги колективного характеру в галузі державного управління, оборони, шляхового та лісового господарства, сільськогосподарського обслуговування тощо. До сектору належать фонди соціального страхування та соціального захисту, Пенсійний фонд, державні цільові та позабюджетні фонди, формування яких відбувається за рахунок внесків підприємств, організацій, громадян.

Сектор домашніх господарств – сукупність фізичних осіб як споживачів (в окремих випадках – як суб'єктів некорпоративної підприємницької діяльності), рахунки яких неможливо відокремити від рахунків самого домашнього господарства ні юридично, ні економічно. Така виробнича діяльність включає, зокрема, підсобні сільські господарства населення, дрібні промислові виробництва, індивідуальне будівництво, капітальний ремонт житла, надання послуг у галузі побутового обслуговування, освіти, охорони здоров'я тощо.

Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства – інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення власних інтересів. Ресурси НКОДГ формуються за рахунок добровільних внесків. Як особливий тип некомерційних організацій перехідної економіки, в системі національних рахунків розглядаються соціально-культурні підрозділи підприємств, що утримуються за рахунок коштів від основної діяльності та надають неринкові послуги працівникам цих підприємств (житлові, оздоровчі, медичні тощо).

Сектор "іншого світу" – зарубіжні економічні одиниці, з якими резиденти України здійснюють певні операції. Фактично – нерезидентний сектор національної економіки. Виокремлюється в системі національних рахунків.

них та наявних доходів в розрізі інституційних секторів економіки, стала системним фактором, що зумовив глибину економічного падіння, оскільки порушив "архітектуру" найважливіших складових економіки.

Кожен із секторів відіграє свою, особливу роль у відтворенні ВВП та створенні передумов стабільного економічного зростання, тому від гармонізації міжсекторного розподілу доходів залежить і ефективність процесу відтворення ВВП, і просування далі на шляху реформ. Крім того, в залежності від розподілу первинних та наявних доходів між інституційними секторами економіки та поведінки суб'єктів господарювання і населення формується та чи інша модель розвитку – з акцентом на активізацію споживання чи на технологічне оновлення.

Як було продемонстровано вище, після зняття в Україні більшості адміністративних обмежень у секторі підприємництва, структурування підприємств за обсягом їх діяльності підпорядковується дії Закону золотого перетину. Цей підрозділ присвячено макроструктурним процесам, формування та структурування яких теж відбуваються не випадково – у цих процесах спостерігаються чіткі закономірності. Чи існують і тут пропорції, що мають узгоджуватися з універсальним законом, одночасно забезпечуючи гармонізацію інтересів усіх учасників ринку та сприяючи розширеному відтворенню виробництва та стабільному економічному зростанню? В чому полягає специфіка цих процесів у країні, що знаходиться на етапі виходу з кризи? На ці питання автор намагатиметься відповісти далі.

Серед макропропорцій, що визначають кінцеву фазу обороту ВВП, найбільш значущими, за впливом на процес постійно розширюваного відтворення ВВП, є пропорція між споживчими витратами та нагромадженням капіталу. Однак в інституційному середовищі формування цієї пропорції значною мірою залежить від розподілу валового наявного доходу між секторами економіки, а також від споживчих настроїв населення. Тому головним об'єктом дослідження стають саме пропорції розподілу валового наявного доходу між інституційними секторами економіки України – пропорції, які в кризові роки зазнали найбільшої деформації.

Перш за все, слід нагадати, що структурні проблеми, які виникли в пореформеній Україні, вже не є гострими для розвинених країн, де в результаті багаторічних інституційних перетворень та досліджень ринкових циклів і трансформацій були відпрацьовані саме інституційні механізми вирішення цих питань. Тому зрозуміло, що проблема гармонізації розподілу доходів на українському ринкові багато років залишалася поза увагою іноземних експертів та представників міжнародних фінансових організацій. У багатьох країнах, де міжсекторні взаємовідносини в економічній сфері є гармонізованими завдяки дії інституційних механізмів, структурні елементи ВВП (включаючи кінцеві результати розподілу доходів між секторами економіки) залишаються доволі стабільними впродовж багатьох років, а для врегулювання кон'юнктурних коливань використовуються відпрацьовані заходи впливу на рівні заощаджень та капіталоутворення ¹⁰³.

Традиційними інституційними складовими впливу на внутрішню стабільність розподілу доходів та, відповідно, формування ресурсів для споживання і заощаджень, є податково-бюджетна система, система нарахувань до фондів соціального страхування, щорічні тарифні Угоди між роботодавцями, профспілками і державою тощо. До макроструктурних чинників ринкової трансформації економіки належать: формування інституційного ринкового середовища – тобто розвиток між інституційними секторами економіки взаємовідносин, що відповідають ринковому типу економіки; мінімізація втручання держави в підприємницьку діяльність, за умов одночасної активізації ролі держави у процесі створення сприятливого економічного середовища; підтримка макроекономічної стабільності та забезпечення ефективного функціонування бюджетної сфери із запобіганням зрощенню влади й бізнесу (капіталу).

¹⁰³ Щодо порівнянь структурних або рівневих показників різних країн та регіонів, то лише нещодавно фахівцями СБ та ОЕСР розпочато проект, присвячений дослідженню аналітичних рівнів у СНР в розрізі інституційних секторів економіки Євро зони, США та Японії.

На відміну від України, інституційне середовище в більшості країн із трансформаційною економікою виявилося більш зрілим, тому там не відбулося різкого скорочення рівня наявних доходів та заощаджень домогосподарств у валовому національному доході, що і забезпечило розвиток малого та середнього підприємництва відповідною фінансовою базою. Наприклад, у Польщі мало місце навіть досягнення певного перевищення (у порівнянні з іншими європейськими країнами) питомої ваги домогосподарств у структурі валового наявного доходу. Це, на наш погляд, закономірне явище в період надходження в країну великих обсягів ПІІ, коли ємність внутрішнього ринку та динаміка ВВП залежать безпосередньо від розширення ефективного споживчого попиту. Одночасно залучені ПІІ компенсують недостатній рівень наявних доходів нефінансових корпорацій.

У цих країнах рівень розвитку інституційних факторів дозволяє суб'єктам господарювання та населенню розраховувати на відповідний (і доволі ефективний) захист своїх прав з боку недержавних інституцій (профспілок, ЗМІ тощо) в разі появи якнайменшої ознаки перекладання цінового сплеску від зовнішніх економічних шоків на домогосподарства чи підприємства. З іншого боку, розвинуте конкурентне середовище забезпечує міжгалузеве врівноваження рівня рентабельності, а соціальна спрямованість численних фондів та державного бюджету пом'якшує диференціацію доходів населення.

Лише після десяти років реформ, вивчаючи результати трансформації постсоціалістичних країн, іноземні експерти прийшли до висновку, що більшість проблем та негативних наслідків реформування пов'язані з недорозвиненістю інституційного сектору. Так, директор Всесвітнього банку по Україні та Білорусі Лука Барбоне в інтерв'ю, що він дав економічному бюлетеню "Трансформація" зазначив, що міжнародне співтовариство зробило багато помилок у процесі сприяння постсоціалістичному реформуванню внаслідок недооцінки недоліків у інституційній системі держав, що реформувалися. При цьому малися на увазі не лише організації, а "ідеї, ідеології, норми поведінки" та було підкрес-

лено, що для створення таких інститутів необхідно змінити культуру цих країн ¹⁰⁴.

За довгий період існування СРСР, населення УРСР та інших союзних республік було практично позбавлено свободи волевиявлення. Три покоління існували в умовах партійної диктатури. Це атрофувало й перетворило на рудиментарні природні схильності та здібності людини до протесту й відстоювання власних інтересів. Тому значні втрати доходів населення і підприємств на початку трансформації, коли відбувалися найбільші деформації розподілу доходів та втрата заощаджень, не привели в Україні до формування нових, ефективно діючих ринкових інституцій, які б забезпечили захист інтересів населення та суб'єктів підприємницької діяльності та, внаслідок цього – природну гармонізацію макроструктурних пропорцій. Навіть навпаки – інституції, що виникли в той час, мали суто політичний характер та забезпечували лише висування своїх лідерів до владних структур, що відповідало інтересам певних груп, а не загальнодержавним потребам. *На жаль, і сьогодні достатньо широкого представництва чи дієвих носіїв загальнодержавних інтересів у інституційному середовищі України не існує.*

За весь період реформ в Україні створення розвинутого інституційного середовища не було жодного разу проголошено пріоритетним завданням, хоча саме відставання з інституційними складовими реформ стало серйозним гальмом на шляху створення цивілізованого ринку.

Зіткнення інтересів різних інституційних секторів (загальнодержавного, корпоративного та сектору домогосподарств) виникає в процесі виробничих відносин і пов'язано головним чином із розподілом доходів. При цьому інтереси найманих працівників і роботодавців та держави суперечать одне одному вже на етапі первинного розподілу доходів (тобто доходів від виробничої діяльності) при визначенні співвідношення між чистими податками, оплатою праці найманих працівників та валовим прибутком підприємств, від обсягів якого надалі залежатимуть і дивіденди корпоративних власників, і інвестиційна політика та кредитоспроможність корпора-

¹⁰⁴ Трансформація. – 2001. – № 6. – С. 1.

цій, і розмір прямих податків. Задля формування оптимальних макропропорцій, із урахуванням інтересів усіх учасників ринку та відповідної гармонізації розподілу первинних доходів, свою інституційну роль повинні зіграти профспілки, союзи підприємців та державні установи. Однак українські профспілки так і залишилися номенклатурним придатком влади, у зв'язку з чим офіційні Генеральні Угоди між Кабінетом Міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями не мають впливу ані на зменшення диференціації доходів, ані на системне зниження рівня непрямих податків та соціальних нарахувань. Крім того, в деяких сферах діяльності вагома частка заробітку йде з тіньового потоку, що посилює залежність працівників від роботодавців, а з огляду на те, що система соціального страхування в Україні сьогодні має багато недоліків – робить їх абсолютно безправними. Загальновідомо, що при наймі на роботу працівників менеджери іноземних фірм, що функціонують в Україні, часто висувають вимогу щодо одночасного написання заяви про звільнення за власним бажанням. Таким чином "цивілізовані" іноземні бізнесмени позбавляють себе зайвого клопоту в разі виникнення потреби у звільненні працівника.

Як зазначалося, з тіньовими доходами і видатками працює більшість вітчизняних підприємств, перш за все – малих і середніх. Що змушує роботодавців вдаватися до таких дій? У першу чергу – це державний монополізм у перерозподілі доходів, який зберігся з радянських часів, а також високий рівень оподаткування на тлі протекціонізму. Лише в 2003 р. розпочалися певні зміни у системі оподаткування в напрямку зменшення податкових ставок та розширення бази оподаткування.

Роздивляючись ретроспективу трансформаційних перетворень в Україні, можна побачити, що в період найбільш суттєвих структурних деформацій (1992–1996 рр.) пропорції, які відображають процес відтворення, поступово викривлялися й набули в 1996 р. найбільш спотворених форм.

Із даних, що наведені в табл. 12, видно, що до 1996 р. частка первинних та наявних доходів НК стрі-

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на...

мко знижувалася та досягла по валовому прибутку позначки 17,3 % від ВВП, а по наявному доходу – 2,2 %. Водночас сектор ЗДУ довів свій рівень валового наявного доходу відносно ВВП до екстремально високої позначки – 38 %. Тобто, в період, коли було зафіксовано найбільшу гли-

Таблиця 12. Міжсекторний розподіл первинних та наявних

	1992	1993–1995	1996	1997
Первинні доходи:				
Оплата праці	47,9	41,6	53,2	55,3
Валовий прибуток:	44,9	45,3	33,8	36,4
НК	38,3	33,3	17,3	19,4
ФК	3,6	5,8	1,3	1,2
ЗДУ	1,3	2,2	2,3	2,6
ДГ	5,6	8,7	13,6	13,8
НКОДГ	0,0	0,7	0,7	0,7
Чисті податки	0,9	15,3	24,4	22,0
Наявні доходи:				
НК	26,0	9,2	2,2	5,9
ФК	3,3	5,5	0,9	0,8
ЗДУ	15,9	32,1	38,0	33,8
ДГ	50,9	48,0	54,3	56,4
НКОДГ	4,1	4,4	4,5	3,5

Розраховано за даними збірників "СНР України за 1990–2000 рр.", "СНР України за

бину кризового падіння ВВП, державний сектор буквально викачував фінансові ресурси з реального сектору економіки, намагаючись будь-що утримати рівень своїх доходів, незважаючи на неприпустиме зменшення цього рівня в інших секторах економіки, що було небезпечно як для державного сектору, так і для економіки в цілому, бо зумовило виникнення значних перекосів у відтворювальних пропорціях.

Таке викривлення в перерозподілі доходів між державою та підприємствами призвело до того, що чисті заощадження підприємств набули від'ємних значень і це стало одним із головних чинників масштабного деінвестування економіки. Водночас підтримка неефективно працюючих підприємств призвела до гіпертрофованого збільшення матеріальних оборотних фондів (накопичення на складах неліквідної продукції) і відповідної

частки у ВВП, яка за період 1992–1994 рр. в середньорічному обчисленні складала більше 10 %.

Від 1997 р. поступова гармонізація міжсекторного розподілу доходів та посилення позицій підприємств і підвищення рівня життя населення сприяли росту рівня наявного доходу підприємств, який досяг 9,7 % ВВП. Це активізувало спочатку інвестиційні процеси, а згодом дало поштовх до економічного зростання (детальніше див. розділ 4.1). Розвиток подій в Україні є яскравою ілюстрацією того, що структурні процеси не повинні залишатися

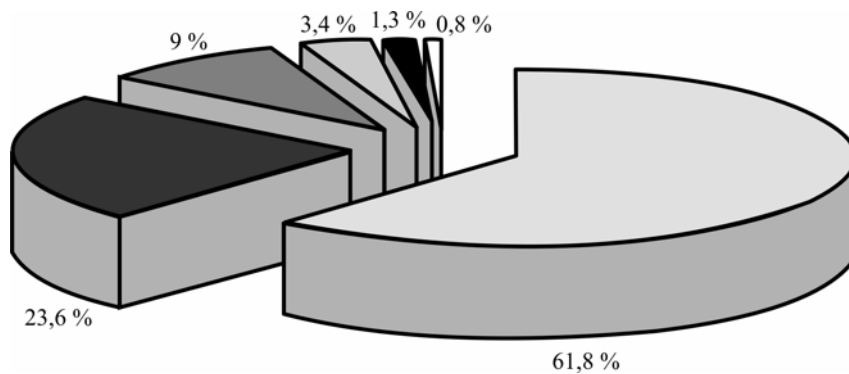
доходів в Україні, у % до ВВП

1998	1999	2000	2001	2002	2003
56,0	52,8	49,3	47,3	45,7	45,3
38,1	45,3	47,7	47,8	42,1	42,7
19,3	25,8	26,8	29,4	23,7	26,1
0,8	0,9	1,1	1,7	1,6	1,7
3,2	3,0	3,3	3,0	2,8	2,1
15,4	16,1	17,2	16,3	15,1	14,1
0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
22,5	21,0	19,5	14,4	12,2	12,1
4,5	9,7	10,9	15,4	12,9	14,4
1,3	1,6	1,2	1,8	1,8	1,6
33,6	29,9	28,5	24,3	23,6	25,0
58,2	55,8	57,0	58,5	62,9	60,0
3,1	2,5	2,3	2,0	1,9	1,8

2001 р.", "СНР України за 2002 р." та за попередніми даними за 2003 р.

поза увагою держави, а економічна політика уряду має спрямовуватися на гармонізацію цих пропорцій з урахуванням фази циклічного зростання.

Яка ж структура розподілу валового наявного доходу є найбільш прийнятною для конкретної країни? Якою вона має бути в період виходу з кризи, коли економіка потребує масштабного технологічного оновлення, і якою – в період усталеного економічного зростання?



Використовуючи універсальне правило золоті пропорції¹⁰⁵, ми розподілили секторні складові структури валового наявного доходу таким чином: ДГ – 61,8 %: ЗДУ – 23,6 %, НК – 9 %, НКОДГ – 3,4 %, ФК – 1,3 % і залишок – 0,8 % (рис. 5).

Співставлення отриманих показників питомої ваги структурних складових валового наявного доходу із фактичними пропорціями різних країн показало, що пропорції розподілу в деяких країнах дуже наблизилися до розподілу за Законом золотого перетину.

Так, статистичні дані багатьох країн, незважаючи на різні системи оподаткування, темпи становлення інституційного середо-

Рис. 5. Розподіл валового наявного доходу за принципом золотого перетину

вища та розвитку ринку в цих державах, свідчать про формування доволі близьких секторних структур валового наявного доходу, які, згідно з усередненими даними за період 1990–1997 рр., мають наступний вигляд (табл. 13):

Таблиця. 13. Структурування валового наявного доходу в розрізі інституційних секторів економіки, середні значення за період

¹⁰⁵ Тобто розподіл відбувався так, щоб кожний залишок ділився за пропорцією золотого перетину.

¹⁰⁶ Розраховано за даними www.OECD.org <http://www.bea.doc.gov>; <http://www.destatis.de>; <http://www.statistics.gov.uk>;

	ДГ	ЗДУ	НК	НКОДГ	ФК
Польща (1990–2000)	71,7	18,1	6,2	1,3	2,7
США* (1990–2003)	73,2	15,9	10,9*	н.д.	
Франція (1990–2003)	64,9	24,3	9,0	н.д.	1,8
Ірландія (1995–2001)	63,9	18,7	17,4**	н.д.	
Велика Британія (1994–2002)	68,9***	19,0	10,2		1,8
Німеччина (1995–2002)	68,6***	19,6	10,2		1,6
Фінляндія (1990–2002)	63,8	22,5	12,4	0,5	0,8
Швеція (1997–2000)	58,3***	34,0	5,1		2,7
Південна Корея (1990–2003)	63,8	22,1	9,6	2,9	1,6
Японія (1990–2001)	64,5	18,4	12,5	1,6	3,0
Україна (1990–2003)	55,7	27,5	11,3	3,1	2,3
Україна (2003)	58,4	24,3	14,0	1,7	1,6
Пропорція золотого перетину	61,8	23,6	9,0	3,4	1,3

* По відношенню до валового національного продукту

** Разом із фінансовими корпораціями

*** Разом із НКОДГ

В цілому лише окремі країни у деяких секторних складових наблизилися до золоті пропорції: Ірландія, Фінляндія та Південна Корея – по рівню наявних доходів домогосподарств, Франція – по рівню доходів секторів нефінансових корпорацій та держави тощо. При цьому скандинавські країни, що успішно розвиваються за найбільш соціально спрямованими моделями мають найвищі рівні державної складової у валовому національному наявному доході, тоді як інші країни демонструють практичне втілення ліберальної моделі з мінімізацією державного сегмента й ступеня його участі в економічних процесах. Дійсно, у Швеції та Фінляндії вагому частку ВНД має державний сектор, але він бере на себе й низку зобов'язань, включаючи забезпечення безплатної освіти, високої якості послуг у сфері охорони здоров'я та охорони навколишнього середовища тощо. Наприклад, у Швеції індивідуально споживані населенням безкоштовні державні послуги (медицина, освіта тощо) додають до валових наявних доходів населення ще

<http://www.cso.ie>; <http://statfin.stat.fi>; <http://stat.gov/pl>; <http://www.saveinfo.or.jp>; по Україні – за даними Держкомстату України.

38 % від їх загального обсягу, що значно вище відповідної частки натуральних трансфертів у США. В Україні цей додаток складає, відповідно, близько 20 %.

Важливими індикаторами ефективності економічного розвитку країни є рівень наявних доходів домогосподарств, а також зазначений показник, скоригований на натуральні трансферти у вигляді індивідуальних послуг сектору ЗДУ, що безкоштовно отримує населення. Адже кінцевою метою економічного обороту є достатні обсяги споживання та будівництва житла населенням (фінансування якого здійснюються саме із валових наявних доходів ДГ) а також рівень та обсяг безкоштовних індивідуальних послуг, отриманих від сектору ЗДУ.

В Україні за період трансформаційних перетворень рівень наявних доходів ДГ знизився з 64,8 % у 1990 р. до 45,4 % у 1994 р., а рівень скоригованих наявних доходів населення, відповідно – з 71,5 % до 55,6 %. Від 1995 р. розпочалося поступове підвищення цих рівнів і вже у 2002 р. рівень валового наявного доходу ДГ становив 62,9 %, а скоригованого – 73,4 %, наблизившись до відповідних рівнів скандинавських країн. Крім того, не можна відкидати факт вагомій тіншовій складовій в доходах ДГ України (див. розділ 4.5).

Отже, маємо пересвідчитися, що у Польщі, на відміну від України, період трансформації не був ознаменований зниженням частки наявних доходів ДГ, більш того, за своїм рівнем цей показник перевищує аналог інших країн і ще більше – золотий стандарт (табл. 13, 14). Причина цього криється в специфіці пе-

Таблиця 14. Рівень наявних доходів домогосподарств у валовому наявному доході

Країни	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Польща	71,9	71,4	72,1	72,2	70,5	70,9		
США	72,8	72,4	71,8	72,9	72,0	73,0	73,6	74,4
Франція	66,1	65,5	65,1	64,4	63,7	63,9	64,5	65,2
Ірландія	67,5	65,6	63,5	62,4	62,9	61,8	63,6	
Велика Британія	69,9	69,6	69,7	67,2	67,8	68,8	69,8	68,2
Німеччина	66,3	67,3	66,6	69,1	69,6	69,9	70,8	69,3
Фінляндія	63,9	62,3	62,4	62,3	62,5	63	62,8	62,3
Швеція	60,1	60,8	58,3	57,1	56,2	56,1	59,7	54,1

Японія	65,6	64,0	63,8	64,9	65,6	64,1	63,0	64,4
Україна	51,3	54,3	56,4	58,2	55,8	57,0	58,5	62,9

Джерело: див. посилання до табл. 13.

рехідного періоду у цій країні: з одного боку, виникла гостра потреба в ресурсах домогосподарств для фінансування підприємницької діяльності, з іншого – в країну надійшли масштабні потоки ПІІ, які й вплинули на усі макропропорції.

Наступною найвагомішою складовою ВНД є частка сектору загального державного управління, який надає індивідуальні та колективні послуги населенню. Згідно із правилом золотої пропорції, частка ЗДУ має становити 23,6 %. Як видно з табл. 15, у 2002 р. із розвинутих країн світу до цього показника найбільше наблизилася Фінляндія (23,3 %). Тут варто зауважити, що характерною рисою цієї країни є прозорість та висока ефективність державних видатків, що проявляється у конкретних результатах – реалізації високоякісних соціальних, екологічних і науково-технічних програм. В Україні рівень валового наявного доходу ЗДУ в 1996 р. виявився надзвичайно високим, але відомо, що державні кошти в той час використовувалися вкрай неефективно (див. розділ 4.1). Проте, вже у 2002 р. рівень ВНД ЗДУ знизився і відповідає золотому стандарту. Отже, недостатньо мати високий рівень державних доходів, **необхідно гарантувати населенню найбільш ефективне їх використання.** Саме прозорість ринку й ефективність розподілу бюджетних засобів впродовж багатьох років спрацьовували в економічній моделі Фінляндії, зумовивши істотне зростання показника конкурентноздатності економіки.

Щодо наступного сектору економіки – нефінансових корпорацій, то рівень його наявного доходу багато в чому зумовлює модель розвитку економіки в цілому. Якщо він є низьким, то еко-

Таблиця 15. Рівень наявних доходів сектору загального державного управління

Країни	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Польща	17,4	18,0	17,9	18,1	17,9	16,7		
США	15,1	15,7	16,5	17,4	18,1	18,9	17,4	14,7
Франція	23,2	24,4	24,5	24,6	25,7	25,0	24,6	23,4
Ірландія	16,3	15,6	17,5	18,1	20,7	21,8	20,4	19,4
Велика Британія	16,9	17,1	17,7	19,5	21,1	21,5	21,4	20,0
Німеччина	20,4	20,0	19,8	19,2	19,3	19,5	19	19,5
Фінляндія	20,3	22,5	22,4	22,1	22,5	22,1	22,4	23,3
Швеція	31,0	30,9	32,0	34,1	35,7	37,8	36,2	34,4
Японія	17,8	17,8	17,9	16,9	16,0	16,6	17,4	
Україна	37,4	38,0	33,8	33,6	29,9	28,5	24,3	23,6

Джерело: див. посилання до табл. 13.

Таблиця 16. Рівень наявних доходів нефінансових корпорацій

Країни	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Польща	6,0	7,2	7,1	7,1	7,5	8,0		
США	11,4	11,4	11,6	10,5	11,1	10,3	10,8	11,6
Франція	8,8	8,6	8,7	9,4	9,2	8,6	8,6	8,5
Ірландія	16,2	18,8	19,0	19,5	16,4	16,4	16,0	
Велика Британія	10,4	10,8	10,4	10,8	9,9	10,0	9,0	9,7
Німеччина	11,5	10,9	11,6	10	9,4	9	9,1	10
Фінляндія	14,1	13,4	13,4	13,2	12,9	12,8	12,5	11,9
Швеція	6,5	5,6	6,1	6,0	5,5	3,1	2,9	
Японія	11,9	13,1	13,5	13,3	13,7	14,3	14,1	
Україна	4,8	2,2	5,9	4,5	9,7	10,9	15,4	12,9

Джерело: див. посилання до табл. 13.

номіка може відчувати проблеми недоінвестування, прикладом чого стала економічна ситуація в Україні в 1991–1996 рр. Однак в умовах значного притоку в країну ПІІ, що виконують донорські функції щодо інвестування економіки, рівень наявного доходу НК може бути низьким, що допоможе уникнути системних проблем у інвестиційному процесі (як це мало місце у Польщі).

Як видно з табл. 16, у більшості країн частка наявних доходів нефінансових корпорацій коливається біля позначки 9–10 %, але є країни, де цей рівень в

окремі роки був удвічі вищим. Так, в Ірландії підвищення рівня наявних доходів нефінансових корпорацій суттєво вплинуло на параметри інших макропоказників, а саме: рівня чистих заощаджень та нагромадження основного капіталу. Так, в період 1995–1999 рр., середньорічний реальний приріст чистих заощаджень становив близько 15,5 %, що дозволило збільшити темпи нагромадження основного капіталу, підвищити продуктивність всіх факторів виробництва, рівень душевого ВВП і рівень життя в цілому. В Україні у 2003 р. рівень наявних доходів нефінансових корпорацій (у ВВП) теж дійшов до позначки 14 %, що було закріплено у 2004 р. і дозволило активізувати інвестиційні процеси у першому кварталі 2004 р. Темп нагромадження основного капіталу по відношенню до відповідного періоду 2003 р. становив 123,3 %, але із наближенням до виборчої кампанії ситуація змінилася і вже за підсумками півріччя показник знизився до позначки 112,1 %, тобто став меншим за темп зростання ВВП (112,8 %) ¹⁰⁷.

Це свідчить про те, що в період стабільного, наближеного до довгострокового тренду, розвитку, такий рівень доходів НК є достатнім. Інша річ, коли країна пройшла через довгий період кризового недоінвестування економіки (як це мало місце в Україні), тоді виникає необхідність у компенсації втрат, що об'єктивно зумовлює необхідність збереження високого рівня доходів НК задля забезпечення технологічного переозброєння.

Таким чином, гармонізація структури розподілу валового наявного доходу не означає, що в економіці весь час має підтримуватися та сама структура цього розподілу. Тобто для кожного періоду циклу розвитку для підтримки загального тренду може існувати якась усереднена структура ВВП, яка забезпечує оптимальний для цього етапу рівень гармонізації інтересів держави, населення та бізнесу. Проте в окремих фазах циклу можуть проявлятися особливості факторного впливу на економічне зростання. Тому ті етапи циклу, коли відбувається масштабне технологічне переозброєння, потребують більш високого рівня нагромадження основного

¹⁰⁷ Експрес-інформація Держкомстату України № 299, 2004 р. (на електронному носії).

капіталу, а значить - розширення складової підприємств у структурі ВНД чи потужного притоку інвестицій ззовні (ПІІ). Етап стабільного розвитку може характеризуватися більш усередненою структурою ВНД, наближеною до пропорції золотого перетину, що продемонструвала свою ефективність на прикладі скандинавських країн.

Статистичні показники низки країн підтверджують наявність залежності структури ВНД та відтворювальних пропорцій у використанні ВВП, а саме: у співвідношенні між споживанням та нагромадженням. В умовах глобалізації інвестиційних потоків секторне структурування ВНД є домінуючим ендогенним чинником, що зумовлює пропорцію між споживчими витратами та капіталоутворенням, але не визначальним, оскільки іншими вагомими факторами зміни рівня інвестування економіки є інвестиції нерезидентів, відтік капіталу резидентів, а також зовнішні та внутрішні позики.

Беручи до уваги структуру ВНД та структуру використання ВВП, ми можемо зробити висновок, що динаміка інвестування резидентів залежить від рівня нагромадження основного капіталу і відповідно - від рівня валових та чистих заощаджень.

У інституційних секторах економіки вибір між споживчими витратами та заощадженнями відбувається в секторах ДГ, ЗДУ та НКОДГ. Якщо в двох останніх ця пропорція є прогнозованою, то у секторі домогосподарств (на який припадає лівова частка споживчих витрат і заощаджень) одним із ключових питань є визначення змін у схильностях населення до споживання та заощадження, що істотно впливає на загальну пропорцію між споживанням та нагромадженням.

Тенденції розподілу наявних доходів населення на споживання та заощадження, що простежуються у табл. 17, показують, що в більшості країн спостерігається посилення схильності населення більше витратити, ніж заощаджувати. Так, за період 1990-2002 рр., незважаючи на підвищення рівня життя, знизився рівень чистих заощаджень в Австралії, Австрії, Канаді, Німеччині, Японії, Південній Кореї, Нідерландах, США, а у Фінляндії цей показник набув взагалі від'ємних зна-

чень. Водночас у Франції та Норвегії рівень чистих заощаджень підвищився.

Під час нещодавніх досліджень, що проводилися експертами ОЕСР та СБ, при співставленні рівня заощаджень в Євро зоні (Euro area), США та Японії було виявлено тренд до скорочення цього рівня, а також було з'ясовано головні причини розбіжності в параметрах відповідних показників. Фахівцями зроблено висновок, що рівень заощаджень населення є гармонізованим в усіх країнах, але відрізняється по регіонах, особливо між Євро зоною та США. Головними причинами диференціації рівня заощаджень між досліджуваними регіонами є: рівень споживання державних послуг (public service), фінансування державних видатків за допомогою податків на доходи, на виробництво та на імпорт (по типу ПДВ) та організація державної пенсійної системи, соціального

Таблиця 17. Рівень заощаджень домогосподарств у %

Країни	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Чисті заощадження						
Австралія	9,3	6,2	5,7	5,0	5,8	4,8
Австрія	14,0	14,9	12,0	10,9	11,8	11,7
Канада	13,0	13,3	13,0	11,9	9,5	9,2
Фінляндія	1,8	7,1	10,0	7,8	1,9	4,8
Франція	7,8	8,7	9,7	10,4	9,8	11,2
Німеччина	13,7	13,1	13,0	12,3	11,6	11,2
Японія	14,0	14,6	13,9	13,5	12,3	11,9
Південна Корея	22,0	24,0	22,8	20,6	19,4	16,8
Нідерланди	17,5	13,8	16,1	13,5	14,3	14,4
Норвегія	1,5	2,9	5,0	6,1	5,2	4,6
США	7,8	8,3	8,7	7,1	6,1	5,6
Валові заощадження						
Бельгія	17,3	17,4	18,4	19,5	19,5	18,8
Данія	11,2	10,8	9,7	8,3	4,2	6,9
Італія	27,8	26,8	25,5	25,1	23,6	22,5
Португалія	13,6
Іспанія	12,3	13,4	11,9	14,4	11,9	16,2
Швеція	0,0	3,5	8,0	10,7	11,1	8,3

Джерело: ОЕСР.

захисту та приватних пенсійних схем ¹⁰⁸. Можна зробити висновок, що процес глобалізації та гармонізації законодавства різних країн та регіонів впливатиме не тільки на тренди в пропорціях використання валових наявних доходів домогосподарств, але й на рівень цих доходів. Водночас, слід зауважити, що поза увагою експертів залишився ще один важливий фактор, який впливає на рівень заощаджень домогосподарств в тій чи іншій країні, а саме – *концентрація доходів у групі найбільш заможної частини населення*. Чим більшим є відповідний показник, тим більша частка наявного доходу може бути спрямована на заощадження, що збільшує загальний рівень як заощаджень домогосподарств, так і національних заощаджень в цілому. Тому той факт, що в більшості країн рівень чистих та валових заощаджень населення скорочується на тлі загального зростання рівня життя безпосередньо **демонструє ефект від дії механізму вирівнювання доходів, що є вбудованим у систему державного регулювання доходів.**

до наявного доходу домогосподарств

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
5,8	3,9	1,9	1,7	3,4	3,2	0,6
9,9	7,4	8,4	8,5	8,3	7,4	7,6
7,0	4,9	4,9	4,0	4,6	4,5	4,2
0,4	2,2	0,4	1,5	-1,4	-1,2	-1,4
10,0	11,3	10,8	10,4	11,0	11,5	12,0
10,8	10,4	10,3	9,8	9,8	10,3	10,6
9,8	9,8	11,2	11,1	9,8	6,9	5,9
15,9	15,4	23,0	16,0	11,5	7,7	7,6
13,0	13,4	12,9	9,6	6,8	9,0	8,6
2,2	2,8	5,8	5,5	4,5	3,7	6,9
4,8	4,2	4,7	2,6	2,8	2,3	3,7
17,0	15,6	14,5	14,0	13,2	13,3	14,4
5,6	3,6	5,0	1,4	4,8	7,0	7,2
23,3	20,2	17,2	15,2	14,4	15,4	15,9
11,8	10,3	9,9	8,6	10,9	10,9	12,1
14,2	13,3	12,2	11,2	10,8	10,1	10,6

¹⁰⁸ ECB. OECD. Comparison of Household Saving Ratios Euro Area – United States – Japan. / електронна версія; <http://www.ecb.int/>.

7,1	4,9	2,5	3,3	2,4	5,2	8,2
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

В умовах сучасних інтеграційних процесів та глобалізації національні заощадження одних країн стають основними фондами в інших, оскільки в розвинених країнах світу мають місце значні перехресні потоки капіталу, тому рівень чистих заощаджень та відповідно – рівень чистого нагромадження (у % до ВВП) не є якимось стандартом і коливається від року до року. Є країни з дуже високими рівнями чистих заощаджень та нагромадження основного капіталу; одночасно існують приклади стабільного розвитку в умовах помірною рівня заощаджень, але високого рівня капіталоутворення. Так, впродовж 1990–2000 рр. у Японії при середньорічному рівні чистих заощаджень – 13,2 % від ВВП, рівень нагромадження основного капіталу становив 28,4 %, а середньорічні темпи зростання реального ВВП не перевищували 2 %. У той час як у США ці показники відповідно складала 4,9 %; 18,1 % та 2,9 %; у Фінляндії – 4 %, 19,4 % та 1,7 %; у Великій Британії – 3,6 %, 17 % та 2,2 %; у Франції – 6,8 %, 19,8 % та 1,8 %; у Німеччині – 7,3 %, 22,3 % та 1,8 % (табл. 19–22). Тобто можна зробити висновок, що у стабільно зростаючих та ринково зрілих економіках рівень валових заощаджень та нагромадження основного капіталу поступово наближаються до позначки 20 %.

Таблиця 18. Рівень валових заощаджень у %

Країни	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Австралія	18,1	16,2	17,2	18,6	17,5	17,8
Австрія	25,0	24,8	23,9	22,4	22,3	21,6
Бельгія	23,9	23,1	23,5	24,6	25,9	25,8
Канада	17,6	14,9	13,6	14,2	16,5	18,6
Чехія	27,9	28,1	27,3	29,9
Данія	20,7	20,0	20,3	19,2	19,1	20,4
Фінляндія	24,8	17,1	14,4	15,5	18,8	22,2
Франція	21,5	20,9	20,5	19,0	19,2	19,5
Німеччина	26,1	23,3	23,1	21,9	21,9	21,8
Греція	19,1	20,7	20,0	18,5	19,4	18,0
Ісландія	17,4	16,8	16,6	18,2	18,4	17,7
Ірландія	18,0	17,7	15,6	17,7	18,0	20,8
Італія	20,7	19,6	18,3	19,2	19,7	21,6

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на..

Японія	33,6	34,4	33,6	32,1	30,3	29,4
Південна Корея	37,6	37,4	36,5	36,2	35,6	35,4
Мексика	20,3	18,7	16,6	15,1	14,8	19,3
Нідерланди	26,1	25,4	24,5	24,6	26,2	27,4
Норвегія	25,7	24,7	23,7	23,8	24,8	26,4
Польща	..	13,6	13,4	14,2	18,9	20,4
Португалія	11,1	8,6	8,0	5,0	4,1	4,7
Іспанія	22,9	22,3	20,5	20,5	20,0	22,3
Швеція	18,2	16,6	15,0	14,0	17,7	20,7
Швейцарія	32,3	30,2	28,4	28,9	27,9	28,5
Туреччина	21,5	17,7	18,5	18,7	18,9	20,1
Велика Брита- нія	16,2	15,3	14,0	13,9	15,5	15,7
США	15,9	16,1	15,1	15,0	15,8	16,4
ЄС	21,7	20,5	19,6	19,1	19,7	20,4
ОЕСР	21,6	21,0	20,1	19,8	20,0	20,7

Джерело: www.oecd.org.

Причому, в тих країнах, де мала місце тенденція до перевищення цієї позначки з рухом від низьких параметрів (15–17 %) до вищих (23–25 %), спостерігалось підвищення темпів зростання ВВП на кілька відсоткових пунктів.

Так, у зазначений період серед країн-членів ОЕСР найбільші темпи розвитку спостерігалися в Ірландії, де рівень нагромадження основного капіталу підвищився від 18,7 %–15,5 % у 1990–1993 рр. до позначки 23,6 % у 2000 р. Зміни у рівні нагромадження основного капіталу в цій країні вказують на залежність зазначеного показника від рівня валових та чистих заощаджень, а також від обсягів залучених інвестицій нерезидентів.

до ВВП

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990–2002
18,9	19,0	18,6	19,1	19,0	19,7	19,0	19,4
21,4	21,3	21,8	21,2	22,0	21,7	22,9	22,5
24,6	25,7	25,7	26,1	25,7	24,5	24,1	24,8
19,1	19,9	19,4	21,0	24,1	22,8	22,3	18,8
27,4	26,1	27,8	25,4	24,4	27,1
20,4	21,2	20,8	21,5	22,8	23,5	22,8	21,0
21,1	24,5	25,8	25,8	27,8	27,3	26,4	22,4
19,2	20,4	21,4	22,3	22,4	22,0	20,9	20,7
21,3	21,4	21,5	20,8	20,6	20,2	21,1	21,9
17,4	17,9	17,8	16,8	17,6	17,8	18,8	18,5

17,9	18,5	17,9	15,6	14,3	17,9	18,4	17,4
22,3	24,2	25,9	24,7	25,2	22,8	20,5	21,0
21,9	21,6	21,2	20,7	20,0	20,0	19,7	20,3
29,7	29,9	29,0	27,8	27,7	26,4	..	30,3
33,7	33,3	33,7	32,6	32,2	30,1	29,1	34,1
22,4	24,0	20,5	20,5	20,7	18,0		19,2
26,7	27,9	25,2	26,6	27,1	25,2	22,6	25,8
28,4	30,1	27,3	29,1	36,5	35,1	32,1	28,3
19,9	20,2	21,4	20,2	19,1	..		19,3
3,8	3,7	4,3	3,1	0,6	0,8	0,9	4,5
22,0	22,5	22,4	22,5	22,5	22,6	22,8	22,0
20,2	20,5	21,3	21,7	22,6	22,1	21,2	19,4
27,9	30,3	30,7	31,4	33,6	29,5	..	30,0
22,6	21,6	20,6	13,7	15,2	12,6	18,7	18,5
15,8	16,9	17,7	15,5	15,4	15,3	14,9	15,5
16,7	17,6	18,3	17,9	18,0	16,1	14,6	16,4
20,2	20,7	20,9	20,5	20,4	20,1	19,9	20,3
20,8	21,5	21,5	21,0	21,1	19,9	17,9	20,5

Якщо розглянути структурні зсуви у рівні валових та чистих заощаджень, з однієї сторони, і рівні нагромадження основного капіталу (НОК), з іншої, то можна побачити, що зсув у рівні чистих заощаджень відбувся за рік до структурного зсуву в рівні НОК (табл. 19, 20). Щодо темпів реального нагромадження основного капіталу, то в Ірландії вони досягли найвищих позначок в період 1994–1999 рр., в той час як найбільші темпи зростання реального ВВП припали на 1995–2000 рр. Тобто з моменту активізації інвестиційних процесів до зміни в темпах розвитку мав місце деякий часовий інтервал. З огляду на зміни у структуруванні ВНД цікавим є те, що перехід до більш динамічної траєкторії інвестування

Таблиця 19. Рівень чистих заощаджень

Країни	1990	1991	1992	1993	1994
Австрія	2,0	-0,2	0,9	2,1	1,3
Бельгія	10,2	9,1	9,4	10,1	11,4
Канада	5,3	2,2	0,6	1,1	3,3
Чехія			6,6	6,8	5,2
Данія	5,3	4,0	4,5	3,2	3,2
Фінляндія	6,8	-2,4	-5,8	-5,1	-0,8

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на..

Франція	8,1	7,1	6,7	5,0	5,4
Німеччина	11,7	9,3	8,8	7,0	7,1
Ірландія	8,6	7,8	5,8	7,9	7,9
Італія	7,9	6,8	5,4	5,8	6,4
Японія	18,1	18,4	16,8	14,8	12,6
Південна Корея	27,0	27,2	26,3	25,9	25,6
Нідерланди	10,6	10,0	8,9	8,9	10,8
Норвегія	7,6	7,4	6,7	6,9	8,4
Польща		15,9	15,4	15,8	20,0
Португалія	11,1	8,6	8,0	5,0	4,1
Словацьчина				4,9	12,1
Іспанія	10,2	9,7	8,0	7,4	6,9
Швеція	5,2	3,0	0,0	-2,5	2,6
Швейцарія	14,6	12,0	10,1	10,8	10,3
Велика Британія	3,9	2,6	1,4	0,9	3,0
США	4,4	4,4	3,5	3,5	4,1

Джерело: www.oecd.org.

Таблиця 20. Рівень нагромадження основного капіталу

Країни	1990	1991	1992	1993	1994
Австрія	22,7	21,0	21,5	22,1	23,2
Бельгія	22,5	21,0	20,7	20,0	19,5
Канада	21,6	19,9	19,0	18,3	19,1
Чехія	25,3	24,1	27,9	28,4	28,7
Данія	19,9	19,1	17,9	17,1	17,3
Фінляндія	28,6	24,4	19,9	16,4	15,5
Франція	22,6	22,0	20,9	19,4	19,1
Німеччина	23,4	23,8	24,0	23,0	23,1
Ірландія	18,7	17,1	16,9	15,5	16,5
Італія	21,5	21,0	20,5	18,4	18,0
Японія	32,2	31,8	30,5	29,2	28,2
Південна Корея	37,3	39,0	37,0	36,2	36,0
Нідерланди	22,5	21,9	21,6	20,6	20,3
Норвегія	20,7	19,8	19,1	19,8	20,0
Польща	21,0	19,5	16,8	15,9	17,9

у % до ВВП

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Середній рівень за 1990–2001 рр.
2,1	3,7	3,7	3,1	3,1	2,8		2,2
11,2	9,9	11,2	11,4	11,8	11,8	10,6	10,7
5,4	5,7	6,5	5,8	8,0	11,3	9,3	5,4
11,6	10,3	6,4	8,0	5,0			7,5
4,4	4,5	5,3	4,9	5,5	6,7	7,5	4,9
3,5	3,1	7,4	8,7	8,9	11,8	11,2	4,0

Г л а в а 2. Макро- та мікроструктурні зміни в економіці

5,8	5,3	6,5	7,8	8,6	8,4	7,3	6,8
7,1	6,5	6,5	6,7	6,0	5,9	4,7	7,3
10,6	12,1	13,9	15,9	14,7	14,3		10,9
8,5	8,9	8,7	8,3	7,7	7,1	7,2	7,4
11,8	11,9	12,2	10,6	8,9	8,7		13,2
24,5	22,5	22,0	20,6	20,0	20,4	18,2	23,4
12,3	11,6	13,0	10,3	11,5	12,4	9,8	10,8
10,5	13,3	15,4	11,8	13,8	22,3	20,5	12,1
21,2	20,7	20,9	22,0	20,9	19,7		19,3
4,7	3,8	3,6	4,3	3,2	2,7	2,6	5,2
15,4	8,7	7,9	6,2				9,2
9,3	9,1	9,5	9,7	9,1	8,6		8,9
6,6	5,8	6,3	6,9	7,2	7,2	5,8	4,5
11,9	11,6	14,5	15,0	15,6			12,6
3,6	3,8	5,4	6,4	4,5	4,1	3,3	3,6
4,8	5,2	6,1	6,7	6,2	6,0	3,4	4,9

у % до ВВП

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Середній рі- вень за 1990- 2001 рр.
22,2	22,2	23,1	23,3	23,7	21,1		22,4
19,9	19,9	20,4	20,6	20,9	21,1	20,9	20,6
17,9	18,2	20,1	20,2	20,2	20,0	20,1	19,6
32,0	31,9	30,6	29,1	27,8	28,3	28,3	28,5
18,6	18,6	19,6	20,6	20,3	21,6	21,0	19,3
16,3	17,0	18,0	18,7	18,9	19,1	19,8	19,4
18,8	18,5	18,0	18,4	19,2	20,1	20,2	19,8
22,4	21,8	21,4	21,4	21,5	21,6	20,1	22,3
17,2	18,8	20,3	22,1	23,5	23,6	23,1	19,4
18,3	18,3	18,3	18,5	19,1	19,8	19,8	19,3
27,8	28,5	28,1	26,9	26,2	26,3	25,8	28,4
36,7	36,8	35,1	29,8	27,8	28,4	27,1	33,9
20,3	21,1	21,5	21,5	22,5	22,5	21,9	21,5
19,9	20,3	22,1	25,2	22,0	19,4	18,5	20,6
18,6	20,7	23,5	25,1	25,5	24,9		20,9

Закінчення табл. 20

Країни	1990	1991	1992	1993	1994
Португалія	26,2	24,9	23,7	22,2	22,3
Словаччина	30,1	27,2	31,6	30,4	26,6
Іспанія	25,9	25,1	23,1	21,3	21,1
Швеція	23,0	20,6	18,0	15,3	15,1
Швейцарія	27,1	25,5	23,0	21,6	22,0
Велика Британія	20,5	17,9	16,5	15,7	15,9

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на..

США	17,4	16,2	16,2	16,7	17,3
-----	------	------	------	------	------

Джерело: www.oecd.org.

Таблиця 21. Реальний ВВП,

Країни	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Австралія	1,4	-0,7	2,3	3,8	4,7	3,9	4,0
Австрія	4,7	3,3	2,3	0,4	2,6	1,6	2,0
Бельгія	3,1	1,8	1,3	-0,7	3,3	2,3	0,9
Канада	0,2	-2,1	0,9	2,3	4,8	2,8	1,6
Чехія	2,6	5,9	4,3
Данія	1,0	1,1	0,6	0,0	5,5	2,8	2,5
Фінляндія	-0,3	-6,4	-3,8	-1,2	3,9	3,4	3,9
Франція	2,6	1,0	1,3	-1,0	1,9	1,8	1,0
Німеччина	5,7	5,1	1,8	-1,1	2,4	1,8	0,8
Греція	0,0	3,1	0,7	-1,6	2,0	2,1	2,4
Угорщина	2,9	1,5	1,3
Ісландія	1,2	-0,3	-3,3	0,9	4,1	0,1	5,1
Ірландія	8,5	1,9	3,3	2,7	5,8	9,9	8,1
Італія	1,9	1,4	0,7	-0,9	2,3	3,0	1,0
Японія	5,2	3,4	1,0	0,2	1,1	1,9	3,4
Південна Корея	9,1	9,6	5,7	5,2	8,1	9,1	6,9
Люксембург	5,3	8,6	1,8	4,2	3,8	1,4	3,3
Мексика	5,1	4,2	3,6	2,0	4,5	-6,2	5,1
Нідерланди	4,1	2,4	1,5	0,7	2,9	3,0	3,0
Нова Зеландія	0,5	-1,9	0,8	4,7	6,2	3,9	3,5
Норвегія	2,1	3,6	3,3	2,7	5,3	4,4	5,3
Польща	5,3	7,0	6,0
Португалія	4,0	4,4	1,1	-2,0	1,0	4,3	3,5
Словацьчина	6,2	5,8	6,1
Іспанія	3,8	2,5	0,9	-1,0	2,4	2,8	2,4
Швеція	1,0	-1,1	-1,3	-2,0	4,2	4,1	1,3
Швейцарія	3,7	-0,8	0,0	-0,2	1,1	0,4	0,5
Туреччина	9,3	0,9	6,0	8,0	-5,5	7,2	7,0
Велика Брита- нія	0,8	-1,4	0,2	2,3	4,4	2,8	2,7
США	1,9	-0,2	3,3	2,7	4,0	2,5	3,7
Євро зона	3,6	2,5	1,2	-0,9	2,4	2,3	1,4
ОЕСР	3,1	1,3	2,1	1,3	3,3	2,5	3,1

Джерело: www.oecd.org.

Закінчення табл. 20

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Середній рі- вень за 1990- 2001 рр.
22,8	23,3	25,6	26,9	27,4	28,6	27,5	25,1
25,2	32,4	34,3	36,2	30,3	29,5	31,3	30,4
22,0	21,6	21,9	22,8	24,0	25,3	25,1	23,3
15,5	15,7	15,2	16,0	17,0	17,3	17,5	17,2

Г л а в а 2. Макро- та мікроструктурні зміни в економіці

21,4	20,2	19,6	20,0	20,3	21,1	20,6	21,9
16,3	16,5	16,5	17,6	17,0	16,7	16,4	17,0
17,7	18,2	18,7	19,4	19,9	20,1	19,2	18,1

зміна у % до попереднього року

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990–2003
3,6	5,4	4,2	3,3	2,7	3,4	3,3	3,3
1,6	3,9	2,7	3,4	0,8	1,4	0,7	2,2
3,7	2,1	3,2	3,7	0,7	0,7	1,1	1,9
4,2	4,1	5,5	5,3	1,9	3,3	1,7	2,6
-0,8	-1,0	0,5	3,3	3,1	2,0	2,9	2,3
3,0	2,5	2,6	2,8	1,6	1,0	0,4	2,0
6,3	5,0	3,4	5,1	1,1	2,3	1,9	1,7
1,9	3,6	3,2	4,2	2,1	1,1	0,5	1,8
1,5	1,7	1,9	3,1	1,0	0,2	-0,1	1,8
3,6	3,4	3,4	4,4	4,0	3,9	4,2	2,5
4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	2,9	3,5
4,6	5,6	4,2	5,6	2,7	-0,6	4,0	2,4
11,1	8,7	11,3	10,0	6,2	6,9	1,4	6,8
2,0	1,7	1,7	3,2	1,7	0,4	0,4	1,5
1,9	-1,1	0,1	2,8	0,4	-0,3	2,7	1,6
4,7	-6,7	9,4	8,5	3,8	6,9	3,1	5,9
8,3	6,9	7,8	9,1	1,2	1,3	1,7	4,6
6,8	4,9	3,7	6,6	-0,1	0,7	1,3	3,0
3,8	4,3	4,0	3,5	1,2	0,2	-0,7	2,4
3,2	-0,6	4,7	3,7	2,6	4,3	3,0	2,8
5,2	2,6	2,1	2,8	2,7	1,4	0,3	3,1
6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,7	4,4
4,0	4,6	3,8	3,4	1,8	0,5	-1,3	2,3
4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,4	4,2	4,3
4,0	4,3	4,2	4,2	2,8	2,0	2,4	2,7
2,4	3,6	4,6	4,3	0,9	2,1	1,6	1,8
1,9	2,8	1,3	3,7	1,0	0,2	-0,5	1,1
7,5	3,1	-4,7	7,4	-7,5	7,9	5,8	3,7
3,3	3,1	2,8	3,8	2,1	1,6	2,2	2,2
4,5	4,2	4,4	3,7	0,5	2,2	3,1	2,9
2,4	2,8	2,8	3,7	1,7	0,9	0,5	1,9
3,6	2,7	3,3	3,9	1,0	1,7	2,2	2,5

Таблиця 22. Реальне нагромадження основного капіталу,

Країни	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Австралія	-7,6	-8,3	1,4	5,3	11,4	2,2	4,2
Австрія	6,2	6,6	0,6	-0,9	4,6	1,3	2,2
Бельгія	8,0	-3,9	0,6	-1,7	0,0	3,6	-0,2
Канада	-3,9	-5,4	-2,7	-2,0	7,5	-2,1	4,4

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на...

Чехія	3,8	19,8	8,2
Данія	-2,1	-3,3	-2,0	-4,0	7,6	11,6	4,0
		-	-	-			
		18,5	16,4	15,2			
Фінляндія	-4,6				-3,6	11,2	6,7
Франція	3,2	-1,5	-1,8	-6,6	1,6	2,2	-0,1
Німеччина	7,7	5,2	3,4	-4,5	4,1	-0,6	-0,7
Греція	4,5	4,2	-3,5	-4,0	-3,1	4,1	8,4
Угорщина	12,5	-4,3	6,7
			-	-			
			11,1	10,7			
Ісландія	3,0	1,8			0,6	-1,1	25,7
Ірландія	13,4	-7,0	0,0	-5,1	11,8	15,3	16,8
				-			
				10,9			
Італія	3,8	1,1	-1,7		0,3	6,2	3,4
Японія	7,9	2,3	-2,4	-2,8	-1,5	0,8	6,4
Південна Корея	26,2	13,3	-0,4	5,9	10,7	11,8	8,6
			-				
			15,1				
Люксембург	3,4	15,8		20,6	0,0	-1,5	3,8
						-	
						29,0	
Мексика	13,1	11,0	10,8	-2,5	8,4		16,4
Нідерланди	2,6	0,3	0,7	-3,2	2,1	4,1	6,3
		-					
		18,3					
Нова Зеландія	-0,8		0,2	14,5	15,3	12,2	7,8
	-						
	10,8						
Норвегія		-3,0	-1,1	6,5	5,3	3,9	10,3
Польща	9,2	16,6	19,7
Португалія	7,6	3,3	4,5	-5,5	2,7	6,6	5,7
Словаччина	-2,5	0,6	29,1
Іспанія	6,4	1,7	-4,1	-8,9	1,9	7,7	2,1
			-	-			
			11,3	14,6			
Швеція	0,2	-8,5			6,6	9,9	4,5
Швейцарія	3,8	-2,2	-8,0	-3,0	6,6	4,4	-1,7
					-		
					16,0		
Туреччина	15,9	0,4	6,4	26,4		9,1	14,1
Велика Брита- нія	-2,6	-8,2	-0,9	0,3	4,7	3,1	5,7
США	-0,4	-5,0	4,9	6,0	7,4	5,8	8,2
Євро зона	5,0	1,1	-0,3	-6,3	2,4	2,6	1,3
ОЕСР	3,2	-1,5	1,3	0,5	4,8	3,1	6,3

Джерело: www.oecd.org.

економіки відбувся разом зі збільшенням частки валового наявного доходу нефінансових корпорацій: якщо у 1993 р. він становив 10 % від національного наявного доходу, то від 1994 р. підвищився до позначки 14,4 %, що зумовило сплеск у обсягах реального приватного нагромадження основного капіталу в резидентних секторах економіки на 23,6 % саме в 1994 р.¹⁰⁹.

зміна у % до попереднього року

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003
9,4	8,2	6,4	0,9	-1,8	15,1	9,5	4,0
2,0	3,9	2,1	6,2	-2,3	-2,8	4,3	2,4
8,0	3,6	4,5	3,5	0,5	-2,1	1,1	1,8
15,2	2,4	7,3	5,5	4,3	1,3	4,9	2,6
-2,9	0,7	-1,0	5,3	5,5	0,6	3,7	4,4
10,9	10,1	1,5	6,9	4,9	4,5	-0,4	3,6
13,8	8,4	2,5	4,1	3,9	-3,1	-2,3	-0,9
-0,2	7,2	8,3	8,4	2,1	-1,8	0,1	1,5
1,0	2,3	3,8	3,2	-3,9	-6,5	-2,9	0,8
6,8	10,6	11,0	8,0	6,5	5,7	12,6	5,1
9,2	13,3	5,9	6,7	5,0	8,0	3,0	6,6
					-		
10,0	32,8	-3,0	14,8	-7,6	15,1	19,0	4,2
18,9	14,8	14,4	6,6	-0,1	1,8	-2,6	7,1
2,1	3,8	5,1	7,3	1,6	1,3	-2,1	1,5
0,9	-3,9	-0,9	2,7	-1,1	-6,1	3,3	0,4
	-						
-2,3	22,5	8,0	12,1	-0,5	6,7	3,6	5,8
12,7	11,8	14,6	-3,5	10,1	-1,4	0,5	5,1
21,0	10,3	7,7	11,4	-5,6	-1,0	-0,4	5,1
6,6	4,2	7,8	1,4	-0,1	-4,5	-3,2	1,8
0,6	-5,2	4,4	7,2	-0,5	8,9	13,7	4,3
15,5	13,1	-5,6	-3,6	-0,7	-3,4	-2,5	1,7
21,7	14,2	6,8	2,7	-8,8	-5,8	-0,9	7,5
13,9	11,5	6,4	3,8	0,7	-5,2	-9,6	3,3
		-					
15,0	11,0	19,6	-7,2	13,9	-0,9	-1,2	3,8
5,0	10,0	8,8	5,7	3,3	1,0	3,0	3,1
-0,3	7,8	8,2	5,7	-1,0	-3,0	-2,0	0,1
2,1	6,6	1,2	4,4	-3,1	-4,8	-0,5	0,4
		-					
14,8	-3,9	15,7	16,9	31,5	-1,1	10,0	3,3

¹⁰⁹ Розраховано за даними: <http://www.cso.ie>.

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на..

6,8	12,7	1,6	3,6	3,6	1,8	2,9	2,5
8,1	9,2	8,3	6,1	-2,2	-2,2	3,9	4,1
2,7	5,1	5,9	5,3	0,0	-2,4	-0,8	1,5
6,3	5,2	5,3	5,6	-1,5	-1,7	2,4	2,8

Зворотні тенденції спостерігалися в Південній Кореї, яка зайняла другу (після Ірландії) позицію за темпами зростання ВВП у зазначений період. На противагу Ірландії, в цій країні рівень чистих заощаджень постійно знижувався: від 27 % у 1990 р. до 18,2 % у 2001 р., що супроводжувалося й зниженням рівня НОК: від 37,3 % до 27,1 %, але не стримувало високих темпів зростання реального ВВП (табл. 18–22). Рівень наявних доходів НК впродовж зазначеного періоду залишався біля позначки 10 % від ВНД, що лише трохи перевищує золотий стандарт – 9 %.

Таблиця 23. Приватні споживчі витрати,

Країни	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Австралія	3,7	3,0	0,4	0,3	3,1	4,0	2,9
Австрія	2,3	3,2	3,5	3,7	3,0	1,3	1,2
Бельгія	-0,4	3,6	1,6	-0,3	1,6	1,5	2,2
Канада	3,5	2,9	1,0	0,0	-1,2	-0,6	-1,2
Чехія	-3,3	-4,3	3,6
Данія	-0,2	0,6	0,8	4,1	3,0	2,1	3,4
Фінляндія	4,2	1,9	-2,5	-4,2	0,8	2,0	2,6
Франція	2,5	2,6	3,6	4,3	0,5	0,0	2,2
Німеччина	3,1	1,9	5,0	0,1	2,4	1,5	1,8
Греція	0,6	-1,5	-3,0	2,6	-1,1	5,6	0,9
Угорщина	-7,4	-5,7	-1,9
Ісландія	4,4	3,1	-0,7	2,3	4,0	1,8	1,2
Ірландія	5,4	2,7	3,0	0,1	4,1	3,9	3,5
Італія	2,5	1,7	0,6	-0,2	-0,9	-2,2	1,0
Японія	3,2	4,1	2,5	3,0	3,2	4,3	2,9
Південна Корея	7,5	7,3	6,0	4,8	1,8	0,9	7,9
Люксембург	6,7	4,0	3,2	5,2	1,0	4,8	5,6
Мексика	3,3	5,4	1,9	2,4	2,9	-1,3	-0,7
Нідерланди	2,2	2,9	2,9	1,6	1,5	1,5	-0,4
Нова Зеландія	1,6	-0,6	1,1	1,3	0,8	4,8	2,1
Норвегія	5,3	5,4	5,6	2,7	1,5	1,5	3,1
Польща	1,2	4,8	2,3
Португалія	4,2	9,6	-0,9	-0,2	4,3	1,0	3,4
Словаччина	-10,7	3,6	17,2
Іспанія	6,3	6,0	3,5	2,7	0,5	2,4	1,3
Швеція	2,5	3,4	1,7	0,1	-0,8	-0,4	0,6

Г л а в а 2. Макро- та мікроструктурні зміни в економіці

Швейцарія	5,4	4,3	1,7	-0,7	2,0	1,0	0,9
Туреччина	8,0	3,7	3,6	8,6	-5,5	6,8	8,6
Велика Брита- нія	2,2	3,0	0,7	-0,7	1,0	1,4	0,7
США	2,5	1,3	0,5	-0,3	0,3	0,2	0,4
Євро зона	2,9	2,6	3,0	1,4	1,2	0,7	1,7
ОЕСР	3,1	2,6	1,7	1,0	1,0	1,1	1,5

Джерело: www.oecd.org.

Таким чином, в обох країнах параметри рівня чистих заощаджень і рівня НОК наближалися до середніх по ОЕСР, при тому, що наявні доходи підприємств підтримувалися на достатньому для динамічного розвитку рівні. Отже, економічна динаміка залежить від оптимізації рівня валових та чистих заощаджень, та відповідно – рівня нагромадження основного капіталу. Тобто пропорція між споживанням та заощадженнями у структурі використання ВВП має бути оптимізована на кожному етапі економічного розвитку – в залежності від фази економічного циклу

зміна у % до попереднього року

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990–2003
2,6	3,5	2,2	4,8	0,6	3,5	3,3	2,7
-1,5	2,8	3,0	-0,1	-1,4	0,1	0,7	1,6
0,4	1,1	3,5	2,7	2,5	1,9	2,8	1,8
-1,0	3,2	2,1	2,6	3,7	3,0	3,0	1,5
-4,4	-4,4	2,3	-1,0	5,3	5,7	0,0	0,0
0,8	3,1	2,0	0,9	2,7	2,1	0,5	1,9
2,9	2,0	1,4	0,0	2,4	3,8	0,7	1,3
2,1	-0,1	1,5	3,0	2,9	4,6	2,5	2,3
0,3	1,9	0,8	1,0	1,0	1,7	0,9	1,7
3,0	1,7	2,1	2,2	-1,0	5,8	6,0	1,7
3,1	2,8	1,7	1,4	6,2	5,0	1,6	0,7
2,5	3,4	4,9	4,4	3,1	3,9	3,0	2,9
5,8	5,6	7,6	7,5	11,6	9,0	2,1	5,1
0,2	0,2	1,3	1,7	3,9	1,9	2,2	1,0
1,0	2,0	4,6	4,9	3,0	2,4	1,2	3,0
2,7	2,3	2,9	1,6	4,8	6,0	3,6	4,3
3,0	1,3	7,3	4,8	7,0	4,2	4,1	4,4
2,9	2,3	4,7	2,4	-2,0	0,1	2,5	1,9
3,2	3,6	2,5	2,0	4,2	3,8	2,7	2,4
7,7	-1,8	7,6	-1,9	4,2	2,6	2,6	2,3
2,5	3,3	3,2	1,3	5,8	3,1	1,3	3,2
3,3	2,0	1,8	1,3	0,6	0,6	0,4	1,8
2,2	4,1	5,6	4,1	3,3	2,7	-0,6	3,0
-5,4	12,5	-7,1	1,6	4,6	4,7	2,9	2,4

2.2. Структурування ВВП та ВНП: закономірності та вплив на..

2,9	3,7	4,2	5,1	3,6	4,4	4,6	3,6
-0,9	3,4	1,7	-1,2	0,9	3,2	0,7	1,1
-0,1	-0,9	0,3	2,4	4,0	0,8	0,7	1,6
4,1	7,8	6,5	7,1	-8,5	5,4	-2,4	3,8
-0,3	1,3	3,2	1,9	1,7	2,5	1,8	1,5
1,8	1,6	3,1	1,8	2,8	3,6	3,9	1,7
1,3	1,4	1,8	2,2	2,6	3,0	2,1	2,0
1,5	1,9	2,9	2,4	2,4	3,2	2,6	2,1

та моделі розвитку кожної країни. Так, у країнах ОЕСР рівень споживчих витрат коливається біля позначки 80 %: якщо в Японії впродовж зазначеного періоду цей показник постійно зростає і досяг у 2002 р. 73,6 % проти 66,4 % у 1990 р., то у США він становив у 2002 р. 85,4 %; відповідно, у Фінляндії – 73,6 %; у Великій Британії – 84,9 %; у Франції – 79,1 %; у Німеччині – 78,9 %.

Отже, в розвинених ринкових країнах спостерігаються тенденції до підвищення частки споживчих витрат і, відповідно – скорочення частки валових заощаджень, що в цілому супроводжується гальмівними трендами щодо зростання обсягів інвестицій та рівня ВВП. З часом, після "відпрацювання" та "старіння" наявних виробничих основних фондів (що мають доволі великі резерви нарощення виробництва) та появи необхідності в суттєвій модернізації виробництва – не тільки в рамках окремих підприємств, але й економіки в цілому, структура використання ВВП має змінитися на користь інвестиційної складової, що зумовить початок нового циклу розвитку.

Визначення критеріїв економічного відтворення та відповідних політичних орієнтирів є особливо актуальним для України, де, на відміну від центральноєвропейських трансформаційних країн, у населення в період кризи були знецінені заощадження і зростання споживчих витрат відбувається з випередженням щодо темпів зростання реальних наявних доходів, а національні заощадження, хоч і демонструють зростання з невеликим випередженням щодо темпів росту ВВП, але цей рівень все ще є недостатнім для відновлення їх ресурсного рівня з метою повноцінного фінансування інвестиційної діяльності. Рівень інвестицій в основний капітал в Україні за паритетними цінами є у 10 разів меншим,

ніж у країнах ЄС, а рівень життя – у 5. Виплати зовнішніх боргів “з’їдають” ресурс національних заощаджень, а держава, накопичивши боргові зобов’язання й неефективно перерозподіляючи доходи, тим самим суттєво впливає на інвестиційний цикл. Все це дестабілізує економічні процеси.

Оскільки зростання виробництва в Україні має відновлювальний характер, то без кардинальних змін у напрямку посилення інвестиційно-інноваційної складової розвитку, національна економіка буде приречена на застухання приростів виробництва. Для формування інвестиційної моделі розвитку в умовах недостатнього масштабу надходження ПІІ необхідно забезпечити зміну рівня нагромадження основного капіталу за рахунок ендогенних структурних чинників. Це потребуватиме фіксації рівня наявних доходів нефінансових корпорацій в межах 13–14 %, або 10–12 % – за умови суттєвого збільшення надходження ПІІ у країну, підвищення рівня національних заощаджень та їх капіталізації, досягнення високих темпів реального нагромадження основного капіталу – із подвійним випередженням щодо темпів зростання ВВП.

Це означає, що економічна політика уряду України при визначенні пропорцій розподілу доходів між інституційними секторами економіки має враховувати нагальні потреби забезпечення випереджальної інвестиційної динаміки відносно ВВП та, відповідно, рівня споживчих витрат з тим, щоб сприяти системному технологічному переозброєнню виробництва і створенню базових умов для подальшого стабільного розвитку, за яких в розвинених країнах підтримується високий рівень життя населення, незважаючи на низькі темпи зростання. Україні ж необхідно подолати розрив як у рівні життя, так і ще більший – у рівні нагромадження основного капіталу на душу населення.

Гармонізація секторних пропорцій у ВНД не виключає необхідності вирішення багатьох інших проблем: створення умов для розвитку “нової економіки” – з іншою структурою виробництва; забезпечення “широкого фронту” нарощування нових виробничих потужностей і виробничого потенціалу, з урахуванням створення кластерів, що вироблятимуть конкурентоспроможну продукцію та послуги;

інвестування людського капіталу тощо. Але підтримка оптимальних для даної ситуації макропропорцій є "кіст-тяком" новоствореної економіки, навколо якого розбудовуються усі її інші складові, визначаючи динаміку розвитку.

Таким чином, економічний розвиток залежить від макропропорцій, що формуються на всіх етапах обороту ВВП, і особливо – від кінцевих пропорцій розподілу ВНД між інституційними секторами економіки, оскільки останні впливають на формування інвестиційної або споживацької моделі розвитку. Секторне структурування ВНД, яке в інституційно розвинених країнах підпадає під дію законів гармонізації секторних пропорцій, у свою чергу, залежить від багатьох чинників, включаючи інституційні, та має змінюватися з часом для підтримки динаміки розвитку в залежності від фази економічного циклу. На початку циклу, коли відбувається масштабне технологічне оновлення (приклад трансформаційних економік), виникає необхідність посилення позицій нефінансових корпорацій, заощадження яких відіграють визначальну роль у процесі активізації інвестиційної діяльності. Разом із цим іноземні "донори" стають допоміжним чинником створення інвестиційної "хвилі", яка дозволяє за короткий час надати поштовх економічному оновленню та посилити динаміку зростання.

Якщо ж розглядати пропорції, що формують усереднений тренд зростання, то в деяких країнах, що вийшли на високі позиції в рейтингу конкурентоспроможності розвитку, відповідні показники наблизилися до пропорції золотого перетину. На нашу думку, в економіці, що виходить із кризового падіння, гармонізація структури розподілу ВНД між інституційними секторами економіки є чинником економічного зростання, причому тим сильнішим, чим більшим було відхилення фактичної структури міжсекторного

розподілу від гармонійної. Прикладом цього є економіка України. Якщо деформована секторна структура ВВП порушує макроекономічну рівновагу, зменшуючи ресурсний потенціал розвитку, то більш гармонізована структура створює оптимальні канали ресурсного розподілу ВВП, в межах яких збалансовано розгортаються інвестиційні потоки та процеси споживання, формуючи умови для сталого розвитку. Але на першій фазі економічного циклу, коли під впливом науково-технічних чи інших трансформаційних імпульсів відбувається масштабне технологічне оновлення, у структурі ВВП дещо розширюється складова НК, а після завершення цього етапу – складова ДГ та ЗДУ. Тобто впродовж циклу структура змінюється, коливаючись біля оптимальної, так само як кон'юнктурна крива коливається біля усередненого тренду.

Отже, серед критеріїв, що визначають макроструктурну політику, має бути низка оптимальних структурних параметрів з обґрунтуванням можливих відхилень від них в залежності від фази економічного розвитку, а економічні заходи уряду повинні забезпечувати підтримку зазначених пропорцій.

2.3. Структурування країн за рівнем життя

Дослідження розвитку світової економіки в рамках Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) показало, що незважаючи на процеси глобалізації, які відбуваються у світовій економіці, зберігається суттєва розбіжність у рівні життя між розвинутими та слаборозвинутими країнами, до того ж, досі не вирішено проблем бідності та голоду. Дійсно, як показують емпіричні дані щодо ранжування країн за рівнем ВВП на одну особу, розрив між "багатими" та "бідними" країнами не зменшується. Щодо України, то кризове падіння економіки впродовж 1991–1999 рр. призвело до того, що у 1999 р. наша країна посідала лише 98 місце серед 143 країн, а у 2003 р. – 120 місце серед 231 країни світу¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Дані <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/rankorder/2004rank.html>, а також http://www.photius.com/wfb1999/rankings/gdp_per_capita_0.html.

Отже, виникають питання: наскільки стійким є розподіл країн за рівнем життя, чи відбувається процес вирівнювання країн за рівнем ВВП на одну особу під впливом глобалізації? І за яких умов Україна зможе переміститися на вищі позиції в ієрархії країн за рівнем життя?

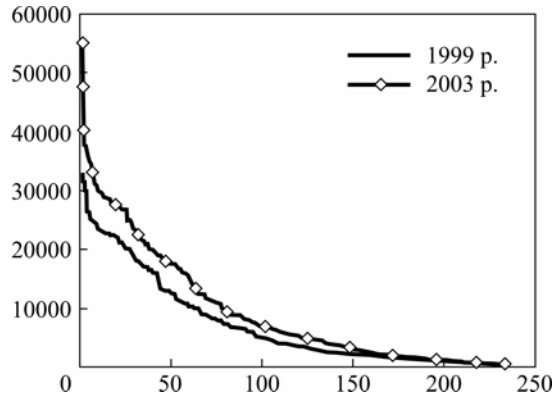


Рис. 6. Розподіл країн світу за рівнем ВВП в розрахунку на одну особу, у дол. США за ПКС

На рис. 6 можна побачити, що за формою крива ранжування країн за рівнем ВВП на одну особу нагадує гіперболу. При цьому рівень кривої розподілу щорічно підвищується, зберігаючи ту саму внутрішню структуру. Якщо розбити усі країни на дві, рівні за кількістю, групи, то стає очевидним, що у 2003 р. ієрархічні криві країн першої групи, у якій ВВП на одну особу за ПКС знижується з рівня 37800 дол. США до 5600 дол. США (ліва шкала) та другої групи, в якій ієрархічна залежність побудована від менш заможних країн до більш заможних, і ВВП на одну особу зростає від рівня 500 дол. США до 5600 дол. США (права шкала), є дзеркальним відображенням одна одної (рис. 7).

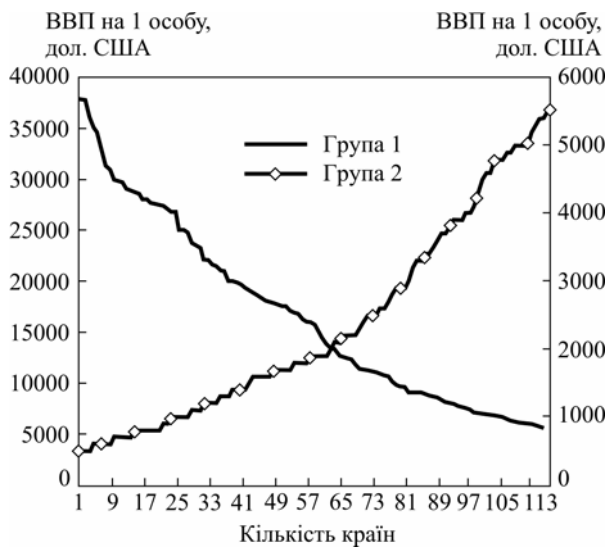
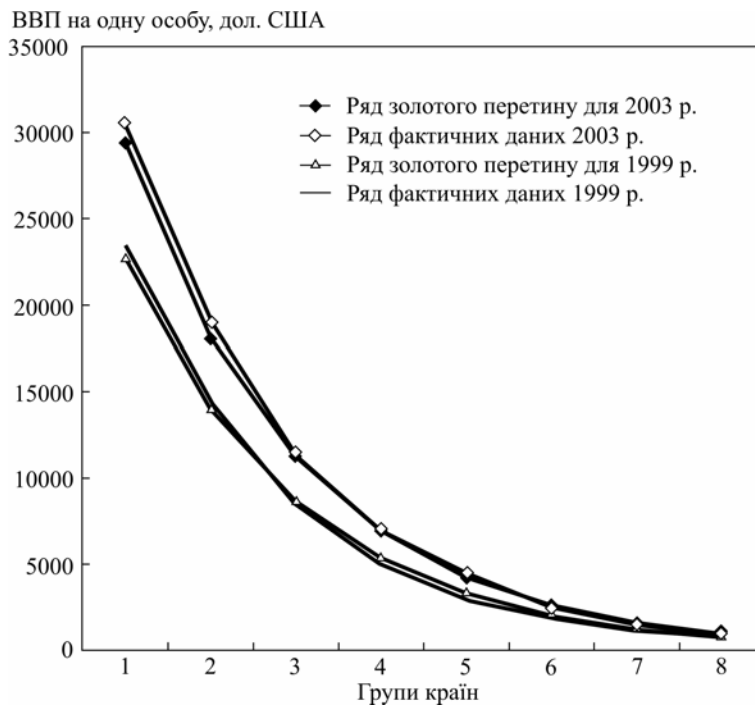


Рис. 7. ВВП в розрахунку на одну особу в першій та другій групах країн

Рис. 8. Структурування країн за рівнем ВВП в

розрахунку на одну особу по групах країн, у дол. США за ПКС

Отже, рис. 7 наочно демонструє, що в структуруванні країн світу за рівнем життя існують певні закономірності, тобто поступове зниження рівня життя у деяких країнах є нелінійним і може бути функціонально визначеним згідно з цією ієрархією. Втім, це не означає, що можна погодитися з ідеологами Китайської революції, які пояснювали "бідність" Китаю "багатством" інших країн. Наше дослідження показало, що якби не відбувалися розвиток світової економіки та підвищення рівня життя в найменш розвинутих країнах, без налагодження ефективного механізму міжнародного перерозподілу доходів на користь найбідніших країн внутрішні пропорції ієрархічної кривої розподілу країн за рівнем життя підпорядковувалися би Закону золотого перетину. Емпіричні дані підтверджують цей факт.

Щоб з'ясувати закономірності структурування країн за рівнем ВВП на одну особу ми розбили відповідні ієрархічні ряди країн за 1999 р. та 2003 р. на 8 груп (по 29 країн у кожній), і розраховали середні для кожної групи рівні ВВП на одну особу, починаючи від "найбагатшої" (1-ї) до "найбіднішої" (8-ї) групи. Отримані ряди структурування ВВП по групах країн за своїми параметрами майже повністю відповідають рядам золотого перетину, розрахованим за даними відповідних років (рис. 8)¹⁰⁷. Але на рис. 8 видно, що в групах найбагатших країн рівні ВВП на одну особу трохи перевищують параметри золотого перетину, а в групах "бідних" країн – є нижчими за золотий стандарт. Тобто дія Закону золотого перетину порушується на користь більш багатих країн. Це дозволяє зробити попередні висновки щодо фактичної відсутності ефективно діючих механізмів перерозподілу доходів від вищих за доходами груп країн до нижчих.

У доповіді ПРООН про розвиток людини у 2003 р.¹⁰⁸ наводяться дані про те, що за період 1990–2000 рр.

¹⁰⁷ У нашому випадку саме розподіл усіх країн на 8 груп, по 29 країн у кожній, виявляє таку закономірність.

¹⁰⁸ Доклад о развитии человека за 2003 год. Цели в области развития, сформулированные в Декларации тысячелетия: межгосударственная договоренность об избавлении человечества от нищеты / ПРООН. – Минск : Юнипак, 2003. – С. 1–3.

темпи зростання доходів на душу населення в 125 країнах світу не досягали 3 %, а у 54 країнах – взагалі знизилися (серед останніх була Україна та більшість колишніх республік СРСР). З огляду на труднощі, які зустріли останні на шляху досягнення сталого економічного зростання, пропонується до вже відомих традиційних чинників, пов'язаних із макроекономічною стабільністю, налагодженням функціонування ефективних інститутів управління та встановленням соціальної справедливості, додати четвертий фактор – структурні перепони, що заважають економічному зростанню та розвитку людського потенціалу. Аналізуючи структурні перешкоди, автори доповіді підкреслюють той факт, що значна частка населення світу живе із вкрай низьким рівнем доходу, тому подолання бідності та голоду є пріоритетним завданням. Водночас основні рекомендації ПРООН стосуються внутрішньої політики урядів, хоч і підкреслюється необхідність розширення обсягів фінансової допомоги з боку країн-донорів¹⁰⁹. Однак емпіричні дані (табл. 24) свідчать, що допомога країн-донорів є або замалою для вирішення назрілих проблем, або цей механізм вирівнювання диспропорцій у доходах працює неефективно. Тому проблема потребує більш копіткого дослідження з метою обґрунтування масштабів і механізмів допомоги.

У групі найбагатших країн найбільші обсяги донорської допомоги (в доларах США) в розрахунку на одного мешканця країни

¹⁰⁹ Там само. – С. 17.

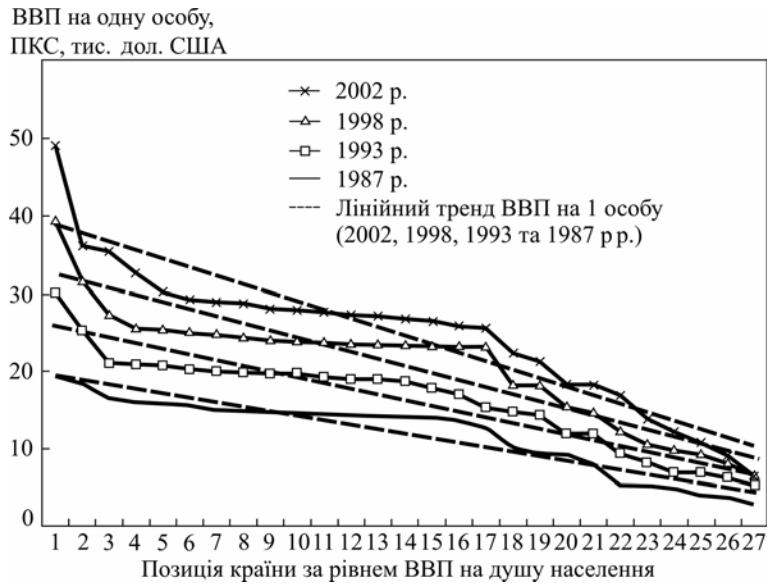


Рис. 9. Диференціація країн за рівнем ВВП на душу населення

припадають на: Люксембург (352,3), Норвегію (307,95), Данію (302,7), Нідерланди (216,7), Швецію (191,5), Швейцарію (150,3), Францію (104,7) тощо; в той час як друга у світовому рейтингу за рівнем життя країна – США надає лише 23,8 дол. США донорської допомоги в розрахунку на одного мешканця ¹¹⁰.

При детальному дослідженні показників більш вузької вибірки країн світу, а саме – країн ОЕСР, було виявлено, що в цій групі найбільш розвинутих країн світу за період 1987–2002 рр. внутрішній розподіл за рівнем життя був теж доволі консервативним. Незважаючи на загальне підвищення рівня життя в усіх країнах ОЕСР (на рис. 9 видно, що планка показників ВВП на одну особу щороку підвищувалася), можна водночас побачити, що кут нахилу між параметрами “багатих” країн та “бідних” за зазначений період не зменшився, навпаки – навіть збільшився. Тобто зберігається внутрішня (для досліджуваної системи) нерівність, хоча деякі

¹¹⁰ http://www.nationmaster.com/graph-T/eco_eco_aid_don_cap.

країни за 15 років спромоглися переміститися на вищі позиції в цій ієрархії.

За даними табл. 24, найбільший стрибок угору в цій ієрархічній піраміді зробила Ірландія, яка у 1987 р. була дев'ятнадцятою

Таблиця 24. Позиція країни за рівнем ВВП на душу населення (за ПКС)

Країни	1987	2002	Країни	1987	2002
США	1	2	Німеччина	15	16
Люксембург	2	1	Велика		
Канада	3	5	Британія	16	10
Данія	4	6	Нова Зеландія	17	19
Швеція	5	12	Іспанія	18	18
Норвегія	6	3	Ірландія	19	4
Австрія	7	8	Греція	20	20
Фінляндія	8	15	Португалія	21	21
Австралія	9	9	Мексика	22	26
Бельгія	10	11	Південна Корея	23	22
Нідерланди	11	7	Туреччина	24	27
Франція	12	13	Угорщина	25	23
Італія	13	17	Словацьчина	26	24
Японія	14	14	Польща	27	25

Джерело: ОЕСР.

серед 27 країн ОЕСР, а у 2002 р. – четвертою. Австралія, Японія, Греція, Португалія, Іспанія залишилися на тих самих позиціях, а Люксембург вийшов на перше місце. Трохи поліпшили свої позиції Угорщина, Словацьчина та Польща. Ці дані вказують на те, що в умовах сучасної динаміки світового соціально-економічного розвитку Україні, щоб піднятися за рівнем життя хоча б на кілька пунктів, треба випереджати за темпами зростання перш за все країни, які обіймають найближчі до неї рейтингові позиції. Проте у 2003 р. в Україні рівень ВВП на одну особу за ПКС відносно деяких постсоціалістичних країн був нижчим і складав: по відношенню до показника Білорусі – 88,3 %, Румунії – 76,8 %, Казахстану – 75,7 %, Болгарії – 69,7 %, Росії – 59,6 %, Польщі – 48,2 %¹¹¹.

Таким чином, для того, щоб зрівнятися з Білоруссю, достатньо у 2004 р. перевищити її темпи зростання ВВП

¹¹¹ Розраховано за даними <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/der/2004rank.html>.



лише на 5 відсоткових пунктів. Для досягнення рівня Російської Федерації необхідно мати хоча б впродовж 4-х років випередження у темпах зростання приблизно на 3 в.п., а для досягнення рівня Польщі потрібні 8 років із випередженням на 4 в.п.¹¹². А це означає, що

Рис. 10. Прямі іноземні інвестиції, приріст у % до попереднього року

¹¹² За нашими розрахунками для того, щоб Україні зрівнятися за рівнем життя із США, необхідно в середньорічному вимірі випереджати США за темпами зростання ВВП на 6 в.п. протягом 33 років, або на 5 в.п. – 41 рік, на 4 в.п. – 50 років.



Рис. 11. Реальне чисте нагромадження основного капіталу, у % до попереднього року

потрібна ще більш випереджаюча динаміка за рівнем інвестування національної економіки.

Досвід Ірландії показав, що головними структурними складовими її високодинамічного розвитку, що спостерігався впродовж останніх 5 років минулого століття, став сплеск потоків прямих іноземних інвестицій (рис. 10), що, разом зі зростанням частки доходів НК, привело до хвилеподібного збільшення обсягів чистого нагромадження основного капіталу (рис. 11). При цьому, за даними досліджень ОЕСР, вагома частка інвестицій цієї країни була спрямована на розвиток сфери нових, перш за все – інформаційно-телекомунікативних технологій (ІТТ), і саме новостворені підприємства забезпечили найвищі імпульси економічного піднесення

¹¹³ Джерело: <http://www.oecd.org>; The New Economy: Beyond The Hype: final report on the OECD GROWTH PROJECT. Executive Summary – OECD, 2001.

Приклад Ірландії демонструє, що за певних умов (включаючи структурні чинники), країна може випереди-ти за темпами зростання світову спільноту і переміс-титися в ієрархічній структурі світової економіки на більш високі позиції.

Таким чином, глобалізація не веде до вирівнювання рівня життя (ВВП у розрахунку на одну особу) між ви-сокорозвиненими та слабо розвиненими країнами. Загалом підвищення рівня життя піднімає лише планку цього показника, але не зменшує кут її нахилу, навпаки, в країнах ОЕСР цей кут навіть певною мірою зростає. Внаслідок відсутності адекватного механізму міжна-ціонального перерозподілу доходів між "багатими" та "бідними", структурування країн за рівнем життя підпорядковується, як вже зазначалося раніше, дії загального закону структурування – Закону золотого перетину. Для забезпечення більш динамічного глоба-льного розвитку, що передбачає підвищення темпів піднесення найслабших в економічному плані країн, світова спільнота має створити більш ефективні ме-ханізми фінансової, інформаційної, технологічної, медичної та інших видів допомоги цим країнам.

Водночас деякі країни створюють ендогенні умови, які, з одного боку, роблять їхню економіку більш при-вабливою для залучення ПІІ, а з іншого – забезпечують найбільш ефективні внутрішній розподіл та використан-ня ВВП, до того ж, з огляду на те, що відбуваються й відповідні зміни в економічній динаміці цих держав – підвищують свою позицію в ієрархії країн за рівнем життя.

Отже, можливість для України змінити свою позицію в цьому рейтингу виглядає цілком вірогідною, особливо на етапі динамічного посткризового розвитку, але для забезпечення випереджальної динаміки в середньостро-ковій перспективі необхідно посилити конкурентні по-зиції країни на ринку світового капіталу, досягти хвилеподібного збільшення припливу ПІІ в національну економіку, в першу чергу – в інноваційну сферу.